

الجدوى الاستراتيجية

الخطة الاستراتيجية

رؤيتنا:

افتتاح ٧٠٠ فرع خلال ٧ سنوات، وربح قدره ٧ مليون.

رسالتنا

نشر السعادة من خلال منتجاتنا التي تتميز بالجودة العالية.

قيمنا:

1. الأمانة: وتعني الأمانة المهنية وممارستها بالحفاظ على السلوك الأخلاقي من ضمنها الصدق، الشرف، النزاهة.
2. الشفافية: في الشفافية لا يتم حجب معلومات تصب في مصلحة العلامة التجارية أو الشركة.
3. الشغف: المزيد من الإنجاز والرغبة في إحراز تقدم وظيفي.
4. الإلتقان: أداء المهمة بمهارة عالية وجودة وحرفية كافية.
5. التكامل: إيجاد الطرق للدمج بين اثنين مثل (الاستحواذ، دمج الحياة الشخصية والعملية بسلاسة).

التحليل الرباعي للمشروع:

نقاط القوة:

- علامة أمريكية عالمية منذ تاريخ 1976 (خبرات متراكمة)
- العلاقات العامة.
- وجود عملاء سابقين.
- منتج وخدمة فريدة من نوعها.
- تعدد منافذ البيع أونلاين.
- ابتكار وتطوير المنتج.
- امتلاك شركة لها سمعة سوقية قوية.
- قاعدة بيانات عملاء سابقين.
- قاعدة بيانات عملاء محتملين.
- كفاءة عالية بالمعدات.
- برنامج ولاء للعميل.

نقاط الضعف:

- تحديات التشغيل
- توفر العمالة الجيدة
- استهداف عدة شرائح في وقت واحد.
- التأخر في تسليم المنتج أو الخدمة.
- عدم وجود هيكل إداري قوي أو تشغيلي.
- الجمود وعدم التغيير في خطة العمل.

الفرص:

- توجه الحكومة لدعم المشاريع المتوسطة والصغيرة
- دعم السعودية
- القدرة على تنويع الخدمات
- البدء بالتعاقد لمنح الامتياز التجاري.
- النمو الاقتصادي للدولة
- الاستقرار السياسي والبيئي

التهديدات:

- دخول منافسين بأسماء عالية.
- تغيير أنظمة وقوانين خاصة بالمشروع.
- تشريعات وأنظمة جديدة من قبل الحكومة
- كوارث طبيعية
- مخاطر تشغيلية.

العوامل المؤثرة على زيادة الطلب على خدمات/منتجات المشروع:

- يزداد الطلب خلال نهاية الأسبوع
- يزداد الطلب خلال فترة الصباح
- يزداد الطلب خلال فترة المساء

العوامل المؤثرة على انخفاض الطلب على خدمات/منتجات المشروع:

- ينخفض الطلب خلال الإجازة الصيفية
- ينخفض الطلب خلال أيام الدوام الرسمي

شرائح المنتفعين التي يستهدفها المشروع:

- الأفراد
- العائلات
- الطلاب
- المستشفيات
- الجامعات
- المطارات

دراسة السوق

وفقا لإحصاءات وزارة التجارة والاستثمار، وعلى الرغم من جائحة كورونا وحالة الإغلاق التي قامت بها الحكومة فقد ارتفع عدد الرخص التجارية الصادرة للكافيهات والمقاهي بالمملكة ليبلغ عددها 30,000 رخصة لعام 2020 مقارنة ب 22,000 رخصة لعام 2018. كما ارتفعت إلى 14.7% خلال الفترة من 2016 - 2019، وكذلك ارتفع إنفاق المستهلكين بالمملكة عبر نقاط البيع لقطاع المطاعم والمقاهي نحو 5 مليار ريال (عدد عمليات البيع 142.76 مليون عملية) شهر أكتوبر عام 2021 وحتى بداية عام 2023 تواجدت أرابيكا كوفي هاوس في مدينة جدة فقط بـ 4 فروع بينما توسعت إلى خارج جدة لافتتاح فرع في مدينة ينبع الهيئة الملكية.

حجم قطاع المشروعات الصغيرة والمتوسطة بالمملكة:

تسعى المملكة إلى رفع مشاركة المشروعات الصغيرة والمتوسطة لتبلغ 30% بحلول عام 2030 وذلك عن طريق دعم ريادة الأعمال، وبرامج الخصخصة والاستثمار في الصناعات الجديدة، حيث قامت بإنشاء الهيئة العامة لدعم المشاريع "منشآت" وعلى الرغم من الظروف الاستثنائية في عام 2020 بسبب جائحة كورونا إلا أنه استمر نمو عدد المنشآت الصغيرة والمتوسطة في المملكة لتصل إلى 626 ألف منشأة في عام 2020، مقارنة بـ 560 ألف منشأة في العام 2019. وبلغت نسبة المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الناتج المحلي الإجمالي 28.7% لعام 2020 مقارنة بنسبة لا تتعدى 20% في بداية إطلاق رؤية المملكة 2030 والتي تهدف للوصول لنسبة 35% حتى عام 2030. وكذلك زادت حصة المنشآت الصغيرة والمتوسطة من إجمالي القروض، إلى 8.3% في 2020، مقارنة بنسبة 2% عام 2015، بسبب المبادرات الحكومية وتعاون البنوك التجارية وشركات التمويل تحت قيادة البنك المركزي السعودي. وهذا يمثل إنجاز وتقدم في القطاع وأن هناك دور فعال من الحكومة لدعم المنشآت الصغيرة والمتوسطة مما يؤثر بالإيجاب على المشروع.

نوع المشروع	2020	2021	2022
متناهية الصغر (1-5) موظف	881,972	852,269	297,504
صغيرة (6-9) موظف	112,302	117,462	164,975
متوسطة (10-250) موظف	7,911	7,805	19,774
إجمالي	1,002,185	977,536	482,253

الامتياز التجاري:

يأتي الامتياز التجاري كونه محرك رئيسي للمشروعات الصغيرة والمتوسطة، خصوصا أن أهدافه تتوافق مع تحقيق رؤية ٢٠٣٠ حيث تتواجد أرابيكا كوفي هاوس منذ ٧ سنوات في المملكة العربية السعودية، وقد نتج عن هذا انتشار لها عبر ٤ فروع في مدينة جدة.

لكن هذا ليس آخر آمالنا، فنحن نتطلع إلى إنشاء فروع جديدة عبر منح الامتياز التجاري لعلامة أرابيكا كوفي هاوس للمستثمرين المتطلعين للانتشار وسد حاجة السوق في منطقة الخليج ثم التوسع نحو الأسواق العربية لتحقيق رؤية المؤسسة في أن تكون السابعة عالميا.

التزاما منا أيضا تجاه المجتمع فقد وضعنا نظام الامتياز التجاري لدعم المنشآت الصغيرة والمتوسطة، والمتناهية الصغر من ذوي رؤوس الأموال المحدودة، وذلك للبدء بأقل التكاليف، وأقل المخاطر، مع عملية الدعم المستمر والتدريب وذلك للمساهمة في دعم رؤية المملكة لخلق فرص اقتصادية وطنية واعدة.

بعد نجاح أرابيكا كوفي هاوس قمنا بتطوير نظام متكامل لمنح وإدارة الامتياز التجاري لتتأكد من قيام مؤسستنا بدعم ممنوحي الامتياز، وللتأكد من نجاحهم في تقديم علامتنا التجارية كما يجب، وتطمح أرابيكا كوفي هاوس (المانح) بنقل فكرتها الخاصة والمختبرة عمليا إلى شركات ومؤسسات مستقلة (الممنوح) لتؤسس هذه الشركة مشروعها الخاص تحت نفس العلامة التجارية الخاصة بنا.

المميزات:

من أجل تحقيق خطتنا في التوسع نحن نسعى من أجل تقديم نموذج في منح الامتياز التجاري للاستثمارات الراجعة في دخول قطاع الكافيهات والمطاعم من خلال الفرصة المتاحة في الأسواق لمشاركتنا

ويقدم الامتياز التجاري ضمن علامة أرابيكا كوفي هاوس فرص ومزايا متعددة من جانبي الاستثمار والتشغيل

- مخاطر قليلة.
- أرباح سريعة.
- رأس مال بسيط.

بالإضافة للدعم الذي نوفره بداية الاستثمار لضمان تقديم علامتنا التجارية بالشكل الفعال.

- الدعم.
- المراقبة.
- التطوير.

منتجاتنا:

- المشروبات الساخنة.
- المشروبات الباردة.
- المخبوزات.
- الكيك والحلويات.
- أكياس البن.
- جكات القهوة.

ماذا ستقدم كمستثمر حائز على امتياز علامة أرابيكا كوفي هاوس:

- مصروفات ما قبل التشغيل.
- العاملين.
- الإيجارات.
- الإنشاء
- المعدات.
- الامتياز.

استرداد رأس المال:

فترة إعادة رأس المال تتراوح بين ١٨ إلى ٢٤ شهر طبقا لمعطيات متعددة من قبل المستثمر كقوة الإرادة واختيار المكان الصحيح.

الموقع الصحيح:

- الانتشار/ يحقق الموقع سياسة الانتشار الأفقي والعرضي.
- الإعلان/ تحقيق الانتشار الإعلاني.
- الجمهور/ أن يكون الموقع قريب من الشريحة المستهدفة لأرابيكا كوفي هاوس.
- العملاء الجدد/ أن يخدم الموقع شريحة جديدة من الزبائن.
- نقطة مرور/ أن يكون مناسب من حيث عدد الزائرين والمارة.

ماذا ستقدم أرابيكا كوفي هاوس:

عند توقيعك لعقد الامتياز التجاري مع عالم الذرة فإنك تتمتع مباشرة بعدد من خدمات الدعم سواء في فترة ما قبل التشغيل أو بعد بدء العمل ويعتبر برنامجنا المعد بعناية برنامج تسليم مفتاح حيث نقوم نحن بكل شيء و نترك لك التركيز على تنمية المبيعات و مضاعفة الأرباح.

الدعم الأولي

- الترخيص/ بإدارة وتشغيل نشاط أرابيكا كوفي هاوس.
- الانتشار/ الحق في الانتشار من خلال افتتاح وحدات إضافية.
- الاستشارة/ في اختيار الموقع بناء على بحث السوق الدوري.
- المحاسبة/ في إعادة صياغة البيان المالي بما في ذلك الإيرادات والأرباح المتوقعة.
- المساعدة/ في اختيار وتعيين العاملين وقائمة الطعام طبقا لنوع الوحدة والطعام المختار.
- التدريب/ العملي و النظري قبل التشغيل وعلى رأس العمل.
- التسليم/ الوحدات بكامل تجهيزاتها بما في ذلك المعدات والديكور.
- الرقابة/ الدقيقة على الأداء التشغيلي للوحدة في المراحل الأولى للتشغيل.
- التوريد/ البضائع والمنتجات اللازمة لتقديم قائمة الطعام والتشغيل.

أدوات الدعم/ إجراءات التشغيل والمطبوعات و مواد التعبئة و التغليف و مواد الترويج.
المتابعة/ نظام متابعة إلكتروني آمن و محاسبي يسهل عليك مراقبة أداء الفرع.

الدعم المستمر:

تطوير المنتجات/ البحث و التطوير المستمر لتقديم المنتجات الجديدة ووسائل الترويج لها.
الإشراف/ الإشراف و الرقابة التشغيلية المستمرة للمواقع.
الاجتماعات/ الاجتماعات الدورية مع ممنوحي الامتياز.

الدعم التسويقي:

الحملات التسويقية.
ابتكار منتجات جديدة.
البحث عن مصادر دخل إضافية.
تطوير هوية أرابيكا باستمرار
مشاركة المجتمع من خلال شبكات التواصل الاجتماعي.

الجدوى التسويقية

التسويق

حجم الطلب على المشروع

تمثل مدينة جدة نسبة ٤٩٪ من سكان منطقة مكة المكرمة، ومع فرض ثبات النسبة نجد أن عددهم وصل إلى 4,628,962 نسمة عام ٢٠٢٠ كما يمكن احتساب حجم الطلب لسكان المدينة في الفئة العمرية من 15 عام فأكثر، باعتبار أنهم الفئة الرئيسية الذين يمكنهم طلب خدمات المشروع. ووفقا لإحصاءات الهيئة العامة للإحصاء، فإن هذه الفئة العمرية تمثل 76.7% من إجمالي حجم سكان منطقة مكة المكرمة وفقا لأخر إحصاءات السكان حسب الجنس وفئات العمر في منطقة مكة المكرمة بمنتصف عام 2019م. ومع افتراض ثبات النسبة فإن هذه الفئة العمرية بلغ عددهم 3,550,414 نسمة من سكان مدينة جدة عام 2020.

العام	حجم السكان بمدينة جدة	الفئة العمرية ١٥ عام فأكثر	الفئة المستهدفة %	معدل الزيارات السنوية	حجم الطلب المتوقع
2022	4,851,923	3,721,425	186,071		2,232,855
2023	4,967,398	3,809,995	190,500		2,285,997
2024	5,085,622	3,900,672	195,034		2,340,403
2025	5,206,660	3,993,508	199,675		2,396,105
2026					

حجم المنافسين:

نقاط الضعف	نقاط القوة	عدد الفروع بالمملكة	العملاء	العلامة
جودة منخفضة، اعتمادها على الأمريكيتين كقطاع تشغيل أساسي.	براند عالمي، ولاء عملاء، انتشار كبير، إعلان وترويج عن طريق ضخ الأموال للاستحواذ على المناطق الهامة.	٣٠٠	44-25 سنة	ستاركس
توسع أبطأ: نظراً لتوسع المنافسين ويُعد هذا التوسع البطيء نقطة ضعف لأنها ستدخل الأسواق الناشئة بعد منافسيها.	مكانة قوية، انتشار واسع، ولاء عملاء.	١١٠	44-18	دانكن
ضعف أصناف الأغذية ومحدوديتها.	انتشار واسع، جودة ثابتة، خط إنتاج آلي بالكامل ابتداء من التخميص والتحضير، وانتهاء بالتعبئة والتوزيع	٣١٠	44-18	بارنز
جودة منخفضة، يعتمد الدخل بشكل كبير على صاحب الامتياز وهي ليست محصنة ضد انخفاض المبيعات مقارنة بالشركات التي تمتلك وتدير منظماتها الخاصة.	العلامة الأكثر شهرة في العالم، ولاء عملاء، دخل مستمر من خلال حملات التسويق الناجحة.	٣٠٠	44-18	ماك كافيه
جودة منخفضة جداً.	علامة جديدة وأساليب خدمة عصرية، مواقع مميزة في قلب معالم الرياض السياحية والترفيهية، مساحات كبيرة تتسع لعدد كبير من العملاء، ديكورات فاخرة وعصرية منفذة من مهندسين عالميين	٣٦	44-18	هاف مليون

الجدوى المالية

سيتم في هذا الجزء دراسة الجدوى الاقتصادية المستقبلية للمشروع وذلك من خلال دراسة التكاليف الاستثمارية للمشروع وتحليل الإيرادات المتوقعة خلال السنوات الخمس المقبلة، كما سيتم تحليل الإيرادات المتوقعة للمشروع وفقا للطاقة التشغيلية المقترحة.

افتراضات وأسس للحسابات:

- إن مدة الدراسة المالية هي ٥ سنوات من 2022 وهي بداية التشغيل
- جميع مبالغ الدراسة المالية (العملة) بالريال السعودي

مصادر الدخل

البند	النسبة
دخل الفروع	٢٠٪
الفرنشايز	٤٠٪
تطبيقات التوصيل	٣٠٪

نسبة المبيعات خلال الخمس سنوات الأولى من المشروع

هذه الإيرادات تمثل جانب العرض وليس جانب الطلب الفعلي، لذلك رأى الاستشاري أنه من الضروري التدرج في الإيرادات، حيث يتوقع ألا يعمل المشروع بكامل طاقته في البداية حيث تتدرج نسب تشغيل المشروع في بداية التشغيل، ومع التدرج في نسب التشغيل فمن المتوقع التدرج في الإيرادات السنوية للمشروع على النحو الموضح في الجدول التالي:

البيان	السنة ١	السنة ٢	السنة ٣	السنة ٤	السنة الخامسة
قيمة المبيعات السنوية الإجمالية					
نسبة المبيعات من المنتجات كل سنة					
الإيرادات/المبيعات					

الدخل من الفروع

الأندلس مول

2028	2027	2026	2025	2024	2023	2022	البيان
							قيمة المبيعات السنوية الإجمالية من دخل الفروع المملوكة للشركة
4,500,000	4,000,000	3,500,000	3,000,000	1,600,000	800,000	661,308	الأندلس
2,108,500	1,992,500	1,810,000	1,689,000	1,272,000	1010500	961,987	إجمالي التكاليف
450,000	450,000	450,000	450,000	450,000	450,000	450,000	الإيجار السنوي
30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	الكهرباء
540,000	540,000	480,000	480,000	360,000	300,000	300,000	الرواتب
60,000	54,000	48,000	42,000	36,000	30,000	24,000	الصيانة
18,500	18,500	17,000	17,000	14,000	12,500	12,500	مصاريف حكومية
990,000	880,000	770,000	660,000	352,000	176,000	145,487	تكلفة البضاعة المباعة
20,000	20,000	15,000	10,000	30,000	12,000		المعدات والأدوات المحتمل شرائها
2,391,500	2,007,500	1,690,000	1,311,000	328,000	-210,500	-300,679	مجمّل الربح

الروضة

2028	2027	2026	2025	2024	2023	2022	البيان
							قيمة المبيعات السنوية الإجمالية من دخل الفروع المملوكة للشركة
4,500,000	3,600,000	2,520,000	1,800,000	1,260,000	760,000	430,604	الروضة
1,886,000	1,620,500	1,376,900	1,166,000	1,021,200	844,000	761,232	إجمالي التكاليف
300,000	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000	الإيجار السنوي
30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	الكهرباء
480,000	420,000	420,000	360,000	360,000	300,000	300,000	الرواتب
54,000	48,000	42,000	36,000	30,000	24,000	24,000	الصيانة
17,000	15,500	15,500	14,000	14,000	12,500	12,500	مصاريف حكومية
990,000	792,000	554,400	396,000	277,200	167,200	94,732	تكلفة البضاعة المباعة
15,000	15,000	15,000	30,000	10,000	10,000		المعدات والأدوات المحتمل شرائها
2,614,000	1,979,500	1,143,100	634,000	238,800	84,000-	330,628-	مجمّل الربح

2028	2027	2026	2025	2024	2023	2022	البيان
							قيمة المبيعات السنوية الإجمالية من دخل الفروع المملوكة للشركة
5,400,000	3,600,000	2,880,000	1,440,000	720,000	450,000	30,000	البساتين
2,045,000	1,643,000	1,411,500	1,089,300	858,400	813,000	416,100	إجمالي التكاليف
238,000	238,000	238,000	238,000	238,000	238,000	238,000	الإيجار السنوي
36,000	36,000	36,000	36,000	36,000	36,000	36,000	الكهرباء
480,000	480,000	420,000	420,000	360,000	360,000	90,000	الرواتب
66,000	60,000	54,000	48,000	42,000	36,000	36,000	الصيانة
17,000	17,000	15,500	15,500	14,000	14,000	9,500	مصاريف حكومية
1,188,000	792,000	633,600	316,800	158,400	99,000	6,600	تكلفة البضاعة المباعة
20,000	20,000	15,000	15,000	10,000	30,000		المعدات والأدوات المحتمل شرائها
3,355,000	1,957,000	1,468,500	350,700	138,400-	363,000-	386,100-	مجمّل الربح

2028	2027	2026	2025	2024	2023	2022	البيان
							قيمة المبيعات السنوية الإجمالية من دخل الفروع المملوكة للشركة
900,000	720,000	612,000	468,000	360,000	172,000		ابحر الشمالية
534,600	495,000	460,240	428,560	403,800	362,440		إجمالي التكاليف
52,000	52,000	52,000	52,000	52,000	52,000		الإيجار السنوي
9600	9600	9600	9600	9600	9600		الكهرباء
240,000	240,000	240,000	240,000	240,000	240,000		الرواتب
4,000	4,000	3,000	3,000	2,000	2,000		الصيانة
11,000	11,000	11,000	11,000	11,000	11,000		مصاريف حكومية
198,000	158,400	134,640	102,960	79,200	37,840		تكلفة البضاعة المباعة
20,000	20,000	10,000	10,000	10,000	10,000		المعدات والأدوات المحتمل شرائها
365,400	225,000	151,760	39,440	43,800-	190,440-		مجمّل الربح

الإيرادات من المنتجات خلال الخمس سنوات الأولى

المنتج	السنة 1	السنة 2	السنة 3	السنة 4	السنة 5
--------	---------	---------	---------	---------	---------

					اسبريسو
					اسبريسو ماكياتو
					اسبريسو كن بانا
					كورتادو
					فلات وايت
					قهوة تركي
					فلتر كوفي
					امريكانو
					كوفي لاتيه
					كابتشينو
					كراميل ماكياتو
					سبانش لاتيه
					كرا ميلو
					هوت شوكيلت
					وايت موكا كوفي
					موكا كوفي
					موكا سلايد
					v60
					ايرش موكا
					كريم بروليه
					شاي الفطور الانجليزي
					شاي أخضر
					ايس كوفي
					ايس لاتيه
					فريجو كابتشينو
					ايس كراميل ماكياتو
					ايس سبانش لاتيه
					كولد برو

					شوكليت فرايتشينو
					كراميل فرايتشينو
					موكا فرايتشينو
					ايس تشكنج وايت موكا
					ايس ايرش موكا
					ايس فنكي منكي
					عصير برتقال
					موهيتو التوت
					موهيتو الخوخ
					ايس تي تفاح
					ايس تي بالتوت الاسود
					كرواسون زعتر
					كرواسون جبن
					بريتزل السبانخ بالجبنة
					بريتزل التركي بالجبن
					تونا الساندويش
					ساندويش حلومي
					ساندويش الدجاج الخاص
					ساندويش اللحم الخاص
					كيكة الكرنشي شوكليت
					لوتس تشيز كيك
					كيكة العسل
					مفن بلو بيرري
					بيكان تارت
					كوكيز
					دونات شوكلاته
					جك القهوة الأمريكي
					جك شاي كرك

					جك القهوة السعودي
					عرض الجكات الثلاثة
					صندوق كولد برو
					بن اسبريسو
					بن امريكي
					بن كولومبي
					بن اثيوبي
					بن سعودي
					بن تركي

دخل الفرنشايز

السنة الخامسة	السنة الرابعة	السنة الثالثة	السنة الثانية	السنة الأولى	البند
					رأس المال
					العائد من

					الاستثمار
					المبيعات

دخل تطبيقات التوصيل

التطبيق	السنة الأولى	السنة الثانية	السنة الثالثة	السنة الرابعة	السنة الخامسة
هنقرستيشن					
تيكر					
تويو					
مرسول					
جاهز					
كريم					

الدليل التشغيلي

مراحل التشغيل في أرابيكا كوفي هاوس

- ١- التعاقد على اسم البراند
- ٢- توفير الآلات والمعدات
- ٣- تعيين الموظفين
- ٤- التسويق والدعاية.

٥- افتتاح المشروع.

٦- استقبال العملاء

اشتراطات فنية

التصاريح اللازمة:

نوع الترخيص	الجهة المصدرة للتراخيص
ترخيص صحي للعاملين	وزارة الصحة
ترخيص البلدية	البلدية
سجل تجاري	وزارة التجارة
الرقم الضريبي	الهيئة العامة للزكاة والدخل
ترخيص السلامة والدفاع المدني	الدفاع المدني
نظام العمل والعمال	مكتب العمل
شهادة سجل تجاري	الغرفة التجارية

اختيار الموقع:

- تجنب الأماكن الملوثة.
- يجب توفر مواقف للسيارات.
- تجنب البناء بالقرب من المنشآت الصناعية.
- توفر مصدر للمياه والطاقة.

المبنى:

- بناء من الطوب والأسمنت المسلح، أو الألمنيوم.
- استخدام مواد عازلة للحرارة، ماصة للماء.
- مواد التشطيبات يجب أن تكون سهلة التنظيف.
- تجنب وجود شقوق أو فتحات أو عيوب لتجنب دخول الحشرات.
- الأسطح سهلة التنظيف وغير منفذة للسوائل.
- يجب العناية بالصيانة الدورية للمبنى ومرافقه وجميع أجزائه.

التصميم:

يجب تسليم مخطط معتمد ورسم تفصيلي يصف بدقة مناطق المنشأة كافة.

ويجب أن يتضمن المخطط ما يلي:

1. نوع التشطيبات النهائية للأرضيات والجدران والأسقف.
2. تقسيم مناطق المنشأة الخاصة بمختلف مراحل تداول الغذاء.
3. أماكن تركيب الأجهزة والمعدات التشغيلية وثبيتها.
4. تفاصيل التهوية الميكانيكية.
5. فتحات الأبواب والنوافذ.
6. تصميم يسمح بسهولة انسياب مراحل خطوات التشغيل بدأ من استلام الطلب وحتى تسليمه.
- 7- تصميم محكم يمنع دخول الغبار والأتربة.
8. تصميم يراعى وجود مرافق كوحدة الكهرباء، التبريد، الغاز.

الرخصة:

- يجب اتباع التعليمات الخاصة بإجراء إصدار الرخصة.
- إبراز الرخصة التجارية.
- يجب تجديد الترخيص قبل فترة كافيته (ألا تقل عن شهر) قبل انتهاء فترة الصلاحية

الحجم والمساحة :

- يجب ألا تقل مساحة منطقة الإنتاج عن 50% من إجمالي مساحة المنشأة.
- يجب ألا تقل مساحة منطقة التخزين عن 30% من إجمالي مساحة منطقة الإنتاج أو المطبخ.
- يجب ألا تقل مساحة منطقة غسل المعدات عن 20% من مساحة منطقة الإنتاج أو المطبخ.

الجدول التالي يوضح النشاط وحد المساحة المطلوبة الأدنى لمزاولة النشاط:

م	النشاط	الحد الأدنى لإجمالي المساحة بالمتر المربع
1	البار	150
2	المستودع	70
3	منطقة جلوس داخلية	50
4	منطقة جلوس خارجية	30

الأسقف :

- يجب ألا يقل ارتفاع سقف المنشأة عن 4 أمتار.
- يجب طلاء السقف بطلاء زيتي مناسب فاتح اللون.
- يجب عدم تمديد أي توصيلات صحية في أعلى السقف المعلق.
- يجب عدم استخدام الأسقف الصناعية أو الخشبية المعلقة في اقسام الغسيل والفرز والإعداد والتحضير والطهي والمستودع.
- يجب أن يكون السقف عازلاً للحرارة.
- يجب ألا تكون التمديدات (العلوية الكهربائية/ التكييف) المثبتة بالسقف مكشوفة.

الجدران:

- يجب أن تكتسى أماكن العرض وجميع مناطق الأعداد و التحضير، بلاط قيشاني وسيراميك ذي لون فاتح.
- أن تكون من الطوب أو مادة عازلة للماء.
- مقاومة لمواد التنظيف والتعقيم.
- يجب أن تكون خالية من الشقوق والتصدعات.

الأرضيات:

- أن تكون من مواد غير منفذة للماء وسهلة التنظيف، و خالية من التشققات وذات لون فاتح.
- مقاومة للأحماض ومواد التنظيف والتعقيم.
- مقاومة للأثقال وممانعة للانزلاق.
- مرتفعة عن مستوى سطح الارض خارج المنشأة لمنع دخول الماء والأتربة والآفات من الخارج إلى الداخل.
- يمنع استخدام السجاد حيث توجد مرافق دورات المياه.
- يمنع استخدام نشارة الخشب.

- يجب أن تكون مماسح الأرجل مصنوعة من مواد غير ماصة ومقاومة للدهون.

الأبواب:

- مصنوعة من الألمنيوم أو الزجاج غير القابل للكسر ومواد مقاومة للصدأ.
- تفتح إلى الخارج، وذاتية الإغلاق.
- تغطية الأجزاء السفلية من الأبواب بشرائح معدنية حتى ارتفاع 25 سم، لعدم دخول القوارض.

النوافذ والفتحات الأخرى:

- محكمة الغلق وغير قابلة للصدأ، وسهلة التنظيف.
- النوافذ مزودة بأغطية شبكة معدنية مصنوعة من مادة غير قابلة للصدأ.
- الحواف منحدرية.
- يصنع الإطار من مادة غير قابلة للصدأ وغير ماصة للماء.
- تمنع دخول الأتربة، وقابلة للفتح من أجل التهوية.

الإضاءة :

- مناسبة وألا ينتج عنها تغير في طبيعة الألوان.
- توفير حماية مناسبة لوحدات الإضاءة .
- سهولة التنظيف.
- لا تزيد درجة حرارة المكان.
- تتناسب مع ديكور المكان.
- توفير إضاءة للطوارئ.

التهوية والتكييف:

- جيد التهوية.
- درجة حرارة ملائمة.
- نظام تهوية قادر على تنقية الهواء بكفاءة.
- تغطية فتحات التهوية بشبك معدني.
- التهوية باستخدام نظام دفع الهواء وسحبه ميكانيكي.
- الصيانة الدورية.
- اتجاه تيار الهواء من المناطق النظيفة و الأقل تلوثا إلى المناطق الملوثة.

معايير التشغيل

الباريستا:

وظيفة الباريستا هي الترحيب بالعميل عند قدومه ثم تزويده بقوائم المشروبات، والإجابة عن الأسئلة حول المكونات بالإضافة إلى تلقي الطلبات مع الانتباه إلى التفاصيل مثل تفضيلات المشروبات: الساخنة والباردة. أيضا القدرة على العمل في نوبات مختلفة ، ومن بين الوجبات الرئيسية.

المراحل الأساسية

- الترحيب بالعميل

- تطبيق قواعد السلامة
- توفير قوائم المشروبات والأطعمة
- الرد على استفسار العملاء
- نقل ملاحظات العملاء.
- التأكد من المخزون للمنتجات.
- المراجعة الدورية للأجهزة
- تحضير المشروبات والأطعمة
- استلام المدفوعات
- الحفاظ على منطقة التجهيز

المرافق:

المنطقة	الأجهزة
الكاشير	- تسجيل المبيعات - استلام الطلبات
المشروبات الساخنة	ماكينة اسبريسو مطحنة اسبريسو ماكينة قهوة أمريكي ماكينة قهوة سعودي ماكينة قهوة تركي سخان
المشروبات الباردة	خلاط ماكينة ثلج عصارة برتقال جهاز كولد برو جهاز تجهيز المشروبات
الأطعمة	الساندوتشات، المخبوزات، الحلويات، المايكرويف، الفرن
المطبخ والتخزين	محضرات الطعام تخزين الحلويات منطقة تخزين تحت المنضدة
منطقة الجلوس	المقاعد
درايف ثرو	الاستقبال
منطقة التجميد 0 إلى -10 فهرنهايت	منطقة التبريد 38 إلى 40 فهرنهايت

الكاشير

المنطقة A
الكاشير

نظام كاشير + ماكينة صراف آلي + شاشة عرض + نظام صوتي
<p>بداية الدوام</p> <p>1- التأكد من أن الكاشير وجهاز الصراف الآلي في حالة صالحة للعمل. إبلاغ المسؤول في حال وجود عطل.</p> <p>2- التأكد من وجود لفافة ورق كافية في الكاشير وجهاز الصراف الآلي.</p> <p>3- تأكد من أن لديك قلم تحديد متاح لكتابة اسم العميل على الأكواب. 4</p> <p>4- تأكد من أن ملقط الكيك والمخبوزات نظيف وجاهز للاستخدام.</p> <p>5- حافظ على نظافة المنطقة في جميع الأوقات.</p> <p>6- قم بتدوين وتسجيل جميع الملاحظات مثل البضائع التالفة أو منتهية الصلاحية أو المعادة من العملاء.</p>
<p>خلال الدوام</p> <p>1- ابتسم دائماً ورحب بالعميل.</p> <p>2- الحفاظ على التواصل البصري مع العميل في جميع الأوقات.</p> <p>3- اكتب اسم المشروب واسم الزبون على الكوب.</p> <p>4- كرر الطلب للعميل للتأكيد.</p> <p>5- سؤال العميل عن كيفية الدفع نقداً أو عن طريق الصراف الآلي.</p> <p>6- اختتام زيارة العميل بعد استلام الطلب بالترحيب والابتسامات والشكر وتسليم الإيصال.</p> <p>7- حافظ على نظافة المنطقة في جميع الأوقات.</p> <p>8- إعادة تعبئة جميع المخزونات الاحتياطية قبل انتهاء الوردية.</p>
<p>الإغلاق</p> <p>1- إرسال تقرير المبيعات اليومي.</p> <p>2- تخزين المواد اللازمة للنوبة القادمة.</p> <p>3- جرد المواد التالفة وإبلاغ المسؤول بذلك.</p> <p>3- حافظ على نظافة المنطقة في جميع الأوقات.</p> <p>4- قم بإغلاق النظام.</p> <p>5- إطفاء المصابيح وإغلاق الباب.</p>

منطقة المشروبات الساخنة

المنطقة B
المشروبات الساخنة
ماكينة الاسبرسو، ماكينة القهوة السعودي، ماكينة القهوة التركي، مطحنة البن.
بداية الدوام

<p>1- فحص جميع الأجهزة</p> <p>2- تأكد من توفر: ميزان الحرارة ، إبريق الحليب ، ملعقة التقليب، ملاعق الرغوة نظيفة وجاهزة للاستخدام.</p> <p>3- التأكد من توافر حبوب البن، والحليب، والحليب المبخر، والحليب المحلى، والنكهات، والصلصات، والقهوة الأمريكية، والقهوة التركية، والشاي، والكريمة، وقاعدة المشروبات.</p> <p>4- التأكد من أن جميع الأكواب الورقية والأغطية والمحرك وحوامل الأكواب متوفرة بكميات ومخزون مثاليين للاستخدام.</p> <p>5- حافظ على نظافة المحطة في جميع الأوقات - تنظيف مستمر.</p> <p>6- التأكد من نظافة سلة المهملات.</p> <p>7- قم بتدوين وتسجيل جميع الملاحظات مثل البضائع التالفة أو منتهية الصلاحية أو المعادة من العملاء وإخطار المتجر المسؤول بها.</p>
--

خلال الدوام

<p>1- تحضير مشروبات القهوة حسب المعايير.</p> <p>2- استلام وإعداد الأوامر على النحو التالي: (الذي يصل أولاً تتم خدمته أولاً)</p> <p>3- تعبئة المخزون قبل تسليم المناوبة</p> <p>4- حافظ على المنطقة نظيفة في جميع الأوقات</p> <p>5- تأكد من نظافة صندوق القهوة الفارغ وسلة المهملات</p> <p>6- تأكد من أن الثلاجة مليئة بالمخزون الاحتياطي من الحليب وقاعدة المشروبات 7</p> <p>7- تأكد من تشغيل مؤقت القهوة الأمريكي (الصلاحية 120 دقيقة)</p>
--

الإغلاق

<p>1- تأكد من أن جميع الأكواب الورقية والأغطية وحوامل الأكواب مستوية.</p> <p>2- قم بتنظيف معدات البار باستخدام النوع الصحيح من المواد الكيميائية.</p> <p>3- تنظيف الأسطح والجزء العلوي من الماكينات</p> <p>4- حافظ على نظافة المحطة في جميع الأوقات - تنظيف مستمر</p> <p>5- اغسل ونظف الحوض قبل إغلاق الوردية</p> <p>6- سجل جميع الملاحظات التي يجب على مشرف الفرع والموظفين في المرة القادمة التعرف عليها</p>
--

منطقة المشروبات الباردة

المنطقة C
المشروبات الباردة
صانعة الثلج، الخلاط، ماكينة الآيس كريم، عصارة البرتقال.
بداية الدوام

- 1- فحص جميع الأجهزة
- 2- تأكد من توفر: ميزان الحرارة ، إبريق الحليب ، ملعقة التقليب، ملاعق الرغوة نظيفة وجاهزة للاستخدام.
- 3- التأكد من توافر حبوب البن، والحليب، والحليب المبخر، والحليب المحلى، والنكهات، والصلصات، والقهوة الأمريكية، والقهوة التركية، والشاي، والكريمة، وقاعدة المشروبات.
- 4- التأكد من أن جميع الأكواب الورقية والأغطية والمحرك وحوامل الأكواب متوفرة بكميات ومخزون مثاليين للاستخدام.
- 5- حافظ على نظافة المحطة في جميع الأوقات - تنظيف مستمر.
- 6- التأكد من نظافة سلة المهملات.
- 7- قم بتدوين وتسجيل جميع الملاحظات مثل البضائع التالفة أو منتهية الصلاحية أو المعادة من العملاء وإخطار المتجر المسؤول بها.

خلال الدوام

- 1- تحضير مشروبات القهوة حسب المعايير.
- 2- استلام وإعداد الأوامر على النحو التالي: (الذي يصل أولاً تتم خدمته أولاً)
- 3- تعبئة المخزون قبل تسليم المناوبة
- 4- حافظ على المنطقة نظيفة في جميع الأوقات
- 5- تأكد من نظافة صندوق القهوة الفارغ وسلة المهملات
- 6- تأكد من أن الثلجة مليئة بالمخزون الاحتياطي من الحليب وقاعدة المشروبات

الإغلاق

- 1- تأكد من أن جميع الأكواب الورقية والأغطية وحوامل الأكواب مستوية.
- 2- قم بتنظيف معدات البار باستخدام النوع الصحيح من المواد الكيميائية.
- 3- تنظيف الأسطح والجزء العلوي من الماكينات
- 4- حافظ على نظافة المحطة في جميع الأوقات - تنظيف مستمر
- 5- اغسل ونظف الحوض قبل إغلاق الوردية
- 6- سجل جميع الملاحظات التي يجب على مشرف الفرع والموظفين في المرة القادمة التعرف عليها

المطبخ والمستودع

المنطقة D
المطبخ والمستودع
ماكينة اقل + ماكينة كريب + ماكينة خلط + ميرد خضروات + ثلاجة خضروات + ثلاجة كيك + فريزر
بداية الدوام

- 1 افحص جميع المعدات والمقاييس والثلاجات وأبلغ المشرف بأي ملاحظة.
- 2- تحقق من تاريخ انتهاء الصلاحية لجميع المواد الغذائية.
- 3 - التأكد من نظافة الأواني في جميع الأوقات.
- 4- تخزين المنتجات الورقية وترتيبها بشكل مناسب.
- 5- حافظ على نظافة المنطقة في جميع الأوقات عن طريق التنظيف المتكرر.
- 6- يجب ارتداء القفازات البلاستيكية التي تستخدم لمرة واحدة في أي طعام أو شراب.
- 7- تأكد من توفر جميع المواد الغذائية وفق مستوى المخزون.
- 8- سجل في التقرير اليومي (تالف أو منتهي الصلاحية).

خلال الدوام

- 1- ارتد قفازات بلاستيكية
- 2- قم بتغيير القفازات في حالة مغادرة الفرع لأي سبب (دورة مياه - صلاة - ولأي سبب آخر). يجب تغيير القناع والقفازات بمجرد دخول الفرع مرة أخرى.
- 3- إعداد الطلبات على النحو التالي: من يأتي أولاً يخدم أولاً
- 4- يجب تقديم الطلبات خلال الموعد القياسي لتقديم الطلبات (دقيقتان).
- 5- الحفاظ على نظافة المنطقة في جميع الأوقات + التنظيف المستمر.
- 6- إعادة تعبئة جميع المخزونات قبل تسليم المناوبة
- 7- نظف الحوض كلما دعت الحاجة
- 8- اغسل ونظف الحوض.

الإغلاق

- 1- حفظ وتخزين الطعام حسب تاريخ انتهاء الصلاحية
- 2- قم بتنظيف المنطقة والأجهزة باستخدام مواد التنظيف المناسبة.
- 3- قم بإيقاف الأجهزة التي لا يجب أن تعمل.
- 4- نظف السطح والجزء العلوي من الأجهزة.
- 5- تنظيف المنضدة ومسحها.
- 6- اغسل ونظف الحوض بانتظام.
- 7- جرد المواد الغذائية.
- 8- تجهيز وترتيب المنضدة للنوبة القادمة.

منطقة الجلوس

المنطقة E
منطقة الجلوس
طاولات + كراسي / أريكة + بار جانبي + شاشات عرض
بداية الدوام

- 1- تأكد من ترتيب جميع الطاولات والكراسي بشكل صحيح.
- 2- امسح جميع أسطح المائدة، والأرضية.
- 3- املا جميع مكونات المنطقة الجانبية (سكر - عصي تقليب - مصاصات - مناديل....)
- 4- قم بمسح منطقة الخدمة (العداد) وتأكد من وضع علامة على المنتج بشكل صحيح بجوار كل عنصر معروض.
- 5- تأكد من أن جميع المصابيح تعمل وقم باستبدال اللمبات التي لا تعمل.
- 6- تنظيف الصور والإطارات من الأتربة.
- 7- التأكد من عرض البضائع بشكل منظم ومخزن.
- 8- ترتيب عرض حبوب البن.
- 9- نظف المصابيح المعلقة كما هو مذكور في منضدة التنظيف.
- 10- تأكد من شاشات العرض.

خلال الدوام

- 1- نظف جميع الأكواب، والصحون وأدوات المائدة
- 2- قم بأخذ جولة على الطاولات كل دقيقتين.
- 3- تأكد من أن مكونات المنطقة الجانبية كافية في جميع الأوقات.
- 4- نظف جميع صناديق النفايات عندما تكون ممتلئة وقم بتغيير أكياس النفايات
- 5- يجب التأكد من عرض جميع المواد الغذائية
- 6- كنس ومسح الأرضية حسب الحاجة

الإغلاق

- 1- التأكد من نظافة جميع الطاولات والكراسي وفي مكانها الصحيح
- 2- كنس ومسح الأرضية
- 3- املا جميع مكونات المحطة الجانبية (سكر - عصي التقليب - مصاصات - مناديل....)
- 4- إفراغ وتغيير الصناديق
- 5- أفرغ عبوات الحليب واغسلها ولا تعيد تعبئتها حتى صباح اليوم التالي.
- 6- حافظ على نظافة المنضدة في جميع الأوقات.

منطقة الحفظ

يجب تنظيم المخزون وفقا للمعايير التالية



منطقة الدرايف ثرو

هناك أساسيات يتم اتباعها في هذه المنطقة تشمل:

- الترحيب بالعميل.
- أخذ الطلب بالأسبقية.
- تجهيز الطلب.
- عملية الدفع.



البضائع

وهي أي منتجات تم شراؤها من قبل الشركة ليتم استخدامها من قبل الباريستا، وتشتمل على الآتي:

- حبوب البن والشاي

- العصائر والصوصات.
- منتجات الألبان
- فواكه ونكهات
- السندويشات والمعجنات
- حلوى
- منتجات النظافة

مراقبة المخزون

في هذا القسم ، سنتم مناقشة طريقة التعامل مع المخزون، بمجرد تخزين البضائع وحتى يتم بيعها أو استخدامها.

عملية الطلب:

- التأكد من المخزون المتوفر وتحديد الكمية.
- التواصل مع الموردين بالكمية الناقصة.
- تحديد تاريخ الاستلام وانتهاء الصلاحية فور وصول المنتج.

إجراءات الاستلام:

- استلام الإيصال من المندوب.
- التأكد من أن الكميات المستلمة متوافقة مع فاتورة الشراء
- التحقق من سلامة البضائع
- توثيق تاريخ الاستلام ووصول البضائع.

نقل البضائع

- اذكر سبب النقل
- اذكر كمية نقل البضائع
- اذكر المتجر الأصلي لعملية النقل والوجهة
- اذكر الموظفين المسؤولين عن النقل والاستلام بتوقعاتهم
- توثيق الخطوات المذكورة أعلاه والوقت والتاريخ

خط التشغيل

1. خط تحضير الإسبرسو.
2. الفلتر والقهوة التركية.
3. لاتييه، كابتشينو.
4. موكا ساخنة.

5. مشروبات أرابيكا الخاصة الساخنة.
6. قهوة باردة
7. موكا باردة
8. مشروبات أرابيكا الباردة الخاصة.
9. عصير برتقال طازج
10. مشروبات الموهيتو
11. المخبوزات (زعر - ساد - جين).
12. قم بتجميد الكرواسون لمدة 30 دقيقة
13. سخن المنتجات في الفرن لمدة 15 دقيقة

تسليم الطلب

جميع المعلومات المذكورة أعلاه هي للمحافظة على تسليم الطلب وفق المعايير السليمة التي تتضمن تحضير المشروب وفق المعايير المطلوبة، بالإضافة لخدمة العميل.

قم بمناداة العميل بالأسم	في حال انتهاء الطلب
استمتع بمشروبك	تسليم الطلب للعميل
اعتذر، وخذ الإيصال وقم بتصحيح الطلب	في حالة تسليم طلب خاطئ
اعتذر من العميل وأخبره بأنه فور تسجيل الطلب لا يمكن إلغاؤه	العميل يريد إلغاء الطلب
كيف كان مشروبك، هل تريد أن تجرب مشروب آخر (اقترح عليه من قائمة التوصيات)، شكرا لزيارتك يرجى تقييمنا في قوئل.	احصل على مراجعة وتقييم من العميل

سياسات وإجراءات العمل:

قائمة البار

ما الذي يحتاج للتدقيق		
هل ماكينة الاسبرسو تعمل	ماكينة الاسبرسو نظيفة	مطحنة الاسبرسو تعمل
ماكينة القهوة تعمل	ماكينة القهوة نظيفة	مطحنة القهوة تعمل
ماكينة القهوة التركي تعمل	الماكينة نظيفة	السخان يعمل
صانعة الثلج تعمل	الخلاط يعمل	الخلاط نظيف
جك الخلاط نظيف	عصارة البرتقال تعمل	عصارة البرتقال نظيفة
الثلاجة تعمل	ثلاجة العرض تعمل	ثلاجة العرض نظيفة
فلتر الماء يعمل	فلتر الماء نظيف	جهاز الحشرات يعمل
موزع المنديل ممتلئ	موزع صابون اليد ممتلئ	سلة النفايات نظيفة
الأرضيات نظيفة	الطاولات نظيفة	البار نظيف
دورات المياه نظيفة	المصابيح جميعها بحاله سليمة	شاشات العرض تعمل

جدول التقييم:

الفرع: ٠٠٠ التاريخ: ٠٠٠

الإغلاق	منتصف الشفت	الإفتتاح		الإغلاق	منتصف الشفت	الإفتتاح	
			منظمات				ماكينة الاسبرسو

			الأدوات نظيفة				
			أسطح المكائن نظيفة				مطحنة الاسبريسو
			فلتر الماء نظيف				مطحنة البن
			البار نظيف				آلة القهوة التركي
			موزع المناديل ممتلئ				آلة الثلج
			موزع الصابون ممتلئ				الخلاط
			سلة المهملات نظيفة				عصارة البرتقال
			الأرضيات نظيفة				الثلاجة
			شاشات العرض تعمل جيدا				المنظمات
			جهاز الكاشير يعمل جيدا				حافظات الحليب
							الموظف
							التوقيع

منطقة التشغيل:

ما الذي يحتاج للتدقيق		
الثلاجة نظيفة	درجة حرارة الثلاجة	الثلاجة تعمل
المبرد نظيف	درجة حرارة المبرد	المبرد يعمل

ماكينة الوافل نظيفة	ماكينة الوافل تعمل	ماكينة الشواء تعمل
الميكروويف يعمل ونظيف	ماكينة الكريب نظيفة	ماكينة الكريب تعمل
فلتر الزيت نظيف وفارغ	سطح البار نظيف	المنظمات نظيفة
الصابون ممتلئ	موزع المناديل الزرقاء ممتلئ	موزع المناديل ممتلئ
الكراسي في مكانها	الطاولات نظيفة	أرضيات المقهى نظيفة

جدول التقييم:

الفرع: ٠٠٠ التاريخ: ٠٠٠

الإغلاق	منتصف الشفة	الإفتتاح		الإغلاق	منتصف الشفة	الافتتاح	
			درجة حرارة المبرد				الثلاجة تعمل

			ماكينة الشواء تعمل				درجة حرارة الثلاجة
			ماكينة الشواء نظيفة				الثلاجة نظيفة
			سطح البار نظيف				ماكينة الوافل تعمل
			موزع الصابون ممتلئ				ماكينة الوافل نظيفة
			موزع المناديل ممتلئ				فلتر الزيت نظيف
			موزع المناديل الزرقاء ممتلئ				ماكينة الكريب تعمل
			سلة المهملات فارغة				ماكينة الكريب نظيفة
			الكراسي في مكانها				المبرد يعمل
			الطاوالت نظيفة				المبرد نظيف
							الموظف
							التوقيع

نموذج تقييم أداء الموظف

نحن نثق أن الإدارة الجيدة هي أساس العمل الجيد لذلك لا بد من المتابعة الأسبوعية لأداء الموظف مع العمل على تحسين هذه العيوب بأسرع وقت وإيجاد حلول لها.

عدد النقاط					البند	التسلسل
٥	٤	٣	٢	١	مسمى التقييم	
					التزامه بالمظهر العام	
					اللباقة وخدمة العملاء	
					التواصل مع فريق العمل	
					التواصل مع الإدارة	
					اتباعه أنظمة التقييم	
					الإنتاجية	
					النظافة الشخصية	
					القدرة على التعلم	
					التقدم في العمل	
					المبادرة وسرعة البديهة	

المصادر المرجعية:

- وزارة التجارة.
- وزارة الشؤون البلدية والقروية
- الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة "منشآت"
- دراسات مشابهة

• مصادر أخرى