

أكاديمية الجمال والمكياج - خطة عمل

1. الملخص التنفيذي

1.1 نظرة عامة على المشروع

أكاديمية الجمال والمكياج هي معهد تدريبي مهني معتمد في سلطنة عُمان، يركز على تدريب ومنح شهادات في مجالات التجميل، فنون المكياج، العناية بالبشرة، تصفيف الشعر، ومهارات العناية الشخصية المرتبطة بها. تستهدف الأكاديمية المبتدئات، والمهتمات بدخول المجال المهني، وموظفات الصالونات، وصانعات المحتوى والمؤثرات، إضافة إلى رائدات الأعمال الراغبات في اكتساب مهارات معتمدة في قطاع التجميل.

تعتمد الأكاديمية على الجمع بين الجانب النظري والتدريب العملي المكثف باستخدام أدوات حقيقية، مع مناهج متوافقة مع المعايير الدولية وشهادات مهنية، مما يضعها في موقع أكاديمية متميزة بجودة عالية وسعر مناسب في السوق العُماني.

1.2 أهداف المشروع

- تأسيس أكاديمية جمال ومكياج مرخصة رسميًا في سلطنة عُمان
- تقديم دورات قصيرة، ودبلومات، وبرامج شهادات مهنية معتمدة
- تأهيل كواادر تجميل قابلة للتوظيف في الصالونات، أو العمل الحر، أو المشاريع الخاصة
- بناء علامة تجارية موثوقة في مجال تعليم التجميل خلال أول سنتين
- التوسع إلى فروع متعددة أو نظام الامتياز التجاري خلال خمس سنوات

1.3 الهيكل القانوني والتسجيل (عُمان)

سيتم تسجيل الأكاديمية عبر أحد مراكز سند كالتالي: - مؤسسة فردية (SPC): مناسبة للأكاديميات ذات المالك الواحد - شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC): مناسبة في حال وجود شركاء أو خطط توسع مستقبلية

تتراوح تكاليف التسجيل التقديرية (باستثناء التأشيرات والاستشارات المتخصصة) بين: - المؤسسة الفردية: 100 - 300 ريال عُماني - الشركة ذات المسؤولية المحدودة: 300 - 500 ريال عُماني

تشمل التكاليف: - حجز الاسم التجاري - السجل التجاري (وزارة التجارة والصناعة وترويج الاستثمار) - عضوية غرفة تجارة وصناعة عُمان - رسوم خدمات مركز سند - الترخيص البلدي

1.4 الخدمات والبرامج التدريبية

- دورة أساسيات المكياج المعتمدة
- برنامج فنان مكياج محترف
- تخصص مكياج العرائس
- العناية بالبشرة والعلاجات التجميلية
- تصفيف الشعر وعلاجاته
- فن الأظافر وتقنياتها
- إدارة الصالونات والتدريب على الصحة والنظافة المهنية

1.5 السوق المستهدف

- النساء من عمر 18 إلى 45 سنة
- المهتمات بعالم الجمال وصناعة المحتوى
- موظفات الصالونات والعاملات بشكل حر
- الراغبات في تغيير المسار المهني
- رائدات الأعمال الراغبات في افتتاح صالونات تجميل

1.6 الميزة التنافسية

- تركيز قوي على التدريب العملي والتطبيقي
- مدربات معتمدات بخبرة مهنية في السوق
- أعداد صغيرة في كل مجموعة تدريبية لضمان جودة التعلم
- جداول مرنة (أيام الأسبوع وعطلات نهاية الأسبوع)
- تسعير مناسب ومُراعٍ للسوق المحلي في عُمان

1.7 لمحة مالية مختصرة

- الاستثمار المبدئي المتوقع: 15,000 - 30,000 ريال عُماني
- متوسط رسوم الدورات: 150 - 1,200 ريال عُماني
- الإيرادات الشهرية المتوقعة: 3,000 - 10,000 ريال عُماني
- فترة الوصول إلى نقطة التعادل: 12 - 18 شهراً

1.8 الرؤية والرسالة

الرؤية: أن تصبح الأكاديمية واحدة من أكثر أكاديميات تعليم الجمال ثقةً وتميزاً في سلطنة عُمان.

الرسالة: تمكين الأفراد من اكتساب مهارات تجميل احترافية من خلال تدريب عالي الجودة، وشهادات معتمدة، وتطبيق عملي واقعي يواكب متطلبات السوق.

2. تفاصيل المشروع - الأهداف، القيمة، البرامج، المرافق والهيكل الوظيفي

2.1 أهداف المشروع

الأهداف قصيرة المدى (السنة الأولى): - استكمال إجراءات التسجيل والترخيص عبر مركز سند والبلدية - تجهيز مقر أكاديمية متكامل لتعليم التجميل والمكياج - إطلاق البرامج الأساسية المعتمدة - تسجيل أول 100 - 150 طالبة - بناء حضور قوي للعلامة التجارية على إنستغرام وخرائط جوجل

الأهداف متوسطة المدى (السنتان 2-3): - توسيع باقة الدورات لتشمل برامج متقدمة وتخصيصية - عقد شراكات مع صالونات التجميل للتدريب والتوظيف - تقديم دورات مكثفة ودورات نهاية الأسبوع - تحقيق توصيات قوية من المتدربات (التسويق الشفهي)

الأهداف طويلة المدى (السنوات 4-5): - افتتاح فرع ثانٍ أو استوديو تدريبي إضافي - إطلاق برامج تأهيل المدربات - تطوير نموذج الامتياز التجاري أو الترخيص - التحول إلى علامة تعليمية معروفة في مجال التجميل بعُمان

2.2 القيمة المقترحة

تقدم أكاديمية الجمال والمكياج تدريبًا مهنيًا جاهزًا لسوق العمل، يجمع بين الجانب النظري والتطبيق العملي المكثف، ويُقدّم على يد مدربات ذوات خبرة ميدانية.

عوامل القيمة الأساسية: - أسلوب تعليمي عملي يركز على المهارة أولاً - مجموعات تدريب صغيرة (6-12 متدربة) - جداول مرنة (أيام الأسبوع، عطلات نهاية الأسبوع، برامج سريعة) - تسعير مناسب ومُصمم للسوق العُماني - شهادات تتماشى مع متطلبات الصالونات والعمل الحر

2.3 البرامج التدريبية وهيكلها

أولاً: برامج الشهادات الأساسية

دورة أساسيات المكياج (2-4 أسابيع): - تحضير البشرة - مكياج النهار والمساء - التعرف على المنتجات

برنامج فنان مكياج محترف (2-3 أشهر): - مكياج المناسبات والعرائس - أشكال الوجه ونظرية الألوان - بناء ملف الأعمال (Portfolio)

تخصص مكياج العرائس (4-6 أسابيع): - الإطلالات التقليدية والعصرية - تقنيات الثبات الطويل

ثانياً: البرامج التخصصية - العناية بالبشرة والعلاجات التجميلية - تصفيف الشعر وعلاجاته - فن وتقنيات الأظافر - الصحة والسلامة المهنية في الصالونات - أساسيات إدارة الصالونات

الرسوم التقديرية للدورات: - الدورات القصيرة: 150 - 350 ريال عُُماني - البرامج الاحترافية: 600 - 1,200 ريال عُُماني

2.4 المرافق والبنية الأساسية

متطلبات مساحة الأكاديمية: - منطقة استقبال وانتظار - قاعة دروس نظرية - استوديو عملي للمكياج - منطقة تدريب للشعر والأظافر - غرفة تخزين وتعقيم - غرفة للموظفات

المساحة الموصى بها: 80 - 150 مترًا مربعًا

المعدات ومواد التدريب: - كراسي مكياج ومرايا احترافية - إضاءة مهنية - حقائب مكياج (للمدربات والمدربات) - أدوات تصفيف الشعر - أجهزة العناية بالبشرة - وحدات تعقيم

تكلفة التجهيز التقديرية: 5,000 - 10,000 ريال عُُماني

2.5 الهيكل الوظيفي والموارد البشرية

الهيكل المبدئي للفريق: - مديرة الأكاديمية / المالكة - الإشراف العام والالتزام التنظيمي - التسويق وبناء الشراكات

• مدربة مكياج رئيسية (1-2)

• تقديم الدورات

• تقييم المتدربات

• مدربة مساعدة / مشرفة مختبر

• الإشراف العملي

• موظفة إدارة وقبول

• تسجيل الطالبات

• الجداول والسجلات

الرواتب الشهرية التقديرية: - مدربة رئيسية: 400 - 700 ريال عُُماني - مدربة مساعدة: 250 - 400 ريال عُُماني - موظفة إدارية: 200 - 300 ريال عُُماني

إجمالي الرواتب: 850 - 1,400 ريال عُُماني شهريًا

2.6 الالتزام والترخيص (الأكاديمية)

• السجل التجاري (نشاط تدريبي)

• موافقة البلدية

• موافقة الدفاع المدني

• الالتزام باشتراطات الصحة والسلامة

• توثيق مؤهلات المدربات

3. تحليل SWOT - أكاديمية الجمال والمكياج (السوق العُماني)

3.1 نقاط القوة

ارتفاع الطلب على التدريب المهني في مجال التجميل

يشهد السوق العُماني اهتمامًا متزايدًا بتعلم مهارات المكياج، العناية بالبشرة، تصفيف الشعر، وفنون الأظافر، خصوصًا بين النساء والشابات الراغبات في العمل المهني أو الحر.

نموذج تدريب عملي تطبيقي

التركيز على الأدوات الحقيقية والتدريب العملي وبناء ملف أعمال يعزز فرص التوظيف ويرفع مستوى رضا المتدربات.

مرونة هيكل الدورات

توفير دورات قصيرة، برامج نهاية الأسبوع، وبرامج مكثفة يجذب الطالبات العاملات والدارسات.

متطلبات رأس مال أقل مقارنة بالمؤسسات الأكاديمية الكبرى

لا تتطلب الأكاديمية مساحات ضخمة أو بنية جامعية معقدة، مما يقلل من التكاليف الاستثمارية.

نموذج قابل للتوسع والتكرار

يمكن توحيد المناهج، أساليب التدريب، وإجراءات التشغيل لفتح فروع إضافية أو تطبيق نظام الامتياز التجاري.

3.2 نقاط الضعف

ضعف التعرف على العلامة التجارية في المراحل الأولى

تحتاج الأكاديمية الجديدة إلى وقت وجهد تسويقي لبناء الثقة والمصداقية في السوق.

الاعتماد الكبير على المدربات

جودة التدريب مرتبطة بشكل مباشر بخبرة وكفاءة المدربات.

الطاقة الاستيعابية المحدودة مبدئيًا

المجموعات الصغيرة تقلل الإيرادات قصيرة المدى.

تكلفة المواد الاستهلاكية

منتجات المكياج والعناية بالبشرة تتطلب إعادة تزويد مستمرة.

3.3 الفرص

نمو العمل الحر وخدمات التجميل المنزلية

ازدياد عدد العاملات بشكل مستقل يرفع الطلب على الشهادات المهنية.

اقتصاد المؤثرات وصناعة المحتوى

وسائل التواصل الاجتماعي تزيد الحاجة لتعلم المكياج الاحترافي والعناية الشخصية.

الشراكات مع الصالونات والتوظيف

التعاون مع الصالونات للتدريب العملي والتوظيف يعزز الإقبال على التسجيل.

التدريب الجماعي والمؤسسي

إمكانية تقديم برامج تدريبية مخصصة للصالونات وفرق العرائس.

الاعتماد على شهادات متوافقة دوليًا

ربط البرامج بمعايير دولية يرفع قيمة الشهادة وسمعة الأكاديمية.

3.4 التهديدات

زيادة المنافسة

انتشار أكاديميات التجميل، المدربات المستقلات، والدورات الإلكترونية.

حساسية الأسعار

بعض الطالبات قد يفضلن خيارات أرخص وغير معتمدة.

التغيرات التنظيمية

أي تحديث في أنظمة التدريب أو التراخيص قد يؤثر على التشغيل.

التقلبات الاقتصادية

الإنفاق على التعليم المهني قد يتأثر في فترات التباطؤ الاقتصادي.

3.5 الدلالات الاستراتيجية

- تدعم نقاط القوة والفرص اعتماد تموضع متميز يركز على الجودة والنتائج العملية
- تشير نقاط الضعف إلى أهمية الاستثمار في المدربات وبناء العلامة التجارية
- تتطلب التهديدات التميز عبر الشهادات، الشراكات، وجودة التدريب

4. التوقعات المالية - تكاليف التأسيس، المصروفات التشغيلية وتوقعات 5 سنوات

جميع الأرقام تقديرية ومحافضة، وبالريال العُماني. تعتمد النتائج الفعلية على عدد المسجلات، التسعير، وكفاءة التشغيل.

4.1 تكاليف التأسيس لمرة واحدة

أولاً: التسجيل والترخيص - حجز الاسم التجاري: 10 - 20 - السجل التجاري (نشاط تدريبي): 30 - 150 - عضوية غرفة تجارة وصناعة عُمان: 100 - 200 (لمدة 1-2 سنة) - رسوم خدمات مركز سند: 50 - 100 - الترخيص البلدي: 50 - 150 - موافقة الدفاع المدني: 100 - 250

إجمالي التسجيل والترخيص: 340 - 870 (باستثناء التأشيرات)

ثانياً: تجهيز الموقع والبنية الداخلية - إيجار مقدم وتأمين: 1,500 - 3,000 - التقسيمات والتجهيز الداخلي: 2,000 - 4,000 - الأعمال الكهربائية والإضاءة: 600 - 1,200 - الأثاث والمقاعد: 800 - 1,500 - الاستقبال والهوية البصرية: 400 - 800

إجمالي تجهيز الموقع: 5,300 - 10,500

ثالثاً: المعدات ومواد التدريب - كراسي مكياج ومرايا: 1,200 - 2,000 - إضاءة احترافية: 600 - 1,200 - حقائب مكياج (للمدربات والمتدربات): 1,000 - 2,500 - أدوات تصفيف الشعر: 600 - 1,200 - أجهزة العناية بالبشرة: 500 - 1,000 - وحدات التعقيم: 300 - 600

إجمالي المعدات: 4,200 - 8,500

رابعاً: ما قبل الافتتاح ورأس المال العامل - مواد استهلاكية أولية: 400 - 800 - التسويق والإطلاق: 300 - 700 - استقطاب وتدريب الموظفين: 300 - 600 - مخصص طوارئ: 500 - 1,000

إجمالي ما قبل الافتتاح: 1,500 - 3,100

إجمالي الاستثمار المبدئي التقديري: - الحد الأدنى: حوالي 12,000 ريال عُماني - الحد الأعلى: حوالي 23,000 ريال عُماني

4.2 المصروفات التشغيلية الشهرية

- رواتب المدربات: 650 - 1,100
- رواتب الإدارة: 200 - 300
- الإيجار: 600 - 1,200
- الخدمات (كهرباء ومياه): 120 - 200
- المواد الاستهلاكية والحقائب: 200 - 400
- التسويق والإعلان: 150 - 300
- الإنترنت والبرامج: 30 - 60
- الصيانة ومصاريح متفرقة: 100 - 200

إجمالي المصروفات الشهرية: 2,050 - 3,760

4.3 افتراضات الإيرادات

- متوسط عدد الطالبات في المجموعة: 8 - 12
- عدد الدورات شهريًا: 4 - 6
- متوسط رسوم الدورة للطالبة: 400 - 600 ريال عُمان

4.4 توقعات الإيرادات الشهرية

- سيناريو متحفز: 3,000 - 4,000
- سيناريو متوقع: 5,000 - 7,000
- سيناريو متفائل: 8,000 - 10,000

4.5 تقدير الربح الشهري

- متحفز: إيرادات 3,500 | مصروفات 3,200 | صافي ربح 300
- متوقع: إيرادات 6,000 | مصروفات 3,000 | صافي ربح 3,000
- متفائل: إيرادات 9,000 | مصروفات 3,700 | صافي ربح 5,300

4.6 تحليل نقطة التعادل

- متوسط صافي الربح الشهري المتوقع: 2,500 - 3,000
- الاستثمار المبدئي: 12,000 - 23,000

🕒 فترة الوصول إلى نقطة التعادل المتوقعة: 10 - 18 شهرًا

4.7 التوقع المالي لخمس سنوات (ملخص)

- السنة 1: إيرادات 60,000 - 70,000 | صافي ربح 18,000 - 22,000
- السنة 2: إيرادات 80,000 - 95,000 | صافي ربح 25,000 - 35,000
- السنة 3: إيرادات 110,000 - 130,000 | صافي ربح 40,000 - 55,000
- السنة 4: إيرادات 150,000 - 180,000 | صافي ربح 60,000 - 80,000
- السنة 5: إيرادات 200,000+ | صافي ربح 90,000 - 120,000

تفترض السنوات 3-5 زيادة الطاقة الاستيعابية، برامج متميزة، وافتتاح فرع ثانٍ أو نظام امتياز.

5. تحليل الطالبات والعملاء - الخصائص السكانية، السلوك والاحتياجات

5.1 نظرة عامة على السوق (عُمان - تعليم التجميل)

ينمو الطلب على التعليم المنظم في مجالات التجميل والمكياج في سلطنة عُمان مدفوعًا بارتفاع نسبة الشباب، وزيادة التوجه نحو العمل الحر، وانتشار الصالونات المنزلية، والتأثير القوي لوسائل التواصل الاجتماعي. تميل الطالبات إلى البحث عن برامج عملية معتمدة توفر فرص توظيف وجدوى مهنية، بدلًا من المحتوى النظري فقط.

خصائص السوق الرئيسية: - اهتمام مرتفع بالدورات القصيرة والمركزة على النتائج - اعتماد كبير على التوصيات الشخصية والمؤثرات - تفضيل التدريب العملي وبناء ملف أعمال - حساسية سعرية متوازنة مع قيمة الشهادة والاعتماد

5.2 الخصائص السكانية للطالبات

أولاً: الفئات العمرية

18-24 سنة (طالبات ومبتدئات): - استكشاف المسار المهني - حساسية أعلى للأسعار - تفضيل الدورات القصيرة والشهادات التأسيسية

25-35 سنة (الشريحة الأساسية - محترفات وعاملات بشكل حر): - تركيز على العائد المهني - استعداد للاستثمار في البرامج الاحترافية - اهتمام بمكياف العرائس، البرامج المتقدمة، وتصفيف الشعر

36-45 سنة (مغيرات المسار المهني وصاحبات صالونات): - تركيز على المصداقية والاعتماد - اهتمام بالمعرفة الإدارية والمهارية - تفضيل الجداول المرنة أو دورات نهاية الأسبوع

ثانياً: التوزيع حسب الجنس - الغالبية من النساء - اهتمام متزايد من الرجال العاملين في مجالات المكياف والعناية الشخصية

5.3 دوافع التسجيل ومحفزات القرار

الدوافع الأساسية: - الحصول على وظيفة أو العمل بشكل حر - افتتاح صالون أو استوديو منزلي - تطوير مهارات مهنية حالية - التحول إلى صانعة محتوى أو مؤثرة

عوامل اتخاذ القرار: - سمعة وخبرة المدربات - عدد ساعات التدريب العملي - قوة ومصداقية الشهادة - مدة الدورة وجدولها - السعر مقابل القيمة المقدمة

5.4 سلوك الشراء والتسجيل

مصادر المعلومات: - إنستغرام وتيك توك - الأصدقاء والتوصيات - خرائط جوجل والتقييمات - توصيات المؤثرات

أنماط التسجيل: - زيادة التسجيل قبل مواسم الأعراس - إقبال أعلى في المساء وعطلات نهاية الأسبوع - تفضيل أنظمة التقسيط أو الباقيات المجمعة

5.5 احتياجات الطالبات ونقاط الألم

الاحتياجات الأساسية: - تدريب عملي على نماذج حقيقية - نتائج مهنية واضحة بعد التخرج - بناء الثقة وملف الأعمال - مرونة في أوقات التعلم

نقاط الألم (يعالجها نموذج الأكاديمية): - ازدحام الصفوف في بعض المعاهد - ضعف التطبيق العملي - غموض قيمة الشهادات - قلة توفر المدربات

5.6 تقسيم الطالبات إلى شرائح

- **المبتدئات:** مهارات تأسيسية | دورات أساسيات المكياف
- **العاملات بشكل حر:** تقنيات متقدمة | البرامج الاحترافية ومكياف العرائس
- **موظفات الصالونات:** تطوير المهارات | تصفيف الشعر والعناية بالبشرة
- **رائدات الأعمال:** معرفة تشغيلية | إدارة الصالونات

5.7 شخصيات الطالبات النموذجية

الشخصية الأولى - عائشة (23 سنة، مبتدئة): ترغب في تعلم أساسيات المكياج للاستخدام الشخصي وتحقيق دخل جانبي. حساسة للسعر وتتأثر بمحتوى إنستغرام.

الشخصية الثانية - مريم (30 سنة، تعمل بشكل حر): تمارس المكياج من المنزل وتسعى للحصول على شهادة احترافية لرفع أسعارها وزيادة مصداقيتها.

الشخصية الثالثة - نور (40 سنة، صاحبة صالون): تبحث عن تقنيات متقدمة وتدريب موظفاتهن لرفع جودة الخدمات في صالونها.

6. خطة التسويق المخصصة - استقطاب الطالبات، بناء العلامة التجارية واستراتيجية النمو

6.1 تموضع العلامة والهوية

بيان التمركز:

أكاديمية جمال ومكياج مهنية في سلطنة عُمان، تركز على التدريب العملي الحقيقي، وتقديم شهادات موثوقة ونتائج مهنية واضحة.

سمات العلامة: - احترافية وجديرة بالثقة - تركيز على المهارة وليس الجانب النظري فقط - داعمة ومبنية على الإرشاد - عصرية ونظيفة وطموحة

عناصر الهوية: - اسم أنيق للأكاديمية (سهل النطق بالعربية والإنجليزية) - شعار وألوان وخطوط متناسقة - شهادات ومواد تدريب موحدة تحمل العلامة - زي موحد للمدربات ومظهر احترافي للفصول

6.2 استراتيجية الاستهداف (الفئات المستهدفة)

الرسالة الأساسية	الهدف	الشريحة
ابدئي مسيرتك في عالم الجمال بثقة	تسجيل أولي	المبتدئات
احصلي على شهادة وارفعي أسعارك	تطوير المهارات	العاملات بشكل حر
تقنيات احترافية ونظافة مهنية	رفع الكفاءة	موظفات الصالونات
تعلمي المهارة وأساسيات الصالون	إطلاق مشروع	رائدات الأعمال

6.3 استراتيجية التسعير والتسجيل

نهج التسعير: تسعير قائم على القيمة مع برامج متدرجة - دورات تمهيدية: 150 - 350 ريال عُماني - شهادات احترافية: 600 - 1,200 ريال عُماني - تخصصات وورش متقدمة: 250 - 600 ريال عُماني

حوافز التسجيل: - خصومات التسجيل المبكر - خيارات الدفع بالتقسيط - باقات مجمعة (الدورة + الحقيبة) - إبراز محدودية المقاعد لزيادة الإقبال

6.4 قنوات التسويق

أولاً: التسويق الرقمي (القناة الأساسية)

إنستغرام وتيك توك: - صور قبل/بعد - أعمال الطالبات - مقاطع تعليمية من المدربات - قصص يومية من داخل الصفوف

واتساب للأعمال: - إرسال كتيبات الدورات - ردود تلقائية - متابعة المهتمات والتذكير بالمواعيد

خرائط جوجل والتقييمات: - تعزيز الظهور المحلي - عرض تجارب الطالبات - إدارة التقييمات

ثانياً: التسويق التقليدي والشراكات - شراكات مع صالونات التجميل - التعاون مع علامات منتجات التجميل - ورش تعريفية في المجمعات التجارية - المشاركة في معارض الأعراس والفعاليات

6.5 استراتيجيات المؤثرات والسفيرات

- التعاون مع مؤثرات صغيرات (5,000 - 50,000 متابع)
- الاستعانة بخريجات الأكاديمية كسفيرات
- تقديم ورش مجانية لصانعات المحتوى
- عمولات إحالة على التسجيلات

6.6 العروض والاحتفاظ بالطالبات

مرحلة الإطلاق (أول 90 يوماً): - حصص تعريفية مجانية - خصومات للدفعة الأولى - مسابقات على وسائل التواصل الاجتماعي

استراتيجيات الاحتفاظ: - خصومات للخريجات - أولوية التسجيل في الدورات المتقدمة - ترقيات شهادات - فعاليات مجتمعية وشبكات مهنية

6.7 التوظيف، المصداقية وبناء الثقة

- اتفاقيات تدريب وتوظيف مع الصالونات
- دعم إعداد ملف الأعمال والتصوير
- شهادات مرقمة ومعتمدة
- حفلات تخرج ومعارض أعمال

6.8 خارطة طريق النمو (5 سنوات)

السنة	محور التركيز	النتيجة
السنة 1	الوعي بالعلامة	تسجيلات مستقرة
السنة 2	الشراكات	زيادة الطاقة الاستيعابية
السنة 3	فرع ثانٍ	توسع السوق
السنة 4	برامج المدربات	بناء المرجعية
السنة 5	الامتياز التجاري	علامة قابلة للتوسع

7. الخلاصة وخارطة التنفيذ

7.1 جدول التنفيذ

المرحلة	المدة
التسجيل والترخيص	1-2 أسبوع
تجهيز المقر	4-6 أسابيع
توظيف المدربات	2-3 أسابيع
التسويق قبل الإطلاق	أسبوعان
الإطلاق التجريبي	1-2 أسبوع
التشغيل الكامل	الشهر الثالث

7.2 الخلاصة النهائية

توضح خطة عمل أكاديمية الجمال والمكياج مشروعًا تعليميًا قابلاً للتنفيذ ماليًا، وقابلًا للتوسع، ويلبي طلبًا متزايدًا في سوق التعليم المهني بسلطنة عُمان. من خلال تنفيذ منضبط، ومدربات ذوات كفاءة، وتسويق يعتمد على التأثير الرقمي وبناء الثقة، يمكن للأكاديمية الوصول إلى نقطة التعادل خلال فترة تتراوح بين 12 و18 شهرًا، والتوسع لاحقًا إلى نموذج متعدد الفروع أو نظام امتياز تجاري.