

كيف تبدأ مشروع تنظيم رحلات المشي الجبلي في سلطنة عُمان

1. الملخص التنفيذي

1.1 نظرة عامة على المشروع

مشروع تنظيم رحلات المشي الجبلي في سلطنة عُمان هو نشاط سياحة مغامرات يركّز على تنظيم رحلات مشي واستكشاف طبيعة بإشراف مرشدين متخصصين عبر جبال عُمان، والأودية، والصحارى، والمحميات الطبيعية. سيقدم المشروع رحلات آمنة ومنظمة باحترافية ومرافقة بمرشدين مؤهلين للسكان المحليين والمقيمين والسياح والمدارس والشركات.

تتميّز سلطنة عُمان بتضاريس فريدة تشمل جبال الحجر، الأودية، الأخاديد، المسارات الساحلية، والبيئات الصحراوية، مما يجعلها موقعاً طبيعياً مثالياً للسياحة البيئية وسياحة المغامرات. ومع ازدياد الاهتمام بالصحة والأنشطة الطبيعية والسياحة التجريبية، يتزايد الطلب على رحلات المشي المنظمة بشكل مستمر.

1.2 أهداف المشروع

• تأسيس شركة رحلات ومغامرات خارجية مسجلة قانونياً في سلطنة عُمان • بناء سمعة قوية في السلامة والاحترافية والمسؤولية البيئية • تقديم تجارب مشي مناسبة للمبتدئين وحتى المتقدمين • عقد شراكات مع شركات السياحة والفنادق والمدارس والشركات • تحقيق الربحية خلال أول 12-18 شهراً

1.3 الهيكل القانوني والتسجيل (سلطنة عُمان)

سيتم تسجيل المشروع عبر مركز سند كأحد الخيارين التاليين:

SPC (شركة الشخص الواحد) - مناسب لإدارة المالك المباشرة LLC (شركة ذات مسؤولية محدودة) - مناسب للشراكات أو التوسع السياحي

تكاليف التسجيل والرسوم الحكومية التقديرية: 100 - 300 ريال عُمانى SPC: 300 - 500 ريال عُمانى LLC: 300 - 500 ريال عُمانى

(لا تشمل التراخيص السياحية أو التأشيرات أو إيجار المكتب)

1.4 الخدمات المقدمة

• رحلات مشي بإرشاد (نصف يوم وكامل يوم) • استكشاف الأودية وتسلق الجبال • مسارات طبيعية مناسبة للمبتدئين • رحلات متقدمة (موسمية) • رحلات بناء فرق العمل للشركات • برامج خارجية للمدارس والطلاب • رحلات خاصة مخصصة

1.5 السوق المستهدف

• سياح المغامرات • المقيمون والسكان المحليون • المهتمون باللياقة والصحة • المدارس والجامعات • الشركات والمؤسسات

1.6 الميزة التنافسية

- معرفة محلية دقيقة بالمسارات الطبيعية • مرشدون معتمدون ومدربون • تركيز قوي على السلامة وإدارة المخاطر • مجموعات صغيرة وتجارب مخصصة • سياحة بيئية مسؤولة وصديقة للبيئة

1.7 لمحة مالية (ملخص)

تكلفة التأسيس التقديرية: 8,000 - 15,000 ريال عُمانى متوسط سعر الرحلة للفرد: 15 - 40 ريال عُمانى إيراد شهري متوقع: 2,000 - 5,000 ريال عُمانى فترة التعادل: 12-18 شهراً

1.8 الرؤية والرسالة

الرؤية: أن نصبح من أكثر مزوّدي تجارب المشي والمغامرات ثقة واحتراماً في سلطنة عُمان.

الرسالة: تقديم تجارب مشي آمنة وممتعة ومسؤولة بيئياً تربط المشاركين بجمال الطبيعة العُمانية.

2. تفاصيل المشروع - الأهداف، القيمة المقدمة، الخدمات، المعدات وهيكل الفريق

2.1 أهداف المشروع

الأهداف قصيرة المدى (السنة الأولى)

- استكمال جميع إجراءات التسجيل القانونية والتراخيص السياحية في سلطنة عُمان • إطلاق رحلات مشي موجهة بعلامة تجارية واضحة وإجراءات سلامة موحّدة • تكوين فريق أساسي من المرشدين والمساعدين المدربين • بناء شراكات مع الفنادق وشركات السياحة والمنصات الإلكترونية • تحقيق حجوزات شهرية مستقرة والوصول إلى نقطة التعادل التشغيلي

الأهداف متوسطة المدى (السنة 2-3)

- توسيع الرحلات إلى مناطق متعددة (جبال، أودية، مسارات ساحلية) • إدخال برامج بناء فرق العمل للشركات والبرامج الخارجية للمدارس • تطوير حضور إلكتروني قوي مع نظام حجز مسبق • تحسين الهوامش الربحية عبر العملاء المتكررين والشراكات

الأهداف طويلة المدى (السنة 4-5)

- أن تصبح علامة سياحة مغامرات معروفة في سلطنة عُمان • تشغيل رحلات أسبوعية مجدولة بمستويات صعوبة متعددة • إضافة رحلات تخييم ومسارات متعددة الأيام (موسمية) • استكشاف شراكات إقليمية وتعاون سياحي وارد

2.2 القيمة المقدمة (Value Proposition)

يقدم مشروع تنظيم رحلات المشي تجارب خارجية آمنة ومخططة باحترافية، تسمح للمشاركين باستكشاف طبيعة عُمان دون القلق من الترتيبات اللوجستية أو مخاطر السلامة.

عوامل القيمة الأساسية:

- مرشدون محليون معتمدون وذوو خبرة • إجراءات قوية للسلامة والإسعافات الأولية وإدارة المخاطر • مجموعات صغيرة وتجارب شخصية مخصصة • ممارسات سياحة بيئية مسؤولة • تواصل واضح وتنظيم مسبق ودعم للعملاء

2.3 الخدمات وهيكل الرحلات

أولاً: الرحلات القياسية

رحلات المبتدئين المدة: 3-4 ساعات
درجة الصعوبة: سهلة
مناسبة للعائلات والمبتدئين والسياح
السعر: 15 - 20 ريال عُُماني للفرد

رحلات المستوى المتوسط المدة: 5-7 ساعات
درجة الصعوبة: متوسطة
مناسبة للمهتمين باللياقة البدنية
السعر: 20 - 30 ريال عُُماني للفرد

الرحلات المتقدمة / الموسمية المدة: يوم كامل
درجة الصعوبة: صعبة
عدد المشاركين محدود
السعر: 30 - 40 ريال عُُماني للفرد

ثانياً: البرامج المتخصصة

• رحلات بناء فرق العمل للشركات • برامج خارجية للمدارس والجامعات • رحلات خاصة للمجموعات • رحلات تصوير ورحلات شروق الشمس

2.4 المعدات ووسائل النقل ومعدات السلامة

أ. المعدات الأساسية

• حقائب إسعافات أولية متعددة • أجهزة اتصال لاسلكي • أجهزة تحديد المواقع وخرائط المسارات • حبال أمان وخوذ
حماية • معدات طوارئ وإمدادات إنقاذ

ب. النقل والخدمات اللوجستية

• مركبة دفع رباعي (مملوكة أو مستأجرة) • ميزانية وقود وصيانة • نقل المشاركين (خدمة اختيارية إضافية)

التكلفة التقديرية الشهرية المتعلقة بالمركبة: 250 - 500 ريال عُُماني

2.5 هيكل الفريق والموارد البشرية

الهيكل الأولي للفريق

المالك / مدير العمليات • تخطيط المسارات والجداول • الامتثال والتصاريح والشراكات • التسويق وعلاقات العملاء

مرشد الرحلات الرئيسي (1-2) • قيادة المسارات • الإشراف على السلامة • تجربة العملاء

مرشد مساعد / موظف دعم • إدارة المجموعات • التعامل مع المعدات • دعم الطوارئ

2.6 مؤهلات وتدريب المرشدين

- الإسعافات الأولية البرية أو دعم الحياة الأساسي • معرفة دقيقة بالتضاريس المحلية • إجراءات الاستجابة للطوارئ • مهارات التعامل مع العملاء والتواصل • تدريب المسؤولية البيئية

2.7 التكاليف الشهرية التقديرية للموظفين

مرشد رئيسي: 300 - 450 ريال عُُماني
مرشد مساعد: 200 - 300 ريال عُُماني
دعم إداري/تشغيلي: 150 - 250 ريال عُُماني

إجمالي الرواتب التقديرية: 650 - 1,000 ريال عُُماني

3. تحليل SWOT - نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات

3.1 نقاط القوة

ميزة طبيعية فريدة (تضاريس عُمان) إمكانية الوصول إلى بيئات متنوعة — جبال وأودية وأخاديد ومسارات ساحلية — يتيح تقديم منتجات مختلفة طوال العام.

نموذج منخفض الأصول الثابتة مقارنة بالفنادق أو المشاريع السياحية الثقيلة بالنقل، فإن تشغيل رحلات المشي يتطلب أصولاً ثابتة محدودة، مما يقلل من مخاطر رأس المال.

قيمة مدركة عالية لدى العملاء العملاء يقدرّون الإرشاد الآمن والمعرفة المحلية والتجربة المنظمة، مما يسمح بتسعير أعلى مقارنة بالرحلات الذاتية.

قابلية التوسع والمرونة التشغيلية يمكن زيادة عدد الرحلات بإضافة مرشدين وجدول جديدة دون الحاجة إلى استثمارات بنية تحتية كبيرة.

التوافق مع توجهات الصحة والسياحة البيئية الاهتمام المتزايد بالصحة والطبيعة والسفر المستدام يدعم الطلب طويل الأجل.

3.2 نقاط الضعف

الموسمية والاعتماد على الطقس درجات الحرارة المرتفعة في الصيف قد تقلل الطلب أو تقيّد المسارات المتاحة.

مخاطر السلامة والمسؤولية القانونية الأنشطة الخارجية تحمل مخاطر طبيعية، مما يتطلب إجراءات سلامة صارمة وتأمين مناسب.

الحاجة لبناء الثقة بالعلامة التجارية المشغل الجديد يحتاج وقتاً وتسويقاً لاكتساب المصداقية وجذب العملاء ذوي القيمة الأعلى والشركاء.

الاعتماد على كفاءة المرشدين جودة الخدمة وسلامة المشاركين تعتمد بشكل كبير على مهارة المرشدين وتوفرهم.

3.3 الفرص

نمو سياحة المغامرات والتجارب السياح الدوليون والمقيمون يبحثون بشكل متزايد عن التجارب بدلاً من المشاهدة التقليدية.

طلب الشركات والمؤسسات برامج بناء الفرق والتعليم الخارجي والرحلات الصحية توفر حجوزات متكررة وبأعداد كبيرة.

الشراكات مع الفنادق ومنظمي الرحلات قنوات السياحة الوافدة يمكن أن توفر حجوزات مستقرة خلال مواسم الذروة.

الاكتشاف والحجز الرقمي وسائل التواصل الاجتماعي وخرائط Google ومنصات الحجز تقلل تكلفة اكتساب العملاء.

تنوع المنتجات إمكانية التوسع إلى التخييم، الرحلات متعددة الأيام، رحلات التصوير، والورش البيئية.

3.4 التهديدات

تغيرات تنظيمية تشديد التراخيص السياحية أو الأنظمة البيئية قد يزيد تكاليف الامتثال.

المنافسة غير المنظمة المشغلون غير المرخصين قد يخفضون الأسعار ويؤثرون على تصور السوق.

تدهور البيئة الطبيعية الاستخدام المفرط للمسارات الشهيرة قد يؤدي إلى قيود أو مخاطر سمعة.

تقلبات الاقتصاد والسفر الطلب السياحي قد يتأثر بعوامل إقليمية أو عالمية.

3.5 الدلالات الاستراتيجية للتحليل

نقاط القوة والفرص تدعم التموضع كخدمة عالية القيمة قائمة على الشراكات. نقاط الضعف تتطلب الاستثمار في أنظمة السلامة والتأمين وتدريب المرشدين. التهديدات تؤكد أهمية الالتزام التنظيمي والاستدامة والتميز في الجودة.

4. التوقعات المالية - تكاليف التأسيس والمصروفات التشغيلية وتوقعات 5 سنوات

جميع الأرقام تقديرية بالريال العُماني ومبنية على افتراضات محافظة تناسب سوق السياحة في سلطنة عُمان.

4.1 تكاليف التأسيس لمرة واحدة (الاستثمار الأولي)

أولاً: تسجيل النشاط والتراخيص

حجز الاسم التجاري: 10 - 20 ريال عُماني
السجل التجاري: 30 - 150 ريال عُماني
غرفة التجارة: 100 - 200 ريال عُماني
رسوم خدمات سند: 50 - 100 ريال عُماني
ترخيص النشاط السياحي: 200 - 500 ريال عُماني
تصاريح البلدية: 50 - 150 ريال عُماني

إجمالي التسجيل والتراخيص: 440 - 1,200 ريال عُماني

ثانياً: المعدات والسلامة والهوية التجارية

معدات السلامة والإسعافات الأولية: 500 - 1,000 ريال عُُماني
أجهزة الاتصال وGPS: 350 - 700 ريال عُُماني
معدات المشي وقطع الغيار: 300 - 600 ريال عُُماني
الزّي الرسمي والملابس الموحّدة: 200 - 400 ريال عُُماني
الموقع الإلكتروني ونظام الحجز: 300 - 600 ريال عُُماني
مواد الهوية التسويقية: 200 - 500 ريال عُُماني

المجموع الفرعي (المعدات والهوية): 1,850 - 3,800 ريال عُُماني

ثالثاً: المركبة والتأمين

مركبة دفع رباعي (مستعملة أو عقد إيجار): 3,000 - 6,000 ريال عُُماني
التأمين الأولي (مسؤولية + مركبة): 500 - 1,000 ريال عُُماني
تصاريح ومصاريف متنوعة: 200 - 400 ريال عُُماني

المجموع الفرعي (النقل والتأمين): 3,700 - 7,400 ريال عُُماني

إجمالي تكلفة التأسيس التقديرية

الحد الأدنى: حوالي 8,000 ريال عُُماني
الحد الأعلى: حوالي 15,000 ريال عُُماني

4.2 المصروفات التشغيلية الشهرية

رواتب المرشدين والموظفين: 650 - 1,000 ريال عُُماني
وقود وصيانة المركبة: 250 - 500 ريال عُُماني
التأمين (الجزء الشهري): 80 - 150 ريال عُُماني
التسويق والإعلانات: 150 - 300 ريال عُُماني
صيانة المعدات: 50 - 100 ريال عُُماني
الاتصالات والإنترنت: 30 - 60 ريال عُُماني
مصروفات إدارية ومكتبية: 80 - 150 ريال عُُماني
مصاريف متنوعة: 100 - 200 ريال عُُماني

إجمالي المصروفات الشهرية: 1,390 - 2,460 ريال عُُماني

4.3 افتراضات الإيرادات

متوسط سعر المشارك: 25 ريال عُُماني
عدد المشاركين في الرحلة: 10 - 15 شخصاً
عدد الرحلات أسبوعياً: 3 - 5 رحلات
عدد أسابيع التشغيل شهرياً: 4 أسابيع

4.4 توقعات الإيرادات الشهرية

سيناريو متحف: 2,000 - 2,500 ريال عُُماني
سيناريو متوقع: 3,500 - 4,500 ريال عُُماني
موسم الذروة: 5,000 - 6,500 ريال عُُماني

4.5 الربح الشهري المتوقع

السيناريو المتحف: صافي ربح يقارب 200 ريال عُُماني
السيناريو المتوقع: صافي ربح يقارب 1,900 ريال عُُماني
موسم الذروة: صافي ربح يقارب 3,600 ريال عُُماني

4.6 تحليل نقطة التعادل

متوسط الربح الشهري المتوقع: 1,500 - 2,000 ريال عُُماني
حجم الاستثمار: 8,000 - 15,000 ريال عُُماني

فترة التعادل التقديرية: 10 - 16 شهراً

4.7 التوقع المالي لخمس سنوات (ملخص)

السنة الأولى: إيرادات 40,000 - 50,000 | صافي ربح 10,000 - 15,000 ريال عُُماني
السنة الثانية: إيرادات 55,000 - 65,000 | صافي ربح 15,000 - 22,000 ريال عُُماني
السنة الثالثة: إيرادات 75,000 - 90,000 | صافي ربح 22,000 - 32,000 ريال عُُماني
السنة الرابعة: إيرادات 100,000 - 120,000 | صافي ربح 32,000 - 45,000 ريال عُُماني
السنة الخامسة: إيرادات 130,000+ | صافي ربح 45,000 - 65,000 ريال عُُماني

تفترض السنوات 3-5 زيادة عدد المرشدين وارتفاع وتيرة الرحلات والعقود المؤسسية.

5. تحليل العملاء - الخصائص الديموغرافية والسلوك والاحتياجات والتقسيم

5.1 سياق السوق (سياحة المغامرات في عُمان)

يقوم سوق سياحة المغامرات في سلطنة عُمان على مزيج من السياح الدوليين والمقيمين والعُمانيين الباحثين عن أنشطة خارجية وصحية وتجارب عملية. وأصبح المشي الجبلي يُنظر إليه ليس فقط كنشاط ترفيهي بل أيضاً كنشاط لياقة بدنية واجتماعي ونمط حياة.

أنماط الطلب تشير إلى:

• نشاط قوي خلال فصل الشتاء ومواسم الاعتدال • مشاركة أعلى خلال عطلات نهاية الأسبوع والعطل الرسمية • اهتمام متزايد بالأنشطة الجماعية المنظمة والأمنة

5.2 الخصائص الديموغرافية للعملاء

أولاً: التقسيم العمري

18-25 سنة (الطلاب والمستكشفون الشباب) • تحفزهم التجارب الاجتماعية والأسعار المناسبة • تأثير مرتفع لوسائل التواصل الاجتماعي • يفضلون الرحلات الجماعية والمسارات السهلة

26-40 سنة (المهنيون والمقيمون) • الشريحة الأساسية للإيرادات • مدفوعون بالصحة واللياقة • مستعدون للدفع مقابل الجودة والسلامة والراحة

41-55 سنة (العائلات والمهتمون بالصحة) • يفضلون الرحلات الموجهة منخفضة المخاطر • يقدّرون السلامة والتنظيم والراحة

ثانياً: التقسيم الجغرافي

• محافظة مسقط (القاعدة الرئيسية) • المناطق السياحية مثل نزوى والجبل الأخضر وجبل شمس • الوجهات الساحلية والأودية (موسمية)

5.3 دوافع العملاء وسلوكهم

الدوافع الأساسية

• اللياقة البدنية والصحة النفسية • استكشاف الطبيعة والتصوير • التواصل الاجتماعي والأنشطة الجماعية • الترابط المؤسسي والتعليم

سلوك الحجز

• اكتشاف عبر إنستغرام ومحرك Google • تفضيل برامج واضحة وجدول مفصل وأسعار محددة • اعتماد كبير على التقييمات والتوصيات

5.4 احتياجات العملاء ونقاط الألم

الاحتياجات الأساسية

• السلامة والإرشاد الاحترافي • وضوح مستوى الصعوبة والتوقيت والمتطلبات • نقل وتنظيم موثوق • أسعار مناسبة مقابل القيمة

المشكلات التي يتم حلها

• نقص المعرفة بالمسارات المحلية • مخاوف السلامة في الرحلات الذاتية • مجموعات غير منظمة • تسعير غير واضح أو متغير

5.5 تقسيم العملاء

الشريحة 1: السياح الدوليون • إقامة قصيرة واستعداد أعلى للدفع • يفضلون التجارب المنظمة ذات المناظر الطبيعية • غالباً يحجزون عبر الفنادق أو الوكلاء

الشريحة 2: المقيمون • مشاركون منتظمون • يبحثون عن نشاط أسبوعي ولياقة بدنية • قابلية عالية للتكرار

الشريحة 3: العقائيون • يفضلون الأنشطة العائلية والجماعية • مشاركة موسمية واضحة • حساسية للسعر مع ولاء مرتفع

الشريحة 4: الشركات والمؤسسات • حجوزات جماعية • عقود بهوامش ربح أعلى • تركيز قوي على السلامة والاحترافية

5.6 شخصيات العملاء (أمثلة توضيحية)

سارة (موظفة مقيمة، 34 سنة) • تمارس المشي في عطلة نهاية الأسبوع • تهتم بالأمان وتجربة المجموعة • تحجز 1-2 مرة شهرياً

خالد (مهتم باللياقة من السكان المحليين، 28 سنة) • نمط حياة نشط • يتفاعل مع عروض وسائل التواصل الاجتماعي • مهتم بالمسارات الصعبة

مدير موارد بشرية في شركة • يحجز رحلات بناء فرق العمل • يهتم بالموثوقية والتأمين والتنظيم

6. الخطة التسويقية - الاستهداف والقنوات والتسعير واستراتيجية النمو

6.1 تموضع العلامة التجارية والهوية

بيان تموضع العلامة التجارية: مشغل سياحة مغامرات ورحلات مشي موثوق يضع السلامة أولاً ويقدم تجارب خارجية منظمة عبر أبرز المواقع الطبيعية في سلطنة عُمان.

قيم العلامة التجارية: السلامة والاحترافية • المسؤولية البيئية • المعرفة المحلية الأصيلة • الموثوقية والشفافية

أصول العلامة التجارية: • شعار احترافي وألوان مستوحاة من الطبيعة • زي موحد للمرشدين ومعدات سلامة تحمل العلامة • محتوى تصوير فوتوغرافي وفيديو عالي الجودة • أسلوب تواصل ثابت (تعليمي، ملهم، موثوق)

6.2 استراتيجية الاستهداف

السياح الدوليون — الهدف: حجوزات عالية القيمة — الرسالة: آمنة ومناظر خلابة وتجربة لا تُنسى
المقيمون — الهدف: مشاركة متكررة — الرسالة: لياقة ومجتمع ومغامرة
العقائيون — الهدف: نمو المجموعات — الرسالة: اكتشف عُمان بمسؤولية
الشركات والمدارس — الهدف: عقود جماعية — الرسالة: منظمة ومؤمنة وموثوقة

6.3 استراتيجية التسعير

نموذج التسعير: قائم على التجربة

رحلات المبتدئين: 15 - 20 ريال عُماني للفرد
رحلات المستوى المتوسط: 20 - 30 ريال عُماني للفرد
الرحلات المتقدمة/المتخصصة: 30 - 40 ريال عُماني للفرد
المجموعات الخاصة أو الشركات: عروض سعر مخصصة

تكتيكات التسعير: • خصومات الحجز المبكر • حوافز الأسعار الجماعية • باقات موسمية (برامج الشتاء)

6.4 القنوات التسويقية

أولاً: التسويق الرقمي (الأساسي)

إنستغرام وتيك توك • مقاطع المسارات والطائرات بدون طيار • نصائح السلامة والاستعداد للرحلات • شهادات وتجارب المشاركين

Google Business Profile وتحسين الظهور • التقييمات والاكتشاف المحلي • الظهور في نتائج "رحلات مشي في عُمان" الموقع الإلكتروني والحجز الإلكتروني • برامج واضحة ومستويات صعوبة محددة • تأكيدات حجز تلقائية

ثانياً: الشراكات والقنوات المباشرة

• الفنادق والمنتجعات • منظمو الرحلات ووكلاء السفر • الأندية الرياضية ومراكز العافية • المدارس والجامعات والشركات

6.5 الاستراتيجية الترويجية

مرحلة الإطلاق • رحلات تعريفية مجانية محدودة • رحلات باستضافة مؤثرين • شراكات مع مكاتب الاستقبال في الفنادق
العروض المستمرة • خصومات ولاء للمشاركين المتكررين • حوافز الإحالة • باقات صحة ورفاهية للشركات

6.6 الخطة الموسمية للتسويق

الشتاء — طلب مرتفع — رحلات طبيعية مميزة
الربيع/الخريف — طلب متوسط — رحلات لياقة واجتماعية
الصيف — طلب منخفض — مسارات ساحلية والتخطيط وصناعة المحتوى

6.7 خارطة النمو (5 سنوات)

السنة 1 — بناء الثقة والسلامة — حجوزات مستقرة
السنة 2 — شراكات — حجم أكبر
السنة 3 — تشغيل بعدة مرشدين — انتشار أوسع
السنة 4 — رحلات متعددة الأيام — هوامش أعلى
السنة 5 — سلطة علامة تجارية — توسع إقليمي

6.8 توزيع ميزانية التسويق

الإعلانات الرقمية: 150 - 250 ريال عُماني شهرياً
المحتوى الإعلامي: 100 - 150 ريال عُماني شهرياً
الشراكات والفعاليات: 50 - 100 ريال عُماني شهرياً

7. الخاتمة والجدول الزمني للتنفيذ

7.1 الجدول الزمني للتنفيذ

التسجيل والتراخيص: 2-4 أسابيع
تجهيز المعدات والإعداد: 2-3 أسابيع
تدريب المرشدين: 1-2 أسبوع
الإطلاق التجريبي: أسبوعان
بدء التشغيل الكامل: الشهر 2-3

7.2 الملاحظات الختامية

توضح خطة مشروع تنظيم رحلات المشي هذه فرصة قابلة للتوسع، منخفضة رأس المال، وعالية الأثر ضمن قطاع سياحة المغامرات في سلطنة عُمان. ومن خلال الالتزام بمعايير السلامة الصارمة، وبناء شراكات قوية، وتنفيذ تسويق فعال، يمكن للمشروع تحقيق الربحية خلال السنة الأولى والنمو ليصبح علامة خارجية معروفة على مستوى السلطنة.