JUPITER PRIME

Consulting • Training • Advisory

جوبيتر برايم للاستشارات والتدريب

كتيّب الدورة

دورة إعداد خطة عمل المطاعم

25 – 29 أبريل 2027

إسطنبول

info@jupiterprime.uk

jupiterprime.uk

مسجّلة في المملكة المتحدة والمملكة العربية السعودية

دورة إعداد خطة عمل المطاعم

المرجع: 121019_3184 **التاريخ:** 25 – 29 أبريل 2027 **المكان:** إسطنبول **الرسوم:** GBP 5500

إعداد خطة عمل المطاعم دورة تدريبية مدتها أسبوع لأصحاب المطاعم ورواد الأعمال الطامحين إلى افتتاح مطعم ومديري الأغذية والمشروبات الذين يحتاجون إلى تحويل فكرة المطعم إلى مشروع قابل للتمويل، وينتهي المشاركون بإعداد خطة عمل المطعم. ومع ارتفاع تكاليف التجهيز والمكونات وانتشار منصات التوصيل وتغير عادات رواد المطاعم، أصبح الممولون والشركاء يطلبون أدلة واضحة قبل أي قرار. تقدم جوبيتر برايم للتدريب هذه الدورة في إعداد خطة عمل المطاعم.

لماذا يهم إعداد خطة عمل المطاعم الآن

تشكل ثلاث قوى تخطيط المطاعم اليوم: ضيوف يوزعون إنفاقهم بين الجلوس في المطعم والطلبات الخارجية وتطبيقات التوصيل، وتكاليف متقلبة للغذاء والطاقة والإيجار تضغط على الهوامش، ومستثمرون وملاك عقارات يطلبون أرقاما واضحة قبل التوقيع. المؤسس الذي يخطط جيدا يختار الموقع المناسب ويسعر الأطباق بما يغطي التكلفة ويفتتح بسيولة كافية لتجاوز الأشهر الأولى الهادئة. أما من يخطط بشكل سيئ فيوقع عقد إيجار لا يسترد قيمته أبدا. وتستند الدورة إلى أدوات تخطيط مألوفة: موجز المفهوم، ودراسة منطقة الجذب، وتكلفة قائمة الطعام، ونموذج التوظيف، والتوقعات المالية المترابطة.

المستفيدون من إعداد خطة عمل المطاعم

- أصحاب المطاعم المستقلون الذين يستعدون لافتتاح منفذ أول أو ثان
- رواد الأعمال الذين يبلورون مفهوم المطعم ويبحثون عن شركاء أو ممولين
- مديرو الأغذية والمشروبات في الفنادق أو المجموعات الذين يقترحون منفذا جديدا
- مشغلو الامتياز التجاري والفروع المتعددة الذين يختبرون صيغة في منطقة جديدة
- رؤساء الأعمال العائلية الذين يتوسعون نحو المقاهي والمطابخ والتموين

يستفيد الشركاء المؤسسون الذين يحضرون معا أكثر من غيرهم، إذ يخرجون متفقين على مفهوم واحد وميزانية واحدة ومجموعة واحدة من الافتراضات.

قدرات إعداد خطة عمل المطاعم

ينتقل المشاركون من فكرة المطعم إلى افتراضات مختبرة عن الضيوف والموقع والقائمة والأفراد والأموال يستطيع الممول أو الشريك مراجعتها بندا بندا.

- تحديد مفهوم المطعم وملف الضيف وأسلوب الخدمة — الشركاء عند الاتفاق على هوية المكان
- تقييم الموقع من خلال حركة المارة والمنافسة وشروط الإيجار — قرار التوقيع أو الانسحاب
- حساب تكلفة الأطباق وتحديد أسعار القائمة وفق نسبة تكلفة الطعام المستهدفة — الطهاة والملاك عند حماية الهامش
- بناء ميزانية التأسيس للتجهيز والمعدات ونفقات ما قبل الافتتاح — طلبات التمويل المقدمة للممولين
- تصميم نموذج التوظيف وجدول المناوبات المرتبط بعدد الضيوف — المديرون عند ضبط تكلفة العمالة
- اختبار توقعات المبيعات والأرباح والسيولة أمام السيناريوهات السلبية — المستثمرون عند الحكم على الجدوى

مصطلحات إعداد خطة عمل المطاعم الأساسية

- مفهوم المطعم — الفكرة المتكاملة للمطبخ والضيف والأجواء وأسلوب الخدمة ومستوى السعر التي تحدد هوية المكان.
- منطقة الجذب — النطاق المحيط الذي يتوقع المطعم أن يستقطب منه معظم ضيوفه.
- نسبة تكلفة الطعام — تكلفة مكونات الطبق أو القائمة مقسومة على سعر بيعها.
- عدد الضيوف المخدومين — عدد الضيوف الذين يقدم لهم الطعام في فترة محددة، ويستخدم لتوقع المبيعات والتوظيف.
- نقطة التعادل — مستوى المبيعات الذي تتساوى عنده الإيرادات مع إجمالي التكاليف الثابتة والمتغيرة.
- تكاليف ما قبل الافتتاح — الإنفاق على التوظيف والتدريب والتسويق والخدمة التجريبية قبل فتح الأبواب.

إعداد خطة عمل المطاعم يوما بيوم

اليوم 1: المفهوم وسياق السوق

- موجز المفهوم وشخصية الضيف — تحديد من يخدمه المطعم
- اتجاهات تناول الطعام بين الجلوس والطلب الخارجي والتوصيل — خيارات مزيج القنوات
- رسم خريطة المنافسين حسب السعر والمطبخ — إيجاد موقع تنافسي متاح
- دراسة السوق بالاستبيانات وعد حركة المارة — تقدير الطلب المتوقع
- هيكل خطة العمل واحتياجات القراء — الممولون وملاك العقارات والشركاء

اليوم 2: الموقع والمساحة ونفقات التأسيس

- منطقة الجذب وبطاقة تقييم المواقع — مقارنة المواقع المرشحة بعدالة
- شروط الإيجار ونسب الإيجار ومخصصات التجهيز — التفاوض قبل التوقيع
- تصميم المطبخ وصالة الطعام — موازنة عدد المقاعد وانسيابية العمل
- جدول ميزانية المعدات والتجهيز — الشراء أو الاستئجار أو المستعمل
- خطة تكاليف ما قبل الافتتاح والاحتياطي — تمويل الأشهر السابقة للإيرادات

اليوم 3: القائمة والتسعير والهامش

- بطاقات تكلفة الوصفات واختبارات المردود — تكلفة دقيقة لكل طبق
- تكلفة الطعام المستهدفة وتحديد أسعار القائمة — الموازنة بين القيمة والهامش
- تحليل مزيج القائمة حسب الإقبال والربحية — الأطباق التي تستحق مكانها
- اختيار الموردين وشروط الشراء — ضمان الجودة والائتمان
- أثر عمولات منصات التوصيل — تسعير الطلبات خارج المطعم

اليوم 4: الأفراد والتوقعات المالية

- نموذج التوظيف حسب عدد الضيوف ونمط المناوبات — ضبط تكلفة العمالة
- الأدوار وخطة الاستقطاب وجدول التدريب — الجاهزية لأسبوع الافتتاح
- توقعات المبيعات المبنية على عدد الضيوف ومتوسط الإنفاق — بنود إيرادات واقعية
- قائمة الأرباح والخسائر وتوقعات التدفق النقدي — رصد فجوات التمويل مبكرا
- اختبار نقطة التعادل والسيناريوهات السلبية — تقدير حجم المخاطرة المقبولة

اليوم 5: ممارسة خطة عمل المطعم

- تطبيق أدلة المفهوم والسوق على فكرة مطعم حقيقية — التموضع
- دمج أرقام الموقع والتجهيز والقائمة — ميزانية واحدة متسقة
- مراجعة الأقران لافتراضات التوقعات — تقوية ملف التمويل
- ملخص العرض للمستثمرين والممولين — تقديم الطلب بوضوح
- استكمال خطة عمل المطعم — الأقسام والجداول والتوقعات

تطبيق إعداد خطة عمل المطاعم بعد الدورة

- تقييم موقعين أو ثلاثة مرشحة باستخدام بطاقة تقييم المواقع وعد حركة المارة، ثم مشاركة الترتيب قبل مفاوضات الإيجار.
- حساب تكلفة مسودة القائمة كاملة ببطاقات تكلفة الوصفات وتعديل الأسعار وفق تكلفة الطعام المستهدفة.

أسئلة حول إعداد خطة عمل المطاعم

ما إعداد خطة عمل المطاعم ولماذا يهم الآن؟

هو تحويل فكرة المطعم إلى خطة مختبرة تغطي المفهوم والموقع والقائمة والأفراد والأموال. ويهم الآن لأن ارتفاع التكاليف ومنافسة التوصيل لا يتركان مجالا لافتتاح غير مخطط.

ما الأدوار الأكثر استفادة من دورة إعداد خطة عمل المطاعم؟

يستفيد أصحاب المطاعم المستقلون ورواد الأعمال الطامحون أكثر من غيرهم. كما يستفيد مديرو الأغذية والمشروبات الذين يقترحون منافذ جديدة ومشغلو الفروع المتعددة.

كيف يختلف إعداد خطة عمل المطاعم عن دورة ضبط تكاليف الأغذية والمشروبات؟

يخطط لمطعم قبل افتتاحه بدلا من تحسين مطعم قائم. فدورة ضبط التكاليف تحسن الشراء والهدر في منفذ يعمل، أما هذا المجال فيحدد المفهوم والموقع وميزانية التأسيس والتوقعات منذ البداية.

ماذا تعود به من دورة إعداد خطة عمل المطاعم؟

تعود بخطة عمل لمطعمك تعدها خلال الأسبوع. وتضم المفهوم ودراسة السوق واختيار الموقع وتكلفة القائمة ونموذج التوظيف والتوقعات المالية، جاهزة للعرض على الممولين.

إعداد خطة عمل المطاعم: الطريق إلى الأمام

تمنح خطة عمل المطعم المؤسسين وثيقة واحدة تربط المفهوم والموقع والقائمة والأموال. ويتمثل أول استخدام لها في تقرير ما إذا كان الموقع المختار يبرر إيجاره وتكاليف تجهيزه. ويقرؤها الملاك والشركاء والممولون، وتستحق توقعات المبيعات نظرة جديدة بعد معرفة أعداد الضيوف الفعلية ومتوسط الإنفاق في الأشهر الأولى.