

# **كيفية بدء مطعم تيكا بحريني في عمان**

## **1. الملخص التنفيذي**

### **1.1 نظرة عامة على المشروع**

مطعم التيكا البحريني هو مشروع مطعم يقدم خدمة الأكل داخل المطعم وخدمة الطلبات الخارجية، ويختص في تقديم التيكا البحرينية الأصلية والمشويات على الفحم مع المرافق التقليدية لمطبخ الخليج. يركز المطعم على تيكا الدجاج ولحم البقر المشوي على الفحم، والمتبل باستخدام بهارات بحرينية وطرق تحضير تقليدية، مما يمنحه نكهة مميزة تختلف عن مطاعم الكباب والشاورما المنتشرة في عمان.

يستهدف المشروع الزبائن الباحثين عن المأكولات الخليجية الأصلية، والوجبات السريعة التي تُحضر طازجة، مع جودة ثابتة وأسعار مناسبة. سيعمل المطعم في موقع حضري ذات حركة مرور عالية، لتلبية طلبات الغداء والعشاء والطلبات الخارجية.

### **1.2 الهيكل القانوني والتنظيمي للمشروع**

سيتم تسجيل المشروع في سلطنة عمان عبر مركز سند كأحد الشكلين التاليين: - مؤسسة فردية (SPC) - مناسبة للمطعم التي يديرها المالك بنفسه - شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC) - موصى بها في حال وجود شركاء أو خطط للتوسيع وفتح فروع متعددة

تقدير تكاليف التسجيل والرسوم الحكومية (باستثناء التأشيرات والإيجار) بما يلي: - المؤسسة الفردية: 100 - 300 ريال عُماني - الشركة ذات المسؤولية المحدودة: 300 - 500 ريال عُماني

تشمل هذه التكاليف إجراءات مركز سند، والتسجيل في وزارة التجارة والصناعة وترويج الاستثمار، وعضوية غرفة تجارة وصناعة عمان.

### **1.3 المنتجات والخدمات الرئيسية**

- تيكا دجاج بحريني (مشوي على الفحم)
- تيكا لحم بقري بحريني
- أطباق تيكا مشكلة
- خبز خبز/سمون طازج
- صلصة الثوم، الطحينة، والصلصات الحارة الخاصة بالمطعم
- مشروبات غازية وليب
- طلبات خارجية وخدمات تموين محدودة

### **1.4 السوق المستهدف**

- الموظفون (وجبات الغداء والعشاء)
- العائلات الباحثة عن المأكولات الخليجية
- المقيمون من البحرين ودول مجلس التعاون
- فئة الشباب المفضلين للأكلات المشوية

## **1.5 نقاط التميز التنافسية**

- تتبيلة بحرينية أصلية وطريقة شوي تقليدية
- الاعتماد على الفحم في الطهي لإبراز النكهة
- قائمة طعام بسيطة ومركزة تعزز السرعة والثبات في الجودة
- أسعار مناسبة للوجبات اليومية
- طلب مرتفع على الوجبات الخارجية

## **1.6 لمحه مالية مختصرة**

- تكلفة التأسيس التقديري: 45,000 - 25,000 ريال عُماني
- متوسط الإيرادات الشهرية: 4,000 - 9,000 ريال عُماني
- فترة استرداد رأس المال: 14 - 20 شهراً
- الرؤية خلال 5 سنوات: بناء علامة مطاعم تيكا بحرينية متعددة الفروع في عُمان

## **1.7 الرؤية والرسالة**

**الرؤية:** أن يصبح المطعم العلامة الأكثر شهرة في عُمان لتقديم التيكا البحرينية، المعروفة بالأصالة والثبات في الجودة.

**الرسالة:** تقديم تيكا بحرينية مشوية طازجة باستخدام وصفات تقليدية ومكونات عالية الجودة، مع خدمة سريعة وفعالة.

## **2. تفاصيل المشروع - المفهوم، قائمة الطعام، المطبخ، المعدات وهيكل الموظفين**

### **2.1 مفهوم المطعم ونوعية الخدمة**

سيعمل مطعم التيكا البحريني كنقطة مطعم بسيط للأكل داخل المطعم مع تركيز قوي على الطلبات الخارجية، وفُهياً لعمليات الشوي على الفحم بكتافة عالية. يركز المفهوم على الأصالة والسرعة والثبات في الجودة بدلاً من تقديم قائمة طعام كبيرة.

**أسلوب الخدمة:** - استقبال مباشر للأكل داخل المطعم (جلسات بسيطة) - حجم عالي من الطلبات الخارجية - توصيل محدود (بسائقين خاصين أو عبر المنصات في مراحل لاحقة)

**خصائص الموقعاً المثالي:** - وضوح على شارع رئيسي - قرب المكاتب أو التجمعات السكنية - مساحة المعدل: 40-70 متراً مربعاً كحد أدنى - قابلية جيدة للتهوية بسبب استخدام الفحم

### **2.2 هيكلة قائمة الطعام واستراتيجية المنتجات**

**القائمة الأساسية (مركزة وقابلة للتكرار):** - تيكا دجاج (بالطريقة البحرينية): - ربع / نصف / كامل - تتبيلة تقليدية ببهارات خلبيّة - تيكا لحم بقرى: - قطع مختارة، مشوية على الفحم - **أطباق تيكا مشكلة:** - مزيج دجاج + لحم

**الإضافات والمرافق:** - خبز خبز / سمون - طماطم وبصل مشوي - صلصة الثوم، الطحينة، والصلصة الحارة

**المشروبات:** - مشروبات غازية - لبن

**متوسط أسعار البيع:** - الوجبات الفردية: 1.800 - 2.800 ريال عُماني - الأطباق الكبيرة: 4.000 - 6.500 ريال عُماني

### 2.3 تصميم المطبخ وتدفق العمل

**المناطق الرئيسية:** - تجهيز اللحوم النيئة والتبيل - محطة الشوي على الفحم - منطقة تسخين الخبز وتجهيز الأطباق - محطة الصلصات والتزيين - منطقة التغليف والطلبات الخارجية

**مبدأ التشغيل:** تدفق خطي من التحضير ← الشوي ← التقديم، لتقليل التداخل، منع التلوث المتبادل، وتقليل وقت الانتظار.

### 2.4 متطلبات المعدات والبنية الأساسية

**المعدات الرئيسية للمطبخ (تكاليف تقديرية):** - شواية فحم تجارية: 1,200 - 2,500 ريال عُماني - شفاط ودخان ومدخنة: 1,000 - 2,000 ريال عُماني - ثلاجة لحفظ اللحوم: 600 - 1,200 ريال عُماني - فريزر عميق: 400 - 800 ريال عُماني - طاولات تحضير من الستانلس ستيل: 300 - 600 ريال عُماني - سخان أرز / خبز: 200 - 400 ريال عُماني - أدوات ومستلزمات المطبخ: 300 - 500 ريال عُماني - نظام نقاط بيع (POS): 300 - 600 ريال عُماني

### 2.5 هيكل الموظفين والموارد البشرية

**الهيكل العبدائي للفريق:** - مدير المطعم / المالك: - الإشراف اليومي والالتزام باللوائح - التنسيق مع الموردين - إدارة النقد - معلم شواي (مختص تيكا): - الشوي على الفحم - ضمان ثبات التبillaة والطعم - مساعد طباخ (2-1 موظفين): - التحضير، الخبز، الصلصات - كاشير / مستلم طلبات: - تشغيل نظام نقاط البيع - خدمة العملاء - عامل نظافة / مساعد: - النظافة وإدارة المخلفات

### 2.6 التكلفة الشهرية التقديرية للموظفين

- معلم الشواي: 250 - 350 ريال عُماني
- مساعد طباخ (لكل موظف): 180 - 250 ريال عُماني
- كاشير: 150 - 220 ريال عُماني
- عامل نظافة: 120 - 180 ريال عُماني

**إجمالي الرواتب الشهرية:** 900 - 1,400 ريال عُماني

---

## 3. تحليل SWOT - مطعم التيكا البحريني في عمان

### 3.1 نقاط القوة

**نقطة بحرينية أصلية** التتبيلات التقليدية والشوي على الفحم يميزان المطعم بوضوح عن مطاعم الكباب والشاورما العامة.

**قائمة مركزة = كفاءة تشغيلية** قائمة محددة تحسن السرعة، وثبات الجودة، وسهولة تدريب الموظفين، والتحكم في التكاليف.

**طلب مرتفع على الوجبات الخارجية** منتجات التيكا مناسبة للتغليف والنقل، ما يعزز مبيعات الطلبات الخارجية والطلبات المسبقة.

**جاذبية الرائحة والمظهر الشوي** على الفحم يجذب الزبائن المارين ويزيد من الشراء الاندفاعي.

**قابلية التوسيع** يمكن تكرار النموذج في موقع متعدد بصفات ومعايير تشغيل موحدة.

### 3.2 نقاط الضعف

**متطلبات التهوية وإدارة الدخان** استخدام الفحم يتطلب أنظمة شفط قوية، ما يزيد تكاليف التجهيز والصيانة.

**الاعتماد على معلم شواي ماهر** ثبات الطعام يعتمد بشكل كبير على خبرة معلم الشواي.

**حساسية تكاليف اللحوم** تقلب أسعار الدجاج واللحم يؤثر مباشرة على الهوامش.

**تنوع محدود في القائمة** قد يبحث بعض الزبائن عن خيارات أوسع خارج نطاق التيكا.

### 3.3 الفرص

**نمو الطلب على المأكولات الخليجية** تفضيل متزايد للنكهات الإقليمية الأصلية مقارنة بالوجبات السريعة.

**الطلب العائلي والجماعي** الأطباق الكبيرة تشجع على ارتفاع قيمة الفاتورة والطلبات الجماعية.

**التمويل والطلبات المؤسسية** غداء الشركات والمناسبات توفر مبيعات بكميات كبيرة.

**سرد قصة العلامة** التركيز على التراث البحريني وتقنيات الشوي يعزز الولاء.

**التوسيع بفروع متعددة** الوصفات الموحدة تسهل التوسيع داخل مسقط وبقية المدن.

### 3.4 التهديدات

**منافسة شديدة** مطاعم الكباب والشاورما والمشاوي تتنافس على السعر.

**مخاطر الامتثال التنظيمي** قد تتشدد لوائح البلدية والدفاع المدني المتعلقة باستخدام الفحم.

**تذبذب الطلب الموسمى** الطقس الحار قد يقلل الإقبال على الجلوس داخل المطعم.

**دوران العمال** الاحتفاظ بعمالة الشوي العاشرة قد يكون تحدياً.

### 3.5 الدلالات الاستراتيجية

• تدعم نقاط القوة والفرص تمويلاً مميّزاً ضمن فئة المطاعم غير الرسمية.

• تتطلب نقاط الضعف استثماراً في التدريب وإجراءات التشغيل القياسية وبدائل للكوادر.

• تؤكد التهديدات أهمية الالتزام، والتعاقدات مع الموردين، والتميز الواضح للعلامة.

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

جميع الأرقام تقديرية وبالريال العماني، ومبنية على ظروف السوق في سلطنة عمان وافتراضات تحفظية.

##### **4.1 تكاليف التأسيس لمرة واحدة (الاستثمار المبدئي)**

**أولاً: التسجيل والتراخيص** - حجز الاسم التجاري: 10 - السجل التجاري: 20 - رسوم مخخصة (رسوم عضوية غرفة تجارة وصناعة عمان: 100 - رسوم مركز سند: 50 - الرخصة البلدية (نشاط مطعم): 300 - رسوم مركز سند: 200 (لمدة 2 سنة) - رسوم مرخصة البلدية (نشاط مطعم): 150 - مخالفات الدفاع المدني وسلامة الغذاء: 100 - مخالفات الدفاع المدني وسلامة الغذاء: 300

**إجمالي التسجيل والتراخيص:** 440 - 1,070 ريال عماني (باستثناء التأشيرات)

**ثانياً: تجهيز المحل والبنية الأساسية** - عربون إيجار المحل (3-6 أشهر): 2,000 - 4,500 - التشتيبات الداخلية وال blat: 2,000 - 1,000 - أنظمة الشفط والمدخنة والقنوات: 2,000 - 4,000 - الأعمال الكهربائية والسباكية: 1,000 - 5,000 - الجلسات والأثاث: 1,000 - 2,000 - اللوحة الخارجية والهوية البصرية: 400 - 1,000

**إجمالي التجهيز:** 11,400 - 21,500 ريال عماني

**ثالثاً: معدات المطبخ** - شواية فحم: 1,200 - 2,500 - التبريد (ثلاجة + فريزر): 1,000 - 2,000 - طاولات تحضير ومغاسل: 300 - 600 - معدات وأدوات صغيرة: 500 - 800 - نظام نقاط بيع (POS): 800 - 1,500

**إجمالي المعدات:** 3,800 - 7,400 ريال عماني

**رابعاً: ما قبل الافتتاح ورأس المال التشغيلي** - المواد الخام الأولية: 600 - 1,200 - مواد التغليف والاستهلاكات: 300 - 600 - الفحوصات الطبية وبطاقات الصحة للموظفين: 200 - 400 - التسويق والافتتاح: 300 - 700 - احتياطي طوارئ: 2,000 - 1,000

**إجمالي ما قبل الافتتاح:** 2,400 - 4,900 ريال عماني

**إجمالي تكلفة التأسيس التقديرية:** - الحد الأدنى: حوالي 25,000 ريال عماني - الحد الأعلى: حوالي 45,000 ريال عماني

##### **4.2 المصروفات التشغيلية الشهرية**

- رواتب الموظفين: 900 - 1,400
- المواد الخام (تكلفة البضاعة المباعة): 1,200 - 2,200
- إيجار المحل: 600 - 1,200
- الكهرباء والمياه: 150 - 300
- الفحم والغاز: 120 - 250
- الصيانة والنظافة: 100 - 200
- التسويق والعروض: 120 - 250
- الإنترنت ونظام نقاط البيع: 30 - 60
- مصروفات متفرقة: 150 - 300

**إجمالي المصروفات الشهرية:** 3,490 - 6,160 ريال عماني

#### **4.3 افتراضات الإيرادات**

- متوسط قيمة الطلب:
- وجبات فردية: 2.200 ريال عُماني
- أطباق كبيرة: 5.000 ريال عُماني
- متوسط الطلبات اليومية:
  - تحفظي: 70 طلباً
  - متوقع: 110 طلبات
  - متفائل: 160 طلباً
- عدد أيام التشغيل: 30 يوماً شهرياً

#### **4.4 توقعات الإيرادات الشهرية**

- سيناريو تحفظي: حوالي 4,600 ريال عُماني
- سيناريو متوقع: حوالي 7,300 ريال عُماني
- سيناريو متفائل: حوالي 10,500 ريال عُماني

#### **4.5 صافي الربح الشهري التقديرى**

- تحفظي: ربح 100 ريال عُماني
- متوقع: ربح 2,500 ريال عُماني
- متفائل: ربح 4,400 ريال عُماني

#### **4.6 تحليل نقطة التعادل**

- متوسط صافي الربح الشهري المتوقع: 2,000 - 2,700 ريال عُماني
- إجمالي الاستثمار: 45,000 - 25,000 ريال عُماني

**فترة استرداد رأس المال المتوقعة:** 14 - 20 شهراً

#### **4.7 التوقعات المالية لخمس سنوات (ملخص)**

- السنة الأولى: إيرادات 90,000 - 80,000 | صافي ربح 25,000 - 18,000
- السنة الثانية: إيرادات 110,000 - 95,000 | صافي ربح 35,000 - 25,000
- السنة الثالثة: إيرادات 150,000 - 130,000 | صافي ربح 50,000 - 35,000
- السنة الرابعة: إيرادات 200,000 - 170,000 | صافي ربح 70,000 - 50,000
- السنة الخامسة: إيرادات 220,000 + 100,000 - 75,000 | صافي ربح 100,000 - 220,000

تفترض السنوات 3-5 تحسين القائمة، نمو خدمات التموين، والتحفيظ لافتتاح فرع ثانٍ.

---

### **5. تحليل العملاء - السوق المستهدف لمطعم التيكا البحريني**

#### **5.1 نظرة عامة على السوق (سياق عمان)**

الطلب على اللحوم المشوية والمأكولات الخليجية قوي في مسقط ومعرض المدن الرئيسية، مدفوعاً بحركة الغداء للموظفين، وتفضيل العائلات لتناول العشاء خارج المنزل، وثقافة الطلبات الخارجية. يحتل التيكا البحريني موقعًا مناسباً بين الوجبات السريعة والمطاعم كاملة الخدمة، حيث يجمع بين السرعة والأصالة والقيمة.

**الдинاميكيات الرئيسية للسوق:** - طلب مرتفع على الغداء في أيام الأسبوع بالقرب من المكاتب والورش - إقبال عائلي قوي في المساء وعطلات نهاية الأسبوع - الطلبات الخارجية والطلبات المسبقة مصدر إيرادات أساسي - تفضيل الأطعمة المشوية على الفحم والطاژة مقارنة بالمقلية

## 5.2 الخصائص الديموغرافية للعملاء

**أولاً: الفئات العمرية - 20-30 سنة (طلاب ومهنيون في بداية مسيرتهم):** - وعي بالسعر وتكرار مرتفع للشراء - يفضلون الطلبات الخارجية والوجبات المتأخرة - **45-51 سنة (المهنيون الأساسيون والعائلات):** - أعلى قدرة إنفاق - يفضلون الأطباق الكبيرة والوجبات العائلية - **60-66 سنة (مرتادو المطعم التقليدية):** - يقدرون الأصالة والثبات في الطعام - يفضلون الأكل داخل المطعم والنكهات المألوفة

**ثانياً: مستويات الدخل والإنفاق** - دخل منخفض (أقل من 400): إنفاق نموذجي 1.800 - 2.200 ريال عماني - دخل متوسط (400 - 900): إنفاق نموذجي 2.200 - 4.000 ريال عماني - دخل متوسط مرتفع (+900): إنفاق نموذجي 4.000 - 6.500 ريال عماني

## 5.3 سلوك العملاء وأنماط الشراء

**أوقات الذروة:** - الغداء: 12:00 ظهراً - 3:30 عصراً - العشاء: 7:00 مساءً - 11:00 مساءً

**أنواع الطلبات:** - الغداء: وجبات تيكا فردية - العشاء: أطباق مشكلة وطلبات عائلية - عطلات نهاية الأسبوع: ارتفاع متوسط قيمة الفاتورة

**معدلات التكرار:** - الموظفون: 4 مرات أسبوعياً - العائلات: 2 مرة أسبوعياً

## 5.4 احتياجات العملاء ونقاط الألم

**الاحتياجات:** - طعام مشوي طازج (غير معاد تسخينه) - أحجام حرص عادلة - خدمة سريعة - بيئة نظيفة لتناول الطعام

**نقاط الألم التي يحلها النموذج:** - تذبذب الطعام في مطاعم المشاوي العامة - الأسعار المرتفعة في المطعم غير الرسمية - أوقات انتظار طويلة خلال ساعات الذروة

## 5.5 تقسيم العملاء

- **الشريحة 1: الموظفون**
  - يقدرون السرعة والثبات
  - يفضلون وجبات تيكا الدجاج
- **الشريحة 2: العائلات**
  - يفضلون الأطباق الكبيرة والأكل داخل المطعم
  - يهتمون بالنظافة وراحة الجلسات
- **الشريحة 3: المقيمون من دول الخليج والبحرين**
  - يبحثون عن النكهة الأصلية
  - ولاء مرتفع في حال مطابقة الطعام للتوقعات
- **الشريحة 4: عملاء الطلبات الخارجية والتمويلين**
  - مكاتب، مناسبات، تجمعات
  - أحجام كبيرة وإمكانية تكرار عالية

## 5.6 شخصيات العملاء (Personas)

### الشخصية أ - خالد (مدير مكتب، 38 عاماً):

- يشتري الغداء 3 مرات أسبوعياً
- يطلب وجبات تيكا الدجاج
- يقدر السرعة وحجم الحصة

### الشخصية ب - عائشة (أم، 42 عاماً):

- عشاء عائشي في عطلات نهاية الأسبوع
- تطلب أطباقاً مشكلة

تهتم بالنظافة والثبات في الجودة

### الشخصية ج - يوسف (مقيم خليجي، 35 عاماً):

- وفي للطعم البحريني الأصيل
- مستعد للتنقل مقابل الجودة

## 6. خطة تسويق مخصصة - مطعم التيكا البحريني

### 6.1 تمويع العلامة التجارية والهوية

**بيان التموضع:** مطعم تيكا بحريني أصيل يعتمد على الشوي على الفحم، ويقدم طعاماً ثابتاً وجودة عالية بسرعة ونظافة وقيمة مناسبة.

**شخصية العلامة:** أصيلة وتقلدية - حرص صادقة ومشبعة - طعم موثوق - مناسبة للعائلات

**عناصر الهوية:** - اسم علامة تجارية عربي بالدرجة الأولى مع تهجة إنجليزية - عناصر بصرية مستوحاة من ثقافة الشوي البحرينية - إبراز الشواية المفتوحة لإظهار الطهي على الفحم - زي موحد وتغليف يحمل هوية العلامة

### 6.2 استراتيجية الاستهداف

- الموظفون:** زيادة حجم مبيعات الغداء | رسالة: سريع، مشبع، ثابت
- العائلات:** مبيعات العشاء ونهاية الأسبوع | رسالة: نظيف، أصيل، موثوق
- المقيمون من الخليج والبحرين:** بناء الولاء | رسالة: الطعام البحريني الحقيقي
- التمويل والمجتمعات:** مبيعات عالية الهامش | رسالة: كعوبات، التزام، في الوقت

### 6.3 استراتيجية التسويق وهندسة القائمة

- الحفاظ على تسويير قائم على القيمة وليس الخصومات
- التركيز على الأطباق الكبيرة لرفع متوسط الفاتورة
- تقليل تعقيد القائمة لحماية الهوامش

**إجراءات تسويير تكتيكية:** - تسويير خاص لوجبات الغداء خلال أيام الأسبوع - عروض أطباق عائلية في عطلة نهاية الأسبوع - بيع إضافي للصلصات والخبز

## 6.4 قنوات التسويق

**أولاً: التسويق الرقمي (أساسي)** - إنستغرام وتيك توك - قصص يومية (الشوي، الدخان، التحضير) - مقاطع قصيرة تُبرز الأصلية - تعاون مع صفحات الطعام المحلية

- خرائط جوجل والتقييمات
- تحسين الموقعة
- بطاقات طلب التقييم عند الدفع
- واتساب بزنس

- مشاركة القائمة
- الطلبات المسبقة والتموين

**ثانياً: التسويق المحلي وغير الرقمي** - لوحات خارجية واضحة - لوحات قائمة مرئية من الشارع - توزيع منشورات في المكاتب والورش - المشاركة في المهرجانات الغذائية

## 6.5 استراتيجية العروض الترويجية

**مرحلة الإطلاق (أول 60-90 يوماً):** - أطباق خاصة لأسبوع الافتتاح - مشروب مجاني مع الوجبة - أمسيات تذوق للمؤثرين

**العروض المستمرة:** - بطاقات ولاء (اشتر 10 وجبات واحصل على واحدة مجاناً) - عروض الوجبات العائلية - باقات غداء للشركات

## 6.6 الشراكات والتحالفات

- المكاتب والمجمعات التجارية
- منظمو الفعاليات
- مؤردو المشروبات المطليون
- منصات التوصيل (بشكل انتقائي)

## 6.7 خارطة نمو المبيعات والعلامة (5 سنوات)

- السنة الأولى: بناء الوعي | حركة يومية مستقرة
- السنة الثانية: الولاء والتمويل | هوماينش أعلى
- السنة الثالثة: فرع ثانٍ | توسيع جغرافي
- السنة الرابعة: مطبخ مركزي | ضبط التكاليف
- السنة الخامسة: علامة متعددة الفروع | حضور إقليمي

## 6.8 توزيع ميزانية التسويق

- الإعلانات الرقمية: 120 - 200 ريال عماني شهرياً
- تعاون مع المؤثرين: 50 - 120 ريال عماني شهرياً
- الطباعة والتسويق المطلي: 30 - 60 ريال عماني شهرياً

## **7. الخلاصة وخارطة التنفيذ**

### **7.1 الجدول الزمني التنفيذي (بصورة عامة)**

- التسجيل والتراخيص: 2-3 أسابيع
- التجهيز والمعدات: 6-10 أسابيع
- توظيف وتدريب الموظفين: أسبوعان
- الافتتاح التجريبي: 1-2 أسبوع
- التشغيل الكامل: الشهر الثالث

### **7.2 الملاحظات الختامية**

يقدم مشروع مطعم التيكا البحريني فرصة تجارية قابلة للتنفيذ والتوسع في قطاع المطاعم غير الرسمية في سلطنة عمان. ومع تنفيذ منضبط، والتزام قوي بالاشتراطات، وثبات في الجودة، يمكن للمشروع الوصول إلى الربحية خلال فترة تصل إلى 18 شهراً، مع إمكانية التوسع لاحقاً إلى مفهوم متعدد الفروع.