

كيفية بدء مشروع مركز صيانة سيارات في عُمان

1. الملخص التنفيذي

1.1 نظرة عامة على المشروع

مشروع مركز صيانة السيارات في سلطنة عُمان هو مشروع خدمي في قطاع السيارات، يعمل من خلال ورشة مرخصة لتقديم خدمات الصيانة الميكانيكية والكهربائية والصيانة الوقائية للمركبات الخاصة والمركبات التجارية الخفيفة.

سيعمل المركز من موقع ورشة معتمد، مع التركيز على تقديم خدمة موثوقة، وتسعير واضح، وسرعة في إنجاز الأعمال.

ونظرًا لارتفاع معدل امتلاك السيارات في عُمان، وتقدم نسبة كبيرة من المركبات، وطبيعة المناخ الحار، إضافة إلى الطلب المتزايد على خدمات الصيانة الموثوقة، فإن قطاع صيانة السيارات يُعد فرصة استثمارية مستقرة تعتمد على إيرادات متكررة.

1.2 الهيكل القانوني والتنظيمي للمشروع

سيتم تسجيل المشروع في سلطنة عُمان تحت أحد الأشكال القانونية التالية:

- **مؤسسة فردية (SPC)** - مناسبة للورش التي يديرها المالك بنفسه
- **شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC)** - مناسبة للشراكات أو التوسع وفتح فروع متعددة

سيتم إتمام إجراءات التسجيل من خلال مركز سند، باعتباره الخيار الأقل تكلفة من حيث التأسيس.

الرسوم التقديرية للتسجيل والإجراءات الحكومية (باستثناء التأشيرات والإيجار): - مؤسسة فردية: من 100 إلى 300 ريال عُماني - شركة ذات مسؤولية محدودة: من 300 إلى 500 ريال عُماني

1.3 الخدمات الأساسية المقدّمة

سيقدم مركز صيانة السيارات مجموعة من الخدمات الأساسية، تشمل:

- الصيانة الدورية للمركبات
- فحص وإصلاح المحركات
- صيانة أنظمة الفرامل والتعليق والتوجيه
- إصلاح الأعطال الكهربائية وأنظمة التكييف
- تغيير الزيت وخدمات الصيانة الوقائية
- استبدال البطاريات والإطارات والمواد الاستهلاكية

1.4 السوق المستهدف

يستهدف المشروع الفئات التالية:

- مالكو السيارات الخاصة
- سائقي سيارات الأجرة وتطبيقات النقل
- الأساطيل الصغيرة للشركات

• تجّار السيارات المستعملة

1.5 الميزة التنافسية

يتميّز مركز الصيانة المقترح بعدة عوامل تنافسية، من أبرزها:

- تسعير واضح مع شرح الأعمال للعميل
- سرعة إنجاز أعلى مقارنة بوكالات السيارات
- تكلفة خدمات أقل من مراكز الصيانة المعتمدة
- فنيون مهرة مع القدرة على التشخيص الفني
- بناء ثقة العملاء والاعتماد على تكرار الخدمة

1.6 الملخص المالي (نظرة عامة)

- التكلفة التقديرية للتأسيس: من 25,000 إلى 60,000 ريال عُماني
- متوسط الإيرادات الشهرية المتوقعة: من 4,000 إلى أكثر من 10,000 ريال عُماني
- هامش الربح الإجمالي: من 35% إلى 55%
- فترة الوصول إلى نقطة التعادل: من 12 إلى 24 شهرًا

1.7 الرؤية والرسالة

الرؤية:

أن يصبح مركز صيانة سيارات موثوقًا يُعتمد عليه، ويُعرف بالنزاهة وجودة العمل ورضا العملاء في سلطنة عُمان.

الرسالة:

تقديم خدمات صيانة سيارات احترافية، وبأسعار مناسبة، وبجودة عالية، من خلال فنيين مؤهلين، وأدوات مناسبة، وإجراءات عمل شفافة.

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

2.1 أهداف المشروع

الأهداف قصيرة المدى (السنة الأولى):

- تسجيل وترخيص مركز صيانة السيارات من خلال مركز سند والجهات البلدية المختصة
- تأمين وتجهيز ورشة متوافقة مع اشتراطات السلامة والبلدية
- بدء التشغيل بتقديم الخدمات الميكانيكية والكهربائية الأساسية
- بناء قاعدة أولية من العملاء وكسب ثقتهم والاعتماد على تكرار الخدمة
- تحقيق استقرار تشغيلي خلال أول 6 أشهر

الأهداف متوسطة المدى (السنوات 2-3):

- توسيع نطاق الخدمات ليشمل التشخيص المتقدم وصيانة الأساطيل
- توقيع عقود صيانة مع شركات سيارات الأجرة والأساطيل الصغيرة
- تحسين سرعة إنجاز الأعمال ومستويات رضا العملاء
- تقديم باقات صيانة وخطط صيانة سنوية

الأهداف طويلة المدى (السنوات 4-5):

- افتتاح فرع ثانٍ أو زيادة عدد ساحات الصيانة
- إدخال خدمات الصيانة المتنقلة أو المساعدة على الطريق
- ترسيخ العلامة التجارية كمركز صيانة محلي مفضل

2.2 قائمة الخدمات المقدمة

الخدمات الميكانيكية الأساسية:

- الصيانة الدورية للمركبات
- إصلاح المحركات وإعادة تأهيلها
- صيانة أنظمة الفرامل
- إصلاح أنظمة التعليق والتوجيه
- خدمات ناقل الحركة والقباض (الكلتش)

الخدمات الكهربائية وخدمات التشخيص:

- الفحص الإلكتروني باستخدام أجهزة التشخيص
- إصلاح أنظمة البطارية والشحن
- صيانة السلف والدينامو
- إصلاح الأعطال الكهربائية وتمديدات الأسلاك

خدمات التكييف والتبريد:

- تعبئة غاز المكيف
- إصلاح الضاغط والمكثف
- تنظيف وإصلاح نظام التبريد

الخدمات الوقائية والسريعة:

- تغيير الزيت والفلاتر
- استبدال الإطارات وترصيصها
- تغيير فحومات الفرامل
- استبدال البطاريات

2.3 الموقع وتجهيز الورشة

متطلبات الموقع:

- موقع مصنف صناعيًا أو مخصصًا لأنشطة السيارات
- سهولة دخول وخروج المركبات (أرضي)
- نظام تهوية وسحب عادم مناسب
- نظام تصريف وفصل الزيوت
- تجهيزات السلامة ومكافحة الحريق

المساحة الموصى بها للورشة:

- ورشة صغيرة: من 250 إلى 350 متر مربع (ساحتان صيانة)
- ورشة متوسطة: من 400 إلى 600 متر مربع (3-4 ساحات صيانة)

2.4 المعدات والأدوات (تكاليف تقديرية)

- رافعة سيارات هيدروليكية (عمودين): من 1,800 إلى 3,000 ريال عُُماني
- جهاز تشخيص أعطال: من 600 إلى 1,500 ريال عُُماني
- ضاغط هواء: من 400 إلى 800 ريال عُُماني
- جهاز صيانة مكيفات: من 900 إلى 2,000 ريال عُُماني
- جهاز ترصيص الإطارات: من 700 إلى 1,500 ريال عُُماني
- جهاز فك وتركيب الإطارات: من 800 إلى 1,600 ريال عُُماني
- رافعة محركات وحوامل: من 300 إلى 700 ريال عُُماني
- أدوات يدوية وكهربائية: من 1,000 إلى 2,000 ريال عُُماني
- معدات السلامة وتجهيز الورشة: من 300 إلى 600 ريال عُُماني

2.5 هيكل الموظفين والموارد البشرية

الهيكل الوظيفي المبدئي:

• مدير الورشة / المالك:

- الإشراف العام على العمليات
- التعامل مع العملاء والتسعير

- التنسيق مع الموردين

• فني ميكانيكا أول:

- تنفيذ الإصلاحات المعقدة

- مراقبة الجودة

• فني ميكانيكا مساعد (1-2):

- تنفيذ أعمال الصيانة الروتينية

- مساعدة الفني الأول

• فني كهرباء سيارات:

- تشخيص الأعطال الكهربائية

- تنفيذ الإصلاحات الكهربائية

• موظف استقبال / مستشار خدمة:

- فتح أوامر العمل
- التواصل مع العملاء

التكلفة الشهرية التقديرية للرواتب:

- فني ميكانيكا أول: 300 - 450 ريال عُُماني
- فني ميكانيكا مساعد: 180 - 250 ريال عُُماني
- فني كهرباء سيارات: 250 - 350 ريال عُُماني
- موظف استقبال: 180 - 250 ريال عُُماني
- إجمالي الرواتب التقديرية: 900 - 1,300 ريال عُُماني شهريًا

2.6 الطاقة التشغيلية

- عدد المركبات المخدومة يوميًا (ساحتان): من 6 إلى 10 مركبات
- عدد المركبات المخدومة شهريًا: من 150 إلى 250 مركبة
- متوسط قيمة الخدمة الواحدة: من 20 إلى 60 ريال عُُماني

3. تحليل SWOT - نقاط القوة والضعف والفرص والتحديات

3.1 نقاط القوة

الطلب المستمر على خدمات صيانة السيارات

يُعد ارتفاع معدل امتلاك السيارات في سلطنة عُمان، مع محدودية وسائل النقل العام، عاملًا أساسيًا في وجود طلب مستمر على خدمات الصيانة والإصلاح.

نموذج إيرادات متكررة

تحتاج المركبات إلى صيانة دورية منتظمة، مما يخلق قاعدة عملاء متكررين وتدفقات نقدية يمكن التنبؤ بها.

تكلفة أقل مقارنة بوكالات السيارات

تقدم مراكز الصيانة المستقلة أسعارًا تنافسية مع الحفاظ على مستوى جودة مقبول، مقارنة بمراكز الصيانة المعتمدة.

توفر الأيدي العاملة الماهرة

يتوفر في السوق المحلي عدد جيد من الفنيين ذوي الخبرة في الميكانيكا والكهرباء برواتب معقولة نسبيًا.

تنوع الخدمات المقدمة

إمكانية تقديم خدمات ميكانيكية وكهربائية وتكييف وصيانة وقائية في موقع واحد تزيد من جاذبية المركز للعملاء.

3.2 نقاط الضعف

ارتفاع رأس المال المبدئي

تتطلب المعدات، والرافعات، وتجهيز الورشة استثمارًا أوليًا مرتفعًا نسبيًا.

الاعتماد على الكفاءات الفنية

تعتمد جودة الخدمة وسمعة المركز بشكل كبير على مهارة الفنيين واستقرارهم الوظيفي.

مخاطر التوقف التشغيلي

تعطل المعدات أو نقص الكادر الفني قد يؤثر مباشرة على الإيرادات اليومية.

قيود المساحة

عدد ساحات الصيانة المحدود يقيّد عدد المركبات التي يمكن خدمتها يوميًا.

3.3 الفرص

النمو المستمر في عدد المركبات

الزيادة المستمرة في عدد السيارات، وخاصة المستعملة منها، ترفع الطلب على خدمات الصيانة والإصلاح.

عقود الأساطيل والشركات

شركات سيارات الأجرة، وخدمات التوصيل، والمؤسسات الصغيرة تحتاج إلى صيانة منتظمة لأساطيلها.

زيادة الوعي بالصيانة الوقائية

ارتفاع وعي العملاء بأهمية الصيانة الدورية يفتح فرصًا لبيع باقات وخطط صيانة.

التوسع في خدمات الصيانة المتنقلة والمساعدة على الطريق

تقديم خدمات الإصلاح في الموقع أو خدمات الطوارئ يخلق مصادر دخل إضافية.

تبني التقنيات الحديثة

استخدام أجهزة التشخيص، وأنظمة إدارة العملاء، وسجلات الصيانة الرقمية يعزز الكفاءة ويبني ثقة العملاء.

3.4 التحديات

حدة المنافسة

وجود عدد كبير من الورش الصغيرة التي تتنافس غالبًا على السعر.

حساسية العملاء للأسعار

قد ينتقل بعض العملاء إلى ورش أخرى بسبب فروقات سعرية بسيطة.

متطلبات الامتثال والتنظيم

تشديد اللوائح البيئية أو لوائح السلامة والعمل قد يؤدي إلى زيادة التكاليف.

تقلب أسعار قطع الغيار

تغير أسعار قطع الغيار يمكن أن يؤثر سلبيًا على هوامش الربح.

3.5 الدلالات الاستراتيجية لتحليل SWOT

- تدعم نقاط القوة والفرص المشروع كمركز صيانة موثوق يركز على القيمة والجودة.
- تتطلب نقاط الضعف الاستثمار في تدريب الموظفين، وصيانة المعدات بشكل وقائي، وتنظيم سير العمل.
- تبرز التحديات أهمية التميز في الخدمة، والشفافية في التسعير، وبناء الثقة طويلة الأمد مع العملاء.

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

جميع الأرقام الواردة تقديرية ومحافضة، ومذكورة بالريال العُماني. يعتمد الأداء الفعلي على الموقع، ومستوى الاستغلال التشغيلي، والانضباط السعري، وجودة الإدارة.

4.1 تكاليف التأسيس لمرة واحدة (الاستثمار الأولي)

أولاً: تسجيل النشاط والتراخيص

- حجز الاسم التجاري: من 10 إلى 20 ريال عُُماني
- السجل التجاري: من 30 إلى 150 ريال عُُماني (رسوم مخفّضة)
- غرفة تجارة وصناعة عُمان: من 100 إلى 200 ريال عُُماني (لمدة 1-2 سنة)
- رسوم خدمات سند: من 50 إلى 100 ريال عُُماني
- رخصة البلدية وتصريح الورشة: من 150 إلى 300 ريال عُُماني (حسب النشاط)
- موافقات الدفاع المدني والسلامة: من 100 إلى 200 ريال عُُماني

إجمالي تكاليف التسجيل والتراخيص: من 450 إلى 950 ريال عُُماني (باستثناء التأشيرات)

ثانياً: تجهيز الموقع والبنية الأساسية

- إيجار الورشة (مقدم وتأمين): من 2,000 إلى 4,000 ريال عُُماني
- أعمال التهيئة والتجهيز الأساسية: من 2,000 إلى 4,500 ريال عُُماني
- التمديدات الكهربائية والتهوية: من 800 إلى 1,500 ريال عُُماني
- نظام التصريف وفواصل الزيوت: من 700 إلى 1,500 ريال عُُماني
- تجهيز المكتب والاستقبال: من 500 إلى 1,000 ريال عُُماني

إجمالي تجهيز الموقع: من 6,000 إلى 12,500 ريال عُُماني

ثالثاً: المعدات والأدوات

- رافعات سيارات (عدد 2): من 3,600 إلى 6,000 ريال عُُماني
- أجهزة تشخيص الأعطال: من 600 إلى 1,500 ريال عُُماني
- جهاز صيانة المكيفات: من 900 إلى 2,000 ريال عُُماني
- معدات الإطارات والعجلات: من 1,500 إلى 3,000 ريال عُُماني
- ضاغط هواء: من 400 إلى 800 ريال عُُماني
- أدوات ومعدات الورشة: من 1,500 إلى 3,000 ريال عُُماني

إجمالي المعدات: من 8,500 إلى 16,300 ريال عُُماني

رابعاً: ما قبل الافتتاح ورأس المال التشغيلي

- قطع غيار ومواد استهلاكية مبدئية: من 1,500 إلى 3,000 ريال عُُماني
- فحوصات طبية وبطاقات صحية للموظفين: من 150 إلى 300 ريال عُُماني
- التسويق واللوحات الإعلانية الافتتاحية: من 300 إلى 700 ريال عُُماني
- مخصص الطوارئ: من 1,000 إلى 2,000 ريال عُُماني

إجمالي ما قبل الافتتاح: من 2,950 إلى 6,000 ريال عُُماني

إجمالي تكلفة التأسيس التقديرية: - الحد الأدنى: حوالي 25,000 ريال عُُماني - الحد الأعلى: حوالي 60,000 ريال عُُماني

4.2 المصروفات التشغيلية الشهرية

- رواتب الموظفين: من 900 إلى 1,300 ريال عُُماني
- إيجار الورشة: من 700 إلى 1,200 ريال عُُماني
- الخدمات (كهرباء ومياه): من 120 إلى 250 ريال عُُماني
- المواد الاستهلاكية وقطع الغيار: من 1,000 إلى 2,500 ريال عُُماني
- صيانة المعدات: من 100 إلى 200 ريال عُُماني
- التسويق والعروض: من 100 إلى 250 ريال عُُماني
- الإنترنت والبرمجيات والمصروفات الأخرى: من 80 إلى 150 ريال عُُماني

إجمالي المصروفات الشهرية: من 3,000 إلى 5,850 ريال عُُماني

4.3 افتراضات الإيرادات

- متوسط عدد المركبات المخدومة يوميًا: من 6 إلى 10 مركبات
- عدد أيام التشغيل شهريًا: 26 يومًا
- متوسط قيمة الخدمة الواحدة: من 30 إلى 60 ريال عُُماني

4.4 توقعات الإيرادات الشهرية

- سيناريو متحفظ: حوالي 4,700 ريال عُُماني
- سيناريو متوقع: حوالي 7,800 ريال عُُماني
- سيناريو متفائل: حوالي 12,000 ريال عُُماني

4.5 صافي الربح الشهري التقديري

- متحفظ: إيرادات 4,700 - مصروفات 4,500 = صافي ربح 200 ريال عُُماني
- متوقع: إيرادات 7,800 - مصروفات 4,500 = صافي ربح 3,300 ريال عُُماني
- متفائل: إيرادات 12,000 - مصروفات 5,800 = صافي ربح 6,200 ريال عُُماني

4.6 تحليل نقطة التعادل

- متوسط صافي الربح الشهري المتوقع: من 2,500 إلى 3,500 ريال عُُماني
- إجمالي الاستثمار الأولي: من 25,000 إلى 60,000 ريال عُُماني

🕒 **فترة الوصول إلى نقطة التعادل التقديرية:** من 14 إلى 24 شهرًا

4.7 التوقعات المالية لخمس سنوات (ملخص)

- السنة الأولى: إيرادات من 70,000 إلى 85,000 ريال عُُماني | صافي ربح من 15,000 إلى 25,000
- السنة الثانية: إيرادات من 95,000 إلى 120,000 ريال عُُماني | صافي ربح من 25,000 إلى 40,000
- السنة الثالثة: إيرادات من 130,000 إلى 160,000 ريال عُُماني | صافي ربح من 40,000 إلى 60,000
- السنة الرابعة: إيرادات من 180,000 إلى 220,000 ريال عُُماني | صافي ربح من 60,000 إلى 85,000
- السنة الخامسة: إيرادات أكثر من 250,000 ريال عُُماني | صافي ربح من 90,000 إلى 130,000

تفترض السنوات من الثالثة إلى الخامسة زيادة الاستغلال التشغيلي، والحصول على عقود أساطيل، وإمكانية التوسع.

5. تحليل العملاء - الخصائص السكانية، السلوك وتقسيم السوق

5.1 نظرة عامة على السوق (سياق سلطنة عُمان)

تُعد سلطنة عُمان من الدول ذات معدلات امتلاك السيارات المرتفعة في المنطقة، حيث تُعتبر المركبات الخاصة وسيلة التنقل الأساسية. ويساهم المناخ الحار، وطول مسافات القيادة، وانتشار السيارات المستعملة في زيادة معدلات الاهتراء، مما يخلق طلبًا مستمرًا على خدمات الصيانة والإصلاح.

تُسجّل المراكز الحضرية مثل مسقط، السيب، بركاء، صحر، وصلالة أعلى أحجام الطلب، نظرًا للكثافة السكانية وتركز المركبات.

5.2 الخصائص السكانية للعملاء

أولاً: مالكو المركبات الخاصة - الفئة العمرية: من 25 إلى 60 عامًا - نوع المركبات: سيارات سيدان، دفع رباعي، شاحنات خفيفة - مستوى الدخل: متوسط إلى فوق المتوسط - معدل الصيانة: كل 3 إلى 6 أشهر - التوقعات الأساسية: تشخيص صادق، تسعير عادل، سرعة إنجاز

ثانيًا: سائقي سيارات الأجرة وتطبيقات النقل - استخدام مرتفع للمركبة - تركيز قوي على التحكم في التكاليف - حاجة متكررة للصيانة - التوقعات الأساسية: أجور مناسبة، أولوية في الخدمة، باقات صيانة وقائية

ثالثًا: عملاء الأساطيل والشركات - شركات لوجستية صغيرة - شركات توصيل - مركبات مملوكة للشركات - التوقعات الأساسية: تسعير تعاقدى، جداول صيانة واضحة، تقليل توقف المركبات

5.3 تحليل سلوك العملاء

عوامل اتخاذ القرار: - وضوح الأسعار - سمعة الورشة - التوصيات الشفهية - التجارب السابقة

معدل تكرار الشراء: - مالكو المركبات الخاصة: من 2 إلى 4 زيارات سنويًا - سائقي سيارات الأجرة: من 6 إلى 10 زيارات سنويًا - مركبات الأساطيل: من 8 إلى 12 زيارة سنويًا

5.4 احتياجات العملاء ونقاط الألم

نقاط الألم الشائعة: - المبالغة في الأسعار أو عدم وضوحها - استبدال قطع غير ضرورية - طول فترات الانتظار - ضعف التواصل مع العميل

كيفية معالجة هذه التحديات في المشروع: - أوامر عمل مكتوبة وتقديرات مسبقة - شرح واضح للأعطال قبل التنفيذ - تسعير عمالة موحد وواضح - حفظ سجل صيانة لكل مركبة

5.5 ملخص تقسيم السوق

- **مالكو المركبات الخاصة:** إمكانات إيرادات عالية | هامش ربح متوسط إلى مرتفع | الفئة الأساسية
- **سائقو سيارات الأجرة:** إمكانات متوسطة | هامش متوسط | تركيز على حجم العمليات
- **الأساطيل والشركات:** إمكانات عالية | هامش متوسط | عقود طويلة الأجل

5.6 شخصيات العملاء (نماذج توضيحية)

- **خالد (مالك مركبة خاصة، 38 عامًا):** يقود سيارة دفع رباعي عمرها 6 سنوات، يهتم بالثقة والوضوح، يزور الورشة 3 مرات سنويًا.
- **راشد (سائق سيارة أجرة، 42 عامًا):** يقود يوميًا، يركز على التكلفة والسرعة، يزور الورشة بشكل شهري للصيانة.
- **مدير أسطول شركة صغيرة:** يدير 8 مركبات، يركز على الجاهزية التشغيلية والتكاليف المتوقعة.

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

6.1 تموضع العلامة التجارية وبناء الثقة

بيان التموضع:

مركز صيانة سيارات موثوق وشفاف، يقدم مستوى احترافية قريب من الوكالات وبأسعار مراكز الصيانة المستقلة.

عناصر بناء الثقة: - تقديم تقديرات مكتوبة قبل بدء العمل - سياسة إعادة القطع القديمة عند الطلب - حفظ سجل صيانة لكل مركبة - عرض أسعار العمالة بوضوح في الاستقبال - ضمان محدود على جودة العمل (من 7 إلى 30 يومًا حسب نوع الخدمة)

6.2 استراتيجية الاستهداف

الشريحة	الهدف	الرسالة الأساسية
مالكو المركبات الخاصة	تكرار الزيارات	صيانة صادقة وأسعار عادلة
سيارات الأجرة / تطبيقات النقل	حجم عمليات مرتفع	خدمة سريعة وبأسعار مناسبة مع أولوية
أساطيل الشركات الصغيرة	إيرادات تعاقدية	تكاليف متوقعة وجاهزية تشغيلية

6.3 استراتيجية التسعير

تسعير العمالة (تقديري): - الأعمال العامة: من 6 إلى 10 ريالًا عُمانية للساعة - التشخيص الكهربائي: من 8 إلى 15 ريالًا عُمنيًا للساعة - خدمات التكيف: باقات ثابتة (من 15 إلى 35 ريالًا عُمنيًا)

باقات الخدمات: - باقة صيانة خفيفة (زيت، فلاتر، فحص عام) - باقة صيانة رئيسية (سوائل، فحص الفرامل) - باقات خاصة لسيارات الأجرة والأساطيل

مبادئ التسعير: - عروض أسعار شفافة وواضحة - اعتماد التسعير بالباقة لتسهيل القرار - ربط الخصومات بتكرار الزيارة وليس بتخفيضات كبيرة مباشرة

6.4 قنوات التسويق

أولاً: القنوات الرقمية والبحث المحلي (أساسية): - خرائط جوجل والتقييمات: قناة الاكتشاف الأساسية - واتساب للأعمال: إرسال التقديرات والموافقات والمتابعة - موقع بسيط أو صفحة هبوط: الخدمات، الموقع، التقييمات

ثانيًا: التسويق الميداني والمجتمعي: - لوحات إعلانية واضحة ومرئية - حوافز الإحالة (رصيد من 5 إلى 10 ريالًا عُمانية) - شراكات مع مغاسل السيارات ومحلات قطع الغيار - توزيع منشورات في المناطق السكنية والتجارية القريبة

6.5 برامج الاحتفاظ بالعملاء

- تذكير بمواعيد الصيانة (بعد 3، 6، 12 شهرًا)
- خصومات ولواء بعد الزيارة الثالثة
- أيام فحص مجاني
- أولوية حجز ومسارات خاصة للأساطيل

6.6 استراتيجية استقطاب الأساطيل وسيارات الأجرة

- التواصل المباشر مع مشغلي سيارات الأجرة
- تسعير تعاقدى تمهيدي
- فويزة شهرية لعملاء الأساطيل
- تخصيص مسؤول حساب لكل أسطول

6.7 إدارة السمعة

- تشجيع العملاء على ترك تقييمات بعد الخدمة
- معالجة الشكاوى خلال 24 ساعة
- توثيق معايير الخدمة
- تدريب الفنيين بشكل مستمر

6.8 خارطة طريق النمو (5 سنوات)

السنة	التركيز	النتيجة
السنة 1	بناء الثقة والتقييمات	تدفق نقدي مستقر
السنة 2	عقود الأساطيل	استقرار الإيرادات
السنة 3	زيادة الساحات / الخدمات	طاقة تشغيلية أعلى
السنة 4	موقع ثانٍ	توسع في السوق
السنة 5	خدمات متنقلة / امتياز	توسيع العلامة

6.9 ميزانية التسويق (شهرية)

- إعلانات جوجل وتعزيزات رقمية: من 60 إلى 120 ريالاً عُمانياً
- طباعة ولوحات إعلانية: من 30 إلى 60 ريالاً عُمانياً
- حوافز الإحالة: من 40 إلى 80 ريالاً عُمانياً

7. الخلاصة وخارطة التنفيذ

7.1 الجدول الزمني للتنفيذ

المرحلة	المدة المتوقعة
التسجيل والتراخيص	من 2 إلى 3 أسابيع

المرحلة	المدة المتوقعة
تجهيز الموقع	من 4 إلى 6 أسابيع
تركيب المعدات	من 2 إلى 3 أسابيع
توظيف وتدريب الموظفين	أسبوعان
التشغيل التجريبي	من 1 إلى 2 أسبوع
التشغيل الكامل	الشهر الثالث

7.2 الملاحظات الختامية

توضح خطة عمل مركز صيانة السيارات هذه مشروعاتًا عمليًا وقابلًا للتوسع ومربحًا في قطاع خدمات السيارات في سلطنة عُمان. ومن خلال الانضباط التشغيلي، والتسعير الشفاف، والتركيز على خدمة العملاء، يمكن للمشروع الوصول إلى نقطة التعادل خلال عامين، والتطور لاحقًا إلى علامة تجارية متعددة المواقع في مجال صيانة السيارات.