REPORT TYPE

Initial Feasibility Study

DATE

نوفمبر 2026



سبا نسائي فاخر – غرف علاج وركن حمام مغربي وساونا وبخار

قطاع الخدمات / العناية والاسترخاء / الاستثمار

دراسة جدوى أولية لمشروع سبا نسائي

تحليل الفرصة الاستثمارية والجوانب الفنية والتسويقية والمالية – السوق المصري كنموذج تطبيقي قابل للتطوير

◆ الملخص التنفيذي

يستهدف المشروع افتتاح سبا نسائي حديث في السوق المصري، يقدم خدمات متكاملة للعناية والاسترخاء (مساج، حمام مغربي، ساونا وبخار، عناية بالوجه والجسم) في بيئة راقية خاصة تضمن الخصوصية التامة وأعلى معايير النظافة والتعقيم. ويتموضع المشروع في قطاع الخدمات الشخصية الذي يشهد طلبًا متناميًا مدفوعًا بوعي متزايد بالعناية الذاتية، وثقافة باقات العرائس والمناسبات، وانتشار الحجوزات الأونلاين.

تشير الافتراضات الأولية إلى أن المشروع – بمتوسط 10–18 زيارة يومية بمتوسط فاتورة 900–1,200 جنيه – يستلزم استثمارًا تأسيسيًا تقديريًا في حدود 2.0–3.4 مليون جنيه مصري، مع هامش ربح تشغيلي متوقع بين 15% و25%، وفترة استرداد لرأس المال تتراوح بين 30 و48 شهرًا في السيناريو الأساسي. تُعد هذه الأرقام تقديرية واسترشادية وتحتاج إلى التحقق الميداني قبل اتخاذ قرار الاستثمار النهائي.

SECTOR	TARGET MARKET	STUDY TYPE	PREPARED BY
الخدمات / العناية والاسترخاء	جمهورية مصر العربية	أولية استرشادية	شركة جدواك

+20 103 812 3154 • www.jadwaak.com

© Jadwaak 2026 – جميع الحقوق محفوظة

1 دراسة السوق والفرصة الاستثمارية

يشهد قطاع العناية الشخصية والاسترخاء في مصر نموًا متسارعًا مدفوعًا بوعي متزايد لدى المرأة بأهمية العناية الذاتية، وتوسع ثقافة باقات العرائس والمناسبات، وانتشار الحجوزات الأونلاين.

أهمية القطاع وبيانات السوق

يعتمد الطلب على خدمات السبا النسائي على قاعدة واسعة من السيدات في المدن الكبرى والتجمعات الجديدة، مع ذروات موسمية قبل الأعياد وموسم الأعراس. ويتميز النشاط بإمكانية بناء إيراد متكرر عبر الباقات والاشتراكات، وبهوامش خام جيدة تتراوح بين 55 و70%، مع محدودية المنافسة المنظمة نسائيًا في كثير من المناطق.

+10%	55–70%	1.2–2.5k	40–50%
نمو سنوي متوقع للقطاع	هامش خام تقديري على الخدمات	إنفاق شهري للزائرة الدائمة (جنيه)	حصة الحجوزات الأونلاين

العملاء المستهدفون والقطاعات الطالبة

1 السيدات العاملات

- جلسات مساج وعناية منتظمة
- باقات شهرية بعد العمل
- ولاء بالجودة والخصوصية

2 العرائس والمناسبات

- باقات تجهيز ما قبل الزفاف
- جلسات جماعات صديقات
- تجهيز العروس يوم المناسبة

3 رعاية ما بعد الولادة

- برامج تدليك وشد متخصصة
- جلسات استرخاء موجهة
- عروض للأمهات الجدد

المنافسة، الفرص والتحديات

+ الفرص

- طلب متنامٍ مع قلة المراكز المنظمة المتخصصة نسائيًا
- هوامش مرتفعة على الخدمات وإمكانية باقات مركّبة
- إيراد متكرر من الاشتراكات والحجوزات المسبقة
- إمكانية التوسع بفروع أو خدمات منزلية للسيدات

! التحديات

- استقطاب أخصائيات مؤهلات والاحتفاظ بهن
- كلفة تشطيب فاخر مقدمًا يستلزم استردادًا تدريجيًا
- حساسية عالية للنظافة والخصوصية وأثرها على السمعة
- تقلب أسعار المستحضرات المستوردة (زيوت وكريمات)

دورة الخدمة من الحجز إلى بناء الولاء

6 **المتابعة والولاء** — باقات وعروض عودة
← 5 **الاسترخاء والضيافة** — منطقة انتظار هادئة
← 4 **جلسة العلاج** — مساج / حمام مغربي / بخار
← 3 **التحضير والتعقيم** — تجهيز الغرفة والمستلزمات
← 2 **الاستشارة والتقييم** — تحديد البرنامج المناسب
← 1 **الحجز والاستقبال** — أونلاين وهاتفي

المصادر:

تقارير قطاع التجميل والعناية الشخصية في مصر 2023–2024؛ تقديرات الإنفاق الاستهلاكي على خدمات السبا والعناية؛ مسح أسعار خدمات السبا في القاهرة الكبرى. الأرقام استرشادية وقابلة للتعديل بناءً على دراسة ميدانية معمّقة.

2 الدراسة الفنية والتشغيلية

يقوم النشاط على تقديم خدمات عناية واسترخاء نسائية متكاملة — مساج، حمام مغربي، ساونا وبخار، عناية بالوجه والجسم — في بيئة راقية خاصة، وفق بروتوكولات موحدة للتعقيم وتقديم الخدمة تضمن تجربة ثابتة عالية الجودة في كل زيارة.

1	2	3	4	5	6
⊕	◉	▤	▽	▦	▣
استقبال وحجز	**استشارة وتقييم**	**تحضير وتعقيم**	**جلسة العلاج**	**استرخاء وضيافة**	**متابعة وباقات**
تأكيد المواعيد أونلاين	تحديد الخدمة المناسبة	الغرفة والمستلزمات	وفق بروتوكول موحد	مشروبات وأجواء هادئة	تقييم وبناء الولاء

المعدات الرئيسية ووظائفها

المعدة / الركن	الوظيفة الرئيسية	ملاحظات تشغيلية
أسرّة مساج احترافية (Massage Beds)	جلسات المساج والعلاج اليدوي	3–5 أسرّة بمساند وجه مريحة
ركن الحمام المغربي	تقشير وتنظيف الجسم بالبخار	أرضية دافئة وسباكة خاصة
غرفة ساونا (Sauna)	جلسات الساونا الجافة	خشب مقاوم، حرارة 70–90°م
غرفة بخار (Steam Room)	جلسات البخار الرطب	سيراميك مضاد للرطوبة، 40–50°م
جاكوزي / حوض استرخاء (Jacuzzi)	جلسات الهيدروثيرابي	فلترة وتعقيم دوري مستمر
أجهزة عناية إضافية	تقشير وإزالة الشعر والعناية بالوجه	تشغيل بأخصائية مؤهلة حصرًا
معدات الدعم (غسيل صناعي، خزائن تعقيم)	النظافة وسلامة المستلزمات	دورة غسيل يومية للمناشف والأرواب

متطلبات الموقع والمرافق

- مساحة 120–200 م² (استقبال + 3–5 غرف علاج + ركن ساونا/بخار)
- موقع راقٍ بخصوصية عالية (تجمعات ومدن جديدة)
- مدخل مستقل وأجواء هادئة بعيدة عن الضجيج
- تهوية وتكييف مركزي وسخانات مياه عالية الاستطاعة
- سباكة وصرف خاصة بركن الحمام المغربي والجاكوزي

العمالة والإدارة

- مديرة سبا ذات خبرة (1)
- أخصائيات مساج وعناية معتمدات (4–6)
- استقبال وحجوزات (2)
- نظافة وغسيل (2–3)
- إدارة ومحاسبة ومشتريات (1)

◆ الجودة والسلامة والتراخيص

يتطلب النشاط سجلًا تجاريًا وترخيصًا من الوحدة المحلية/المحافظة لمزاولة النشاط، وموافقة الحماية المدنية، والالتزام باشتراطات النظافة والسلامة العامة للمراكز الصحية والتجميلية. يُوصى بتوثيق بروتوكولات التعقيم لكل غرفة يوميًا، ومراقبة درجات حرارة الساونا والبخار وسجلاتها، واستخدام مستحضرات معتمدة سارية الصلاحية، مع ضمان خصوصية تامة (مدخل مستقل وكاميرات في الممرات حصرًا). يجب التحقق من الاشتراطات الرسمية المعمول بها لدى الجهات المختصة قبل اعتماد الموقع.

ملاحظة فنية

يُوصى بتحديد قائمة الخدمات الأساسية (8–12 خدمة) قبل اعتماد المعدات، إذ تختلف متطلبات ركن الحمام المغربي والساونا والجاكوزي في التهوية والسباكة والمساحات. يُفضّل البدء بالخدمات الأعلى طلبًا (المساج والحمام المغربي) ثم التوسع بباقات مركّبة بناءً على بيانات الحجوزات الفعلية.

3 الدراسة المالية والجدوى الاقتصادية

الأرقام أدناه تقديرية واسترشادية بالجنيه المصري (EGP)، مبنية على افتراضات أولية مذكورة، وقابلة للتعديل بعد التحقق الميداني وعروض الأسعار الفعلية.

- **متوسط الزيارات اليومية:** 10–18 زيارة
- **التشغيل:** 27 يوم/شهر — وردية واحدة
- **متوسط قيمة الفاتورة:** 900–1,200 جنيه
- **تكلفة المستهلكات:** 12–18% من الإيراد

1) التكاليف الاستثمارية (تأسيس)

البند	النطاق التقديري (جنيه)	الملاحظات
تشطيب وتجهيز الوحدة (Fit-out فاخر)	800,000 – 1,400,000	استقبال، غرف علاج، ركن مغربي
معدات العلاج (أسرّة، ساونا، بخار، جاكوزي)	450,000 – 800,000	جديد مستورد/محلي
أجهزة عناية وأثاث ومفروشات	200,000 – 350,000	استقبال + غرف + أرواب
تراخيص وافتتاح وحملة إطلاق	60,000 – 120,000	تراخيص + تسويق افتتاحي
رأس مال تشغيلي أولي (3 أشهر)	500,000 – 750,000	رواتب + إيجار + مستهلكات
إجمالي الاستثمار التأسيسي	**2,010,000 – 3,420,000**	**متحفظ ↔ أساسي**

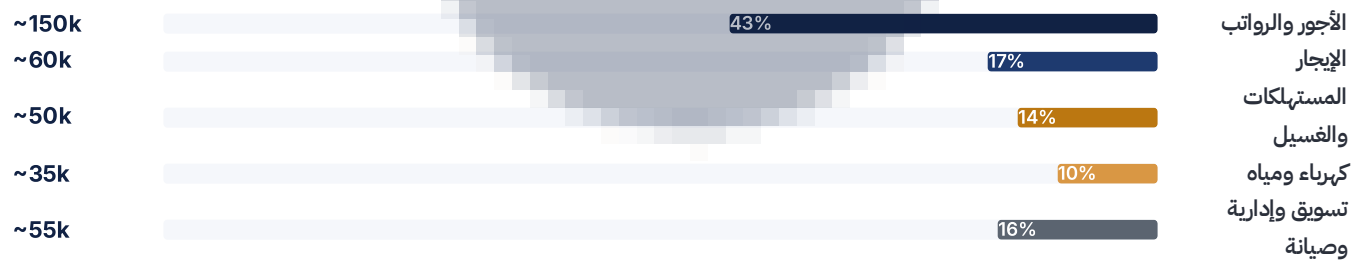
2) التكاليف التشغيلية الشهرية

البند	النطاق التقديري (جنيه)	الملاحظات
الأجور والرواتب (10–14 عاملة)	120,000 – 180,000	مديرة وأخصائيات واستقبال
إيجار الوحدة (150–250 م²)	40,000 – 80,000	حسب الموقع والمساحة
المستهلكات (زيوت، مناشف، غسيل)	35,000 – 65,000	~14% من التكاليف
كهرباء ومياه (سخانات، بخار، ساونا)	25,000 – 45,000	استهلاك مرتفع للسخانات
تسويق وسوشيال ميديا	15,000 – 35,000	سوشيال + عروض
إدارية وصيانة وتأمينات	20,000 – 40,000	محاسبة + صيانة دورية
إجمالي التكاليف الشهرية	**255,000 – 445,000**	**قبل الإهلاك والضرائب**

3) الإيرادات ومؤشرات الجدوى

270–530k	15–25%	60–75%	شهر 30–48
إيرادات شهرية متوقعة (جنيه)	هامش الربح التشغيلي التقديري	نقطة التعادل من المبيعات	فترة استرداد رأس المال

توزيع التكاليف الشهرية المتوقعة (%)



السيناريو الأساسي

- 13 زيارة/يوم × 1,050 جنيه × 27 يوم
- الإيراد ~370 ألف — صافي ربح ~75 ألف

السيناريو المتحفظ

- 10 زيارات/يوم × 1,000 جنيه × 27 يوم
- الإيراد ~270 ألف — صافي ربح ~20 ألف

معادلات الجدوى المستخدمة

الإيراد الشهري = متوسط الزيارات اليومية × متوسط قيمة الفاتورة × عدد أيام التشغيل. هامش الربح التشغيلي = (الإيراد − التكاليف التشغيلية) ÷ الإيراد. فترة الاسترداد = الاستثمار التأسيسي ÷ التدفق النقدي السنوي التشغيلي. نقطة التعادل = التكاليف الثابتة ÷ نسبة هامش المساهمة.

4 المخاطر والتوصيات والخطوات التالية

رغم جاذبية الفرصة، فإن نجاح السبا النسائي مرهون ببناء تجربة متكاملة قوامها الخصوصية والنظافة والكوادر المؤهلة، وخلق قاعدة عميلة مخلصة تتكرر زيارتها عبر الباقات والاشتراكات الشهرية.

المخاطر الرئيسية

مرتفعة

استقطاب الكوادر والاحتفاظ بها

الأخصائيات المؤهلات ندرة سوقية وتغادر بسهولة. **العلاج:** عقود واضحة + حوافز مرتبطة بالأداء + تدريب داخلي مستمر.

مرتفعة

سمعة النظافة والخصوصية

أي شكوى تنتشر سريعًا عبر السوشيال ميديا. **العلاج:** بروتوكولات تعقيم موثقة + تدقيق يومي + إدارة شكاوى فورية.

متوسطة

الموسمية وتباين الطلب

ذروة قبل الأعياد وموسم الأعراس مقابل فترات هادئة. **العلاج:** باقات اشتراك شهرية + عروض فترات الركود.

متوسطة

المنافسة السعرية

صالونات صغيرة بأسعار منخفضة وخدمة أقل جودة. **العلاج:** تميّز بالتجربة والجودة + باقات قيمة مضافة.

متوسطة

تقلب أسعار المستحضرات

زيوت وكريمات مستوردة بأسعار متقلبة. **العلاج:** موردين متعددين + بدائل محلية معتمدة.

منخفضة

اشتراطات التراخيص

زيارات تفتيش واشتراطات متجددة. **العلاج:** توثيق كامل + التزام مستمر بالمعايير.

عوامل النجاح والتوصيات العملية

1. اختيار **موقع راقٍ بخصوصية عالية** ومدخل مستقل وإمكانية وصول سهلة.
2. التعاقد مع **أخصائية/مدربة معتمدة** قبل الافتتاح وتوثيق بروتوكولات الخدمة.
3. البدء بقائمة **خدمات مركزة (8–12 خدمة)** عالية الطلب قبل التوسع.
4. إطلاق **باقات اشتراك شهرية** تضمن إيرادًا متكررًا وتثبّت الحجوزات.
5. بناء **حضور أونلاين** قوي: إنستجرام وواتساب + نظام حجز إلكتروني.
6. تطبيق **نظام إدارة سبا** لتتبع الحجوزات والمخزون وأداء كل خدمة.
7. جعل **النظافة والتعقيم** جزءًا من الهوية التسويقية (توثيق مرئي).
8. اعتماد **هامش أمان مالي** لا يقل عن 15% من رأس المال لمرحلة الافتتاح.

البيانات المطلوبة لإعداد دراسة جدوى تفصيلية

1. دراسة ميدانية للسكان والمنافسة في 3 مواقع مرشحة
2. عروض أسعار فعلية من موردي معدات السبا والساونا والبخار
3. مسح أسعار الخدمات لدى المنافسين المباشرين (قائمة أسعار كاملة)
4. إيجارات فعلية للوحدات المتاحة في المواقع المستهدفة
5. رواتب سوقية لأخصائيات المساج والعناية والاستقبال
6. قائمة التراخيص المحدثة ومدد استخراجها ومتطلباتها
7. تحليل منافسين مباشرين (3 مراكز على الأقل: خدمات/أسعار)
8. أسعار المستحضرات والمستهلكات واتفاقيات التوريد
9. استبيان تفضيلات عينة من العملاء المستهدفات (الخدمات والمواعيد)
10. خطة تمويل تفصيلية وعروض تمويل بنكي لأنشطة الخدمات

ابدأ استثمارك برؤية واضحة وأرقام مدروسة مع جدواك

هذه دراسة أولية استرشادية. للانتقال إلى دراسة جدوى تفصيلية معتمدة على بيانات ميدانية فعلية، تواصل مع فريق جدواك الاستشاري.

www.jadwaak.com

+20 103 812 3154

إخلاء مسؤولية

هذه الدراسة أولية واسترشادية، الأرقام الواردة فيها تقديرية ومبنية على افتراضات مُعلنة قابلة للتعديل، ولا تُعدّ توصية استثمارية نهائية. القرار الاستثماري يجب أن يُبنى على دراسة جدوى تفصيلية محدّثة ببيانات ميدانية موثوقة وعروض أسعار فعلية.