مفهوم دراسة الجدوى

دراسة الجدوى: إجراء تحليل شامل مفصل لجميع جوانب المشروع التسويقية والفنية والمالية والقانونية، بهدف:

- تقييم جدوى المشروع وإمكانية تنفيذه.
- الحكم على قابلية نجاحه أو فشله.
- التأكد من كفاية رأس المال المتوافر.
- تقدير التكاليف المتوقعة والإيرادات المحتملة.
- تحديد إذا كان المشروع مجديا اقتصاديا وقادرًا على تحقيق أرباح واستدامة قبل البدء بالتنفيذ.

أسئلة تجيب عنها دراسة الجدوى:

- هل الفكرة مناسبة؟
- متى أبدأ بتنفيذ مشروعي؟
- أين المكان المناسب لذلك؟
- ما التكاليف المتوقعة؟
- ما المخاطر المحتملة؟
- هل سيوجد طلب على منتجي؟
- من سيشتري منتجي؟
- هل سأحقق ربحًا؟
- هل يوجد منافسون؟
- هل السوق مشبع أم أن الفرصة متاحة لي فيه؟

من يعد دراسة الجدوى؟

- يمكن الاستعانة بمكاتب وشركات متخصصة في الاستشارات التسويقية ودراسات الجدوى، لديها خبرة كبيرة وسمعة طيبة.
- يستطيع الفرد إعدادها بنفسه إذا توافرت لديه الخبرة الكافية والمعرفة الواسعة:
  - بمجال المشروع.
  - بالمنافسين.
  - بالسوق المستهدف.
  - بكيفية تلبية احتياجات الزبائن.