

# **كيفية تأسيس مشروع نادي فروسية في سلطنة عُمان**

## **1. الملخص التنفيذي**

### **1.1 نظرة عامة على النشاط**

يُعد مشروع نادي الفروسية في سلطنة عُمان مشروعًا رياضيًّا وترفيهيًّا ونمط حياة فاخر يرتكز على تعليم ركوب الخيل والتدريب وتجارب الفروسية المختلفة. سيخدم النادي المبتدئين، والهواة، والفرسان المحترفين، والعائلات، والمدارس، والسياح، والعملاء من الشركات.

تتمتع عُمان بارتباط ثقافي وتاريخي قوي بالخيل، إلى جانب تزايد الاهتمام بالأندية الرياضية المنظمة وأنشطة الصحة والرفاهية والترفيهي التجاري. سيتعمّل النادي كمُرافق آمن يُدار باحترافية وشامل للجميع، ويقدم دروس ركوب الخيل، وإيواء الخيول، وبرامج التدريب، وأنشطة الترفيهية.

### **1.2 أهداف المشروع**

**قصير المدى (السنة الأولى):** - تسجيل النشاط في سلطنة عُمان (SPC أو LLC) - تأمين أرض ومرافق مناسبة - شراء الخيول والمعدات الأساسية - إطلاق دروس ركوب الخيل والعضويات

**متوسط المدى (السنوات 2-3):** - زيادة عدد الخيول وبرامج التدريب - إدخال شراكات مع المدارس وباقات سياحية - تنظيم مسابقات وفعاليات صغيرة

**طويل المدى (السنوات 4-5):** - التحول إلى مركز فروسية معروفة على مستوى السلطنة - تطوير برامج تدريب احترافية متقدمة - التوسيع في التربية والبيع أو إنشاء فروع فروسية (فرنشايز)

### **1.3 الهيكل القانوني والتسجيل**

يمكن تسجيل نادي الفروسية كالتالي: - مؤسسة شخص واحد (SPC) — مناسبة للإدارة الفردية - شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC) — مفضلة للشركات أو المشاريع كثيفة رأس المال

يُعد التسجيل عبر مركز سند الخيار الأكثَر توفيرًا للتکاليف.

**تكاليف التسجيل التقديمية (باستثناء الأرض والتأشيرات والاستشارات):** - SPC: من 100 إلى 300 ريال عماني - LLC: من 300 إلى 500 ريال عماني

**قد تتطلب الموافقات الإضافية من:** - الجهات البلدية - وزارة الثروة الزراعية والسمكية وموارد المياه (للأنشطة المتعلقة بالحيوانات) - الدفاع المدني والجهات المختصة بالسلامة

### **1.4 الخدمات الأساسية**

- دروس ركوب الخيل (من مبتدئ إلى متقدم)

- جلسات ركوب ترفيهية
- إيواء الخيول وخدمات الإسطبل
- برامج التدريب والتأهيل
- برامج ركوب الخيل للأطفال
- الفعاليات والمسابقات وتجارب الشركات

## **1.5 السوق المستهدف**

- الأطفال والشباب (تدريب رياضي)
- البالغون والهواة
- الفرسان المحترفون
- المدارس والجامعات
- السياح وشركاء القيادة
- عملاء الشركات (أنشطة بناء الفريق)

## **1.6 الميزة التنافسية**

- الارتباط الثقافي القوي لرياضة الفروسية في عمان
- محدودية عدد الأندية المُدارة باحترافية
- ارتفاع حاجز الدخول مما يقلل المنافسة المفرطة
- تعدد مصادر الدخل خارج نطاق العضويات

## **1.7 لمحـة مـالية (تقديرية)**

- الاستثمار الابتدائي المتوقع: 80,000 - 200,000 ريال عماني
- تكلفة التشغيل الشهرية: 6,000 - 15,000 ريال عماني
- فترة التعادل: 24 - 36 شهراً
- قابلية التوسيـع طـوـيـلة المـدى: مرتفـعة (فعـاليـات، تـدـريـب، تـربـيـة الخـيـول)

## **1.8 الرؤية والرسالة**

**الرؤـية:** أن يـصبح النـادي أحد أـبرز أـندـية الفـروـسـيـة فـي سـلـطـنة عـمـان، مع تعـزيـز التـميـز والـسلامـة والـشـغـف بـرياـضـة رـكـوبـ الخـيـول.

**الرسـالة:** تقديم تـدـريـب فـروـسـيـة وـتجـارـب تـرـفـيهـيـة بـمعـايـير عـالـيـة مـع الحـفـاظ عـلـى إـرـث الفـروـسـيـة الـعـمـانـيـة وـتـنـميـتهـ.

## **2. تفاصـيلـ المـشـروع - الأرضـ والـعـرـاقـقـ والـخـيـولـ والـمـعـدـاتـ والـهـيـكلـ الوـظـيفـيـ**

### **2.1 متطلـباتـ الأـرـضـ والـمـعـوقـ**

يتـطلـبـ نـادـيـ الفـروـسـيـةـ أـرـضاًـ منـاسـبةـ،ـ والتـزـاماًـ باـشـتـراتـ اـسـتـخدـامـاتـ الـأـرـاضـيـ،ـ وـسـهـولةـ الـوصـولـ.ـ اـخـتـيـارـ المـوـقـعـ يـؤـثـرـ مـباـشـرةـ عـلـىـ مـسـتـوىـ السـلـامـةـ،ـ وـتـكـالـيفـ التـشـغـيلـ،ـ وـتـجـربـةـ الـعـملـاءـ.

**خصائص الموقعاً الموصى بها:** - مناطق شبه ريفية أو أطراف المدن بالقرب من مسقط أو بركاء أو السيب أو صحار - سهولة الوصول عبر الطرق لنقل الخيول والزوار - حساسية منخفضة للضواع مع أقل إزعاج سكني - توفر الخدمات الأساسية (المياه والكهرباء)

**إرشادات مساحة الأرض:** - نادٍ صغير (بداية): 30,000 - 20,000 متر مربع - نادٍ متوسط (قياسي): 40,000 - 60,000 متر مربع - نادٍ كبير (فاخر): 80,000+ متر مربع

**خيارات التملك:** - عقد إيجار طويل الأجل (الأكثر شيوعاً وكفاءة رأسمالية) - أرض مملوكة (تقلل المخاطر طويلة المدى)

## 2.2 المراافق والبنية الأساسية

**أ) الإسطبلات وإيواء الخيول** - حظائر فردية بتهوية مناسبة - ساحات خارجية مظللة - غرف تخزين الأعلاف والمعدات - مناطق الغسل والعناية بالخيول

التكلفة التقديرية: 60,000 - 20,000 ريال عماني (حسب الحجم والمواد)

**ب) ميادين الركوب** ميدان خارجي: - أرضية رملية مناسبة - سباح محيطي - إضاءة ليلية

ميدان مغطى / داخلي (اختياري - فاخر): - حماية من الطقس - تشغيل أعلى على مدار العام

التكلفة التقديرية: - الميدان الخارجي: 10,000 - 25,000 ريال عماني - الميدان المغطى: 35,000 - 80,000 ريال عماني

**ج) مبني النادي والمراافق المساعدة** - مكتب استقبال وإدارة - منطقة مشاهدة للأهالي والزوار - دورات مياه وغرف تبديل - مقهى صغير أو ركن ضيافة (اختياري)

التكلفة التقديرية: 30,000 - 10,000 ريال عماني

## 2.3 الخيول - التوريد والإدارة

**عدد الخيول الابتدائي:** - خيول دروس للمبتدئين: 4 - 6 - خيول متوسطة/متقدمة: 2 - 4 - مهور (برامج الأطفال): 2 - 3

إجمالي الخيول عند البداية: 8 - 12

**تكلفة الحصان (تقريبية):** - خيول محلية/إقليمية: 3,000 - 6,000 ريال عماني - خيول رياضية مستوردة: 8,000 - 20,000+ ريال عماني

**رعاية ورفاه الخيول:** - تغذية وتنظيف يومي - فحوصات بيطرية دورية - خدمات الحداقة كل 6-8 أسابيع - جداول تمريرن وراحة منتظمة

## 2.4 المعدات والأصول

**معدات الركوب والتدريب** - سروج ولوجم - خوذات ومعدات سلامه - معدات القفز (عوائق وأعمدة) - أدوات تدريب مساعدة

التكلفة التقديرية: 5,000 - 12,000 ريال عماني

**معدات الإسطبل والصيانة** - حاويات وأماكن تخزين الأعلاف - عربات يدوية وأدوات تنظيف - مشارب مياه - أنظمة إنارة وأمن

التكلفة التقديرية: 8,000 - 3,000 ريال عماني

## 2.5 الهيكل الوظيفي والموارد البشرية

**الفريق الأساسي (مرحلة البداية):** - مدير النادي: إدارة العمليات والالتزام والعلاقات مع الأعضاء والجودة - المدرب الرئيسي: دروس الركوب وبرامج التدريب والإشراف على رفاه الخيول - مساعدو تدريب: دروس المبتدئين وبرامج الأطفال - عقال الإسطبل (4-2): العناية اليومية بالخيول وصيانة الإسطبل - إداري/استقبال (1): الحجوزات وخدمة العملاء

**الرواتب الشهرية التقديرية:** - مدير النادي: 600 - 1,000 ريال عماني - المدرب الرئيسي: 700 - 1,200 ريال عماني - مساعدو التدريب: 400 - 700 ريال عماني - عقال الإسطبل (للفرد): 150 - 220 ريال عماني - إداري/استقبال: 200 - 300 ريال عماني

إجمالي الرواتب التقديرية: 3,000 - 6,000 ريال عماني

## 2.6 الامتثال التنظيمي والسلامة

- السجل التجاري (سند / وزارة التجارة والصناعة وترويج الاستثمار)
- موافقات البلدية لاستخدام الأرض
- موافقات وزارة الثروة الزراعية والسمكية وموارد المياه (رفق بالحيوان)
- تصريح السلامة من الدفاع المدني
- تأمين المسؤولية العامة
- تدريب الموظفين على الإسعافات الأولية والسلامة

## 3. تحليل SWOT - نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات (في سياق عمان)

### 3.1 نقاط القوة

**الارتباط الثقافي القوي** تُعد أنشطة الفروسية جزءاً متقدراً في التراث العماني، مما يجعل ركوب الخيل نشاطاً مقيولاً اجتماعياً ومدعوماً ثقافياً.

حاجز دخول مرتفع متطلبات الأرض ورأس المال والخبرة تقلل من احتمالية المنافسة المفترضة.

**تعدد مصادر الدخل** إيرادات من الدروس، والعضويات، وإيواء الخيول، والفعاليات، والسياحة، وبرامج التدريب.

**تموضع فاخر** يُنظر إلى أندية الفروسية كمشاريع ذات قيمة عالية ونمط حياة مميز، مما يسمح بقوة تسعير أعلى.

**منافسة مباشرة محدودة** قلة الأندية المُدارة باحترافية والتي تركز على السلامة في العديد من المناطق.

### 3.2 نقاط الضعف

**استثمار رأسمالي أولي مرتفع** تطوير الأرض وشراء الخيول وبناء المرافق يتطلب تمويلاً كبيراً مقدماً.

**تكاليف ثابتة مستمرة** رعاية الخيول ورواتب الموظفين والصيانة تكاليف ثابتة بغض النظر عن الموسمية.

**الاعتماد على مهارات متخصصة** المدربون الأكفاء، عقال الإسطبل، والخدمات البيطرية عناصر أساسية وقد تكون محدودة التوفر.

**فترة تعادل أطول** بالمقارنة مع مشاريع الطعام أو التجزئة، يحتاج نادي الفروسية وقتاً أطول للوصول إلى الربحية.

### 3.3 الفرص

**تزايد الاهتمام بالرياضة المنظمة والصحة** الأهالي يبحثون بشكل متزايد عن أنشطة خارجية منظمة للأطفال.

**السياحة وتجارب الأنشطة** يمكن تقديم تجارب ركوب الخيل ضمن باقات للسياح ونزلاء الفنادق.

**شراكات المدارس والمؤسسات** برامج منتظمة مع المدارس توفر إيراداً متوقعاً ومستقراً.

**الفعاليات والمسابقات** تنظيم البطولات والمعسكرات والعروض يزيد من شهرة النادي وإيراداته.

**برامج تدريب احترافية وشهادات** الدورات المتقدمة تجذب الفرسان الجادين والمهتمين بالتطوير.

### 3.4 التهديدات

**الظروف المناخية** الحرارة المرتفعة قد تد من التشغيل الخارجي خلال أشهر الصيف.

**التغيرات التنظيمية** تشديد محتمل في أنظمة الرفق بالحيوان أو استخدامات الأرضي أو متطلبات البلدية.

**الحساسية الاقتصادية** الإنفاق على الأنشطة الترفيهية الفاخرة قد ينخفض في فترات التباطؤ الاقتصادي.

**المخاطر الصحية للخيول** إصابة أو مرض الخيول قد يؤثر على التشغيل ويزيد التكاليف.

### 3.5 الدلالات الاستراتيجية

• نقاط القوة والفرص تدعم تسعيراً ممتازاً وبناء علامة تجارية طويلة المدى.

• نقاط الضعف تتطلب استثماراً مردلياً وتخطيطاً قوياً للتدفقات النقدية.

• التهديدات تؤكد أهمية التأمين والمرافق المغطاة وتنوع مصادر الدخل.

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

جميع الأرقام تقدرية بالريال العماني وتم إعدادها بشكل متحفظ. قد تختلف التكاليف الفعلية حسب مساحة الأرض وجودة الخيول ومستوى المرافق.

#### 4.1 تكاليف التأسيس (مرة واحدة - مصروفات رأسمالية)

##### أ) التسجيل والموافقات

البند	الاسم التجاري والسجل التجاري	التكلفة التقديرية (ريال عمانى)	ملاحظات
عضوية غرفة التجارة	200 - 100	2-1 سنة	سند / وزارة التجارة والصناعة وترويج الاستثمار
تراخيص البلدية وأنشطة الحيوانات	500 - 200	تختلف حسب المحافظة	الإلزامي
موافقات الدفاع المدنى والسلامة	300 - 150		دعم اختياري
الخدمات القانونية والتوثيق	500 - 200		

المجموع الفرعى: 700 - 1,700 ريال عمانى

##### ب) تجهيز الأرض والبنية الأساسية

البند	التكلفة التقديرية (ريال عمانى)
إيجار الأرض السنوى	15,000 - 5,000
تجهيز الموقع والسياج	25,000 - 10,000
الطرق الداخلية والتصريف	12,000 - 5,000
الخدمات (المياه والكهرباء)	10,000 - 5,000

المجموع الفرعى: 25,000 - 60,000 ريال عمانى

##### ج) إنشاء المرافق

المرفق	التكلفة التقديرية (ريال عمانى)
الإسطبلات والحظائر	60,000 - 20,000
الميدان الخارجي	25,000 - 10,000
الميدان المغطى (اختياري)	80,000 - 35,000
مبنى النادي والإدارة	30,000 - 10,000
مخازن الأعلاف والمعدات	10,000 - 5,000

المجموع الفرعى: 45,000 - 150,000 ريال عمانى

#### د) الخيول والمعدات

النوع	التكلفة التقديرية (ريال عماني)
الخيول	(12-8)
معدات الركوب والسلامة	12,000 - 5,000
معدات وأدوات الإسطبل	8,000 - 3,000
مقطورة نقل الخيول (اختياري)	15,000 - 6,000

المجموع الفرعي: 115,000 - 44,000 ريال عماني

**إجمالي الاستثمار التأسيسي المتوقع:** - إعداد أساسي (بدون ميدان مغطى): تقريرًا 80,000 - 120,000 ريال عماني -  
إعداد فاخر (مع ميدان مغطى): تقريرًا +200,000 - 140,000 ريال عماني

#### 4.2 المصاريف التشغيلية الشهرية

الفئة المصروفة	التكلفة الشهرية (ريال عماني)
رواتب الموظفين	6,000 - 3,000
أعلاف ومكممات الخيول	1,500 - 800
الخدمات البيطرية والحدادة	800 - 400
المياه والكهرباء	600 - 300
الصيانة والإصلاح	700 - 300
التأمين	300 - 150
التسويق والإعلانات	400 - 200
الإدارة والمصاريف المتنوعة	400 - 200

إجمالي المصاريف الشهرية: 5,350 - 11,700 ريال عماني

#### 4.3 مصادر الإيرادات والافتراضات

**المصادر الرئيسية للإيراد:** - دروس ركوب الخيول: متوسط السعر 15 - 25 ريال عماني للجلسة، وعدد الجلسات 15 - 30 يومياً - باقات العضوية: 40 - 80 ريال عماني شهرياً، وعدد الأعضاء 80 - 150 - إيواء الخيول: 120 - 250 ريال عماني شهرياً لكل حصان، وعدد الخيول 10 - 25 - الفعاليات والمعسكرات والسباحة: متوسط إيراد شهري 1,500 - 4,000 ريال عماني

#### 4.4 توقعات الإيرادات الشهرية

السيناريو	الإيراد المتوقع (ريال عمانى)
متحفظ	7,500 - 6,000
متوقع	12,000 - 9,000
متفائل	18,000 - 14,000

#### 4.5 الربح / الخسارة الشهرية

السيناريو	الإيراد	المصروفات	النتيجة الصافية
متحفظ	6,500	8,000	(1,500)
متوقع	10,500	8,500	2,000
متفائل	16,000	10,500	5,500

#### 4.6 تحليل نقطة التعادل

صافي الربح الشهري المتوقع (من السنة الثانية): 4,000 - 2,000 ريال عماني إجمالي الاستثمار: 80,000 - 200,000 ريال عماني

فترة الوصول إلى التعادل: 24 - 36 شهراً

#### 4.7 التوقع المالي لخمس سنوات (ملخص)

السنة	الإيرادات (ريال عمانى)	صافي الربح (ريال عمانى)	الإيرادات (ريال عمانى)
السنة 1	120,000 - 90,000	10,000 - (10,000)	
السنة 2	180,000 - 140,000	35,000 - 20,000	
السنة 3	260,000 - 200,000	65,000 - 40,000	
السنة 4	350,000 - 280,000	110,000 - 70,000	
السنة 5	+380,000	180,000 - 120,000	

تفترض السنوات 3-5 زيادة الاستفادة من المرافق وتنظيم الفعاليات وبرامج التدريب المتقدمة.

## 5. تحليل العملاء - الفرسان والعائلات والمؤسسات والسياح

### 5.1 نظرة عامة على السوق (في سياق عمان)

تجذب أنشطة الفروسية في سلطنة عمان قاعدة عملاء متنوعة تشمل التدريب الرياضي والترفيه والاهتمام الثقافي والسياحة التجريبية. ويأتي الطلب من العائلات الباحثة عن أنشطة خارجية منظمة للأطفال، والبالغين المهتمين بالصحة ونمط الحياة الرياضي، والمؤسسات التعليمية التي تقدم أنشطة لا صفية، والسياح الباحثين عن تجارب محلية أصلية.

**خصائص الطلب الرئيسية:** - السلامة والاحترافية عاملان أساسيان في اتخاذ القرار - السمعة والتوصيات الشخصية تؤثر بقوة على التسجيل - العلاقات طويلة الأمد (العضويات والدورات) أهم من الزيارات لمرة واحدة

### 5.2 شرائح العملاء الأساسية

**الشريحة A: الأطفال والناشئة (6-17 سنة)** - صاحب القرار: أولياء الأمور - الاحتياجات الأساسية: السلامة، مدربون مؤهلون، تقدم تدريبي منظم - نمط الشراء: دروس أسبوعية واشتراكات شهرية - الحساسية السعرية: متوسطة - الخدمات المستخدمة: دروس للمبتدئين، برامج المهرور، مخيمات الموسمية

**الشريحة B: الهواة البالغون (18-45 سنة)** - صاحب القرار: العميل نفسه - الاحتياجات الأساسية: اللياقة البدنية، الترفيه، تخفيف الضغط - نمط الشراء: دروس مسائية أو في عطلة نهاية الأسبوع - الحساسية السعرية: منخفضة إلى متوسطة - الخدمات المستخدمة: ركوب ترفيهي، دورات تطوير المهارات، باقات العضوية

**الشريحة C: الفرسان المترافقون / التنافسيون** - صاحب القرار: العميل أو الراعي - الاحتياجات الأساسية: تدريب متقدم، مرافق عالية الجودة، خيول مناسبة - نمط الشراء: برامج تدريب طويلة المدى - الحساسية السعرية: منخفضة - الخدمات المستخدمة: تدريب احترافي، إيواء الخيول، التحضير للمسابقات

**الشريحة D: المدارس والمؤسسات** - صاحب القرار: إدارة المدرسة - الاحتياجات الأساسية: الالتزام بالسلامة والموثوقية والقدرة على الاستيعاب - نمط الشراء: برامج تعاقدية - الحساسية السعرية: متوسطة - الخدمات المستخدمة: برامج ركوب أسبوعية، دعم المناهج الرياضية، مخيمات طلابية

**الشريحة E: السياح والباحثون عن التجربة** - صاحب القرار: الزائر أو منظم الرحلات - الاحتياجات الأساسية: تجربة أصلية وأمنة ولا تنسى - نمط الشراء: جلسات قصيرة أو لمرة واحدة - الحساسية السعرية: منخفضة - الخدمات المستخدمة: جولات ركوب موجهة، عروض فروسية ثقافية

### 5.3 سلوك العملاء ومحفزات القرار

**عوامل اتخاذ القرار:** - معايير السلامة والتأمين - مؤهلات وخبرة المدربين - صحة ورفاه الخيول - جودة المرافق ونظافتها - التقييمات والتوصيات والسمعة

**أوقات الشراء:** - الأطفال: فترات بعد الظهر وعطلات نهاية الأسبوع - البالغون: المساء وعطلات نهاية الأسبوع - المدارس: أيام الأسبوع (مواعيد مجدولة) - السياح: موسمي (مواسم السياحة)

### 5.4 احتياجات العملاء ونقاط الألم

**الاحتياجات الأساسية:** - بيئة ركوب آمنة ومنظمة - مسارات تعلم واضحة ومتتابعة تقدم - إشراف احترافي - أسعار وباقات واضحة

**المشكلات الشائعة (بطلاها النادي):** - بيانات ركوب غير منظمة أو غير آمنة - عدم ثبات توفر المدربين - سوء العناية بالخيول - نقص المرافق المناسبة للعائلات

## 5.5 شخصيات العملاء (نماذج تمثيلية)

- عائشة (38 سنة، أم): تسجل طفلين في دروس أسبوعية، تركز على السلامة والسمعة، ومستعدة للدفع مقابل الجودة
- خالد (29 سنة، موظف): يركب في عطلة نهاية الأسبوع للاستجمام والتrophic، يفضل المواعيد المرنة ويستجيب لـ**العلاقات العضوية**
- سائح دولي (45 سنة): يبحث عن تجربة عمانية أصيلة، يفضل الجلسات الموجهة المعيبة ويتأثر بـ**توصيات الفنادق وشركات السياحة**

## 5.6 قيمة العميل مدى الحياة (تقديرى)

- الطفل (2-3 سنوات): 4,000 ريال عماني - 1,500 ريال عماني
  - الهادى البالغ (سنويًا): 1,500 - 600 ريال عماني
  - عميل إيواء الخيول (سنويًا): 2,000 - 5,000 ريال عماني
- العلاقات طويلة الأمد تحسن الربحية بشكل ملحوظ.

# 6. الخطة التسويقية المختصرة - التموضع والتسويق والقنوات واستراتيجية النمو

## 6.1 تموضع العلامة التجارية وعرض القيمة

**بيان التموضع:** نادي فروسية قادر باحترافية ويركز على السلامة في سلطنة عمان، يقدم برامج ركوب منتظمة ومرافق متميزة وتجارب فروسية أصيلة للعائلات والفرسان والزوار.

**ركائز العلامة التجارية الأساسية:** - السلامة ورفاه الخيول - التدريب الاحترافي والدرج في التعلم - تجارب معيبة وقابلة للوصول - الارتباط بالمجتمع والتراث

## 6.2 استراتيجية التسويق وال العلاقات

**أ) دروس وبرامج ركوب الخيول** - جلسة تجربة / تعريفية: 10 - 15 ريال عماني (للمبتدئين لأول مرة) - درس جماعي: 15 ريال عماني - درس خاص: 25 - 40 ريال عماني - برنامج الأطفال الشهري: 60 - 120 ريال عماني (1-2 جلسة أسبوعياً)

**ب) بآقات العضوية** - عضوية فردية شهرية: 40 - 70 ريال عماني - عضوية عائلية: 90 - 150 ريال عماني - خصم الاشتراك السنوي: 10-15%

**ج) إيواء الخيول والتدريب** - إيواء أساسي: 120 - 180 ريال عماني / شهرياً - إيواء شامل: 200 - 250 ريال عماني / شهرياً - إضافة التدريب: 150 - 300 ريال عماني / شهرياً

## 6.3 قنوات التسويق

(أ) **التسويق الرقمي (الرئيسي)** - إنستجرام وتيك توك ويوتيوب: فيديوهات ركوب، قصص تقدم الطلاب، محتوى العناية بالخيول - خرائط جوجل والتقييمات: تعزيز الثقة والظهور المحلي - الموقع الإلكتروني والجز الإلكتروني: تفاصيل البرامج، الجداول، التسجيل في العضوية

(ب) **التسويق عبر الشراكات** - المدارس والمؤسسات التعليمية - الفنادق ومنظمو الرحلات السياحية - الاتحادات والأندية الرياضية - أقسام الموارد البشرية في الشركات (فعاليات بناء الفريق)

## 6.4 الاستراتيجية الترويجية

**مرحلة الإطلاق (أول 3-6 أشهر):** - أيام تجربة مجانية للأطفال - فعاليات مفتوحة للعائلات داخل الإسطبل - دعوات للمؤثرين ووسائل الإعلام

**العرض المستمرة:** - مكافآت الإحالة (جلسة مجانية) - مذيمات ركوب موسمية - خصومات الولاء للأعضاء الدائمين

## 6.5 الفعاليات والعلاقات العامة وبناء المجتمع

- مسابقات داخلية وعروض ركوب
- المشاركة في الفعاليات الوطنية للفروسية
- مهرجانات وعروض ثقافية
- برامج المسؤولية المجتمعية مع المدارس والشباب

## 6.6 مسار المبيعات وتحويل العملاء

- الوعي: وسائل التواصل والشراكات
- التجربة: جلسات تعرفيّة
- التحويل: باقات العضوية
- الاحتفاظ: متابعة التقدّم والفعاليات
- زيادة المبيعات: الإيواء والتدريب والمعسكرات

## 6.7 خارطة النمو لخمس سنوات

السنة	التركيز الاستراتيجي	النتيجة
السنة 1	بناء السمعة والسلامة	عروضيات مستقرة
السنة 2	برامج المدارس والسياحة	استقرار الإيرادات
السنة 3	قوة العلامة التجارية	التدريب الاحترافي والفعاليات
السنة 4	توسيعة المعرفة	زيادة القدرة الاستيعابية
السنة 5	موقع ثانٍ / امتياز	نمو إقليمي

## 7. الخاتمة وجدول التنفيذ

### 7.1 الجدول الزمني للتنفيذ (مستوى عام)

المرحلة	المدة
التسجيل والموافقات	2-1 شهر
تطوير الأرض والمرافق	6-3 أشهر
شراء الخيول	بالتوازي
الإطلاق التجريبي	1 شهر
التشغيل الكامل	من الشهر 6 إلى 9

### 7.2 الملاحظات الختامية

يعرض مشروع نادي الفروسية فرصة مستدامة ومتعددة ومتقدمةً في سلطنة عُمان. وعلى الرغم من كونه مشروعًا كثيف رأس المال، إلا أنه يستفيد من ارتفاع حواجز الدخول، وبناء علاقات طويلة الأمد مع العملاء، وتعدد مصادر الإيرادات. ومع التنفيذ المنضبط والالتزام بمعايير السلامة، يمكن للنادي تحقيق ربحية مستقرة وقيمة علامة تجارية طويلة الأمد.