

كيفية إنشاء مقهى ألعاب بلايسيشن في سلطنة عمان

1. الملخص التنفيذي

1.1 نظرة عامة على المشروع

مقهى ألعاب بلايسيشن هو مشروع ترفيهي داخلي يقدم للعملاء تجربة ألعاب فيديو احترافية باستخدام أجهزة الألعاب المنزلية في بيئة مريحة واجتماعية ومنظمة بشكل احترافي. سيضم المقهى عدة محطات لعب بلايسيشن، وإنترنت عالي السرعة، ومقاعد مريحة، بالإضافة إلى الوجبات الخفيفة والمشروبات، ويستهدف فئة الشباب وثقافة الألعاب المنتشرة في سلطنة عمان.

يعالج المشروع طلباً متزايداً لدى الطلبة والشباب العاملين وعشاق الألعاب الذين يبحثون عن إعدادات لعب عالية الجودة وتجارب لعب جماعية وبطولات وتفاعل اجتماعي — دون تحمل التكالفة المرتفعة لشراء وصيانة الأجهزة المتطورة في المنازل.

سيعمل المقهى من موقع تجاري مستأجر في منطقة حضرية ذات كثافة مرتفعة مثل مسقط أو السيب أو الخوض أو صحار.

1.2 أهداف المشروع

- تأسيس مقهى ألعاب بلايسيشن مرحّص ومتوافق قانونياً في سلطنة عمان
- إنشاء بيئة لعب مميزة وبأسعار مناسبة
- الوصول إلى نقطة التعادل التشغيلي خلال 12-18 شهراً
- بناء مجتمع لاعبين وفيّ من خلال الاشتراكات والبطولات
- التوسيع إلى عدة فروع أو نظام الامتياز التجاري خلال 5 سنوات

1.3 الهيكل القانوني والتسجيل (عمان)

سيتم تسجيل المشروع بإحدى الصيغ التالية:

- مؤسسة فردية (SPC) — مناسبة لمالك واحد وتكليف أقل
- شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC) — مناسبة للشراكات والتوسع

سيتم إتمام التسجيل عبر مركز سند باعتباره الخيار الأكثر توفيراً للتکاليف.

التكليف التقديرية الأساسية للتسجيل (باستثناء التأشيرات والإيجار):

- المؤسسة الفردية: 100 - 300 ريال عماني
- الشركة ذات المسؤولية المحدودة: 300 - 500 ريال عماني

1.4 الخدمات المقدمة

- جلسات لعب بلايسيشن بالساعة
- مناطق ألعاب جماعية وتنافسية
- بطولات أونلاين وأوفلاين

- غرف ألعاب خاصة (فئة مميزة)
- وجبات خفيفة ومشروبات
- باقات عضوية وبطاقات لعب مسبقة الدفع

1.5 السوق المستهدف

- الطلبة (15-24 سنة)
- الشباب العاملون (25-35 سنة)
- مجتمعات اللاعبين وهواة الرياضات الإلكترونية
- مجموعات الأصدقاء واللاعبون الاجتماعيون

1.6 الميزة التنافسية

- معدات ألعاب متطرورة PS5، شاشات ألعاب، سماعات احترافية
- بيئة لعب مريحة ومكيفة
- أسعار بالساعة وباقات مناسبة
- بطولات وفعاليات منظمة
- تفاعل قوي عبر وسائل التواصل الاجتماعي

1.7 الملخص العالي (نظرة عامة)

- تكلفة التأسيس التقديرية: 25,000 - 15,000 ريال عماني
- الإيرادات الشهرية المتوقعة: 7,000 - 3,000 ريال عماني
- فترة الوصول لنقطة التعادل: 12 - 18 شهراً
- رؤية 5 سنوات: سلسلة مقاهي ألعاب أو نظام امتياز تجاري

1.8 الرؤية والرسالة

الرؤية:

أن يصبح المقهى أحد أشهر وأوثق علامات مقاهي الألعاب في سلطنة عمان.

الرسالة:

تقديم تجربة ألعاب فيديو اجتماعية ومميزة وبسعر مناسب في بيئة آمنة وممتعة.

2. تفاصيل المشروع - المفهوم، الخدمات، المعدات وهيكل الموظفين

2.1 مفهوم المشروع ونموذج التشغيل

سيعمل مقهى ألعاب البلايستيشن كمرافق ترفيهي قائماً على احتساب الوقت، حيث يدفع العملاء بالساعة أو من خلال باقات مسبقة الدفع لاستخدام محطات اللعب المتطرورة. ستكون البيئة اجتماعية وتنافسية ومرحية بما يشجع على إطالة مدة البقاء وتكرار الزيارات.

المبادئ التشغيلية الأساسية: - نموذج اللعب مقابل الساعة - باقات العضوية والدفع المسبق لتعزيز الولاء - تنظيم البطولات لزيادة الإقبال في أوقات الذروة - زيادة المبيعات عبر الوجبات الخفيفة والمشروبات

2.2 تصميم المقهى وتقسيم المناطق

يُعد التخطيط الجيد للمساحة عاملً أساسياً لراحة العملاء وسهولة الإشراف وتعظيم الإيرادات.

المساحة المقترحة: 80 - 150 متر مربع

تقسيم المناطق: 1. الاستقبال وكاؤنتر الدفع 2. منطقة اللعب القياسية (جلوس مفتوح) 3. غرف ألعاب خاصة (VIP) 4. ركن الوجبات الخفيفة والمشروبات 5. منطقة انتظار واستراحة

تخطيط الطاقة الاستيعابية (مثال): - محطات اللعب القياسية: 8 - 12 جهازاً - غرف VIP: من 2 إلى 3 غرف (2 - 4 لاعبين لكل غرفة)

2.3 الخدمات المقدمة (تفصيلي)

اللعبة بالساعة - محطات اللعب القياسية - اللعب في غرف VIP

باقات العضوية - اشتراكات أسبوعية وشهرية - أسعار مختصة للساعة

البطولات والفعاليات - ألعاب Tekkeng Call of Dutyg FIFA - مسابقات برسوم اشتراك

الجوائز الخاصة - حفلات أعياد الميلاد - فعاليات الشركات والفرق

بيع الطعام والشراب - وجبات خفيفة مغلفة - مشروبات غازية ومشروبات طاقة

2.4 معدات الألعاب والتجهيزات التقنية

معدات الألعاب الأساسية (تكليف تقديرية) - جهاز PlayStation 5 (عدد 10): 200 - 230 ريال للوحدة (الإجمالي 2,000 ريال عماني) - شاشة ألعاب/تلفزيون (عدد 10): 120 - 200 ريال للوحدة (الإجمالي 1,200 - 2,000 ريال عماني) - أذرع تحكم إضافية (عدد 20): 25 - 30 ريال للوحدة (الإجمالي 500 - 600 ريال عماني) - سماعات ألعاب (عدد 10): 25 - 40 ريال للوحدة (الإجمالي 250 - 400 ريال عماني)

البنية التحتية وتقنية المعلومات - إنترنت ألياف بصري عالي السرعة - تمديendas شبكة LAN Wi-Fi - نظام طاقة احتياطي (UPS) - نظام مركزي لإدارة الألعاب

التكلفة التقديرية: 800 - 1,500 ريال عماني

2.5 الأثاث والتجهيز الداخلي - كراسي/أرائك ألعاب: 800 - 1,500 ريال عماني - طاولات وفواصل: 500 - 1,000 ريال عماني - كاؤنتر الاستقبال: 300 - 600 ريال عماني - الإضاءة والديكور: 300 - 800 ريال عماني - عزل صوتي لغرف VIP: 500 - 1,200 ريال عماني

2.6 الهيكل الوظيفي والموارد البشرية

خطة التوظيف الأولية

المالك / المدير - الإشراف العام والعمليات المالية - إدارة الموردين والبطولات

مشرف ألعاب (موظف إلى موظفين) - مراقبة الجلسات - دعم العملاء - العناية بالمعدات

موظف الاستقبال / المحاسب - الفوترة وإدارة الاشتراكات - التعامل مع العملاء

التكلفة الشهرية التقديرية للموظفين - مشرف ألعاب: 180 - 250 ريال عماني - موظف الاستقبال: 150 - 220 ريال عماني - إجمالي الرواتب: 330 - 690 ريال عماني

2.7 ساعات التشغيل - أيام الأسبوع: 2:00 ظهراً - 11:00 مساءً - عطلات نهاية الأسبوع والإجازات: 12:00 ظهراً - 12:00 منتصف الليل - تمديد ساعات العمل خلال البطولات والإجازات المدرسية

3. تحليل SWOT - مقهى ألعاب البلايسيشن (سياق سلطنة عمان)

3.1 نقاط القوة

ثقافة شبابية قوية وانتشار الألعاب في عُمان شريحة كبيرة من سكان عُمان دون 35 عاماً مع اهتمام مرتفع بالألعاب الفيديو والرياضات الإلكترونية وتجارب اللعب الاجتماعية.

نموذج مشاركة المعدات عالية التكلفة يحصل العملاء على إمكانية استخدام أجهزة PS5 وشاشات الألعاب والملحقات الاحترافية دون تحمل تكلفة الشراء الشخصي المرتفعة.

إيرادات متكررة عبر الاستخدام بالوقت نظام الفوترة بالساعة والاشتراكات والباقات المسبقة يوفر تدفقاً نقدياً يمكن التنبؤ به.

بناء مجتمع وتفاعل اجتماعي تنظيم البطولات والدوريات وتجارب اللعب الجماعي يعزز الولاء وتكرار الزيارة.

فرص زيادة متوسط الإيراد لكل عميل بيع الوجبات الخفيفة والمشروبات وغرف VIP وزيادة مدة اللعب ترفع متوسط الإنفاق.

3.2 نقاط الضعف

ارتفاع تكلفة التأسيس الأولية تتطلب الأجهزة والديكور والبنية التقنية استثماراً مبدئياً مرتفعاً نسبياً.

استهلاك وصيانة المعدات تتعرض أذرع التحكم والسماعات والأجهزة للاستخدام كثيف مما يتطلب الاستبدال والصيانة المتكررة.

سعة غير مستغلة خارج أوقات الذروة انخفاض الإقبال خلال ساعات الدراسة والصبح في أيام الأسبوع يقلل معدل الاستفادة من الطاقة الاستيعابية.

الاعتماد على فئة عمرية محددة تركز القاعدة الأساسية من العملاء على الطلبة والشباب.

3.3 الفرص

نمو الرياضات الإلكترونية والبطولات ازدياد شعبية ألعاب Tekkeng Call of Duty وFIFA ومسابقات الألعاب التنافسية.

نماذج الاشتراك والعضوية الاشتراكات الشهرية وبطاقات اللعب تحسن استقرار التدفقات النقدية.

الفعاليات الخاصة وبناء الفرق حفلات أعياد الميلاد والفعاليات المدرسية وحجوزات الشركات توفر هوامش ربح أعلى.

صناعة المحتوى والبث المباشر استضافة صناع المحتوى والمؤثرين يزيد الظهور التسويقي للعلامة.

التوسيع عبر الامتياز والفروع سهولة تكرار النموذج التشغيلي في مدن متعددة.

3.4 التهديدات

زيادة المنافسة افتتاح مقاولات مماثلة وانتشار أجهزة اللعب المنزلية يقلل عنصر التميز.

الاشتراطات التنظيمية والعمرية احتفال وجود لواائح تخص القاصر أو ساعات التشغيل أو تصنيف المحتوى.

التغير السريع في التقنية إطلاق أجيال أجهزة جديدة قد يجعل المعدات الحالية أقل جاذبية.

تقلب الطلب الموسمى الاختبارات والسفر الصيفي وشهر رمضان تؤثر على حجم الإقبال.

3.5 الدلالات الاستراتيجية

• التركيز على الاشتراكات لتحقيق استقرار الإيرادات خارج أوقات الذروة

• جدولة البطولات في الفترات منخفضة الطلب

• تحصيص احتياطي دوري لاستبدال المعدات

• تنويع قاعدة العملاء عبر الفعاليات وحجوزات الشركات

4. التوقعات المالية - تكاليف التأسيس، المصاريق التشغيلية والتوقعات لخمس سنوات

جميع الأرقام تقديرية بالريال العماني وتعتمد على واقع مقاهي ألعاب البلايسيشن الصغيرة والمتوسطة في سلطنة عمان. تم استخدام افتراضات متحفظة لضمان واقعية التخطيط.

4.1 تكاليف التأسيس لمرة واحدة (الاستثمار الأولي)

أ. تسجيل وترخيص النشاط (عمان) - حجز الاسم التجاري: 10 - 20 ريال عماني (وزارة التجارة والصناعة وترويج الاستثمار)

- السجل التجاري: 30 - 150 ريال عماني (رسوم مخفضة) - عضوية غرفة التجارة: 100 - 200 ريال عماني (سنة إلى سنين) - رسوم خدمات سند: 50 - 100 ريال عماني - الترخيص البلدي (نشاط ترفيهي): 100 - 200 ريال عماني

إجمالي تكلفة التسجيل: 300 - 600 ريال عماني (مؤسسة فردية أو شركة ذات مسؤولية محدودة)

ب. إيجار وتجهيز المحل - إيجار مقدم وتأمين (3 أشهر): 1,500 - 3,000 ريال عماني - تجهيزات داخلية وهوية بصرية: 2,000 - 4,000 ريال عماني - تمهيدات كهربائية وشبكة: 500 - 1,000 ريال عماني - عزل صوتي لغرف VIP: 500 - 1,200 ريال عماني

الإجمالي الفرعي للتجهيز: 4,500 - 9,200 ريال عماني

ج. أجهزة الألعاب والأثاث - أجهزة البلايسيشن والملحقات: 4,000 - 6,000 ريال عماني - الشاشات والصوتيات: 1,500 - 2,500 ريال عماني - الأثاث ومقاعد الجلوس: 1,500 - 3,000 ريال عماني - تقنية المعلومات والإنترنэт والنسخ الاحتياطي: 800 - 1,500 ريال عماني

الإجمالي الفرعي للمعدات: 7,800 - 13,000 ريال عماني

إجمالي تكلفة التأسيس التقديرية - الحد الأدنى: حوالي 15,000 ريال عماني - الحد الأعلى: حوالي 25,000 ريال عماني

4.2 المصارييف التشغيلية الشهرية - إيجار المعدل: 500 - 1,000 ريال عماني - رواتب الموظفين: 330 - 690 ريال عماني - الإنترنэт (ألياف بصريّة عالية السرعة): 60 - 100 ريال عماني - الكهرباء والخدمات: 120 - 250 ريال عماني - صيانة المعدات: 100 - 200 ريال عماني - الوجبات الخفيفة والمشروبات (تكلفة البضاعة): 200 - 400 ريال عماني - التسويق والعروض الترويجية: 100 - 200 ريال عماني - مصاريف متعددة: 100 - 200 ريال عماني

إجمالي المصارييف الشهرية: 1,610 - 3,040 ريال عماني

4.3 افتراضات التسعير والإيرادات

أسعار اللعب بالساعة (تقديرية) - المحطة القياسية: 1.000 - 1.200 ريال عماني / الساعة - غرفة 3.000 - 3.000 ريال عماني / الساعة VIP: 2.000

افتراضات الطاقة التشغيلية - عدد المحطات: 10 - متوسط الاستخدام: أيام الأسبوع: %40 - %50 - عطلات نهاية الأسبوع: %70 - %85 - أيام التشغيل: 30 يوماً شهرياً

4.4 توقعات الإيرادات الشهرية - السينario المتحفظ: 3,000 - 3,500 ريال عماني - السينario المتوقع: 4,500 - 5,500 ريال عماني - السينario المتفائل: 6,500 - 7,500 ريال عماني

4.5 صافي الربح الشهري التقديرية - متحفظ: الإيرادات 3,200 | المصارييف 2,800 | صافي الربح 400 ريال عماني - متوقع: الإيرادات 5,000 | المصارييف 2,400 | صافي الربح 2,600 ريال عماني - متفائل: الإيرادات 7,000 | المصارييف 3,000 | صافي الربح 4,000 ريال عماني

4.6 تحليل نقطة التعادل - متوسط صافي الربح الشهري المتوقع: 2,000 - 2,600 ريال عماني - الاستثمار الأولي: 25,000 - 15,000 ريال عماني

⌚ فترة الوصول إلى نقطة التعادل: 12 - 18 شهراً

4.7 التوقع المالي لخمس سنوات (ملخص) - السنة الأولى: الإيرادات 55,000 - 65,000 | صافي الربح 12,000 - 18,000 ريال عماني - السنة الثانية: الإيرادات 70,000 - 85,000 | صافي الربح 18,000 - 28,000 ريال عماني - السنة الثالثة: الإيرادات 95,000 - 115,000 | صافي الربح 30,000 - 40,000 ريال عماني - السنة الرابعة: الإيرادات 130,000 - 160,000 | صافي الربح 45,000 - 60,000 ريال عماني - السنة الخامسة: الإيرادات 180,000+ | صافي الربح 90,000 ريال عماني

تفترض السنوات 3-5 نمو الاشتراكات والبطولات وافتتاح فرع ثانٍ.

5. تحليل العملاء - الخصائص الديموغرافية والسلوك والتقييم

5.1 نظرة عامة على السوق (ألعاب في عُمان)

تتمتع سلطنة عمان بشرحة سكانية شابة ومتعرجة تقنياً مع اهتمام كبير بألعاب الفيديو، خصوصاً ألعاب البلايسيشن مثل Call of Duty وFIFA وألعاب القتال. تعمل مقاهي الألعاب كمراكز اجتماعية يلتقي فيها اللاعبون للتنافس والتفاعل واستخدام تجهيزات متطورة قد لا تتوفر لديهم في المنزل.

محركات الطلب الرئيسية: - نسبة مرتفعة من السكان دون 35 سنة - انتشار واسع للهواتف الذكية والإنترنت - نمو الرياضات الإلكترونية واللعب الجماعي عبر الإنترنت - ثقافة اللاعب الاجتماعي بين الأصدقاء

5.2 الخصائص الديموغرافية للعملاء

أ. الفئات العمرية

- 18-35 سنة (المراهقون) - حماس مرتفع وقدرة إنفاق محدودة - زيارات بعد المدرسة وفي عطلة نهاية الأسبوع يفضلون الألعاب الجماعية والتنافسية

- 30-45 سنة (اللاعبون الأساسيون والطلبة) - الشريحة الأساسية للإيرادات - زيارات متكررة وتفاعل مرتفع - اهتمام بالبطولات والاشتراكات

- 40-55 سنة (لاعبون ترفيهيون/حنين للماضي) - عدد زيارات أقل لكن إنفاق أعلى في الزيارة - يفضلون الراحة وغرف VIP وللعبة الخاص

ب. مستويات الدخل والإنفاق

- الطلبة: دخل أقل من 300 ريال عماني | إنفاق 2 - 5 ريال لكل زياره
- موظفون مبتدئون: 300 - 600 ريال عماني | إنفاق 4 - 8 ريال لكل زياره
- مهنيون: +600 ريال عماني | إنفاق 6 - 12 ريال لكل زياره

5.3 تحليل سلوك اللاعبين

معدل الزيارة - للاعبون عاديون: 1 - 2 مرة أسبوعياً - للاعبون أساسيون: 3 - 6 مرات أسبوعياً - للاعبين البطولات: حسب الفعاليات

مدة الجلسة - متوسط الجلسة: 1.5 - 2.5 ساعة - الجلسات الخاصة/4 - 2 ساعات VIP

أوقات الذروة - أيام الأسبوع: 4:00 مسأع - 10:00 مسأع - عطلة نهاية الأسبوع: 12:00 ظهراً - 12:00 منتصف الليل الإجازات المدرسية وعطلة نهاية الأسبوع تزيد الحركة بنسبة 30-20%

5.4 احتياجات العملاء ونقاط الألم

الاحتياجات الأساسية - لعب سلس بدون تقطيع - مقاعد مريحة وتكييف مناسب - تسعير عادل وفواتير واضحة - توفر الألعاب الشهيرة

المشكلات التي يحلها المشروع - ارتفاع تكلفة شراء أجهزة الألعاب المنزلية - ضعف الإنترنط المنزلي للعب عبر الإنترت - نقص الأماكن الاجتماعية المخصصة للألعاب التنافسية - الموضوع أو سوء الإدارة في بعض أماكن الألعاب

5.5 تقسيم العملاء

الشريحة 1: اللاعبون العابرون (Walk-in) - جلسات قصيرة - حساسية للسعر - الزيارة بسبب الأصدقاء أو القرب

الشريحة 2: اللاعبون الأساسيون والتنافسيون - جلسات طويلة - تفاعل مرتفع - مشاركة في البطولات

الشريحة 3: مستخدمو غرف VIP - مجموعات صغيرة - إنفاق أعلى - يفضلون الخصوصية والراحة

الشريحة 4: عملاء الفعاليات والحفلات - أعياد ميلاد وحجوزات جماعية - جلسات محددة المدة - باقات ذات هامش ربح مرتفع

5.6 شخصيات العملاء (أمثلة توضيحية)

الشخصية 1 — خالد (طالب جامعي، 21 سنة) - يلعب Call of Dutyg FIFA - يزور المقهى 4-5 مرات أسبوعياً - يشتري باقات الاشتراك

الشخصية 2 — سارة (موظفة شابة، 28 سنة) - لاعبة ترفيهية - تفضل غرف VIP مع الأصدقاء - تزور المقهى في عطلة نهاية الأسبوع

الشخصية 3 — يوسف (طالب ثانوي، 16 سنة) - زيارات بعد المدرسة - حساس للسعر - يتاثر بالأصدقاء والبطولات

6. الخطة التسويقية المخصصة - الهوية والتسويق والقنوات واستراتيجية النمو

6.1 تمويع العلامة التجارية والهوية

بيان تمويع العلامة: مقهى ألعاب بلايستيشن عصري واجتماعي وتنافسي يقدم تجهيزات احترافية وأسعاراً عادلة وتجربة قائمة على المجتمع.

شخصية العلامة التجارية: حيوية وشبابية - تنافسية ولكن مرحبة بالجميع - تقنية واحترافية - آمنة ومنظمة

عناصر العلامة: - اسم قصير وسهل التذكر - شعار قوي مناسب للإضاءة النيون - تصميم داخلي داكن بطابع الألعاب مع إضاءات LED - بطاقات عضوية وهوية رقمية للعملاء

6.2 استراتيجية التسويق والباقات

التسويق الأساسي: - اللعب القياسي: 1.000 ريال عماني / الساعة - VIP: 2.000 - 3.000 ريال عماني / الساعة

الباقات والاشتراك: - باقة مسبقة الدفع (10 ساعات) بسعر مخفض - عضوية شهرية بساعات محددة مع أولوية الحجز - باقات الطلبة (خارج أوقات الذروة)

التسويق النفسي: - أسعار واضحة وبسيطة - تجميع الساعات لزيادة مدة الجلسة المتوسطة

6.3 قنوات التسويق

أ. التسويق الرقمي (الأساسي)

- مقاطع لعب وأبرز اللحظات - إعلانات البطولات - زيارات وتقييمات المؤثرين TikTok Instagram

Google Maps والتقييمات - ظهور الموقع للعملاء القريبين - بناء الثقة من خلال المراجعات

WhatsApp Business - التواصل مع المشتركين - تسجيل البطولات - حجوزات خاصة

ب. التسويق المجتمعي والميداني - ملصقات ومنشورات في المدارس والكليات - شراكات مع مجتمعات الألعاب - رعاية بطولات محلية - عروض وتجارب في المراكز التجارية والفعاليات

6.4 استراتيجية البطولات والفعاليات - بطولات صغيرة أسبوعية - بطولات شهرية رئيسية - جوائز تعتمد على رسوم الاشتراك - عرض النتائج مباشرةً وشاشات عرض

(جدول البطولات في أوقات انخفاض الطلب لتعظيم الاستفادة من الطاقة التشغيلية)

6.5 العروض وبرامج الولاء

مرحلة الإطلاق (أول 60 يوماً) - دقائق لعب مجانية للزوار الجدد - فعالية افتتاح مع مؤثرين - اشتراكات مدفوعة
برامج الولاء المستمرة - نظام نقاط للعملاء - مكافآت أعياد الميلاد والإحالات - ساعات لعب مجانية بعد عدد زيارات معين

6.6 الشراكات والتعاون - المدارس والجامعات - شركات ملحقات الألعاب - مزودو خدمة الإنترنت - فرق الرياضيات الإلكترونية المحلية

6.7 خارطة النمو (5 سنوات) - السنة 1: إطلاق العلامة واستقرار التشغيل - حركة يومية قوية - السنة 2: نمو الاشتراكات - إيرادات يمكن التنبؤ بها - السنة 3: افتتاح فرع ثانٍ - توسيع السوق - السنة 4: تمويع في مجال الرياضيات الإلكترونية - علامة مميزة - السنة 5: نموذج امتياز تجاري - توسيع قابل للتكرار

7. الخاتمة والجدول الزمني للتنفيذ

7.1 الجدول الزمني للتنفيذ

- تسجيل النشاط: 1-2 أسبوع
- تجهيز الموقع: 6-4 أسابيع
- تركيب المعدات: أسبوعان
- الافتتاح التجريبي: أسبوع
- التشغيل الكامل: الشهر الثالث

7.2 الملحوظات الختامية

يقدم مشروع مقهى ألعاب البلايسيشن فرصة استثمارية قابلة للتنفيذ ووجهة للشباب وقابلة للتوسيع في قطاع الترفيه بسلطنة عمان. ومن خلال تنفيذ منضبط، وتفاعل مجتمعي فعال، ونمو مرحلي منظم، يمكن للمقهى الوصول إلى الربحية خلال 18 شهراً والتطور لاحقاً إلى علامة متعددة الفروع أو نظام امتياز تجاري.