

عيّنة مجانية · الملخص والفصلان 1 و2

دراسة جدوى مطعم وجبات سريعة في السعودية

مطعم سماش برجر 90 م² ومطبخ سحابي 35 م² جنبًا إلى جنب: الإيجار، والمعدات بأسعارها، والتراخيص، والتوطين، وتكلفة كل ساندويتش، وعمولة التطبيقات، والأرباح ونقطة التعادل

- ملف Excel قابل للتعديل
- نموذجان × 3 سيناريوهات
- تكلفة الوجبة مكوّنًا بمكوّن
- كل رقم بمصدره وتاريخه

إعداد: فريق جدواتي

قبل أن تبدأ القراءة

من يفكر في فتح مطعم وجبات سريعة يسمع عادة جوابين متناقضين: «المطاعم ذهب» و«المطاعم تقفل كل يوم». الحقيقة أن الجوابين صحيحان، والفرق بينهما في الأرقام: كم طلبًا تبيع، وكم يبقى لك من كل طلب بعد اللحم والعمولة والإيجار. هذه الدراسة مكتوبة لتعرف هذين الرقمين قبل أن توقّع على أي شيء.

كيف بنينا هذه الدراسة

1. **كل رقم مربوط بمصدره وتاريخه.** أسعار القلايات والثلاجات من متاجر معدات سعودية، وأسعار اللحم والبطاطس والزيت من موردي جملة سعوديين، ورسوم بلدي من لائحة الرسوم البلدية، ونسبة السعودة المطلوبة من نص قرار وزارة الموارد البشرية، وأعداد طلبات التوصيل من بيانات الهيئة العامة للنقل. وما لم نجد له مصدرًا موثوقًا كتبنا عنده «افتراض» وأخبرناك من أين تأتي بالرقم الصحيح.
2. **الحساب ظاهر لا مخفي.** تبدأ الدراسة من غرامات اللحم في الساندويتش، ثم هامش الطلب، ثم المصاريف الثابتة، ثم نقطة التعادل. أي رقم تغيّره في أول السلسلة تعرف أين يظهر أثره في آخرها.
3. **ملف Excel مرفق.** كل جدول هنا موجود في الملف بمعادلاته، والأرقام في الكتاب والملف واحدة. ضع إيجار محلك وعروض الموردين التي تصلك، فتصبح الدراسة دراستك.

> **اقرأ هذا قبل الأرقام**
>
> جمعنا الأرقام في نوفمبر 2026، وهي **تقديرات للتخطيط** لا وعود. أسعار اللحم تتحرك، والإيجار يختلف بين شارعين متجاورين، والرسوم والأنظمة تُعدَّل. الكتاب أداة تساعدك على طرح الأسئلة الصحيحة وبناء رقمك، وليس استشارة مالية أو قانونية. قبل أن تدفع، تحقّق من الرسوم والاشتراطات في منصة بلدي، ووزارة التجارة، ومنصة قوى، وهيئة الزكاة والضريبة والجمارك، والدفاع المدني.

النموذجان اللذان ندرسهما

البند	مطعم برجر	مطبخ سحابي
المساحة	90 م²	35 م²
طريقة البيع	صالة نحو 30 مقعدًا + سفري + توصيل	توصيل عبر التطبيقات فقط
المدينة المفترضة	الرياض، شارع تجاري داخل حي	الرياض، شارع تجاري خلفي
العاملون	7 (2 سعوديان + 5 وافدين)	4 (سعودي + 3 وافدين)
المنيو	سماش برجر مفرد ودبل، برجر دجاج مقرمش، بطاطس، بطاطس بالجبن، مشروبات	المنيو نفسه

المنيو واحد في النموذجين عن قصد: هكذا ترى بوضوح ماذا تغيّر الصالة والموقع الظاهر، وماذا يغيّر الاعتماد الكامل على التطبيقات. اخترنا الرياض مرجعًا لأنها تستقبل أكبر حصة من طلبات التوصيل في المملكة، ولأن بيانات الإيجار فيها أوفر. وإذا كان محلك في جدة أو الدمام أو في مدينة أخرى، فالحساب نفسه يصلح؛ تتغير خانة الإيجار ورسوم البلدية فقط.

من أين تبدأ؟

- **تريد الخلاصة:** ابدأ بـ**الملخص التنفيذي** (صفحة 5) وانتقل بعده إلى **الفصل 10** حيث الأرباح وعدد الطلبات المطلوب.
- **تقارن بين مطعم ومطبخ سحابي:** الفصل 2 ثم الفصل 8 عن التطبيقات، فهو الفصل الذي يحسم القرار غالبًا.
- **عندك محل في ذهنك:** اذهب إلى **الفصل 3** وطبّق خطواته على المحل قبل التفاوض.
- **ستبدأ فعلًا:** اقرأ بالترتيب وافتح ملف Excel من الفصل 5.

المحتويات

— الملخص التنفيذي 5

1 سوق المطاعم والتوصيل في السعودية بالأرقام 7

2 اختيار الفكرة والنموذج 10

3 الموقع والإيجار 13

4 التراخيص واشتراطات المطاعم بالترتيب 16

5 التكاليف الاستثمارية بندًا بندًا 20

6 العمالة والتوطين والتكلفة الحقيقية للموظف 24

7 تكلفة الوجبة وتسعير المنيو 28

8 اقتصاديات تطبيقات التوصيل 32

9 المصاريف الشهرية الثابتة 35

10 قائمة الدخل ونقطة التعادل والسنة الأولى 37

11 المخاطر وكيف تحتاط لها 42

12 خطة الافتتاح في 90 يومًا 43

ملحق أ دليل ملف Excel 45

ملحق ب المصادر وتواريخها 46

الصورة كاملة في صفحتين

الملخص التنفيذي

هذه الصفحات لمن يريد الجواب أولًا. كل رقم فيها مشروح في فصله ومحسوب في ملف Excel بالمعادلات نفسها.

مطعم سماش برجر 90 م² في الرياض

≈ 658 ألف
ريال للبدء، بينها 161 ألف احتياطي للتشغيل

86 طلبًا
يوميًا للوصول إلى التعادل

24 شهرًا
لاسترداد الاستثمار في السيناريو المتوسط

السيناريو	طلبات/يوم	المبيعات الشهرية (صافي)	صافي الربح الشهري	الاسترداد
متحفظ	70	82,174	خسارة 10,155	لا يسترد
متوسط	120	140,870	20,830	24 شهرًا
متفائل	180	211,304	58,011	9 شهرًا

مطبخ سحابي 35 م² (توصيل فقط)

≈ 290 ألف
ريال للبدء، بينها 79 ألف احتياطي

52 طلبًا
يوميًا للوصول إلى التعادل

24 شهرًا
للاسترداد في السيناريو المتوسط

السيناريو	طلبات/يوم	المبيعات الشهرية (صافي)	صافي الربح الشهري	الاسترداد
متحفظ	35	50,217	خسارة 8,806	لا يسترد
متوسط	70	100,435	8,763	24 شهرًا
متفائل	110	157,826	28,842	7 شهرًا

أربع نتائج تستحق أن تتوقف عندها

1. **المطعم يربح بالحجم، والخسارة قريبة.** المصاريف الثابتة للمطعم نحو 53,534 ريال شهريًا، 63% منها عمالة. عند 70 طلبًا يوميًا يخسر، وعند 120 يربح نحو 20,830 ريال، وعند 180 يقترب ربحه من 58,011. المسافة بين الخسارة والربح المريح ليست كبيرة، وهي كلها في عدد الطلبات.
2. **المطبخ السحابي أرخص في البداية لا في التشغيل.** رأس ماله أقل من نصف المطعم، لكن كل طلب فيه يمر عبر تطبيق يأخذ عمولته، فيبقى من الطلب نحو 17.06 ريال مقابل 20.93 في المطعم رغم أن طلب المطبخ أكبر. لهذا يحتاج 52 طلبًا يوميًا ليتعادل، وكل نقطة في العمولة تحرّك هذا الرقم.
3. **نسبة العمولة هي الرقم الذي يجب أن تفاوض عليه.** في المطبخ السحابي تنخفض نقطة التعادل إلى 45 طلبًا عند عمولة 15%، وترتفع إلى 77 عند 30%. اقرأ الفصل 8 قبل أن توقّع مع أي تطبيق.
4. **في الحساب ثلاثة تغييرات تبدأ في 2027:** نهاية إعفاء المنشآت الصغيرة من المقابل المالي (21 يناير، بحسب ما نشرته عكاظ نقلًا عن قوى)، وتعرفة الكهرباء والمياه التجارية المعلنة لتسري من أول يناير، ورفع الحد الأدنى لاحتساب السعودي في نطاقات إلى 5,000 ريال من 25 أبريل 2027.

> **القرار في سطرين**
>
> لا تستأجر قبل أن تعدّ بنفسك طلبات أقرب مطعم برجر منافس في ساعتي الذروة، وتقتنع أن محلك سيصل إلى **86 طلبًا يوميًا** (أو 52 للمطبخ السحابي) خلال 5 أشهر. وإن لم يكن معك احتياطي يغطي 3 أشهر من المصاريف الثابتة بعد التجهيز، فابدأ بالنموذج الأصغر.

الفصل 1

سوق المطاعم والتوصيل في السعودية بالأرقام

لا أحد يشك أن السعوديين يأكلون خارج البيت ويطلبون كثيرًا. السؤال العملي مختلف: هل ما زال في السوق مكان لمطعم جديد، ومن أين ستأتي طلباته؟

حجم الإنفاق

المؤشر	الرقم	المصدر والتاريخ
حجم سوق خدمات الطعام	112.5 مليار ريال في 2023 (97.5 في 2022)	أرقام، يناير 2026
إنفاق نقاط البيع على «المطاعم والمقاهي» في أسبوع 20–26 سبتمبر 2026	1.76 مليار ريال، نحو 13% من كل الإنفاق	البنك المركزي السعودي، التقرير الأسبوعي
متوسط الأسبوع في 2026 (12 أسبوعًا)	1.77 مليار ريال، بمتوسط عملية 28.9 ريال	تحليل قيود لبيانات البنك المركزي، 2026
نمو إنفاق المطاعم والمقاهي في 2025 كاملة	1.6% فقط (مقابل نحو 6% لكل القطاعات)	دراسة مزيج للاستشارات عبر النهار، سبتمبر 2026
نمو الإنفاق في أسابيع 2026 مقارنة بنظيرتها في 2025	7.3% في المتوسط	قيود، 2026
الرخص الجديدة للمطاعم والمقاهي	من 32,852 إلى 36,852 (+12.2%)	مزيج للاستشارات، سبتمبر 2026
عدد المطاعم العاملة (تصريح من القطاع)	70–80 ألف مطعم، ونحو 2,500 إغلاق سنويًا	عضو في جمعية أصحاب المطاعم، نقلته الاقتصادية، يونيو 2026

رقم عدد المطاعم والإغلاقات تصريح في مقابلة لا إحصاء رسمي، فخذه مؤشرًا. لم نجد عددًا رسميًا لمنشآت المطاعم من وزارة التجارة أو الهيئة العامة للإحصاء.

اقرأ الصفين الرابع والسادس معًا: في سنة واحدة زادت الرخص الجديدة 12%، بينما زاد الإنفاق في المطاعم أقل من 2%. معنى ذلك أن المطاعم الجديدة تقتسم كعكة تكبر ببطء. فالطلب موجود وكبير، لكن حصتك منه لن تأتي لأن السوق ينمو؛ ستأتي من زبون كان يطلب من غيرك.

التوصيل: الجزء الأسرع نموًا

المؤشر	الرقم	المصدر
طلبات التوصيل في المملكة	228 مليونًا (2023) ← 290 مليونًا (2024) ← 408 ملايين (2025)	بيانات الهيئة العامة للنقل عبر أرقام، يناير 2026
الربع الثاني 2026	أكثر من 132 مليون طلب، بنمو 30.5%	الهيئة العامة للنقل عبر الاقتصادية، سبتمبر 2026
توزيع الطلبات جغرافيًا	الرياض 44%، مكة المكرمة 22%، الشرقية 16%	المصدر نفسه
حصة تطبيقات التوصيل من مبيعات قطاع الطعام	3.5% (2018) ← 14.4% (2023)	أرقام، يناير 2026
سوق تطبيقات الطعام في 2025	نحو 24 مليار ريال، «قرابة ربع» إنفاق الطعام خارج المنزل	تقدير ريدسير، مايو 2026
جاهز 2025	قيمة طلبات 7.2 مليار ريال، و111.6 مليون طلب	نتائج الشركة المنشورة، مارس 2026
كيتا 2025 (أول سنة كاملة)	أكثر من 150 مليون طلب، بمتوسط 53 ريالًا للطلب	أرقام، 2026
الحصص التقديرية نهاية 2025	هنقرستيشن نحو 40%، كيتا نحو 33%، جاهز أكثر من 20%	Momentum Works عبر عرب نيوز، يوليو 2026

الحصص السوقية تقديرات شركات أبحاث وتتعارض أحيانًا؛ المدير المالي لجاهز ذكر أن حصة جاهز من الطلبات كانت نحو 32% في 2024.

ثلاث قراءات لهذه الأرقام

الأولى: قرابة نصف الطلبات في الرياض وحدها. هذا يعني طلبًا كثيفًا، ويعني أيضًا أن المنافسة على شاشة التطبيق في الرياض هي الأشد. محلك سيظهر في قائمة طويلة، وترتيبه فيها يكلّف مالًا.

الثانية: دخول كيتا في سبتمبر 2024 وتجاوزه 150 مليون طلب في سنته الأولى أشعل منافسة على العروض والخصومات بين التطبيقات. جاهز نفسها ذكرت في نتائجها أن إيراداتها في السعودية تراجعت بسبب «حدة المنافسة» والعروض الترويجية. بالنسبة لك هذا سلاح ذو حدين: عروض تجلب زبائن، لكن جزءًا من كلفتها يُطلب من المطعم.

الثالثة: متوسط الطلب في التطبيقات (53 ريالًا في كيتا، ونحو 65 في جاهز) أعلى من متوسط عملية الدفع في المطاعم والمقاهي عمومًا (نحو 29 ريالًا). الطلب عبر التطبيق غالبًا لأكثر من شخص، وهذا ما بنينا عليه متوسط طلب المطبخ السحابي (55 ريالًا).

الإيقاع الموسمي

- **رمضان:** في أول أسبوع من رمضان 2026 انخفض إنفاق المطاعم والمقاهي 28.3% عن الأسبوع السابق (1.24 مليار ريال)، ثم يتعافى تدريجيًا حتى العيد. المطعم الذي يعيش على الغداء يتأثر أكثر؛ ومن يجهّز عروض الإفطار والسحور يعوّض جزءًا.
- **أسبوع الرواتب:** أعلى أسابيع الإنفاق في صيف 2026 كانت أواخر الشهر (أكثر من 2 مليار ريال أسبوعيًا). ركّز عروضك في الأسبوع الأخير وأول الشهر.
- **الصيف:** يرتفع الطلب على التوصيل لأن الخروج في الحر أصعب، وترتفع فاتورة التكييف معه.
- **الإجازات المدرسية والفعاليات:** تتغير ساعات الذروة؛ المواقع القريبة من المدارس والجامعات تهدأ في الإجازة.

رقم لا تعتمد عليه

ستجد في مواقع كثيرة أن «سوق الوجبات السريعة السعودي حجمه كذا مليار دولار وينمو كذا سنويًا». هذه تقديرات تجارية تختلف كثيرًا من شركة لأخرى، ولا تفيد صاحب محل واحد. الرقم الذي يصنع قرارك أصغر بكثير: كم طلبًا يخرج من أقرب ثلاثة مطاعم برجر لموقعك في ساعة الذروة.

الفصل 2

اختيار الفكرة والنموذج

قراران يسبقان كل حساب: ماذا ستبيع، وكيف ستبيعه. الأول يحدد المعدات والمكونات والعمالة، والثاني يحدد الإيجار ومن يأخذ من هامشك.

لماذا اخترنا السماش برجر؟

درسنا ثلاث أفكار شائعة للمشروع الأول: البرجر، والبروستد، والشاورما. اخترنا البرجر بأسلوب «السماش» (كرة لحم طازج تُضغط على صاج ساخن جدًا فتتكوّن قشرة مقرمشة) لأسباب عملية:

المعيار	سماش برجر	بروستد	شاورما
المعدة الأساسية	صاج وقلاية	قلاية ضغط متخصصة	شواية عمودية وفرن خبز أحيانًا
الاعتماد على مهارة فرد	منخفض: وصفة ووزن ووقت	متوسط: التتبيلة والتغطيس	مرتفع: التتبيل والشك والتقطيع
التحضير المسبق	قليل (كرات لحم وصوص)	تتبيل ونقع	تتبيل ليلة كاملة وشك
مدى تحمّله للتوصيل	جيد مع تغليف صحيح وبطاطس مغلّفة	جيد	جيد للساندويتش، أضعف للصحون
المنافسة	كثيفة لكن مجزّأة بين علامات محلية	سلاسل وطنية راسخة بأسعار منخفضة	كثيفة جدًا وأسعار منخفضة
متوسط الطلب الممكن	أعلى (ساندويتش 29–42 ريالًا)	متوسط	منخفض لكل قطعة

المقارنة تقدير نوعي من فريق جدواتي، لا أرقام منشورة. الأسعار من الفصل 7.

العامل الحاسم عندنا هو **الاعتماد على شخص واحد**. مطعم الشاورما الناجح يقوم غالبًا على «معلّم» إن ترك العمل تغيّر الطعم. أما السماش برجر فيمكن تدريب طباخ جديد عليه في أيام إذا كانت الوصفة مكتوبة بالغرامات والثواني. هذا يحميك من أكبر مخاطر المطاعم الصغيرة: دوران العمالة.

والعامل الثاني **السعر**. مطاعم السماش المحلية في الرياض وجدة تبيع الساندويتش المفرد بين 29 و35 ريالًا والدبل حتى 54 ريالًا (مراجعات عرب نيوز 2026)، وهذا يسمح بمتوسط طلب حول 45 ريالًا لشخص واحد. في الشاورما تحتاج طلبات أكثر بكثير لتصل إلى المبيعات نفسها.

البرجر ليس فكرة فريدة

اختيارنا لا يعني أن البرجر سهل؛ المنافسة فيه كثيفة. ما يميّز مطعمك ليس «برجر طيب»، بل شيء يتذكره الزبون: صوص خاص، أو خبز مختلف، أو سرعة لافتة، أو سعر وجبة واضح. حدّد هذا الشيء قبل التصميم، واكتبه في جملة واحدة.

مطعم بصالة أم مطبخ سحابي؟

اشتراطات المطاعم الصادرة عن وزارة البلديات والإسكان (1446هـ) تقسم نشاط الطعام إلى: مطاعم مع خدمة، ومطاعم بدون خدمة، ومقاهٍ، و**مطابخ سحابية**، وأكشاك. لا توجد فئة مستقلة اسمها «وجبات سريعة»؛ مطعمك بصالة يدخل في «المطاعم مع خدمة»، والمطبخ السحابي فئة مستقلة تعرّفها الاشتراطات بأنه مطعم مخصص بالكامل لتحضير الطعام للتوصيل، لا يستقبل زبائن، وقائمته وأسعاره على منصة رقمية، والطلب والدفع إلكترونيان.

المقارنة	مطعم برجر 90 م²	مطبخ سحابي 35 م²
ما تحتاجه لتبدأ	657,992	290,239
المصاريف الثابتة الشهرية	53,534	26,375
يبقى لك من الطلب الواحد	20.93 ريال	17.06 ريال
نقطة التعادل	86 طلبًا/يوم	52 طلبًا/يوم
من أين يأتي الزبون؟	المارّون والحي + التطبيقات	التطبيقات وحدها
أكبر خطر	موقع ضعيف وإيجار مرتفع	العمولة وترتيبك في التطبيق

المطعم بصالة يناسبك إذا...

- معك 658 ألف ريال أو أكثر، منها احتياطي منفصل.
- وجدت شارعًا فيه حركة مساء وعطلة، وموقف سيارات.
- تريد علامة يراها الناس، وتبني منها فرعًا ثانيًا.

المطبخ السحابي يناسبك إذا...

- رأس مالك أقرب إلى 290 ألف ريال.
- تريد أن تختبر المنيو والطلب قبل الاستثمار في صالة.
- تتقن التسويق داخل التطبيقات والتصوير والعروض.

خيار ثالث: ابدأ سحابيًا ثم افتح صالة

كثير من العلامات المحلية بدأت من مطبخ توصيل، ثم فتحت فرعًا بصالة حين صار عندها زبائن يبحثون عنها بالاسم. هذا المسار يقلل مخاطرة السنة الأولى، لكن انتبه إلى أن المعدات والتشطيب في المطبخ السحابي لن تنتقل كلها إلى المطعم، وأن عقد الإيجار القصير أفضل لك في هذه الحالة.

بقية الدراسة في النسخة الكاملة

عرفت السوق، واخترت بين المطعم والمطبخ السحابي. النسخة الكاملة تأخذك من هذا القرار إلى رقم نهائي تثق به: كم تدفع، وكم تبيع، ومتى تسترد مالك.

- الفصل 3: كيف تقيّم شارعًا لمطعم، وإيجار المتر في الرياض وجدة والدمام، وأسئلة العقد قبل التوقيع.
- الفصل 4: التراخيص بالترتيب، واشتراطات المطاعم 1446هـ التي تحدد التشطيب، والدفاع المدني، والشهادات الصحية، والسعرات.
- الفصل 5: أكثر من 30 معدة بأسعارها من متاجر سعودية: القلايات والصاج والثلاجات والشفاط والإطفاء.
- الفصل 6: توطين محلات الوجبات السريعة، والمقابل المالي، والتأمينات، والتكلفة الكاملة لكل طباخ وكاشير.
- الفصل 7: تكلفة كل ساندويتش مكوّنًا بمكوّن بأسعار الجملة، ونسبة تكلفة الغذاء، وتسعير المنيو.
- الفصل 8: ماذا تفعل عمولة التطبيق بطلبك، وكم طلبًا تحتاج عند كل نسبة عمولة.
- الفصول 9–12: المصاريف الثابتة، وقائمة الدخل بثلاثة سيناريوهات للنموذجين، ونقطة التعادل، والحساسية، والسنة الأولى شهرًا بشهر، والمخاطر، وخطة 90 يومًا.
- **ملف Excel** بكل الجداول ومعادلاتها: غيّر الإيجار أو السعر أو العمولة وتتغير النتائج فورًا.

> **السعر: $6.99 فقط · PDF + Excel**
>
> https://jadwaty.com/دراسة-جدوى-مطعم-وجبات-سريعة-في-السعودية/

إعداد: فريق جدواتي