

خطة عمل وحدة الترفيه المتنقلة - سلطنة عُمان

1. الملخص التنفيذي

1.1 نظرة عامة على المشروع

تُعد وحدة الترفيه المتنقلة مشروعًا ترفيهيًّا مركبةً قائماً على المركبات، يهدف إلى تقديم تجارب ترفيهية تفاعلية وعالية الطلب مباشرةً إلى العملاء في مختلف مناطق سلطنة عُمان. تعمل الوحدة كنظام متنقل مجهز بالكامل، ويمكن تشغيلها في الفعاليات، المدارس، المراكز التجارية، المناسبات المؤسسية، المهرجانات، الحفلات الخاصة، والمساحات العامة.

يعتمد المشروع على الطلب المتزايد في عُمان على الترفيه العائلي، والفعاليات التفاعلية، والخدمات الترفيهية عند الطلب، مع تجنب التكاليف العالية للإيجارات والتكاليف الثابتة المرتبطة بالمراكز الترفيهية الدائمة.

يمكن تخصيص وحدة الترفيه المتنقلة لتشمل ما يلي: - تجهيزات الألعاب الإلكترونية والرياضات الإلكترونية - تجارب الواقع الافتراضي (VR) - ترفيه الأطفال والألعاب الهوائية - ليالي الأفلام وعروض الشاشات LED - أشeste تعليمية تفاعلية وترفيهية تعليمي

1.2 نموذج العمل

- تشغيل متنقل يعتمد على الجز المسبق
- تحقيق الإيرادات من خلال التأجير بالساعة، وباقات الفعاليات، والعقود طويلة الأمد
- التشغيل داخل مسقط والعدن الرئيسية مع قابلية التوسيع إلى وحدات متعددة

تم تصميم المشروع لتحقيق أعلى معدلات التشغيل خلال عطلات نهاية الأسبوع والفترات المسائية، مع حجوزات أيام الأسبوع من المدارس، الشركات، والمؤسسات.

1.3 الهيكل القانوني والتسجيل (سلطنة عُمان)

سيتم تسجيل المشروع في سلطنة عُمان كأحد الخيارين التاليين: - مؤسسة فردية (SPC): مناسبة لمالك واحد وتشغيل مبدئي - شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC): مفضلة في حال وجود شركاء أو خطط توسيع مستقبلية

سيتم التسجيل عبر مركز سند (الخيار الأقل تكلفة)، مع التكاليف التقديرية التالية: - المؤسسة الفردية: 100 - 300 ريال عُماني - الشركة ذات المسؤولية المحدودة: 300 - 500 ريال عُماني

تشمل التكاليف المعتادة: - جزء الاسم التجاري - السجل التجاري (وزارة التجارة والصناعة وترويج الاستثمار) - عضوية غرفة تجارة وصناعة عُمان - الترخيص البلدي للنشاط - رسوم خدمات سند

(لا تشمل التأشيرات، شراء المركبة، أو الاستشارات المعقدة)

1.4 الخدمات المقدمة (ملخص)

- تأجير وحدات ترفيهية للفعاليات
- باقات حجز بالساعة أو باليوم

- أنشطة تفاعلية للشركات
- برامج مدرسية وتعليمية
- حفلات ومناسبات خاصة

1.5 السوق المستهدف (ملخص)

- العائلات والأطفال
- المدارس والمؤسسات التعليمية
- الشركات وأقسام الموارد البشرية
- منظمو الفعاليات
- المراكز التجارية والبلديات

1.6 المعiza التنافسية

- المرونة وسهولة التنقل
- تكاليف ثابتة أقل مقارنة بالمراكز الترفيهية
- باقات وتجارب قابلة للتخصيص
- إمكانية التوسيع عبر وحدات إضافية
- جاذبية قوية للعائلات والشباب

1.7 لمحه مالية عامة

- الاستئجار المبدئي التقديري: 35,000 - 15,000 ريال عماني
- متوسط إيراد الفعالية الواحدة: 600 - 150 ريال عماني
- الإيراد الشهري المتوقع: 8,000 - 3,000 ريال عماني
- فترة الوصول إلى نقطة التعادل: 12 - 18 شهراً

1.8 الرؤية والرسالة

الرؤية: أن تصبح وحدة الترفيه المتنقلة من العلامات الرائدة في مجال الترفيه المتنقل في سلطنة عمان، من خلال تقديم تجارب ممتعة، تفاعلية، ولا تُنسى في أي مكان.

الرسالة: تقديم حلول ترفيهية آمنة، مبتكرة، وسهلة الوصول عبر وحدات متنقلة تُدار باحترافية عالية.

2. تفاصيل المشروع - الأهداف، القيمة، أنواع الترفيه، المعدات وهيكـلـ الموظفين

2.1 أهداف المشروع

الأهداف قصيرة المدى (السنة الأولى): - تسجيل وترخيص وحدة الترفيه المتنقلة في سلطنة عمان عبر مركز سند - شراء وتجهيز وحدة ترفيه متنقلة واحدة جاهزة التشغيل الكامل - الحصول على جوازات متكررة مع المدارس، منظمي الفعاليات، والشركات - تحقيق حضور وانتشار للعلامة التجارية داخل مسقط من خلال التشغيل المنتظم في عطلات نهاية الأسبوع - الوصول إلى نقطة التعادل التشغيلي خلال فترة 12 - 18 شهراً

الأهداف متوسطة المدى (السنوات 2-3): - توسيع أنواع الخدمات المقدمة بناءً على الطلب (الواقع الافتراضي، مناطق الأطفال، ليالي السينما) - بناء عقود طويلة الأمد مع المدارس، المراكز التجارية، والبلديات - إدخال برامج أيام الأسبوع (ورش مدرسية، أنشطة بناء فرق للشركات) - رفع معدل الاستغلال إلى 60% - 70% من أيام التشغيل المتاحة

الأهداف طويلة المدى (السنوات 4-5): - تشغيل عدة وحدات ترفيهية متنقلة في العدن الرئيسية - تطوير باقات موحدة وإجراءات تشغيل قياسية (SOPs) قابلة للتوسيع - إنشاء مركز مركزي للتخزين والصيانة - استكشاف فرص الامتياز التجاري أو الترخيص

2.2 القيمة المقترحة

تقديم وحدة الترفيه المتنقلة خدمات ترفيهية عند الطلب، آمنة وقابلة للتحصيص، يتم إيصالها مباشرة إلى موقع العميل، مما يلغى قيود المكان ويخفض تكاليف التنسيق على العملاء.

عوامل القيمة الأساسية: - **التنقل:** إيصال الترفيه إلى أي موقع - **المرونة:** تجهيزات قابلة للتعديل حسب نوع الفعالية - **الكفاءة في التكلفة:** عدم وجود تكاليف موقع دائم - **السلامة والإشراف:** طاقم مدرب ومعدات مطابقة للمعايير - **الراحة:** خدمة متكاملة تشمل التركيب، التشغيل، والفك

2.3 أنواع الترفيه وباقات الخدمات

أولاً: وحدة الألعاب الإلكترونية والرياضات الإلكترونية - منصات ألعاب (PlayStation / Xbox) - إعدادات ألعاب جماعية وبطولات - مناسبة لفئة الشباب، الفعاليات الشبابية، والشركات

ثانياً: وحدة تجارب الواقع الافتراضي (VR) - نظارات الواقع الافتراضي بمحتوى مختار - نظام جلسات قصيرة متداولة - إضافة متميزة ذات هامش ربح مرتفع

ثالثاً: وحدة ترفيه الأطفال - ألعاب هوائية وألعاب لينة - رسم على الوجوه وطاولات أنشطة - مثالية لأعياد الميلاد، المدارس، والمراكز التجارية

رابعاً: وحدة السينما المتنقلة / شاشة LED - شاشة LED كبيرة أو جهاز عرض - ليالي أفلام وبث مباريات مباشرة - قابلة للاستخدام في الأماكن الخارجية والداخلية

خامساً: الوحدة الهجينية (موصى بها) - دمج الألعاب الإلكترونية + ترفيه الأطفال + السينما - مرونة قصوى في الحجوزات - معدل استغلال أعلى لمختلف الفئات العمرية

2.4 المعدات والتجهيز المتنقل

المركبة والنقل: - فان معدل، مقطورة، أو شاحنة صغيرة - التكلفة التقديرية: 7,000 - 15,000 ريال عماني

المعدات الأساسية (تقديرية): - أجهزة ألعاب وشاشات: 1,500 - 3,000 ريال عماني - أنظمة الواقع الافتراضي وملحقاتها: 1,200 - 2,500 ريال عماني - ألعاب الأطفال والمعدات الهوائية: 1,000 - 2,000 ريال عماني - شاشة LED أو جهاز عرض: 1,500 - 3,500 ريال عماني - أنظمة صوتية: 300 - 800 ريال عماني - مصادر طاقة وكابلات: 300 - 700 ريال عماني - معدات السلامة والحساب: 200 - 500 ريال عماني - العلامات التجارية واللوحات: 300 - 800 ريال عماني

2.5 هيكل الموظفين والموارد البشرية

الفريق المعبدئي: - المالك / مدير العمليات: - تنسيق الحجوزات والعملاء - الامتثال والتنظيم اللوجستي - إدارة الموردين والشركاء

· فني ترفيه (2-1 موظفين):

- تركيب وتشغيل المعدات
- الإشراف على السلامة

- مساعدة العملاء أثناء الفعاليات

· موظف دعم / سائق (موظف واحد):

- النقل والتحميل
- المساعدة في التركيب والفك

التكلفة الشهرية التقديرية للرواتب: - فني ترفيه: 200 - 300 ريال عُماني - موظف دعم / سائق: 180 - 250 ريال عُماني - إجمالي الرواتب: 380 - 550 ريال عُماني

2.6 نموذج التشغيل

- الحجز المسبق (واتساب / هاتف / منصات رقمية)
- باقات محددة مسبقاً (2 - 6 ساعات)
- زمن التركيب في الموقع: 60 - 90 دقيقة
- يشمل الفك والنقل بعد انتهاء الفعالية

3. تحليل SWOT - نقاط القوة، نقاط الضعف، الفرص والتحديات

3.1 نقاط القوة

مرنة عالية وسهولة التنقل

القدرة على تقديم خدمات الترفيه في أي موقع مثل المدارس، المراكز التجارية، الدوائر، مواقع الشركات، والمناسبات الخاصة دون التقيد بموقع ثابت.

تكاليف ثابتة أقل

عدم وجود إيجارات طويلة الأجل أو تكاليف تشغيل لمراكز ترفيه دائمة مقارنة بالمشاريع التقليدية.

جاذبية واسعة لمختلف الفئات

الخدمات مناسبة للأطفال، الشباب، العائلات، والشركات، مما يقلل الاعتماد على شريحة واحدة من العملاء.

باقات قابلة للتخصيص

التجهيزات المعيارية (ألعاب، واقع افتراضي، أطفال، سينما) تتيح تصميم الباقات حسب نوع الفعالية، مما يزيد من فرص الجذب.

نموذج توسيع قابل للتكرار

إمكانية التوسيع بإضافة وحدات مماثلة مع إجراءات تشغيل موحدة (SOPs).

3.2 نقاط الضعف

التأثير بالمواسم والطقس

الفعاليات الخارجية قد تتأثر بارتفاع درجات الحرارة أو الأمطار في بعض الفترات.

تعقيد العمليات اللوجستية

التقل والتركيب والفك يتطلب تحضيرًا دقيقًا وطاقمًا مدربًا.

استهلاك المعدات

كثرة التنقل والاستخدام المستمر يزيد من متطلبات الصيانة والاستبدال.

الاعتماد على وحدة واحدة في المرحلة الأولى

أي توقف تشغيلي يؤثر مباشرة على الإيرادات عند وجود وحدة واحدة فقط.

3.3 الفرص

نمو سوق الفعاليات والتجارب في عمان

ارتفاع الطلب على المهرجانات، الأنشطة المؤسسية، والبرامج المدرسية.

الشراكات مع المدارس والمؤسسات التعليمية

حجوزات متكررة خلال أيام الأسبوع لأنشطة تعليمية وترفيهية.

أنشطة بناء الفرق للشركات

حجوزات ذات هامش ربح مرتفع لتعزيز تفاعل الموظفين وتنشيط العلامات التجارية.

الفعاليات البلدية والمجتمعية

فرص للتعاون مع البلديات والمبادرات العامة.

الجز الرقعي والتسيير عبر وسائل التواصل الاجتماعي

سهولة الوصول للعملاء عبر إنستغرام وواتساب للأعمال والتوصيات.

3.4 التحديات

زيادة المنافسة

سهولة الدخول للسوق قد تشجع ظهور مشغلين جدد في مجال الترفيه المتنقل.

التغيرات التنظيمية والتصاريح

اختلاف متطلبات الموافقات البلدية والتصاريح حسب الموقع.

الضغط على الأسعار

قد يسعى منظمو الفعاليات للتفاوض القوي على الأسعار.

مخاطر السلامة والمسؤولية

أي خلل في المعدات أو حوادث محتملة قد تؤثر على السمعة إذا لم تدار بشكل احترافي.

3.5 الدلالات الاستراتيجية

- تدعم نقاط القوة والفرص استراتيجية نمو قائمة على الشراكات.
- تتطلب نقاط الضعف خطط طوارئ مثل خيارات الفعاليات الداخلية وبرامج صيانة دورية.
- تبرز التحديات أهمية الالتزام بمعايير السلامة، التأمين، وبناء علامة تجارية مميزة.

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

جميع الأرقام الواردة تقديرية ومحفظة، ومقدمة بالريال العماني، وتعكس ظروف السوق في سلطنة عمان.

4.1 تكاليف التأسيس لمرة واحدة (الاستثمار المبدئي)

أولاً: تسجيل وترخيص النشاط - حجز الاسم التجاري: 10 - 20 ريال عماني (وزارة التجارة والصناعة وترويج الاستثمار) - السجل التجاري: 30 - 150 ريال عماني (مؤسسة فردية / شركة ذات مسؤولية محدودة) - عضوية غرفة تجارة وصناعة عمان: 100 - 200 ريال عماني (لمدة 2-1 سنة) - رسوم خدمات سند: 50 - 100 ريال عماني - الترخيص البلدي / ترخيص النشاط: 50 - 150 ريال عماني

إجمالي تكلفة التسجيل: 100 - 500 ريال عماني (باستثناء التأشيرات)

ثانياً: المركبة وتجهيز الوحدة المتنقلة - شراء المركبة أو المقطورة: 7,000 - 15,000 ريال عماني - تعديل المركبة والتجهيز الداخلي: 1,500 - 3,000 ريال عماني - الهوية البصرية والتغليف الخارجي: 300 - 800 ريال عماني - مستلزمات التخزين والنقل: 300 - 600 ريال عماني

إجمالي تجهيز المركبة: 9,100 - 19,400 ريال عماني

ثالثاً: الاستثمار في معدات الترفيه - أجهزةألعاب وشاشات: 1,500 - 3,000 ريال عماني - أنظمة الواقع الافتراضي: 1,200 - 2,500 ريال عماني - ألعاب الأطفال والمعدات الهوائية: 1,000 - 2,000 ريال عماني - شاشة LED أو جهاز عرض: 3,500 - 700 ريال عماني - أنظمة صوتية: 300 - 800 ريال عماني - الطاقة والكابلات والبطاريات الاحتياطية: 300 - 500 ريال عماني - معدات السلامة والحماية: 200 - 500 ريال عماني

إجمالي المعدات: 6,000 - 13,000 ريال عماني

رابعاً: تكاليف ما قبل التشغيل والاحتياطي - التسويق والإطلاق الأولي: 300 - 600 ريال عماني - البطاقات الطيبة وبطاقة السلامة للموظفين: 100 - 200 ريال عماني - التأمين الأساسي (المسؤولية): 200 - 500 ريال عماني - مخصص الطوارئ: 500 - 1,000 ريال عماني

إجمالي ما قبل التشغيل: 1,100 - 2,300 ريال عماني

إجمالي الاستثمار المبدئي التقديري: - الحد الأدنى: حوالي 15,000 ريال عماني - الحد الأعلى: حوالي 35,000 ريال عماني

4.2 المعرفات التشغيلية الشهرية

- رواتب الموظفين: 380 - 550 ريال عماني

- الوقود والنقل: 120 - 250 ريال عماني
 - صيانة المعدات: 100 - 200 ريال عماني
 - التخزين أو مكتب صغير: 100 - 200 ريال عماني
 - الإنترنэт، الهاتف والبرامح: 30 - 60 ريال عماني
 - التسويق والعروض الترويجية: 120 - 250 ريال عماني
 - التأمين (متوسط شهري): 30 - 50 ريال عماني
 - مصروفات متنوعة: 100 - 200 ريال عماني
- إجمالي المصروفات الشهرية:** 980 - 1,760 ريال عماني

4.3 نموذج الإيرادات وافتراضات التسعيـر

أسعار الحجز القياسية: - فعاليات صغيرة (2-3 ساعات): 150 - 250 ريال عماني - فعاليات متوسطة (4-6 ساعات): 300 - 450 ريال عماني - فعاليات كبيرة أو مؤسسية: 500 - 800 ريال عماني

متوسط عدد الحجوزات الشهرية: - عطلات نهاية الأسبوع: 6 - 8 حجوزات - أيام الأسبوع: 6 - 10 حجوزات

4.4 توقعات الإيرادات الشهرية

- سيناريو متحفظ: 3,000 ريال عماني
- السيناريو المتوقع: 5,000 ريال عماني
- سيناريو متفائل: 8,000 ريال عماني

4.5 صافي الربح الشهري التقديري

- متحفظ: إيرادات 3,000 - مصروفات 1,600 = صافي ربح 1,400 ريال عماني
- متوقع: إيرادات 5,000 - مصروفات 1,400 = صافي ربح 3,600 ريال عماني
- متفائل: إيرادات 8,000 - مصروفات 1,700 = صافي ربح 6,300 ريال عماني

4.6 تحليل نقطة التعادل

- متوسط صافي الربح الشهري المتوقع: 3,600 - 3,000 ريال عماني
- إجمالي الاستثمار المبدئي: 35,000 - 15,000 ريال عماني

فترة الوصول إلى نقطة التعادل المتوقعة: 10 - 18 شهراً

4.7 التوقعات المالية لخمس سنوات (ملخص)

- السنة الأولى: إيرادات 65,000 - 55,000 | صافي ربح 35,000 - 25,000 ريال عماني (وحدة واحدة)
- السنة الثانية: إيرادات 85,000 - 70,000 | صافي ربح 45,000 - 35,000 ريال عماني
- السنة الثالثة: إيرادات 120,000 - 95,000 | صافي ربح 65,000 - 50,000 ريال عماني (إضافة وحدة ثانية)
- السنة الرابعة: إيرادات 160,000 - 130,000 | صافي ربح 90,000 - 70,000 ريال عماني (عقد مؤسسية ومدارس)
- السنة الخامسة: إيرادات 180,000+ | صافي ربح 100,000+ ريال عماني (التوسيع متعدد الوحدات)

5. تحليل العملاء - الخصائص السكانية، السلوك، الاحتياجات والتقييم

5.1 نظرة عامة على السوق (سياق سلطنة عُمان)

ينمو الطلب على خدمات الترفيه المتنقل في سلطنة عُمان نتيجة لارتفاع نسبة الشباب، وقوة الثقافة العائلية، وكثرة المناسبات الاجتماعية، وتوسيع الأنشطة المدرسية، وزيادة اهتمام الشركات بتفاعل الموظفين. ويفضل العملاء بشكل متزايد الحلول الترفيهية المتكاملة التي تدار من طرف واحد بدلاً من التنسيق مع عدة مزودين.

محركات الطلب الرئيسية: - العدد الكبير من أعياد الميلاد، حفلات الزفاف، والمناسبات الخاصة - الفعاليات المدرسية، أيام الأنشطة، والبرامج التعليمية - أنشطة بناء الفرق والتفاعل المؤسسي - المهرجانات الموسمية والفعاليات البلدية

5.2 الخصائص السكانية للعملاء

أولاً: الفئات الرئيسية للعملاء

العائلات وأولياء الأمور - الفئة العمرية: 28 - 45 سنة - الدخل الأسري: 600 - 1,500 ريال عُماني - دافع الشراء: متعة الأطفال، السلامة، وسهولة التنظيم

المدارس والمؤسسات التعليمية - متذذو القرار: مدراء المدارس ومنسقو الأنشطة - ميزانيات محددة ولكن حجوزات متكررة - طلب قوي خلال أيام الأسبوع

العملاء من الشركات - أقسام الموارد البشرية، التسويق، والإدارة - ميزانيات أعلى وتوقعات احترافية - حساسية أقل للأسعار

منظمو الفعاليات والبلديات - حجوزات قائمة على المشاريع - جمهور واسع - متطلبات عالية من حيث الالتزام والتنظيم
ثانياً: التوزيع الجغرافي - مسقط (السوق الرئيسي) - السيب، الخوض، العذيبة - صغار، نزوى، صلالة (مرحلة التوسيع)

5.3 تحليل سلوك العملاء

دورة اتخاذ قرار الحجز: - العائلات: 1 - 2 أسبوع - المدارس: 2 - 6 أسابيع - الشركات: 2 - 4 أسابيع - الفعاليات الكبيرة: 1 - 3 أشهر

محفزات الحجز: - أعياد الميلاد والمناسبات العائلية - الجداول المدرسية وأسابيع الأنشطة - خطط التفاعل المؤسسي - المهرجانات والفعاليات العامة

5.4 احتياجات العملاء وتوقعاتهم

الاحتياجات الأساسية: - ترفيه آمن ومناسب للأعمار - تجهيز احترافي وإشراف من الطاقم - أسعار وباقات واضحة - الالتزام بالمواعيد والتركيب والفك

نقاط الألم (التي تعالجها وحدة الترفيه المتنقلة): - مددودية المواقع المناسبة - تعقيد التنسيق مع عدة مزودين - قلة الأنشطة الجذابة - مخاوف السلامة والإشراف

5.5 تقسيم العملاء

الشريحة الأولى: العائلات والخلافات الخاصة - حجم الحجز: صغير - متوسط - التكرار: متقطع - الخدمات المفضلة: ألعاب الأطفال، الألعاب الإلكترونية، السينما المتنقلة

الشريحة الثانية: المدارس - حجم الحجز: متوسط - التكرار: متكرر - الخدمات المفضلة: ترفيه تعليمي، ألعاب، محطات أنشطة

الشريحة الثالثة: الشركات - حجم الحجز: متوسط - كبير - التكرار: دوري - الخدمات المفضلة: بطولات ألعاب، واقع افتراضي، مناطق تفاعل

الشريحة الرابعة: الفعاليات والبلديات - حجم الحجز: كبير - التكرار: موسمي - الخدمات المفضلة: وحدات هجينية

5.6 شخصيات العملاء (Personas)

الشخصية الأولى - عائلة (أم، 35 سنة)
تجرب خدمات الترفيه لأعياد الميلاد، وتركز على السلامة، النظافة، وسهولة التنسيق.

الشخصية الثانية - الأستاذ خالد (منسق أنشطة مدرسية، 42 سنة)
يبحث عن مزود موثوق للفعاليات المتكررة ضمن ميزانيات محددة.

الشخصية الثالثة - سارة (مدبرة موارد بشرية، 30 سنة)
تركز على التفاعل، الاحترافية، وتجربة الموظفين.

الشخصية الرابعة - فيصل (منظم فعاليات، 38 سنة)
يحتاج إلى حلول ترفيهية مرنة، متوافقة مع المتطلبات، وقابلة للتتوسع.

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

6.1 تمويع العلامة التجارية والهوية

بيان التمويع:
مزود ترفيهي متنقل احترافي، آمن، وممتع يقدم تجارب متكاملة للعائلات، المدارس، الشركات، والفعاليات في مختلف أنحاء سلطنة عُمان.

ركائز العلامة التجارية: - السلامة والإشراف - التنفيذ الاحترافي - المتعة والتفاعل - المرونة والتخصيص

عناصر الهوية: - اسم علامة تجارية قصير وسهل التذكر (ثنائي اللغة) - هوية بصرية واضحة على المركبة - زي موحد وبطاقات تعريف للموظفين - قوائم باقات واضحة ولافتات سلامة ظاهرة

6.2 استراتيجية الاستهداف

الرسالة الرئيسية	الهدف الأساسي	الشريحة
حجوزات نهاية الأسبوع والمناسبات الخاصة آمن، ممتع، بدون عناء	العائلات	
منظم وتعليمي	المدارس	
احترافي وجذاب	الشركات	
موثوق وقابل للتتوسيع	منظمو الفعاليات	وصول واسع النطاق

6.3 استراتيجية التسويق والباقات

نموذج التسويق: باقات أساسية مع إضافات اختيارية - باقة صغيرة (2-3 ساعات): 150 - 250 ريال عُماني - باقة متوسطة (4-6 ساعات): 300 - 450 ريال عُماني - باقة كبيرة / مؤسسية: 500 - 800 ريال عُماني

الإضافات: - تجارب واقع افتراضي - محطات ألعاب إضافية - تمديد ساعات التشغيل - ثيمات خاصة بالشركات

منطق الخصومات: - أسعار مخفضة للمدارس في أيام الأسبوع - خصومات للشركات متعددة الفعاليات - عروض موسمية

6.4 قنوات التسويق

أولاً: التسويق الرقمي (القناة الرئيسية) - إنستغرام وتيك توك: مقاطع تجهيز الفعاليات، أبرز اللحظات، وآراء العملاء - واتساب للأعمال: الاستفسارات السريعة، كتالوج الباقات، ومتابعة العملاء - خرائط جوجل والبحث المحلي: تعزيز الظهور وبناء الثقة عبر التقييمات

ثانياً: المبيعات المباشرة والشركات - التواصل المباشر مع المدارس - عروض مخصصة للشركات وأقسام الموارد البشرية - شراكات مع منظمي الفعاليات - التعاون مع المراكز التجارية والبلديات

6.5 الاستراتيجية الترويجية

مرحلة الإطلاق أول 90 يوماً: - أسعار تعريفية للمدارس - فعاليات عائلية بالتعاون مع مؤثرين - إضافات مجانية لأول الحجوزات

العرض المستمرة: - خصومات ولاء للعملاء المتكررين - ثيمات موسمية (العيد، اليوم الوطني، الإجازات) - حواجز للإحالات

6.6 مسار المبيعات وعملية الحجز

- استفسار العميل (واتساب / إنستغرام / هاتف)
- تحديد الاحتياجات و اختيار الباقة
- إرسال عرض السعر والتأكيد
- تنفيذ الفعالية
- جمع الملاحظات وعرض إعادة الحجز

6.7 خارطة النمو التسويقي لخمس سنوات

السنة	التركيز	النتيجة
السنة 1	بناء الوعي بالعلامة حجوزات مستقرة	
السنة 2	المدارس والشركات إيرادات متوقعة	
السنة 3	توسيع السوق إضافة وحدة ثانية	
السنة 4	عقود مؤسسية كفاءة التكاليف	
السنة 5	الامتياز التجاري توسيع العلامة	

6.8 توزيع ميزانية التسويق

- إعلانات رقمية وصناعة محتوى: 120 - 180 ريال عماني شهرياً
- مواد المبيعات والتواصل: 40 - 80 ريال عماني شهرياً
- العروض والشراكات: 60 - 120 ريال عماني شهرياً

7. الخلاصة وخاتمة التنفيذ

7.1 الجدول التنفيذي عالي المستوى

المرحلة	المدة
تسجيل وترخيص النشاط	2 - 1 أسبوع
شراء المركبة والمعدات	6 - 4 أسابيع
إعداد الهوية والتسويق	أسبوعان
الإطلاق التجريبي	أسبوعان
التشغيل الكامل	الشهر الثالث

7.2 إدارة المخاطر والضوابط

- جداول صيانة دورية للمعدات
- إجراءات تشغيل قياسية للسلامة وتدريب الموظفين
- تغطية تأمينية للفعاليات والمعدات
- خطط طاقة احتياطية وأنظمة بديلة

7.3 الخلاصة النهائية

يمثل مشروع وحدة الترفيه المتنقلة فرصة استثمارية مرنة، عالية الهاشم، وقابلة للتوسيع في قطاع الخدمات الترفيهية المتنامي في سلطنة عمان. ومن خلال التنفيذ المنضبط، والالتزام الصارم بمعايير السلامة، وبناء علاقات قوية مع العملاء والشركاء، يمكن للمشروع تحقيق نقطة تعادل سريعة والتتوسع إلى نموذج متعدد الوحدات أو جاهز للامتياز خلال خمس سنوات.