

كيفية بدء مشروع محل دهانات وورق جدران في سلطنة عُمان

1. الملخص التنفيذي

1.1 نظرة عامة على المشروع

مشروع محل الدهانات وورق الجدران في سلطنة عُمان هو مشروع تجزئة يختص بتوريد الدهانات الزخرفية، الدهانات الصناعية، ورق الجدران، كسوات الجدران، والملحقات المرتبطة بها، ويستهدف العملاء السكنيين والتجاربيين وقطاع الإنشاءات. يخدم المحل أصحاب المنازل، المقاولين، مصممي الديكور الداخلي، وشركات البناء الصغيرة الذين يبحثون عن منتجات عالية الجودة، وإرشاد فني موثوق، وتوفر مستمر للمواد.

يتماشى هذا المشروع بشكل قوي مع نشاط البناء والتجديد وصيانة العقارات المستمر في سلطنة عُمان، والمدفوع بالمشاريع السكنية مثل الفلل والشقق، إضافة إلى المكاتب والمساحات التجارية. كما يدعم الطلب دورات إعادة الطلاء المتكررة نتيجة الظروف المناخية واتجاهات التجديد الحديثة.

1.2 الهيكل القانوني للمشروع

سيتم تسجيل المشروع في سلطنة عُمان كأحد الخيارين التاليين: - مؤسسة فردية (SPC): مناسبة لمشروع تجزئة بمالك واحد - شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC): مناسبة في حال وجود شركاء أو خطط توسع مستقبلية

سيتم استكمال إجراءات التسجيل من خلال مركز سند، والذي يُعد المسار الأكثر كفاءة من حيث التكلفة والوقت.

التكلفة التقديرية للتسجيل والإجراءات الحكومية: - مؤسسة فردية (SPC): من 100 إلى 300 ريال عُماني - شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC): من 300 إلى 500 ريال عُماني

(لا تشمل التكاليف التأشيرات، إيجار المحل، أو الاستشارات المتميزة)

1.3 المنتجات والخدمات

- دهانات داخلية وخارجية زخرفية
- دهانات صناعية وطلاءات حماية (بنطاق محدود في البداية)
- ورق جدران وكسوات جدارية
- خدمات خلط الألوان ومطابقة الدرجات
- أدوات وملحقات الطلاء (رولات، فراشي، أشرطة لاصقة)
- تقديم إرشادات فنية أساسية للعملاء

1.4 السوق المستهدف

- أصحاب المنازل والمستأجرون
- المقاولون الصغار والمتوسطون
- مصممو الديكور الداخلي
- شركات إدارة وصيانة المرافق

• ملاك العقارات التجارية والمكاتب

1.5 الميزة التنافسية

- محل متكامل لجميع احتياجات الدهانات وتشطيب الجدران
- خبرة فنية وتوجيه احترافي في اختيار المنتجات والألوان
- أسعار تنافسية وخصومات للكميات
- توفر سريع للألوان والتصاميم الأكثر طلبًا
- علاقات قوية ومستقرة مع الموردين

1.6 لمحة مالية مختصرة

- التكلفة التقديرية لبدء المشروع: من 15,000 إلى 30,000 ريال عُُماني
- الإيرادات الشهرية المتوقعة: من 3,000 إلى 10,000 ريال عُُماني
- فترة الوصول إلى نقطة التعادل: من 12 إلى 20 شهرًا
- الرؤية خلال 5 سنوات: التوسع إلى عدة فروع أو الدخول في عقود توريد بالجملة

1.7 الرؤية والرسالة

الرؤية: أن يصبح المحل موردًا موثوقًا للدهانات وورق الجدران يخدم الأحياء السكنية والمقاولين في سلطنة عُمان.

الرسالة: تقديم حلول دهانات وتشطيبات جدارية عالية الجودة مدعومة بخبرة فنية، وأسعار عادلة، وخدمة موثوقة تلبي احتياجات العملاء.

2. تفاصيل المشروع - أهداف العمل، عرض القيمة، المنتجات، تجهيز المحل وهيكل الموظفين

2.1 أهداف العمل

الأهداف قصيرة المدى (السنة الأولى) - إكمال تسجيل المشروع والحصول على التراخيص عبر مركز سند - استئجار محل تجزئة في موقع استراتيجي (طابق أرضي، وضوح عالٍ) - إبرام اتفاقيات توريد مع ما لا يقل عن 2-3 علامات تجارية للدهانات وورق الجدران - تحقيق استقرار في المبيعات الشهرية خلال أول 6 أشهر من التشغيل - بناء قاعدة عملاء متكررين من المقاولين وأصحاب المنازل

الأهداف متوسطة المدى (السنين 2-3) - توسيع مجموعة المنتجات لتشمل دهانات فاخرة وورق جدران بتصاميم مميزة - إدخال خدمات احترافية لخلط الألوان ومعايرة الدرجات - بناء علاقات قوية مع مصممي الديكور الداخلي وشركات البناء - تحسين دوران المخزون وتقليل البضائع الراكدة

الأهداف طويلة المدى (السنين 4-5) - افتتاح فرع ثانٍ أو منفذ بيع بنظام المستودع - الحصول على عقود توريد بالجملة مع مقاولين ومطورين عقاريين - إدخال منتجات بعلامة تجارية خاصة أو حصرية - ترسيخ مكانة المشروع كمورد إقليمي موثوق

2.2 عرض القيمة

يتموضع محل الدهانات وورق الجدران كمورد موثوق، خبير، وذو أسعار تنافسية لحلول تشطيب الجدران.

عوامل القيمة الأساسية: - تشكيلة واسعة من علامات دهانات وورق جدران معتمدة - إرشاد فني متخصص حول أنواع الدهانات والتشطيبات والكميات - خلط ألوان ومعايرة درجات داخل المحل - أسعار تنافسية مع خصومات للكميات - توفر مستمر للمنتجات سريعة الحركة

2.3 محفظة المنتجات والخدمات

أولاً: فئات الدهانات

الدهانات الزخرفية - دهانات داخلية - دهانات خارجية مقاومة للعوامل الجوية - دهانات قابلة للغسل ومقاومة للعفن
الدهانات الصناعية وطلاءات الحماية (نطاق انتقائي) - دهانات مقاومة للصدأ - دهانات إيبوكسي ودهانات أرضيات - منتجات العزل المائي
المنتجات المتخصصة - دهانات مؤثرة وذات ملمس - دهانات عاكسة للحرارة - دهانات صديقة للبيئة ومنخفضة المركبات العضوية المتطايرة

ثانياً: ورق الجدران وكسوات الجدران - ورق جدران فينيل - ورق جدران ثلاثي الأبعاد وملمسي - ورق جدران للأطفال والتصاميم الموضوعية - ورق جدران مقاوم للرطوبة للمطابخ والحمامات

ثالثاً: الأدوات والملحقات - فراشي ورولات الطلاء - صواني الطلاء، كاشطات، أشرطة لاصقة - أغشية أرضيات ومعدات السلامة

رابعاً: الخدمات ذات القيمة المضافة - استشارات لونية وتوصيات درجات الألوان - تقدير كميات الدهانات المطلوبة - خلط ألوان مخصص (Tinting) - توريد كميات كبيرة للمشاريع

2.4 تجهيز المحل والتصميم الداخلي

المساحة الموصى بها للمحل - مساحة العرض: 40-70 مترًا مربعًا - مساحة التخزين: 20-40 مترًا مربعًا

مناطق المحل الرئيسية - واجهة عرض أمامية للعلامات والعروض - كاونتر خلط الألوان والمعايرة - أرفف عرض ورق الجدران - قسم الأدوات والملحقات - مخزن خلفي لإدارة المخزون

المعدات والتجهيزات (تكاليف تقديرية) - أرفف ووحدات عرض: 1,000 - 2,000 ريال عُُماني - ماكينة خلط الألوان: 2,500 - 5,000 ريال عُُماني - كاونتر ونظام نقاط بيع: 400 - 800 ريال عُُماني - حوامل عرض ورق الجدران: 500 - 1,000 ريال عُُماني - الإضاءة واللوحات الإرشادية: 300 - 700 ريال عُُماني

2.5 هيكل الموظفين والموارد البشرية

الهيكل الأولي للفريق

صاحب المشروع / مدير المحل - إدارة الموردين - التسعير والتحكم بالمخزون - العلاقات مع العملاء والمقاولين

مندوب مبيعات (1-2 موظف) - مساعدة العملاء - تقديم توصيات المنتجات - معالجة الطلبات

عامل مخزن / تحميل (موظف واحد) - إدارة المخزون - ترتيب البضائع - المساعدة في التوصيل عند الحاجة

التكلفة الشهرية التقديرية للموظفين - مندوب مبيعات: 180 - 250 ريال عُُماني - عامل مخزن: 150 - 200 ريال عُُماني - إجمالي الرواتب الشهرية: 330 - 700 ريال عُُماني

3. تحليل SWOT - نقاط القوة، نقاط الضعف، الفرص، التهديدات

3.1 نقاط القوة

طلب سوقي مستمر

الدهانات وورق الجدران تُعد من المواد الأساسية في مشاريع البناء الجديدة، وأعمال التجديد، والصيانة الدورية، مما يضمن طلبًا مستمرًا على مدار العام.

عملاء متكررون وطلبات بكميات كبيرة

المقاولون، الدهانون، ومديرو المرافق يمثلون شريحة عملاء تكرر الشراء وتطلب كميات كبيرة بشكل منتظم.

ميزة المعرفة الفنية بالمنتج

تقديم إرشادات دقيقة حول أنواع الدهانات، التشطيبات، والكميات يعزز الثقة ويبني ولاء العملاء.

خدمات ذات قيمة مضافة

خدمات خلط الألوان، مطابقة الدرجات، وتقدير الكميات تميز المحل عن متاجر التجزئة العامة.

نموذج تجزئة قابل للتوسع

سهولة التوسع إلى فروع متعددة أو التوريد بالجملة بعد بناء علاقات قوية مع الموردين.

3.2 نقاط الضعف

ارتفاع الاستثمار الأولي في المخزون

تعدد العلامات التجارية والألوان والوحدات التخزينية يتطلب رأس مال مبدئي كبير.

قيود التخزين والمساحة

الدهانات وورق الجدران تحتاج إلى ظروف تخزين مناسبة وتنظيم دقيق للمستودع.

المنافسة السعرية

قد تتأثر الهوامش الربحية بسبب المنافسة مع سلاسل الأدوات الكبيرة والبائعين منخفضي السعر.

مخاطر تقادم المخزون

بعض الألوان البطيئة الحركة أو تصاميم ورق الجدران المتوقفة قد تجمد رأس المال.

3.3 الفرص

استمرار نشاط البناء والتجديد في سلطنة عُمان

مشاريع الفلل السكنية، الشقق، المكاتب، والمساحات التجارية تدعم الطلب المستمر.

نمو اتجاهات التصميم الداخلي وتحسين المنازل

ازدياد الاهتمام بالتشطيبات الفاخرة، الملمس، والتخصيص الداخلي.

اتفاقيات التوريد مع المقاولين والمشاريع
التعامل المباشر مع المقاولين يوفر إيرادات متوقعة ومستقرة.

العلامات الخاصة والشراكات الحصرية
التوزيع الحصري أو المنتجات بعلامة خاصة يرفع الهوامش ويقلل المنافسة السعرية.

البيع الرقمي وطلبات واتساب
الطلبات الرقمية وخدمات التوصيل توسع نطاق الوصول خارج العملاء الزائرين للمحل.

3.4 التهديدات

سلاسل الأدوات والدهانات الكبرى
اللاعبون الكبار قد يقدمون أسعارًا تنافسية وشبكات توزيع أوسع.

التباطؤ الاقتصادي أو في قطاع الإنشاءات
انخفاض نشاط البناء قد يؤثر مؤقتًا على حجم المبيعات.

تقلب أسعار الموردين
ارتفاع تكاليف المواد الخام أو الاستيراد يؤثر على الهوامش الربحية.

المتطلبات التنظيمية والامتثال
اشتراطات التخزين، التعامل مع المواد الكيميائية، والتراخيص البلدية تتطلب التزامًا صارمًا.

3.5 الدلالات الاستراتيجية لتحليل SWOT

- نقاط القوة والفرص تدعم التركيز على شريحة المقاولين والخدمات الاستشارية المتخصصة.
- نقاط الضعف تستدعي إدارة صارمة للمخزون والتفاوض المستمر مع الموردين.
- التهديدات تؤكد أهمية التميز بالخدمة، برامج الولاء، والتحكم في التكاليف.

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

جميع الأرقام تقديرية ومحافضة، وبالريال العُماني، ومتوافقة مع ظروف سوق التجزئة في سلطنة عُمان.

4.1 تكاليف التأسيس لمرة واحدة (الاستثمار الأولي)

أولاً: تسجيل المشروع والتراخيص

- حجز الاسم التجاري: 10 - 20 ريال عُماني (وزارة التجارة والصناعة وترويج الاستثمار)
- السجل التجاري: 30 - 150 ريال عُماني (رسوم مخفضة)
- عضوية غرفة تجارة وصناعة عُمان: 100 - 200 ريال عُماني (لمدة 1-2 سنة)
- رسوم خدمات سند: 50 - 100 ريال عُماني
- الرخصة البلدية: 50 - 150 ريال عُماني (نشاط تجزئة)

إجمالي تكلفة التسجيل: من 100 إلى 500 ريال عُماني (مؤسسة فردية أو شركة ذات مسؤولية محدودة)

ثانيًا: تجهيز المحل والمعدات

- أعمال التجديد والدهان الداخلي: 1,000 - 2,500 ريال عُُماني
- الأرفف ووحدات العرض: 1,000 - 2,000 ريال عُُماني
- ماكينة خلط ومعايرة الألوان: 2,500 - 5,000 ريال عُُماني
- كاؤنتر ونظام نقاط البيع والفوترة: 400 - 800 ريال عُُماني
- اللوحات التعريفية والعلامة التجارية: 300 - 700 ريال عُُماني
- كاميرات المراقبة والأمن الأساسي: 200 - 400 ريال عُُماني

إجمالي تجهيز المحل: من 5,400 إلى 11,400 ريال عُُماني

ثالثًا: شراء المخزون الأولي

- دهانات زخرفية (الألوان سريعة الحركة): 5,000 - 8,000 ريال عُُماني
- ورق جدران وكسوات جدارية: 3,000 - 6,000 ريال عُُماني
- أدوات وملحقات: 1,000 - 2,000 ريال عُُماني
- دهانات صناعية ومتخصصة: 1,000 - 2,000 ريال عُُماني

إجمالي المخزون الأولي: من 10,000 إلى 18,000 ريال عُُماني

رابعًا: تكاليف ما قبل الافتتاح والاحتياطي

- استقطاب وتدريب الموظفين: 200 - 400 ريال عُُماني
- التسويق الأولي: 300 - 600 ريال عُُماني
- ودائع الخدمات (كهرباء ومياه): 200 - 400 ريال عُُماني
- رأس مال تشغيلي احتياطي: 1,000 - 2,000 ريال عُُماني

إجمالي ما قبل الافتتاح: من 1,700 إلى 3,400 ريال عُُماني

إجمالي التكلفة التقديرية لبدء المشروع - الحد الأدنى: حوالي 17,000 ريال عُُماني - الحد الأعلى: حوالي 33,000 ريال عُُماني

4.2 المصروفات التشغيلية الشهرية

- إيجار المحل: 400 - 800 ريال عُُماني
- رواتب الموظفين: 330 - 700 ريال عُُماني
- الخدمات (كهرباء ومياه): 60 - 120 ريال عُُماني
- إعادة تعبئة المخزون: 1,500 - 3,000 ريال عُُماني
- النقل والتوصيل: 100 - 200 ريال عُُماني
- التسويق والعروض الترويجية: 100 - 250 ريال عُُماني
- الصيانة والمصروفات المتفرقة: 100 - 200 ريال عُُماني

إجمالي المصروفات الشهرية: من 2,590 إلى 5,270 ريال عُُماني

4.3 افتراضات الإيرادات

- متوسط عدد العملاء اليومي: 15 - 30 عميلًا

- متوسط قيمة الفاتورة:
- عميل تجزئة: 25 - 40 ريالاً عُمانياً
- طلب مقاول (متوسط): 120 - 300 ريال عُمانى
- عدد أيام التشغيل: 26 يومًا في الشهر

4.4 توقعات الإيرادات الشهرية

- سيناريو محافظ: 4,000 - 5,000 ريال عُمانى
- سيناريو متوقع: 6,500 - 8,000 ريال عُمانى
- سيناريو متفائل: 10,000 - 12,000 ريال عُمانى

4.5 الأرباح الشهرية التقديرية

- محافظ: إيرادات 4,500 - مصروفات 3,800 - صافي ربح 700 ريال عُمانى
- متوقع: إيرادات 7,200 - مصروفات 4,200 - صافي ربح 3,000 ريال عُمانى
- متفائل: إيرادات 11,000 - مصروفات 5,200 - صافي ربح 5,800 ريال عُمانى

4.6 تحليل نقطة التعادل

- متوسط صافي الربح الشهري المتوقع: 2,500 - 3,000 ريال عُمانى
- إجمالي الاستثمار الأولي: 17,000 - 33,000 ريال عُمانى

🕒 فترة الوصول إلى نقطة التعادل المتوقعة: من 10 إلى 16 شهرًا

4.7 التوقعات المالية لخمس سنوات (ملخص)

- السنة الأولى: إيرادات 75,000 - 90,000 | صافي ربح 20,000 - 30,000 ريال عُمانى
- السنة الثانية: إيرادات 95,000 - 120,000 | صافي ربح 30,000 - 45,000 ريال عُمانى
- السنة الثالثة: إيرادات 130,000 - 160,000 | صافي ربح 45,000 - 65,000 ريال عُمانى
- السنة الرابعة: إيرادات 180,000 - 220,000 | صافي ربح 65,000 - 90,000 ريال عُمانى
- السنة الخامسة: إيرادات 250,000+ | صافي ربح 90,000 - 130,000 ريال عُمانى

تفترض السنوات من الثالثة إلى الخامسة تحسن شروط الموردين، توقيع عقود مع مقاولين، وإمكانية افتتاح منفذ بيع ثانٍ.

5. تحليل العملاء - الخصائص الديموغرافية، سلوك الشراء والتقسيم

5.1 سياق السوق (سلطنة عُمان)

يعتمد الطلب على الدهانات وورق الجدران في سلطنة عُمان على ثلاث أنشطة متكررة: البناء الجديد، إعادة الطلاء الدورية بسبب التعرض للعوامل المناخية، وأعمال التجديد الداخلي لتحسين المظهر الجمالي. يُعد السوق مستقرًا أكثر من كونه موسميًا، مع فترات ذروة قبل المواسم الاحتفالية، مواعيد تسليم المشاريع، وافتتاح المنشآت التجارية.

الخصائص الرئيسية للسوق: - دورات شراء متكررة (كل 2-4 سنوات لإعادة الطلاء السكني) - شراء بكميات كبيرة تقوده شريحة المقاولين - اعتماد قوي على إرشادات المورد وتوفير المنتجات - حساسية سعرية متوسطة مع تركيز على المتانة والجودة

5.2 الشرائح الرئيسية للعملاء

الشريحة الأولى: أصحاب المنازل والمستأجرون (عملاء التجزئة)

الملف التعريفي: - سكان الفلل والشقق - مشاريع تجديد أو إعادة طلاء فردية

سلوك الشراء: - وتيرة الشراء: منخفضة (مرتبطة بالمشاريع) - متوسط قيمة الفاتورة: 30 - 200 ريال عُُماني للزيارة الواحدة - عوامل اتخاذ القرار: الاستشارة اللونية، الثقة بالعلامة التجارية، وضوح الأسعار

الاحتياجات والتوقعات: - سهولة اختيار الألوان - إرشاد واضح حول كميات الدهانات المطلوبة - خيارات ميسورة التكلفة مع متانة جيدة

الشريحة الثانية: المقاولون والدهّانون (شريحة الإيرادات الأساسية)

الملف التعريفي: - دهّانون مستقلون - شركات مقاولات صغيرة إلى متوسطة

سلوك الشراء: - وتيرة الشراء: أسبوعية أو نصف شهرية - متوسط قيمة الطلب: 150 - 800 ريال عُُماني - عوامل اتخاذ القرار: السعر، التوفر، مرونة الائتمان

الاحتياجات والتوقعات: - خدمة سريعة وتوفر كميات كبيرة - أداء ثابت للمنتجات - خصومات مبنية على حجم الشراء

الشريحة الثالثة: مصممو الديكور الداخلي

الملف التعريفي: - مصممون مستقلون أو يعملون ضمن استوديوهات - مشاريع سكنية وتجارية

سلوك الشراء: - وتيرة الشراء: حسب المشروع - متوسط قيمة الطلب: 300 - 1,500 ريال عُُماني - عوامل اتخاذ القرار: التشطيبات المميزة، العلامات التجارية الفاخرة

الاحتياجات والتوقعات: - الوصول إلى تشطيبات فاخرة وملمسية - كتالوجات وعينات ورق الجدران - الالتزام بمواعيد التسليم

الشريحة الرابعة: العملاء التجاريون وإدارة المرافق

الملف التعريفي: - مكاتب، مدارس، مستشفيات، محلات تجزئة

سلوك الشراء: - وتيرة الشراء: عقود دورية - متوسط قيمة الطلب: 500 - 3,000 ريال عُُماني أو أكثر - عوامل اتخاذ القرار: المتانة، الالتزام بالمعايير، موثوقية المورد

5.3 عوامل اتخاذ القرار لدى العملاء

العامل	مستوى الأهمية
متانة المنتج	مرتفعة جدًا
تنافسية السعر	مرتفعة

العامل	مستوى الأهمية
سمعة العلامة التجارية	مرتفعة
التوفر وسرعة التسليم	مرتفعة
الإرشاد الفني	متوسطة - مرتفعة
خدمات ما بعد البيع	متوسطة

5.4 نقاط الألم لدى العملاء

- الحيرة في اختيار أنواع الدهانات والتشطيبات المناسبة
- شراء كميات أكثر أو أقل من المطلوب
- عدم تطابق درجات الألوان
- تأخر توفر المواد
- رداءة جودة بعض الأدوات والملحقات

كيف يعالج المحل هذه التحديات: - تقديم استشارات فنية داخل المحل - خلط ألوان ومعايرة دقيقة - توفير المنتجات سريعة الحركة بشكل مستمر - نموذج خدمة موجه للمقاولين

5.5 شخصيات العملاء (نماذج توضيحية)

- **خالد (مالك منزل، 38 سنة):** يقوم بتجديد فيلا، يحتاج إلى إرشاد حول متانة الدهانات الخارجية، يهتم بالجودة مع مراعاة الميزانية.
- **راميش (مقاول دهانات، 42 سنة):** يدير عدة مواقع شهريًا، يحتاج إلى سرعة الخدمة وخصومات، يفضل الموردين الموثوقين.
- **عائشة (مصممة ديكور داخلي، 30 سنة):** تعمل على مشاريع فاخرة، تبحث عن تشطيبات وورق جدران معيز، تؤثر في اختيار العلامات التجارية.

5.6 الدلالات الاستراتيجية لتحليل العملاء

- يجب التعامل مع المقاولين كعملاء ذوي أولوية عالية.
- يحتاج عملاء التجزئة إلى إرشادات مبسطة وأدوات عرض بصرية.
- يمثل مصممو الديكور قناة تسويق غير مباشرة عبر المشاريع المنفذة.
- تسهم سياسات الائتمان المنضبطة وبرامج الولاء في تعزيز الاحتفاظ بالعملاء.

6. خطة التسويق المخصصة - الاستهداف، التسعير، القنوات واستراتيجية النمو

6.1 تموضع العلامة التجارية والرسائل

بيان التموضع: محل دهانات وورق جدران موثوق وصديق للمقاولين، يقدم منتجات عالية الجودة، إرشادًا فنيًا متخصصًا، وأسعارًا عادلة للمشاريع السكنية والتجارية في سلطنة عُمان.

الرسائل الأساسية للعلامة: - المنتج الصحيح، الإرشاد الصحيح، السعر الصحيح - تشطيبات متينة تناسب مناخ سلطنة عُمان - محل موثوق لدى المقاولين وأصحاب المنازل

6.2 استراتيجية الاستهداف

الشريحة	الهدف	الرسالة الأساسية
المقاولون والدهّانون	مبيعات متكررة وبكميات	توفر موثوق وهوامش أفضل
أصحاب المنازل	تحويل الزوار إلى مشترين	اختيارات سهلة وجودة تدوم
مصممو الديكور	التأثير على المواصفات	تشطيبات فاخرة وعينات
العملاء التجاريون	عقود توريد	التزام بالمواعيد والجودة

6.3 استراتيجية التسعير والخصومات

نموذج التسعير: أسعار تنافسية وفق السوق مع خصومات متدرجة - عملاء التجزئة: أسعار بيع قياسية مع عروض حزم - المقاولون: خصومات حسب الحجم بنسبة 5% - 15% - المصممون والمشاريع: تسعير تفاوضي حسب كل مشروع

سياسة الائتمان (مضبوطة): - مقتصرة على مقاولين مختارين - حد ائتماني من 15 إلى 30 يومًا - موافقات وتتبع صارم

6.4 قنوات التسويق

أولاً: التسويق المحلي وغير الرقمي (أساسي) - لوحات محل واضحة ومرئية - أرفف عرض وهوامش ألوان بعلامة تجارية - زيارات ميدانية للمقاولين والإحالات - توزيع منشورات في المجمعات السكنية

ثانياً: التسويق الرقمي (داعم) - الظهور على خرائط جوجل والبحث المحلي - ملف نشاط تجاري مع تقييمات العملاء - واتساب للأعمال لإرسال عروض والطلبات المتكررة - إنستغرام / فيسبوك لعرض المشاريع والمنتجات الجديدة

6.5 أساليب تنشيط المبيعات

مرحلة الإطلاق (أول 3 أشهر) - خصومات افتتاح على الدهانات سريعة الحركة - ملحقات مجانية مع الشراء بالكميات - أسعار تعريفية خاصة للمقاولين

العروض المستمرة - مزاياء ولواء للمقاولين المتكررين - عروض موسمية لإعادة الطلاء - حوافز إحالة لمصممي الديكور

6.6 الشراكات وتطوير الأعمال (B2B)

- شراكات مع مقاولي الدهانات
- تعاون مع استوديوهات التصميم الداخلي
- اتفاقيات توريد مع مديري المرافق
- إحالات من وكلاء العقارات

6.7 خارطة طريق النمو والتسويق لخمس سنوات

السنة	محور التركيز	النتيجة
السنة الأولى	حضور محلي للعلامة	تدفق نقدي مستقر
السنة الثانية	هيمنة شريحة المقاولين	إيرادات متوقعة

السنة	محور التركيز	النتيجة
السنة الثالثة	فرع ثانٍ / مستودع	توسع العمليات
السنة الرابعة	توريد بالجملة وB2B	نمو الهوامش
السنة الخامسة	علامة إقليمية	تواجد متعدد المواقع

6.8 توزيع ميزانية التسويق

- الترويج المحلي والمطبوعات: 50 - 100 ريال عُُماني شهريًا
- التسويق الرقمي: 50 - 150 ريال عُُماني شهريًا
- حوافز المقاولين: 100 - 200 ريال عُُماني شهريًا

7. الخلاصة وخارطة التنفيذ

7.1 الجدول الزمني للتنفيذ

المرحلة	المدة الزمنية
تسجيل المشروع	1 - 2 أسبوع
استئجار وتجهيز المحل	3 - 5 أسابيع
توريد وشراء المخزون	2 - 3 أسابيع
التراخيص والموافقات	بالتوازي
الافتتاح التجريبي	أسبوعان
التشغيل الكامل	الشهر الثاني

7.2 الملاحظات الختامية

يقدم مشروع محل الدهانات وورق الجدران نموذج عمل مستقر وقابل للتوسع، ويركز على خدمة المقاولين، وهو مناسب لسوق البناء والتجديد في سلطنة عُمان. من خلال إدارة منضبطة للمخزون، وبناء علاقات قوية مع الموردين، والتركيز على خدمة المقاولين والعملاء النهائيين، يمكن للمشروع تحقيق نقطة التعادل في فترة مبكرة والتوسع على المدى الطويل.