

# كيف تبدأ مركز سبا وتديك للرجال في سلطنة عُمان

## 1. الملخص التنفيذي

### 1.1 نظرة عامة على المشروع

يُعد مركز السبا والتديك للرجال مشروع خدمات صحية راقية في سلطنة عُمان، يركّز بشكل حصري على تقديم خدمات سبا علاجية ومهنية وقانونية للرجال فقط. سيقدم المركز جلسات تديك علاجية، وخدمات استرخاء، وعناية شخصية في بيئة نظيفة، خاصة، ومتوافقة بالكامل مع القوانين واللوائح المعمول بها.

يأتي هذا المشروع استجابةً للطلب المتزايد من الموظفين، وأصحاب الأعمال، والمقيمين الأجانب على خدمات تخفيف التوتر، والعناية بالصحة الجسدية والنفسية، خصوصًا في المناطق الحضرية مثل مسقط، السيب، الخوير، القرم، وصحار.

سيعمل المركز كمؤسسة تجارية مرخصة، مع الالتزام الصارم بالقوانين العُمانية، ولوائح البلديات، ومتطلبات شرطة عُمان السلطانية.

### 1.2 الهيكل القانوني والالتزام التنظيمي (أساسي)

سيتم تسجيل المشروع في سلطنة عُمان تحت أحد الشكليات القانونية التاليين: - **مؤسسة فردية (SPC)** - مناسبة للمالك واحد - **شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC)** - مفضلة في حال وجود شركاء أو خطط توسع مستقبلية

طريقة التسجيل: عبر مراكز سند (خيار اقتصادي)

التكلفة التقديرية للتسجيل والرسوم الحكومية: - مؤسسة فردية: 100 - 300 ريال عُماني - شركة ذات مسؤولية محدودة: 300 - 500 ريال عُماني

ملاحظة مهمة: يجب على مراكز السبا والتديك للرجال في عُمان الالتزام بالحصول على موافقات من: - البلدية المختصة - وزارة التجارة والصناعة وترويج الاستثمار - وزارة الصحة (للأنشطة التديك والعلاج) - شرطة عُمان السلطانية

### 1.3 الخدمات المقدمة

**الخدمات الأساسية (العلاجية والقانونية فقط):** - التديك السويدي - تديك الأنسجة العميقة - التديك الرياضي - جلسات الاسترخاء وتخفيف التوتر - تديك الرأس والرقبة والكتفين - تديك انعكاسي للقدمين

**خدمات إضافية اختيارية (حسب الموافقة):** - بخار / ساونا - تقشير الجسم - العلاج بالروائح العطرية - خدمات العناية الرجالية الأساسية

### 1.4 السوق المستهدف

- موظفو المكاتب
- أصحاب الأعمال
- الرياضيون ومرتاو الصالات الرياضية
- المقيمون الأجانب

• الرجال من عمر 25 إلى 55 سنة الباحثون عن خدمات صحية واستشفائية

### 1.5 الميزة التنافسية

- بيئة مخصصة للرجال فقط مع خصوصية عالية
- معالجون مرخصون ومدربون
- التزام صارم بالنظافة والاحترافية
- موقع مناسب ونظام حجز منظم
- تسعير واضح وقائمة خدمات شفافة

### 1.6 لمحة مالية مختصرة

- التكلفة التقديرية للتأسيس: 25,000 - 45,000 ريال عُمان
- متوسط سعر الخدمة: 10 - 35 ريال عُمان
- الإيرادات الشهرية المتوقعة: 4,000 - 9,000 ريال عُمان
- فترة استرداد رأس المال: 14 - 20 شهراً
- رؤية 5 سنوات: علامة تجارية صحية متعددة الفروع

### 1.7 الرؤية والرسالة

**الرؤية:** أن يكون المركز من أكثر العلامات التجارية ثقة واحترافية في مجال العناية الصحية للرجال في سلطنة عُمان.

**الرسالة:** تقديم خدمات سبا علاجية آمنة وعالية الجودة تعزز الصحة الجسدية والنفسية للرجال، مع الالتزام الكامل بالقوانين العُمانية والقيم الثقافية للمجتمع.

## 2. تفاصيل المشروع - الأهداف، محفظة الخدمات، المرافق، المعدات والهيكل الوظيفي

### 2.1 أهداف المشروع

**الأهداف قصيرة المدى (السنة الأولى):** - استكمال جميع إجراءات التسجيل والموافقات عبر مراكز سند، والبلدية، ووزارة الصحة، وشرطة عُمان السلطانية - تأمين موقع تجاري متوافق مع الاشتراطات في منطقة حضرية ذات طلب مرتفع - إطلاق العمليات بمعالجين رجال فقط، مرخصين ومدربين - تحقيق استقرار في الحجوزات خلال 3-6 أشهر - بناء سمعة قوية قائمة على الاحترافية، النظافة، والالتزام

**الأهداف متوسطة المدى (السنتان 2-3):** - تقديم باقات عضوية وبرامج صحة مهنية للشركات - تحسين استخدام المعالجين وجدولة المواعيد - توسيع قائمة الخدمات بناءً على بيانات الطلب (التدليك الرياضي والتعافي) - تحسين الهوامش الربحية عبر عقود الموردين وإجراءات التشغيل القياسية

**الأهداف طويلة المدى (السنوات 4-5):** - افتتاح فرع أو فرعين إضافيين في مسقط أو صحر - إنشاء علامة تجارية معروفة في مجال العناية الصحية للرجال - استكشاف مفاهيم متميزة مثل صالات كبار الشخصيات أو عيادات التعافي

### 2.2 محفظة الخدمات ومنطق التسعير

جميع الخدمات تركز على العناية الصحية ومسموح بها قانونيًا، ولا تشمل أي خدمات محظورة.

**خدمات التدليك الأساسية:** - التدليك السويدي (60 دقيقة): 15 - 20 ريال عُُماني - تدليك الأنسجة العميقة (60 دقيقة): 20 - 30 ريال عُُماني - التدليك الرياضي (60 دقيقة): 25 - 35 ريال عُُماني - تدليك الرأس والرقبة والكتفين (30 دقيقة): 10 - 15 ريال عُُماني - التدليك الانعكاسي للقدمين (30-45 دقيقة): 12 - 18 ريال عُُماني

**خدمات إضافية اختيارية (في حال الموافقة):** - زيوت العلاج بالروائح - العلاج بالحجارة الساخنة - جلسات البخار أو الساونا

## 2.3 متطلبات المرافق والتخطيط الداخلي

**معايير الموقع:** - تصنيف تجاري فقط - يُفضّل الدور الأرضي أو الأول - سهولة الوصول ومواقف سيارات متاحة - بيئة هادئة ومهنية

**متطلبات المساحة:** - المساحة الإجمالية: 100 - 180 متر مربع

**المناطق الوظيفية:** - الاستقبال ومنطقة الانتظار - 3-6 غرف علاج خاصة - غرفة استراحة وخزائن للمعالجين - دورات مياه ومرافق استحمام - غرفة غسيل وتخزين - مكتب المدير

يجب أن تضمن كل غرفة علاج الخصوصية الكاملة والعزل الصوتي.

## 2.4 المعدات والتجهيز الداخلي

**معدات غرف العلاج (لكل غرفة):** - سرير تدليك: 250 - 500 ريال عُُماني - أغطية ومناشف: 150 - 300 ريال عُُماني - سخانات زيوت وإكسسوارات: 80 - 150 ريال عُُماني - خزائن تخزين: 100 - 200 ريال عُُماني

**معدات المناطق المشتركة:** - مكتب استقبال ومقاعد انتظار - نظام نقاط بيع وبرنامج حجز - معدات الغسيل - أنظمة مراقبة (حسب المتطلبات)

**إجمالي التكلفة التقديرية للمعدات والتجهيز الداخلي:** 10,000 - 18,000 ريال عُُماني

## 2.5 الهيكل الوظيفي والموارد البشرية

**الكوادر المطلوبة:** - مدير المركز: الإشراف على العمليات والالتزام - معالجون رجال مرخصون (3-6): شهادات معتمدة وبطاقات صحية وسجل أمني - موظف استقبال: إدارة المواعيد وخدمة العملاء - عامل نظافة ودعم: النظافة والغسيل

**التكلفة الشهرية التقديرية للرواتب:** - المدير: 400 - 600 ريال عُُماني - المعالجون: 250 - 350 ريال عُُماني لكل معالج - موظف الاستقبال: 180 - 250 ريال عُُماني - عامل النظافة: 120 - 180 ريال عُُماني

**إجمالي الرواتب الشهرية:** 1,500 - 3,000 ريال عُُماني

### 3. تحليل SWOT - نقاط القوة، نقاط الضعف، الفرص والتهديدات

#### 3.1 نقاط القوة

**مفهوم مخصص للرجال مع التزام كامل بالقوانين**  
تموضع واضح كمركز عناية صحية احترافي للرجال فقط، متوافق مع القوانين العُمانية والمعايير الثقافية.

**طلب متكرر على خدمات العناية الصحية**  
تخفيف التوتر، التعافي الرياضي، والتدليك العلاجي يدفع العملاء للزيارات المتكررة.

**نموذج إيرادات قائم على المواعيد**  
الجدولة المسبقة تساهم في تحسين استغلال وقت المعالجين وتدفق الإيرادات.

**هوامش ربحية مرتفعة للخدمات المتميزة**  
خدمات التدليك والعناية الصحية تحقق هامش أعلى مقارنة بالعديد من الأنشطة التجارية الأخرى.

**قابلية التوسع إلى عدة فروع**  
توحيد الغرف، إجراءات التشغيل القياسية، وبرامج التدريب يسمح بتكرار النموذج في مواقع متعددة.

#### 3.2 نقاط الضعف

**الاعتماد الكبير على مهارة المعالجين**  
جودة الخدمة تعتمد بشكل مباشر على كفاءة المعالجين واستمراريتهم.

**الحساسية التنظيمية**  
التفتيش الصارم ومتطلبات التراخيص تزيد من عبء الالتزام والمتابعة.

**تكاليف ثابتة مرتفعة نسبياً**  
الإيجار، الرواتب، والمرافق ترفع نقطة التعادل مقارنة بالمشاريع الصغيرة.

**مرونة تشغيلية محدودة**  
ساعات العمل ونطاق الخدمات قد تكون مقيدة باللوائح المحلية.

#### 3.3 الفرص

**تزايد الوعي بالصحة والعافية في عُمان**  
ارتفاع الاهتمام باللياقة والصحة النفسية بين الموظفين والمهنيين.

**برامج العافية للشركات والرياضيين**  
فرص شراكات مع الصالات الرياضية، الشركات، والأندية الرياضية.

**نماذج العضويات والاشتراكات**  
الباقات الشهرية تعزز الاحتفاظ بالعملاء واستقرار الإيرادات.

### خدمات إضافية متميزة

جلسات التعافي، باقات تنفيذية، وجلسات خاصة.

### شريحة مهنيين غير مخدومة بالشكل الكافي

نقص المراكز عالية الجودة المخصصة للرجال في العديد من المناطق.

## 3.4 التهديدات

### تغير اللوائح أو تشديد الرقابة

أي مخالفة قد تؤدي إلى غرامات أو إيقاف النشاط.

### دوران الموظفين ومتطلبات التأشيرات

نقص المعالجين أو تأخر الإجراءات يؤثر على التشغيل.

### مخاطر السمعة

التقييمات السلبية أو أي إشكال تنظيمي يؤثر بشكل كبير على الثقة.

### المنافسة السعرية

بعض المراكز منخفضة التكلفة قد تنافس على السعر.

## 3.5 الدلالات الاستراتيجية

- نقاط القوة والفرص تدعم التمرکز كمركز احترافي متميز.
- نقاط الضعف تتطلب سياسات موارد بشرية قوية، تدريب مستمر، وخطط بديلة.
- التهديدات تستوجب التزامًا صارمًا، توثيقًا دقيقًا، ومراقبة مستمرة.

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

جميع الأرقام تقديرية وبالريال العُماني، وتم إعدادها بشكل محافظ. تعتمد النتائج الفعلية على الموقع، الإيجار، هيكل التوظيف، ومعدلات الاستخدام.

### 4.1 تكاليف التأسيس لمرة واحدة (الاستثمار الأولي)

أ. **تسجيل النشاط والتراخيص** - حجز الاسم التجاري: 10 - 20 - السجل التجاري: 30 - 150 (رسوم مخففة) - عضوية غرفة تجارة وصناعة عُمان: 100 - 200 (1-2 سنة) - رسوم خدمات سند: 50 - 100 - ترخيص البلدية (نشاط سبا): 100 - 300 - موافقات وزارة الصحة (إلزامية): 150 - 300

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

ب. **الموقع والتجهيزات الداخلية** - دفعة الإيجار المقدم والتأمين: 3,000 - 6,000 - أعمال التقسيم والتجهيز الداخلي: 6,000 - 10,000 - الأعمال الكهربائية والسباكة والتكييف: 2,000 - 4,000 - اللوحات والعلامة التجارية: 300 - 800 - أنظمة المراقبة والأمن: 300 - 700

**إجمالي تجهيز الموقع:** 11,600 - 21,500

**ج. المعدات والأثاث** - أسرة التدليك ومعدات الغرف: 2,500 - 4,500 - الأغطية والمناشف والمواد الاستهلاكية: 800 - 1,500 - معدات الغسيل: 1,000 - 2,000 - أنظمة الاستقبال ونقاط البيع: 600 - 1,200 - خزائن الموظفين والتخزين: 300 - 600

**إجمالي المعدات:** 5,200 - 9,800

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

## 4.2 المصروفات التشغيلية الشهرية

- الإيجار: 800 - 1,500
- رواتب الموظفين: 1,500 - 3,000
- المرافق (مياه وكهرباء): 200 - 350
- الغسيل والمواد الاستهلاكية: 150 - 300
- التسويق والعروض: 120 - 250
- الإنترنت والبرمجيات ونقاط البيع: 40 - 80
- الصيانة والمصروفات المتنوعة: 150 - 300

**إجمالي المصروفات الشهرية:** 3,000 - 5,800

## 4.3 افتراضات الإيرادات

- متوسط سعر الجلسة: 20 ريال عُُماني
- عدد المعالجات في الوردية: 4
- عدد الجلسات لكل معالج يوميًا: 4 - 6
- أيام التشغيل: 26 يومًا في الشهر

## 4.4 توقعات الإيرادات الشهرية

- سيناريو محافظ: حوالي 4,200
- سيناريو متوقع: حوالي 6,240
- سيناريو متفائل: حوالي 9,360

## 4.5 صافي الربح الشهري التقديري

- محافظ: إيرادات 4,200 | مصروفات 3,800 | صافي 400
- متوقع: إيرادات 6,240 | مصروفات 4,200 | صافي 2,040
- متفائل: إيرادات 9,360 | مصروفات 5,500 | صافي 3,860

## 4.6 تحليل نقطة التعادل

- متوسط صافي الربح الشهري المتوقع: 2,000 - 2,200
- تكلفة التأسيس: 25,000 - 45,000

🕒 فترة الوصول إلى نقطة التعادل المتوقعة: 14 - 20 شهرًا

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

- السنة الأولى: إيرادات 65,000 - 75,000 | صافي ربح 15,000 - 20,000
- السنة الثانية: إيرادات 80,000 - 95,000 | صافي ربح 22,000 - 30,000
- السنة الثالثة: إيرادات 105,000 - 125,000 | صافي ربح 30,000 - 42,000
- السنة الرابعة: إيرادات 140,000 - 165,000 | صافي ربح 45,000 - 60,000
- السنة الخامسة: +180,000 | صافي ربح 65,000 - 90,000

تفترض السنوات 3-5 زيادة في معدلات الاستخدام، الاشتراكات، وافتتاح فرع ثانٍ.

### 5. تحليل العملاء - الخصائص السكانية، السلوك، الاحتياجات والتجزئة

#### 5.1 نظرة عامة على السوق (السياق العُماني)

يشهد الطلب على خدمات السبا والتدليك للرجال في سلطنة عُمان نموًا مستمرًا نتيجة نمط الحياة الحضري، ساعات العمل الطويلة، ازدياد ثقافة اللياقة البدنية، وارتفاع الوعي بالصحة الجسدية والنفسية. ينظر المهنيون بشكل متزايد إلى التدليك كجزء من العناية الصحية الوقائية وليس كخدمة ترفيهية فقط.

يتركز الطلب بشكل أكبر في مسقط والمراكز الحضرية الأخرى، خصوصًا بالقرب من: - المناطق التجارية - الصالات الرياضية ومرافق الرياضة - المناطق السكنية ذات الكثافة العالية للمقيمين - الفنادق والمشاريع متعددة الاستخدامات

#### 5.2 الخصائص السكانية للعملاء

##### أ. التقسيم حسب العمر

**من 25 إلى 34 سنة (مهنيون شباب):** - موظفو مكاتب ورؤاد أعمال - مستويات توتر مرتفعة - قدرة إنفاق متوسطة - يفضلون الجلسات السريعة والفعّالة

**من 35 إلى 45 سنة (مهنيون في منتصف المسار الوظيفي):** - الشريحة الأساسية للإيرادات - التزام بروتينات عناية صحية منتظمة - استعداد لشراء الباقات والعضويات

**من 46 إلى 55 سنة (مهنيون ذوو خبرة):** - دوافع صحية بالدرجة الأولى - يفضلون الخصوصية والخدمات المتميزة - ولاء أعلى عند تحقيق الرضا

**ب. التقسيم حسب الدخل** - دخل متوسط (400 - 700): يركز على القيمة والجودة - دخل فوق المتوسط (700 - 1,200): زيارات منتظمة - دخل مرتفع (+1,200): خدمات متميزة

#### 5.3 تحليل سلوك العملاء

**وتيرة الزيارة:** - مستخدمون عرضيون: 1-2 زيارة شهريًا - عملاء منتظمون: 2-4 زيارات شهريًا - أعضاء: أسبوعيًا أو كل أسبوعين

**سلوك الحجز:** - تفضيل الحجز المسبق عبر الهاتف أو واتساب - أوقات الذروة: من 6:00 مساءً إلى 10:00 مساءً - عطلات نهاية الأسبوع تشهد طلبًا أعلى على الجلسات الأطول

#### 5.4 احتياجات العملاء وتوقعاتهم

**الاحتياجات الأساسية:** - الخصوصية والسرية - معالجون محترفون ومرخصون - بيئة نظيفة وصحية - تسعير واضح - جودة خدمة ثابتة

**عوامل الثقة:** - عرض التراخيص والموافقات بشكل واضح - زي موحد وبطاقات تعريف للموظفين - أنظمة مراقبة في المناطق المشتركة (حسب الأنظمة) - شرح واضح للخدمات المقدمة

#### 5.5 نقاط الألم لدى العملاء (يعالجها هذا المشروع)

- القلق من قانونية واحترافية بعض المراكز
- تفاوت جودة الخدمة في السوق
- نقص المراكز المخصصة للرجال ذات الطابع العلاجي
- ضعف معايير النظافة في بعض المراكز منخفضة التكلفة

#### 5.6 تجزئة العملاء

**الشريحة 1: المهنيون وموظفو المكاتب - عملاء أيام الأسبوع - جلسات أقصر - قابلية عالية للتكرار**

**الشريحة 2: الرياضيون ومرتادو الصالات الرياضية - جلسات تعافي وتدليك رياضي - كثافة أعلى للجلسات**

**الشريحة 3: المقيمون الأجانب - دراية بثقافة السبا - توقعات أعلى ومستوى إنفاق أكبر**

**الشريحة 4: عملاء العضويات - احتفاظ طويل الأمد - مصدر إيرادات مستقر**

#### 5.7 نماذج شخصيات العملاء (إيضاحية)

- خالد (38 سنة، مدير شركة): يزور المركز مرتين شهريًا، يقدر الخصوصية والاحترافية
- جيسون (29 سنة، مقيم أجنبي): يرتاد الصالة الرياضية بانتظام، يفضل التدليك الرياضي
- أحمد (47 سنة، صاحب عمل): جلسات متميزة شهرية، ولاء مرتفع عند بناء الثقة

## 6. خطة تسويق مخصصة - الاستهداف، القنوات، التسعير واستراتيجية النمو

### 6.1 تموضع العلامة التجارية والصورة السوقية

**بيان تموضع العلامة التجارية:**

مركز عناية صحية وتدليك احترافي مخصص للرجال فقط، يقدم خدمات علاجية آمنة ومتوافقة قانونيًا في بيئة خاصة ونظيفة.



**ركائز العلامة التجارية:** - احترافية وترخيص رسمي - تركيز على الخصوصية - عناية صحية (وليست ترفيهية فقط) - شفافية وثقة

**عناصر الهوية:** - شعار نظيف وبسيط - ألوان محايدة ذات طابع راقٍ - زي موحد مهني لجميع الموظفين - قائمة خدمات واضحة مع الأسعار المعروضة

## 6.2 استراتيجية الاستهداف

الرسالة الأساسية	الهدف	الشريحة
تخفيف التوتر يمكنك الوثوق به	زيارات متكررة	المهنيون
عناية بالأداء والعضلات	جلسات تعافي	الرياضيون ومرتادو الصالات
معايير دولية	خدمات متميزة	المقيمون الأجانب
ثبات في الجودة وقيمة مستمرة	الاحتفاظ	الأعضاء

## 6.3 استراتيجية التسعير والباقات

**نهج التسعير:** تسعير متميز قائم على القيمة مع باقات محفزة

- الجلسات الفردية: 10 - 35 ريال عُُماني
- باقات متعددة الجلسات (5 أو 10 جلسات): خصم 10-15%
- عضويات شهرية: عدد جلسات ثابت شهرياً

**الأهداف:** - زيادة قيمة العميل على المدى الطويل - تحسين القدرة على التنبؤ بالإيرادات - تعزيز الولاء بدل التسوق السعري

## 6.4 قنوات التسويق

**أولاً: التسويق الرقمي (الأساسي)**

• خرائط جوجل وتحسين الظهور المحلي:

• ملف نشاط موثّق

• إدارة التقييمات

• اكتشاف قائم على الموقع

• واتساب للأعمال:

• حجز المواعيد

• التواصل مع الأعضاء

• العروض والتذكير

• موقع إلكتروني بسيط:

- عرض الخدمات والأسعار
- التراخيص والموافقات
- نموذج استفسار وحجز

**ثانيًا: التسويق الميداني والشراكات** - شراكات مع الصالات الرياضية ومراكز اللياقة - برامج عافية للشركات - إحالات من الفنادق والشقق الفندقية - حوافز الإحالة

## 6.5 التسويق القائم على الثقة والالتزام (محوري)

- عرض جميع التراخيص بشكل بارز
- توصيف واضح للخدمات دون أي غموض
- بطاقات تعريف وزي موحد للموظفين
- استقبال مهني ومنظم

الثقة هي العامل الأساسي للتحويل في مراكز السبا الرجالية في عُمان.

## 6.6 الاستراتيجية الترويجية

**مرحلة الإطلاق (أول 90 يومًا):** - خصومات أسبوع الافتتاح - إضافات استشارية مجانية - عروض مشتركة مع الصالات الرياضية

**العروض المستمرة:** - مزايا حصرية للأعضاء - عروض خارج أوقات الذروة - مكافآت الإحالة

## 6.7 خارطة النمو لخمس سنوات

السنة	محور التركيز	النتيجة
السنة الأولى	بناء الثقة	إشغال مستقر
السنة الثانية	العضويات	إيرادات متوقعة
السنة الثالثة	فرع ثانٍ	توسّع السوق
السنة الرابعة	خدمات متميزة	نمو الهوامش
السنة الخامسة	علامة متعددة المواقع	قابلية التوسع

## 6.8 توزيع ميزانية التسويق

- التسويق الرقمي: 120 - 180 ريال عُماني شهريًا
- الشراكات والإحالات: 50 - 100 ريال عُماني شهريًا
- الطباعة والظهور: 30 - 50 ريال عُماني شهريًا

## 7. الخاتمة وخارطة التنفيذ

### 7.1 الجدول الزمني التنفيذي (على مستوى عالٍ)

المرحلة	المدة
تسجيل النشاط والتراخيص	3-5 أسابيع
اعتماد الموقع والتأجير	2-4 أسابيع
التجهيز الداخلي والمعدات	4-6 أسابيع
توظيف وتدريب الموظفين	2-3 أسابيع
الإطلاق التجريبي	أسبوعان
التشغيل الكامل	الشهر الثالث

### 7.2 الخاتمة

يقدم مشروع مركز السبا والتدليك للرجال نموذجًا تجاريًا متوافقًا قانونيًا، مجديًا ماليًا، وقابلًا للتوسع في قطاع العناية الصحية في سلطنة عُمان. ومع الالتزام الصارم باللوائح، وتوظيف كوادر محترفة، وتسويق قائم على الثقة، يمكن للمشروع تحقيق الربحية خلال فترة معقولة والتطور إلى علامة صحية محترمة متعددة الفروع.