

دراسة جدوى مشروع مطعم برجر

يعتبر مشروع البرجر أو مشروعات الوجبات السريعة من أكثر المشروعات نجاحًا وتحقيقًا للربح، ولضمان نجاح مثل هذا المشروع يجب وضع دراسة جدوى مشروع مطعم برجر تتضمن الخطوات التالية:

1. يتم تحديد المنتج بطريقة بسيطة على أساس أنه منتج واحد فقط وهو البرجر، بمعنى أن المطعم سيبيع شطيرة البرجر فقط دون مياه غازية أو بطاطس لكي تكون الدراسة أبسط.
2. سنفترض أن شطيرة البرجر سيبيع بسعر 100 جنيه وسيتم وضع المكونات الأخرى البسيطة للشطيرة.
3. يبيع المحل في اليوم الواحد 10 شطائر من البرجر مثلاً ليكون إجمالي الربح اليومي هو 1000 جنيه مصري، أي أن المطعم سيجني شهرياً حوالي 30000 جنيه.
4. سنحسب في التكاليف ثمن البرجر حيث يساوي سعر كل قطعة 10 جنيه لكل قطعة ويحسب الخس بسعر 10 جنيه والطماطم بسعر 20 جنيه والخبز بسعر 10 جنيهات.
5. ستكون تكلفة الشطائر هي 50 جنيه مصري، وسيتم حساب التكلفة اليومية وخصمها من الإيرادات.
6. يتم حساب التكلفة الشهرية مثل الغاز والإيجار والكهرباء، ثم نحسب الإيراد الشهري ونخصمهم لنصل إلى صافي الربح، مع العلم أن الإيرادات دون أن يتم خصم التكلفة منها تسمى بالأرباح الكلية.

الأهداف الرئيسية من مشروع البرجر

- في إطار تقديم دراسة جدوى مشروع مطعم برجر يجب أن نوضح الأهداف الرئيسية التي يسعى صاحب المشروع إلى تحقيقها من خلال المشروع، وهي:
- فتح مشروع صغير في منطقة حيوية بحيث يتمكن الجميع من الوصول إليه يومياً.
 - تقديم وجبات بجودة عالية وإعدادها على يد مختصين في صناعة الوجبات الشهية وملحقاتها من مقبلات وسلطات.
 - تحقيق أرباح في البداية كنوع من التحفيز لاستمرارية المشروع، وخاصة في العام الأول من افتتاحه لأن الأرباح في هذه الفترة تكون محدودة.
 - محاولة اكتساب شهرة كبيرة وتحقيق مكاسب كبيرة في البداية لكي يكون ذلك هو الأساس الذي يسير عليه المشروع لاحقاً.

- التدرج في العمل من خلال إدخال بعض المأكولات الأخرى إلى جانب البرجر لجذب العملاء.

أهم ما يحتاج إليه مشروع مطعم برجر من أدوات

لكي يتم افتتاح محل لبيع شطائر البرجر وتحقيق نجاح من خلاله يجب أن يتم تجهيز بعض الاحتياجات التي تلزم المشروع حتى يبدأ في العمل مثل:

- أدوات ومعدات حديثة وفقاً لما يتناسب مع إمكانيات صاحب المشروع.
- شواية تعمل بطريقة حديثة لإخراج وجبة مميزة جداً.
- قلاية حديثة لتحضير البطاطس المقلية.
- توفير فريزر كبير الحجم لحفظ البطاطس والبرجر بالكميات التي تفي بحاجة المطعم والطلبات يومياً.
- مكيف للهواء أو أكثر من شفاط واحد لضمان تهوية المكان بشكل سليم.
- توفير عدد من المراوح في أركان المطعم لتوزيع الهواء.
- ثلاجة لحفظ لمياه الغازية والمشروبات.
- مكتب وماكينه للكاشير.
- هاتف محمول ودراجات بخارية لتوصيل الطلبات للمنازل.
- عمالة متخصصة في صناعة البرجر والوجبات الجاهزة.

كيفية تشغيل مشروع مطعم برجر

إن التشغيل الأول لمشروع مطعم البرجر يتم بكيفية معينة كالآتي:

- التشغيل المباشر من خلال صاحب العمل، وعدم الاعتماد على عمالة، لذا يشترط أن يجيد الشخص كل شيء في هذا المجال لأن هذا من عناصر النجاح.
- من الممكن أن يعمل صاحب المشروع أو يتدرب تحت يد عامل متخصص بهدف تحقيق الأرباح بسرعة.
- إتقان وإجادة صناعة البرجر من خلال إضافة العديد من الإضافات المميزة لضمان تميز المنتج.
- الإلمام بكل ما له علاقة بإدارة المشروع.

مميزات مشروع مطعم البرجر

يتمتع مشروع مطعم البرجر بالعديد من المميزات بالنسبة إلى صاحبها مثل:

- تحقيق مكاسب مادية كبيرة عن طريق الاهتمام بالمشروع وإمكانياته وبجميع المقومات التي تجعله الأفضل بين المنافسين.
- فتح مجال وفرصة عمل جيدة للشباب الذين لا يجدون عملاً.

- محاولة النهوض بالاقتصاد وتحقيق إنتاج وطني بهدف تطوير المجتمع لذا لا يجب الاستهانة بالمشروعات الصغيرة.
- تحقيق مكاسب على المستوى الشخصي والنفسي بالوصول إلى مرحلة كبيرة من النجاح والتطور.
- خلق مكان جديد يتمتع بالرفي والنظافة لكي يكون محل ثقة من العملاء.

نصائح لإنجاح مشروع مطعم برجر

لكي يستطيع صاحب مشروع مطعم البرجر تحقيق النجاح المنشود من مشروعه، يجب أن يلتزم بتنفيذ بعض النصائح مثل:

- اختيار المكان والموقع المناسب لإقامة المشروع والحرص على أن يكون في مكان حيوي وسط المصانع والمحلات والمدارس.
- أن تكون مساحة المشروع مناسبة لإقامة المشروع بما يتناسب مع طبيعة نشاطه والحرص على وجود أماكن داخلية فيه مناسبة لإعداد الطعام.
- توفير الإمكانيات المادية والمقومات التي تساعد صاحب المشروع على النجاح والاستمرارية وعدم التأثر بتأخر تحقيق المكسب.
- توفير مصادر الطاقة في المكان لعدم مواجهة أي مشكلة تعوق استمرارية المشروع مثل المياه والكهرباء والشهادة الصحية.
- يجب الحصول على التصاريح وإتمام جميع الإجراءات القانونية الخاصة بالمشروع.
- الاهتمام بما يجذب الزبائن للمحل مثل الديكورات والإضاءة والمفروشات.
- تجهيز الأثاث المطلوب للمطعم وعدد المقاعد والطاولات والأوعية وغيرها.
- توفير خدمة توصيل الطلبات للمنازل والأماكن المختلفة.
- الحرص على عدم رفع سعر الأكلة المقدمة عن الطبيعي، وهذا يتم عبر متابعة أسعار السوق وأسعار المنافسين.
- محاولة إدخال بعض التجديدات بين الحين والآخر والاهتمام بالمقבלات والعصائر وغيرها.
- انتقاء فريق وطاقم العمل وحسن تقديم الطلبات للعملاء.