

كيفية تأسيس نادي كرة سلة في سلطنة عمان

1. الملخص التنفيذي

1.1 نظرة عامة على المشروع

يُعد نادي كرة السلة في سلطنة عمان منظمة رياضية تدريبية منظمة تركز على تطوير اللاعبين الناشئين، والمنافسات للهواة، ومسارات الأداء شبه الاحترافي. سيقدم النادي تدريب كرة سلة احترافي، وبرامج تدريب منتظمة، ودوريات، ومعسكرات، وبطولات للأطفال والمرأة والشباب.

سيعمل النادي من خلال استئجار ملاعب داخلية (مدارس، مجمعات رياضية، أو مراافق خاصة) مع خطة طويلة المدى لإنشاء أكاديمية كرة سلة متخصصة ومركز تدريب رياضي متعدد الأنشطة.

يتماشى هذا المشروع مع رؤية سلطنة عمان الوطنية في: - تنمية الشباب - انعاط الحياة الصحية - الاحتراف الرياضي - المشاركة المجتمعية

1.2 أهداف المشروع

قصير المدى (السنة الأولى): - تسجيل النادي قانونياً في سلطنة عمان (SPC أو LLC) - إطلاق برنامج تدريب كرة سلة منظمة - تسجيل 150-80 عضواً نشطاً - بناء علامة رياضية محلية معروفة

متوسط المدى (3-2 سنوات): - المشاركة في الدوريات والبطولات الوطنية - توسيع الفئات العمرية والجهاز التدريبي - تنظيم معسكرات كرة سلة ومنافسات بين المدارس

طويل المدى (4-5 سنوات): - إنشاء أكاديمية كرة سلة متكاملة - تطوير لاعبين مميزين للمشاركة محلياً ودولياً - الحصول على رعايات وشراكات مع الاتحادات الرياضية

1.3 الهيكل القانوني والتسجيل (عمان)

يمكن تسجيل نادي كرة السلة كالتالي: - مؤسسة فردية (SPC) — مناسبة للملك الواحد والأكاديميات الصغيرة - شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC) — مناسبة للشركاء والمستثمرين أو التوسع

يتم التسجيل عبر مركز سند بأقل التكاليف الممكنة: - SPC: من 100 إلى 300 ريال عماني - LLC: من 300 إلى 500 ريال عماني

(لا تشمل التأشيرات أو إيجار المراافق أو رسوم الاتحادات الرياضية)

1.4 الخدمات الأساسية ومصادر الإيرادات

- برامج تدريب كرة السلة (اشتراكات شهرية)
- أكاديميات تطوير الناشئين
- فرق للهواة في الدوريات
- معسكرات وعيادات تدريبية

- بطولات وفعاليات رياضية
- منتجات النادي والرعايات (في المراحل المتقدمة)

1.5 السوق المستهدف

- الأطفال (6-12 سنة)
- المراهقون (13-18 سنة)
- الشباب (18-25 سنة)
- المدارس والمؤسسات التعليمية
- برامج العافية للشركات

1.6 المعiza التنافسية

- منهج تدريسي منظم
- مدربون معتمدون ذوو خبرة
- مسارات واضحة لتطوير اللاعبين
- شراكات قوية مع المجتمع والمدارس
- رسوم عضوية مناسبة

1.7 لمحه مالية (عاليه المستوى)

- التكلفة التأسيسية التقديريه: 12,000 - 25,000 ريال عماني
- الإيرادات الشهرية المعتملة: 2,000 - 6,000 ريال عماني
- فترة استرداد رأس المال: 10 - 18 شهراً
- رؤية 5 سنوات: أكاديمية متخصصة + فرق منافسة في الدوريات

1.8 الرؤية والرسالة

الرؤية: أن يصبح النادي أحد أبرز أندية تطوير كرة السلة في سلطنة عمان من خلال إعداد لاعبين منضبطين، مهاريين، وقدرين على المنافسة.

الرسالة: تقديم تدريب احترافي في كرة السلة، وتعزيز روح العمل الجماعي والانضباط، ونشر ثقافة رياضية صحية في سلطنة عمان.

2. تفاصيل المشروع - نموذج النادي والبرامج والمرافق والقواعد

2.1 نموذج تشغيل النادي

سيعمل نادي كرة السلة وفق نموذج هجين يجمع بين أكاديمية تطوير اللاعبين والفرق التنافسية.

الذراع الأكاديمي (مصدر الدخل الرئيسي): - برامج تدريب شهرية باشتراك عضوية - تطوير المهارات واللياقة الأساسية - منهج تدريسي متخصص حسب الفئة العمرية

الذراع التنافسي (بناء العلامة والأداء): - تشكيل فرق للمشاركة في الدوريات والبطولات المحلية - منافسات بين المدارس والأندية - اكتشاف المواهب وتأهيلها للمسارات الاحترافية

يضم هذا النموذج دخلاً متكرراً ومستقراً مع بناء قيمة طويلة المدى وسمعة تنافسية للنادي.

2.2 برامج التدريب والفئات العمرية

أ. برنامج المبتدئين (6-9 سنوات) التركيز: التناسق الحركي، التحكم بالكرة، التعلم بطريقة ممتعة عدد الحصص: حصتان أسبوعياً الرسوم الشهرية: 25 - 35 ريال عُماني

ب. برنامج تطوير الناشئين (10-13 سنة) التركيز: الأساسيات، التصويب، التمرير، الدفاع عدد الحصص: 3 حصص أسبوعياً الرسوم الشهرية: 35 - 50 ريال عُماني

ج. برنامج أداء الشباب (14-18 سنة) التركيز: مهارات متقدمة، تكتيك، إعداد بدني عدد الحصص: 3-4 حصص أسبوعياً الرسوم الشهرية: 45 - 70 ريال عُماني

د. برنامج الكبار والهواة (18 سنة فأكثر) التركيز: اللياقة، الاستعداد للدوريات، اللعب التنافسي عدد الحصص: 2-3 حصص أسبوعياً الرسوم الشهرية: 40 - 60 ريال عُماني

2.3 المعسكرات والعيادات التدريبية والبطولات

- معسكرات العطل: لمدة 2-1 أسبوع خلال الإجازات المدرسية
- عيادات تدريبية تخصصية: ورش التصويب والتحكم بالكرة والدفاع
- بطولات: دوريات داخلية ومباريات ودية

الأثر العالى: - المعسكرات والعيادات تحقق دخلاً موسمياً بهوامش ربح مرتفعة - البطولات تعزز الظهور الإعلامي وفرض الرعاية

2.4 المراافق ومتطلبات الملاعب

الخيار الأول: استئجار ملابع داخلية (مستحسن في المرحلة الأولى) - مدارس، كليات، أو مجمعات رياضية - تكلفة الساعة: 10 - 20 ريال عُماني - التقدير الشهري: 800 - 1,500 ريال عُماني

الخيار الثاني: عقد طويل الأجل أو منشأة خاصة (المرحلة الثانية) - تكاليف ثابتة أعلى لكن تحكم كامل - مناسب بعد تجاوز 200 لاعب مشترك

متطلبات المنشأة: - ملعب كرة سلة داخلي بالحجم القياسي - أرضية وإضاءة آمنة - غرف تبديل ملابس ودورات مياه - مخزن للمعدات

2.5 المعدات والتجهيزات

العنصر	التكلفة التقديرية (ريال عُماني)
كرات السلة (تدريب ومباريات)	600 - 300
أقماع وسلام تدريب	300 - 150
صدريات وأطقم تدريب	500 - 250
لوحات تسجيل وساعات تصويب	800 - 300
حقيبة إسعافات أولية ومستلزمات السلامة	200 - 100

العنصر	التكلفة التقديرية (ريال عُماني)
تجهيز إداري ومكتبي	400 - 200
إجمالي التجهيزات	2,800 - 1,300

2.6 الهيكل الوظيفي والموارد البشرية

أ. الكادر الأساسي

مدرب رئيسي / مدير فني - تصميم البرامج والإشراف الفني - الراتب الشهري: 400 - 700 ريال عُماني
 مدربون مساعدين (3-1) - تنفيذ التدريبات والإشراف - الراتب الشهري: 250 - 400 ريال عُماني لكل مدرب
 مدير النادي / إداري - التسجيلات والجدولة والتحصيل المالي - الراتب الشهري: 250 - 400 ريال عُماني
 حكام ومدربو لياقة بدنية جزئي - الدفع حسب الدقة أو الفعالية

2.7 الالتزام والسلامة

- استعارات تسجيل وموافقة اللاعبين
- تأمين اللاعبين والموظفين
- إجراءات إسعافات أولية وطوارئ
- سياسات حماية الأطفال

3. تحليل SWOT - نادي كرة السلة في سلطنة عمان

3.1 نقاط القوة

تزايد الاهتمام بكرة السلة تزداد شعبية كرة السلة بين الشباب العُماني، خصوصاً في المدن والمدارس والأكاديميات الرياضية الخاصة.

نموذج إيرادات متكرر الاشتراكات الشهرية توفر تدفقاً نقدياً مستقراً ويمكن التنبؤ به.

استثمار بنية تحتية أولية منخفض استئجار الملاعب يقلل الحاجة إلى رأس مال كبير في البداية.

هيكل نادي قابل للتتوسيع يمكن التوسيع بإضافة حصص تدريبية أو مدربين أو موقع جديد.

تركيز مجتمعي وتنمية شبابية يتواافق مع أولويات سلطنة عمان في الصحة وتنمية الشباب والرياضة.

3.2 نقاط الضعف

الاعتماد على توفر المعرفة محدودية توفر الملاعب قد يقيّد جداول التدريب.

الاعتماد العالي على جودة التدريب سمعة النادي مرتبطة مباشرة بكفاءة المدربين واستمراريتها.

تقليبات الحضور الموسعة الإجازات المدرسية وفترات الاختبارات قد تؤثر على الانتظام.
ضعف التعرف على العلامة عند الانطلاق يتطلب وقتاً واستثماراً تسويقياً لبناء الثقة.

3.3 الفرص

شراكات المدارس والمؤسسات التعاون مع المدارس والكليات والجامعات.
معسكرات وعيادات تدريب متقدمة برامج قصيرة عالية الربحية خلال الإجازات.
الرعايات وبرامج المسؤولية المجتمعية دعم الشركات المرتبطة بتنمية الشباب.
تنظيم الدوريات والبطولات استضافة بطولات محلية تعزز الظهور والإيرادات.
مسار للظهور الوطني الدولي اكتشاف المواهب وتأهيلها لبرامج الاتحاد والمعسكرات الخارجية.

3.4 التهديدات

منافسة الأكاديميات الرياضية الأخرى أكاديميات كرة القدم والرياضات المتعددة تنافس على استقطاب اللاعبين.
حساسية التسعيرو قد تنتقل بعض العائلات بين الأندية بسبب فروقات بسيطة في الرسم.
متطلبات تنظيمية واتحادية تغيرات التراخيص أو لوائح الاتحادات قد تزيد التكاليف.
تغير الكوادر التدريبية فقدان المدربين الرئيسيين قد يؤثر على استمرارية التدريب.

3.5 الدلالات الاستراتيجية

- نقاط القوة والفرص تدعم التوسع المبكر عبر الشراكات والمعسكرات.
- نقاط الضعف تتطلب الحفاظ على المدربين وجدولة منته.
- التهديدات تؤكد أهمية التميز بالجودة والتنظيم.

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

جميع الأرقام تقديرية بالريال العماني وبافتراضات محافظة لضمان قابلية التمويل. يعتمد الأداء الفعلي على عدد المشترين وتكميل العروض وجودة التدريب والشراكات.

4.1 تكاليف التأسيس (مرة واحدة)

أ. التسجيل القانوني والإجراءات

البند	التكلفة التقديرية (ريال عُماني)	ملاحظات
حجز الاسم التجاري	20 - 10	وزارة التجارة والصناعة وترويج الاستثمار
السجل التجاري	150 - 30	رسوم مخْفَقة
غرفة التجارة	200 - 100	2-1 سنة
رسوم خدمات سند	100 - 50	نَخْلَاف حسب الخدمة
الترخيص البلدي	150 - 50	حسب النشاط
التأمين (أساسي)	300 - 150	اللاعبين والموظفين
إجمالي التسجيل والإجراءات	1,020 - 390	

ب. المعدات والتجهيزات

البند	التكلفة التقديرية (ريال عُماني)
كرات السلة ومعدات التدريب	600 - 300
أطقم وصدريات	500 - 250
أدوات تدريب ولياقة	300 - 150
معدات السلامة والإسعافات	200 - 100
تجهيز إداري ومكتبي	400 - 200
الإجمالي الفرعي - المعدات	2,000 - 1,000

ج. ما قبل الافتتاح والتسويق

البند	التكلفة التقديرية (ريال عُماني)
التسويق والعلامة التجارية الأولية	600 - 300
إعداد الموقع ووسائل التواصل	300 - 150
فعاليات الإطلاق والتجارب	400 - 200
احتياطي طوارئ	600 - 300
الإجمالي الفرعي - ما قبل الافتتاح	1,900 - 950

إجمالي تكلفة التأسيس التقديرية - الحد الأدنى: حوالي 2,500 ريال عُماني - الحد الأعلى: حوالي 5,000 ريال عُماني
 (لا يشمل مقدمات إيجار المرافق)

4.2 المصاروفات التشغيلية الشهرية

التكاليف الشهرية التقديرية (ريال عماني)	فئة المصاروف
1,500 - 800	إيجار الملعب
700 - 400	راتب المدرب الرئيسي
1,200 - 500	المدربون المساعدون
400 - 250	مدير النادي / إداري
250 - 100	التسويق والترويج
200 - 100	خدمات ومصاريف عامة
80 - 50	التأمين (الجزء الشهري)
إجمالي المصاروفات الشهرية 4,530 - 2,300	

4.3 افتراضات الإيرادات

- متوسط الاشتراك الشهري للفرد: 40 - 55 ريال عماني
- عدد الأعضاء النشطين في البداية: 80 - 150
- المعسكرات والعيادات: 3 - 5 سنوياً

4.4 توقعات الإيرادات الشهرية

السيناريو	عدد الأعضاء	الإيراد الشهري (ريال عماني)
متحفظ	80	3,200
متوقع	120	5,400
متفائل	150	7,500

4.5 إيرادات المعسكرات والفعاليات (سنوي)

النشاط	الإيراد التقديري (ريال عماني)
معسكرات العطل	8,000 - 4,000
عيادات وورش تدريب	4,000 - 2,000
بطولات ودوريات	3,000 - 1,500
إجمالي إضافات سنوية 15,000 - 7,500	

4.6 الربح الشهري التقديري (الأكاديمية فقط)

السيناريو	الإيراد	المصروفات	صافي الربح
متحفظ	3,200	3,800	600-
متوقع	5,400	3,200	2,200
متفائل	7,500	4,200	3,300

4.7 تحليل نقطة التعادل

- متوسط صافي الربح المتوقع: 2,000 - 2,300 ريال عماني شهرياً
- تكلفة التأسيس: 2,500 - 5,000 ريال عماني فترة استرداد رأس المال المتوقعة: 3 - 6 أشهر

4.8 التوقعات المالية لخمس سنوات (ملخص)

السنة	الإيرادات (ريال عماني)	صافي الربح (ريال عماني)
السنة 1	75,000 - 60,000	22,000 - 15,000
السنة 2	100,000 - 85,000	30,000 - 22,000
السنة 3	140,000 - 120,000	45,000 - 30,000
السنة 4	190,000 - 160,000	65,000 - 45,000
السنة 5	+220,000	100,000 - 70,000

تفترض السنوات 3-5 توسيع الأكاديمية والمعسكرات والرعايات والمشاركة في الدوريات.

5. تحليل العملاء - اللاعبون وأولياء الأمور والمدارس والرعاية

5.1 نظرة عامة على منظومة العملاء

يعمل نادي كرة السلة ضمن منظومة متعددة الأطراف حيث لا تعتمد قرارات الاشتراك على اللاعبين فقط، بل تتأثر أيضاً بأولياء الأمور والمدارس والرعاية. فهم دوافع كل فئة يعد عاملً أساسياً لاستمرارية التسجيل والنمو طويل المدى.

5.2 العملاء الرئيسيون - اللاعبون وأولياء الأمور

أ. اللاعبون (المستخدم النهائي) الفئات العمرية: 6-18 سنة (أساسي)، 18-25 سنة (ثانوي)

دوافع اللاعبين: - تطوير المهارات وتحسين الأداء - التفاعل الاجتماعي والعمل الجماعي - المنافسة وتحقيق الإنجازات - تحسين اللياقة وبناء الثقة بالنفس

ب. أولياء الأمور (صنّاع القرار) يعد أولياء الأمور أصحاب القرار المالي الأساسي خصوصاً لمن هم دون 18 عاماً.

معايير اتخاذ القرار لدى أولياء الأمور: - مؤهلات المدربين والانضباط - السلامة والإشراف وحماية الأطفال - منهج تدريبي واضح ومتابعة التطور - جودة المرافق وسهولة الوصول - الرسوم الشهرية مقابل القيمة

حساسية السعر: - متوسطة - يفضل أولياء الأمور التسعيير الواضح والتقدم الملحوظ على الخيار الأرخص

5.3 الخصائص الديموغرافية (الأسرة النموذجية)

الوصف	الخاصية
عمر ولد الأمر 50-30 سنة	
دخل الأسرة +1,500 - 600 ريال عُماني	دخل الأسرة
حضري وشبه حضري	الموقع
متوسط إلى مرتفع	التعليم
يهتم بالصحة والنشاط	نطع الحياة

5.4 التحليل السلوكي

عوامل التسجيل: - توصيات المدارس - الظهور في وسائل التواصل الاجتماعي - الإحالات الشفوية - الأيام التجريبية العجانية

عوامل الاستمرار: - تحسن واضح في المهارات - علاقة إيجابية بين المدرب واللاعب - مسار تقدم واضح - المشاركة في المباريات والبطولات

5.5 العملاء المؤسسيون - المدارس والجهات

المدارس والكليات

الاحتياجات: - مدربون مؤهلون لبرامج التربية الرياضية - تدريب كرة سلة بعد الدوام - دعم تنظيم البطولات

الفوائد للمدارس: - تدريب احترافي خارجي - تعزيز السمعة الرياضية - زيادة مشاركة الطلبة

5.6 الرعاة والشركاء

ملف الرعاة المحتملين: - شركات محلية - علامات رياضية - شركات ذات ميزانيات مسؤولة مجتمعية

أهداف الرعاية: - الظهور الإعلامي - المشاركة المجتمعية - دعم تنمية الشباب

فرص الرعاية: - شعار على أطقم اللاعبين - رعاية الفعاليات - حقوق تسمية المعسكرات

5.7 نماذج العملاء (أمثلة توضيحية)

الشخصية 1 - عائشة (وليدة أمر، 38 سنة) - موظفة - تهتم بالانضباط والسلامة والتطور - مستعدة لدفع مبلغ أعلى مقابل تدريب عالي الجودة

الشخصية 2 - خالد (لاعب طالب، 16 سنة) - يطمح للمنافسة - يتحفظ عبر البطولات والإنجازات

الشخصية 3 - منسق النشاط الرياضي في مدرسة - يبحث عن شريك تدريبي موثوق - يركز على السلامة والنتائج

5.8 ملخص رؤى العملاء

- أولياء الأمور يقودون قرارات الإبرادات
- الثقة والسلامة أهم من المنافسة السعرية
- المدارس والرعاية يسعون النمو

6. الخطة التسويقية المختصرة - تنمية العضوية والشراكات وبناء العلامة

6.1 تموضع العلامة والهوية

بيان التمركز: نادي كرة سلة احترافي وآمن يركز على تطوير اللاعبين الناشئين وبناء الأداء الرياضي طويلاً المدى في سلطنة عمان.

القيم الأساسية للعلامة: - الانضباط والاحترافية - سلامه ورفاه اللاعبين - تطوير منهجي منظم - المشاركة المجتمعية - التميز التنافسي

أصول العلامة: - اسم النادي وشعاره وألوانه - أطقم تدريب ومسابقات بعلامة موحدة - هوية بصرية متسقة عبر المنصات الرقمية

6.2 استراتيجية الاستهداف

الفئة المستهدفة	الهدف	الرسالة الرئيسية
أولياء الأمور	الثقة والتسجيل	آمن ومنظم واحترافي
اللاعبون الشباب	التحفيز	تطوير مهارات ومنافسة
المدارس	الشراكات	شريك تدريبي موثوق
الرعاية	التمويل والظهور	أثر شبابي وووضوح إعلامي

6.3 استراتيجية التسويق والتسجيل

- رسوم عضوية شهرية واضحة وشفافة
- خصومات عائلية للأشقاء
- خصومات التسجيل المبكر في فترات الإطلاق
- خيارات دفع رباع سنوية وسنوية

أدوات الاحتفاظ بالأعضاء: - تقارير تقدم دورية - تقييمات مهنية - شهادات وجوائز

6.4 قنوات التسويق

- أ. **التسويق الرقمي** - إنستغرام وتيك توك (مقاطع تدريبية ولحظات مميزة) - واتساب للأهالي والتواصل المباشر - الظهور على خرائط جوجل - موقع إلكتروني مع التسجيل الإلكتروني
- ب. **التسويق المجتمعي والميداني** - أيام تجريبية مجانية - زيارات وعروض للمدارس - المشاركة في فعاليات رياضية مجتمعية - برامج إحالة أولياء الأمور

6.5 الشراكات التعليمية والمؤسسية

- برامج كرة سلة بعد الدوام المدرسي
- دعم حصص التربية الرياضية
- دوريات وبطولات بين المدارس
- اتفاقيات تدريب مقابل نسبة أو عقد سنوي

6.6 استراتيجية الرعايات والمسؤولية المجتمعية

باقات الرعاية: - برونزية: رعاية فعالية - فضية: شعار على الأطقم - ذهبية: حقوق تسمية الأكاديمية
مجالات المسؤولية المجتمعية: - تنمية الشباب - الصحة والنشاط البدني - الرياضة المجتمعية

6.7 خارطة نمو العضوية (5 سنوات)

السنة	التركيز	عدد الأعضاء المستهدف
السنة 1	بناء الثقة والوعي	150 - 120
السنة 2	الشراكات	220 - 180
السنة 3	التوسع	300 - 250
السنة 4	برامج متقدمة	400 - 350
السنة 5	توسيع الأكاديمية	+500

6.8 توزيع ميزانية التسويق

- التسويق الرقمي: 100 - 200 ريال عماني / شهرياً
- الفعاليات المجتمعية: 50 - 100 ريال عماني / شهرياً
- المواد الترويجية: 30 - 60 ريال عماني / شهرياً

7. الخاتمة وخطة التنفيذ

7.1 الجدول التنفيذي العام

المرحلة	العدة
تسجيل النشاط	2-1 أسبوع

المرحلة	المدة
اتفاقيات المرافق	3-2 أسابيع
توظيف الكوادر	أسبوعان
إطلاق التسويق	أسبوعان
بدء التدريب	الشهر الثاني

7.2 الملاحظات الختامية

يُظهر مشروع نادي كرة السلة فرصة قابلة للتتوسيع ومجدية مالياً وذات أثر مجتمعي متواافق مع أهداف تنمية الشباب والرياضة في سلطنة عمان. ومن خلال تنفيذ منظم وقيادة تدريبية قوية وبناء الثقة المجتمعية، يمكن للنادي أن يتتطور إلى أكاديمية رائدة خلال خمس سنوات.