

# كيفية تأسيس مكتب خدمات تعليمية في سلطنة عُمان

## 1. الملخص التنفيذي

### 1.1 نظرة عامة على المشروع

مكتب الخدمات التعليمية في سلطنة عُمان هو مشروع خدمي مهني يقدم الاستشارات التعليمية، والدعم الأكاديمي، وتنسيق برامج التدريب، وخدمات الإرشاد للطلبة وأولياء الأمور والمؤسسات والعملاء من الشركات. يقوم المكتب بدور حلقة الوصل بين الطلبة والمؤسسات التعليمية وجهات التدريب وأصحاب العمل، ويساهم في سد الفجوات في التوجيه وتطوير المهارات ومواءمة المسار المهني.

سيعمل المشروع من مقر مكتبي مُسجّل، مع إمكانية التوسّع لاحقًا إلى خدمات هجينة ورقمية تشمل الاستشارات عبر الإنترنت، وتنسيق الدورات التدريبية، وبناء الشراكات المؤسسية. تم تصميم نموذج العمل ليكون منخفض التكاليف، قابلاً للتوسّع، ومتوافقاً مع المتطلبات التنظيمية، مما يجعله مناسباً للتسجيل كشركة فردية (SPC) أو شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC).

### 1.2 الخدمات المقدّمة

سيقدم مكتب الخدمات التعليمية مزيكاً من الخدمات الأكاديمية والمهنية والمؤسسية، وتشمل: - الإرشاد الطلابي والتوجيه الأكاديمي - المساعدة في القبول بالجامعات والكليات (داخل السلطنة وخارجها) - الإرشاد المهني وتخطيط المسارات الوظيفية - تنسيق البرامج التدريبية (تقنية المعلومات، اللغات، المهارات الناعمة، والتدريب المهني) - تنسيق التدريب المؤسسي للشركات - دعم المستندات التعليمية وإجراءات التقديم - تنظيم ورش العمل والندوات وبرامج تطوير المهارات

يمكن تقديم الخدمات داخل المكتب، أو في مواقع العملاء، أو عبر الإنترنت بحسب احتياجاتهم.

### 1.3 السوق المستهدف

- طلبة المدارس والكليات
- أولياء الأمور الباحثون عن التوجيه لأبنائهم
- خريجو الجامعات والباحثون عن عمل
- الموظفون الراغبون في تطوير المهارات وإعادة التأهيل المهني
- المعاهد الخاصة ومراكز التدريب
- إدارات الموارد البشرية والتعلّم والتطوير في الشركات

### 1.4 الهيكل القانوني والتسجيل

يمكن تسجيل المشروع في سلطنة عُمان كأحد الخيارين التاليين: - شركة فردية (SPC): مناسبة لمكاتب الاستشارات ذات المالك الواحد - شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC): مناسبة للشراكات أو خطط التوسّع المؤسسي

سيتم استكمال إجراءات التسجيل عبر أحد مراكز سند، لما يوفّره من مسار تأسيس منخفض التكلفة.

التكلفة التقديرية للتسجيل والرسوم الحكومية: - شركة فردية (SPC): من 100 إلى 300 ريال عُُماني - شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC): من 300 إلى 500 ريال عُُماني (لا تشمل التأشيرات، وإيجار المكتب، والاستشارات المتخصصة مرتفعة التكلفة)

## 1.5 القيمة المقترحة

يقدم مكتب الخدمات التعليمية توجيهًا موثوقًا، ومسارات منظمّة، وخبرة محلية متخصصة ضمن منظومة التعليم والتدريب في سلطنة عُمان.

أبرز عناصر القيمة: - مكتب شامل لخدمات الإرشاد التعليمي - توجيه شخصي ومخصص (وليس وساطة عامة) - إلمام باللوائح والتنظيمات المحلية - تسعير واضح ومناسب - شراكات قوية مع المؤسسات التعليمية

## 1.6 لمحة مالية مختصرة

- تكلفة التأسيس التقديرية: من 6,000 إلى 12,000 ريال عُُماني
- التكلفة التشغيلية الشهرية: من 700 إلى 1,500 ريال عُُماني
- مصادر الدخل: رسوم الاستشارات، العمولات، تنسيق التدريب، وورش العمل
- فترة الوصول إلى نقطة التعادل: من 6 إلى 12 شهرًا
- قابلية التوسع: عالية (خدمات رقمية، عقود مؤسسية)

## 1.7 الرؤية والرسالة

**الرؤية:** أن يصبح المكتب جهة موثوقة للإرشاد التعليمي وتنسيق التدريب في سلطنة عُمان.

**الرسالة:** تمكين الطلبة والمهنيين من اتخاذ قرارات واعية، وبناء مسارات مهارية واضحة، والوصول إلى فرص تعليمية عالية الجودة.

## 2. تفاصيل المشروع - الأهداف، تفصيل الخدمات، سلسلة القيمة وهيكل الموظفين

### 2.1 أهداف المشروع

**الأهداف قصيرة المدى (السنة الأولى):** - تسجيل وترخيص مكتب الخدمات التعليمية عبر أحد مراكز سند - تأمين موقع مكاتب متوافق مع الاشتراطات (مكتب مستقل أو مشترك) - إطلاق خدمات الإرشاد والاستشارات الأساسية - بناء شراكات مع ما لا يقل عن 5-10 مؤسسات تعليمية محلية ودولية - تحقيق نقطة التعادل التشغيلي الشهري خلال 6-12 شهرًا

**الأهداف متوسطة المدى (السنين 2-3):** - توسيع نطاق الخدمات ليشمل تنسيق التدريب المؤسسي للشركات - تقديم ورش عمل منظمة ودورات قصيرة متخصصة - تطوير خدمات الاستشارات والحجوزات عبر الإنترنت - بناء علامة تجارية معروفة في مسقط والمدن القريبة

**الأهداف طويلة المدى (السنين 4-5):** - تأمين عقود طويلة الأجل مع مؤسسات تعليمية وشركات - إطلاق خدمات تعليمية رقمية (إرشاد إلكتروني، ندوات عبر الإنترنت) - التوسع إلى فروع إضافية أو نموذج الامتياز التجاري - ترسيخ مكانة المكتب كمركز تعليمي موثوق في سلطنة عُمان

## 2.2 تفصيل الخدمات المقدّمة

### أولاً: الخدمات الأساسية (مصادر الدخل الرئيسية)

**الإرشاد الطلابي والتوجيه الأكاديمي** - اختيار المواد والمسارات الدراسية المناسبة - الإرشاد للانتقال من المدرسة إلى الجامعة - استشارات مدفوعة (بالجلسة أو ضمن باقات)

**دعم القبول في الجامعات والكليات** - المساعدة في طلبات التقديم (محلياً ودولياً) - مراجعة المستندات ودعم إجراءات التقديم - الإرشاد للمقابلات ومتطلبات القبول

**الإرشاد المهني وجاهزية التوظيف** - رسم المسار المهني بناءً على القدرات واحتياجات سوق العمل - مراجعة السيرة الذاتية والتحضير للمقابلات - جلسات إرشادية للجاهزية الوظيفية

### ثانياً: الخدمات الثانوية والإضافية

**تنسيق البرامج التدريبية** - تنسيق برامج تقنية المعلومات، اللغات، المهارات الناعمة، والتدريب المهني - الشراكة مع معاهد تدريب مرخصة - تحقيق الإيرادات عبر عمولات الإحالة أو تقاسم الأرباح

**تنسيق التدريب المؤسسي للشركات** - تقييم احتياجات التدريب لإدارات الموارد البشرية والتعلّم والتطوير - اختيار وتصميم البرامج التدريبية المناسبة - إدارة التنسيق والتنفيذ

**ورش العمل والندوات** - ورش التوعية المهنية - معسكرات تطوير المهارات - ندوات توجيه أولياء الأمور

## 2.3 سلسلة القيمة وآلية التشغيل

- استقبال استفسارات العملاء (حضور مباشر، هاتف، واتساب، أو عبر الإنترنت)
- تقييم الاحتياجات وتحديد موعد الاستشارة
- اقتراح الخدمة المناسبة وتأكيد التسعير
- تقديم الخدمة (داخل المكتب / عبر الإنترنت / في موقع العميل)
- المتابعة وجمع الملاحظات
- عرض خدمات إضافية ذات صلة (تدريب، ورش عمل)

تضمن هذه الآلية التشغيلية التنظيم، وجودة الخدمة، وبناء علاقات طويلة الأمد مع العملاء.

## 2.4 نموذج الإيرادات

فئة الخدمة	نوع الإيراد	نطاق التسعير (ريال عُُماني)
الإرشاد الطلابي	رسوم استشارة	20 - 50 للجلسة
دعم القبول	باقات	100 - 300 لكل طلب
الإرشاد المهني	جلسة / باقة	30 - 80
تنسيق التدريب	عمولة	10% - 25%
التدريب المؤسسي	مشاريع	500 - 5,000+

فئة الخدمة	نوع الإيراد	نطاق التسعير (ريال عُماني)
ورش العمل	لكل مشارك	10 - 50

## 2.5 هيكل الموظفين والموارد البشرية

**الهيكل المبدئي (نموذج مرن):**

**المالك / مستشار تعليمي** - تقديم الاستشارات الاستراتيجية - إدارة العلاقات مع الشركاء - ضمان جودة الخدمات

**مرشد تعليمي / منسق برامج (موظف واحد)** - التعامل اليومي مع العملاء - متابعة المستندات والطلبات - تنسيق البرامج التدريبية

**إداري / استقبال (دوام جزئي أو مشترك)** - إدارة المواعيد - حفظ السجلات والفواتير

## 2.6 التكلفة الشهرية التقديرية للموظفين

الوظيفة	التكلفة التقديرية (ريال عُماني)
مرشد تعليمي	250 - 400
إداري / استقبال	120 - 200
إجمالي الرواتب	370 - 600

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

### 3.1 نقاط القوة

**متطلبات رأس مال منخفضة** - تتطلب خدمات التعليم بنية تحتية مادية محدودة مقارنة بالمشاريع التجارية أو الغذائية، مما يسمح بإطلاق المشروع بسرعة وتقليل المخاطر المالية.

**ارتفاع الطلب على الإرشاد وتطوير المهارات** - يزداد إقبال الطلبة وأولياء الأمور والمهنيين على الحصول على توجيه منظم لاتخاذ قرارات تعليمية ومهنية صحيحة في سلطنة عُمان.

**نموذج خدمي مرن وقابل للتوسع** - يمكن تقديم الخدمات داخل المكتب أو في مواقع العملاء أو عبر الإنترنت، مما يسهل التوسع دون استثمارات كبيرة.

**قيمة قائمة على المعرفة** تشكل الخبرة والمصداقية والعلاقات المهنية ميزة تنافسية طويلة الأمد يصعب تقليدها.

**تعدد مصادر الدخل** - تنوع الإيرادات من الاستشارات، ودعم القبول، وتنسيق التدريب، وورش العمل، والمشاريع المؤسسية.

### 3.2 نقاط الضعف

**الاعتماد على الكفاءات البشرية** تعتمد جودة الخدمات بشكل كبير على خبرة ومصداقية المستشارين.

**بناء الثقة يحتاج إلى وقت** القرارات التعليمية حساسة، وبناء السمعة والإحالات يتطلب استمرارية والتزامًا طويل الأمد.

**ضعف الظهور في المراحل الأولى** قد يواجه المكتب صعوبة في جذب العملاء عند الانطلاق دون تسويق موجه وشراكات فعّالة.

**الحساسية التنظيمية** بعض الأنشطة التعليمية أو التدريبية قد تتطلب موافقات إضافية أو التزامًا تنظيميًا خاصًا.

### 3.3 الفرص

**النمو السكاني لفئة الشباب** تشكّل الفئة العمرية الشابة في السلطنة محركًا مستمرًا للطلب على الإرشاد التعليمي والمهني.

**تركيز حكومي على المهارات والتوظيف** تعزّز المبادرات الوطنية المتعلقة بالتدريب والتعمين والجاهزية الوظيفية الطلب على هذه الخدمات.

**احتياجات متزايدة للتدريب في القطاع الخاص** تلجأ الشركات بشكل متزايد إلى الاستعانة بجهات خارجية لتنسيق التدريب وتطوير المواهب.

**الخدمات التعليمية الرقمية** توسّع الاستشارات عبر الإنترنت والندوات الرقمية نطاق الوصول خارج الموقع الجغرافي للمكتب.

**الشراكات المؤسسية** التعاون مع الجامعات والكليات والمعاهد التدريبية يخلق مصادر دخل متكررة ومستقرة.

### 3.4 التهديدات

**المرشدون غير المرخصين** قد يؤدي وجود أفراد غير منظمين يقدمون خدمات منخفضة التكلفة إلى ضغط على الأسعار.

**المنافسة من الوكالات التعليمية الكبرى** تتمتع الوكالات الدولية بميزانيات تسويقية قوية وانتشار واسع.

**التقلبات الاقتصادية** قد تؤدي الظروف الاقتصادية إلى تأجيل الإنفاق على الخدمات التعليمية.

**التغيرات التنظيمية** قد تؤثر التعديلات في لوائح التعليم أو التأشيرات أو التدريب على نطاق الخدمات المقدمة.

### 3.5 الدلالات الاستراتيجية لتحليل SWOT

- تدعم نقاط القوة والفرص تموضع المكتب كمركز استشاري منظم وموثوق.
- تشير نقاط الضعف إلى أهمية بناء العلامة التجارية وتعزيز المصداقية والالتزام التنظيمي.
- تبرز التهديدات ضرورة التميّز من خلال الشفافية وجودة الخدمة وبناء شراكات قوية.

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

جميع الأرقام تقديرية ومحافضة، ومعرّ عنها بالريال العُماني. يعتمد الأداء الفعلي على مزيج الخدمات، والاضباط السعري، والشراكات، ومعدلات الاستفادة من الخدمات.

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

##### أولاً: تسجيل النشاط والترخيص

البند	التكلفة التقديرية (ريال عُماني)	ملاحظات
حجز الاسم التجاري	10 - 20	وزارة التجارة والصناعة وترويج الاستثمار
السجل التجاري	30 - 150	رسوم مخفّضة
عضوية غرفة تجارة وصناعة عُمان	100 - 200	لمدة 1-2 سنة
رسوم خدمات سند	50 - 100	تختلف حسب المركز
الترخيص البلدي	50 - 150	نشاط مكتبي
<b>إجمالي تكلفة التسجيل</b>	<b>100 - 500</b>	شركة فردية أو ذات مسؤولية محدودة

##### ثانياً: تجهيز المكتب والمعدات

البند	التكلفة التقديرية (ريال عُماني)
إيجار المكتب (تأمين/مقدم 3 أشهر)	1,200 - 2,400
الأثاث والتجهيزات الأساسية	800 - 1,500
أجهزة الحاسوب والطابعة	600 - 1,200
تجهيز الإنترنت والاتصالات	100 - 200
العلامة التجارية واللوحات	200 - 400
البرامج والاشتراكات	150 - 300
<b>الإجمالي الفرعي - تجهيز المكتب</b>	<b>3,050 - 6,000</b>

##### ثالثاً: ما قبل الافتتاح والاحتياطي

البند	التكلفة التقديرية (ريال عُماني)
التسويق والإطلاق الأولي	300 - 600
تهيئة وتدريب الموظفين	200 - 400
الإجراءات القانونية والمستندات	150 - 300
مخصص الطوارئ	500 - 1,000
<b>الإجمالي الفرعي - ما قبل الافتتاح</b>	<b>1,150 - 2,300</b>

**إجمالي تكلفة التأسيس التقديرية:** - الحد الأدنى: حوالي 6,000 ريال عُماني - الحد الأعلى: حوالي 12,000 ريال عُماني

## 4.2 المصروفات التشغيلية الشهرية

فئة المصروف	التكلفة الشهرية التقديرية (ريال عُماني)
إيجار المكتب	800 - 400
رواتب الموظفين	600 - 370
المرافق والإنترنت	120 - 60
التسويق والعروض	250 - 100
البرامج والأدوات	80 - 40
النقل ومصاريف متنوعة	150 - 80
<b>إجمالي المصروفات الشهرية</b>	<b>2,000 - 1,050</b>

## 4.3 افتراضات الإيرادات

- متوسط رسوم الاستشارة: 30 - 50 ريال عُماني
- باقات دعم القبول: 150 - 300 ريال عُماني
- ورش العمل: 20 - 40 ريال عُماني لكل مشارك
- المشاريع المؤسسية: 500 - 5,000 ريال عُماني أو أكثر

**النشاط الشهري المفترض (متوسط السنة الأولى):** - 40-60 استشارة مدفوعة - 8-12 حالة دعم قبول - 1-2 ورشة عمل - مشاريع مؤسسية عند توفرها

## 4.4 توقعات الإيرادات الشهرية

مصدر الإيراد	الإيراد الشهري (ريال عُماني)
الاستشارات	2,500 - 1,200
دعم القبول	2,400 - 1,200
ورش العمل	800 - 400
التدريب / المشاريع المؤسسية	1,500 - 300
<b>إجمالي الإيرادات الشهرية</b>	<b>7,200 - 3,100</b>

## 4.5 الربح الشهري التقديري

السيناريو	الإيرادات	المصروفات	صافي الربح
متحفظ	3,100	1,800	1,300
متوقع	4,800	1,500	3,300
متفائل	7,200	2,000	5,200

## 4.6 تحليل نقطة التعادل

- متوسط صافي الربح الشهري المتوقع: 2,500 - 3,500 ريال عُُماني
- تكلفة التأسيس: 6,000 - 12,000 ريال عُُماني

🕒 فترة الوصول إلى نقطة التعادل التقديرية: من 6 إلى 12 شهرًا

## 4.7 التوقعات المالية لخمس سنوات (ملخص)

السنة	الإيرادات (ريال عُُماني)	صافي الربح (ريال عُُماني)
السنة 1	55,000 - 40,000	25,000 - 15,000
السنة 2	75,000 - 60,000	35,000 - 25,000
السنة 3	110,000 - 85,000	50,000 - 35,000
السنة 4	150,000 - 120,000	70,000 - 50,000
السنة 5	+170,000	100,000 - 75,000

تفترض السنوات 3-5 التوسع في الخدمات الرقمية، والعقود المؤسسية، وبرامج التدريب للشركات.

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

### 5.1 نظرة عامة على السوق (سياق سلطنة عُمان)

تضم منظومة التعليم في سلطنة عُمان المدارس الحكومية والخاصة، والكليات والجامعات، والمعاهد المهنية، وجهات التدريب المؤسسي. ومع تزايد التنافس، وتغيّر متطلبات سوق العمل، وارتفاع قلق أولياء الأمور بشأن المخرجات المهنية، نشأ طلب قوي على خدمات الإرشاد التعليمي المنظم والاستشارات المتخصصة.

**أبرز خصائص السوق:** - ارتفاع مستوى القلق عند الطلبة وأولياء الأمور عند اتخاذ القرارات التعليمية - تركيز متزايد على الجاهزية الوظيفية والمهارات - قبول متنامٍ لفكرة الإرشاد المهني المدفوع - اعتماد قوي على الثقة والإحالات الشخصية

### 5.2 الخصائص السكانية للعملاء

#### أولاً: فئات العملاء الرئيسية

**طلبة المدارس (الصفوف 9-12)** - يحتاجون إلى اختيار المواد والمسارات الدراسية - يتأثرون بآراء أولياء الأمور والمعلمين

**طلبة الجامعات والكليات** - يحتاجون إلى دعم القبول والتحويل والوضوح المهني - غالبًا مستقلون في القرار لكن حساسون للتكلفة

**الخريجون والباحثون عن عمل** - يركّزون على الجاهزية الوظيفية والسير الذاتية والمهارات - تدفعهم ضغوط سوق العمل لاتخاذ القرار



**الموظفون العاملون** - يسعون إلى تطوير المهارات وإعادة التأهيل المهني والحصول على شهادات - يقدّرون المرونة والعائد على الاستثمار

**أولياء الأمور** - ضئاع القرار الأساسيون للقصر - يركّزون على الثقة والنتائج والسلامة

### 5.3 تحليل سلوك العملاء

**محفزات القرار:** - مصداقية وخبرة المستشارين - قصص النجاح والتوصيات - وضوح شرح النتائج والمسارات - شفافية التسعير

**الجدول الزمني لاتخاذ القرار:** - قصير (1-2 أسبوع) للاستشارات الفردية - متوسط (1-3 أشهر) لدعم القبول - أطول (3-6 أشهر) لمسارات مهنية أو تدريبية متكاملة

**وتيرة الشراء:** - الاستشارات: 1-3 جلسات لكل عميل - خدمات القبول: مرة واحدة لكل دورة أكاديمية - تنسيق التدريب: بشكل دوري حسب الحاجة

### 5.4 احتياجات العملاء ونقاط الألم

**الاحتياجات الأساسية:** - توجيه واضح داخل نظام تعليمي معقد - نصيحة صادقة غير قائمة على البيع - إلمام باللوائح المحلية - دعم في المستندات والإجراءات

**نقاط الألم:** - تضارب النصائح من مصادر غير رسمية - غياب الوضوح بشأن المخرجات المهنية - الرسوم المرتفعة لدى الوكالات الدولية - ضعف المتابعة والمساءلة

### 5.5 تجزئة العملاء

الشريحة	الاحتياج الأساسي	الخدمة الرئيسية
طلبة المدارس	تحديد الاتجاه	الإرشاد الأكاديمي
طلبة الجامعات	القبول	دعم طلبات التقديم
الخريجون	التوظيف	الإرشاد المهني
المهنيون	تطوير المهارات	تنسيق التدريب
الشركات	تطوير القوى العاملة	التدريب المؤسسي

### 5.6 شخصيات العملاء (نماذج توضيحية)

**الشخصية الأولى - عائشة (ولي أمر، 42 سنة)** قلقة بشأن مستقبل ابنها، وتقدر الثقة والنصيحة المنظمة المبنية على خبرة.

**الشخصية الثانية - خالد (خريج، 24 سنة)** غير متأكد من مساره المهني، ويبحث عن توجيه عملي ومهارات قابلة للتطبيق.

الشخصية الثالثة - مريم (مديرة موارد بشرية، 38 سنة) تبحث عن شركاء تدريب موثوقين وتنفيذ مهني عالي الجودة.

## 6. الخطة التسويقية المخصصة - التموضع، القنوات، التسعير واستراتيجية النمو

### 6.1 تموضع العلامة التجارية واستراتيجية المصادقية

**بيان التموضع:** مكتب خدمات تعليمية موثوق ومقره سلطنة عُمان، يقدم إرشادًا شفافًا ومركّزًا على النتائج للطلبة وأولياء الأمور والمهنيين والمؤسسات.

**مركزات العلامة الأساسية:** - الثقة والأخلاقيات (توجيه غير قائم على البيع) - المعرفة باللوائح والتنظيمات المحلية - الإرشاد الشخصي المخصص - نتائج قابلة للقياس

**عوامل بناء المصادقية:** - مؤهلات وخبرات المستشارين - شهادات العملاء وقصص النجاح - الشراكات المؤسسية - تنظيم ورش عمل وندوات تعليمية

### 6.2 استراتيجية الاستهداف

الرسالة الأساسية	الهدف الرئيسي	الشريحة
توجيه منظم وصادق	الثقة والأمان	أولياء الأمور
مسارات واضحة ودعم مستمر	الوضوح والاتجاه	الطلبة
مهارات + توافق مهني	الجاهزية الوظيفية	الخريجون
تدريب بعائد واضح	تطوير المهارات	المهنيون
شريك تدريب موثوق	جودة القوى العاملة	الشركات

### 6.3 استراتيجية التسعير والباقات

**فلسفة التسعير:** شفافة، قائمة على القيمة، وملتزمة بالأخلاقيات المهنية.

- الاستشارة الأولية: 20 - 30 ريال عُماني
- باقات الإرشاد الطلابي: 80 - 150 ريال عُماني
- دعم القبول: 150 - 300 ريال عُماني
- باقات الإرشاد المهني: 100 - 200 ريال عُماني
- مشاريع التدريب المؤسسي: 500 - 5,000 ريال عُماني أو أكثر

**الخصومات تُقدّم لـ:** الطلبة - الحجوزات ضمن باقات - العقود المؤسسية

### 6.4 القنوات التسويقية

**أولاً: القنوات الرقمية (الرئيسية)**

**الموقع الإلكتروني وملف النشاط في Google** - شرح الخدمات - حجز والاستفسار عبر الإنترنت - تقييمات العملاء

**وسائل التواصل الاجتماعي (إنستغرام، لينكدإن)** - محتوى تعليمي (منشورات، مقاطع قصيرة) - قصص نجاح - الإعلانات والفعاليات

**واتساب للأعمال** - إدارة المواعيد - المتابعة مع العملاء - مشاركة المستندات

**ثانيًا: القنوات التقليدية** - زيارات المدارس والكليات - المعارض المهنية والتعليمية - ندوات أولياء الأمور - فعاليات التواصل المؤسسي

## 6.5 الاستراتيجية الترويجية

**مرحلة الإطلاق (أول 90 يومًا):** - تنظيم ندوات تعريفية مجانية - خصم على أول استشارة - شراكات مع المدارس والمعاهد

**الترويج المستمر:** - ورش عمل شهرية - حوافز الإحالة - التسويق بالمحتوى (مقالات، فيديوهات)

## 6.6 الشراكات والتحالفات

- الجامعات والكليات
- المعاهد التدريبية المرخصة
- إدارات الموارد البشرية في الشركات
- الجهات الحكومية وشبه الحكومية

## 6.7 خارطة طريق النمو (5 سنوات)

السنة	مجال التركيز	النتيجة
السنة 1	بناء العلامة والثقة	تدقق عملاء مستقر
السنة 2	ورش العمل والشركات	تنويع مصادر الدخل
السنة 3	الخدمات الرقمية	توسّع إقليمي
السنة 4	العقود المؤسسية	إيرادات متكررة
السنة 5	التوسّع / الامتياز	قابلية توسّع العلامة

## 7. الخاتمة وخارطة التنفيذ

### 7.1 الجدول التنفيذي العام

المرحلة	المدة
التسجيل والترخيص	1-2 أسبوع
تجهيز المكتب	2-4 أسابيع

المرحلة	المدة
بناء الشراكات	1-3 أشهر
إطلاق التسويق	الشهر الثاني
التشغيل الكامل	الشهر الثالث

## 7.2 الخلاصة النهائية

توضح هذه الخطة لمكتب الخدمات التعليمية نموذج عمل منخفض المخاطر، عالي الأثر، وقابل للتوسع، ومتوافق مع أولويات قطاع التعليم وتنمية القوى العاملة في سلطنة عُمان. ومن خلال التنفيذ المنضبط، والالتزام بالأخلاقيات المهنية، وبناء شراكات قوية، يمكن للمشروع تحقيق الربحية خلال السنة الأولى، والتطور إلى علامة مؤسسية موثوقة على المدى المتوسط والطويل.