

# **كيفية بدء مشروع محل طباعة الملابس في سلطنة عُمان**

## **1. الملخص التنفيذي**

### **1.1 نظرة عامة على النشاط**

يُعد مشروع محل طباعة الملابس في سلطنة عُمان مشروعًا إنتاجيًّا وتجاريًّا صغيرًا إلى متوسط الحجم يرتكز على طباعة الملابس المخصصة للأفراد والشركات والمدارس والفعاليات والجهات المختلفة. سيقدم المحل خدمات الطباعة حسب الطلب وبالكميات الكبيرة على القميصان (T-shirts)، الهوديز، الزيّات الموحدة، القبعات، الحقائب القماشية، والملابس الترويجية.

يعتمد المشروع على النمو المتزايد في الطلب داخل عُمان على الهوية البصرية والعلامات التجارية للشركات، الزيّات المؤسسية، بطائق الفعاليات، علامات الشركات الناشئة، واتجاهات الموضة المرتبطة بوسائل التواصل الاجتماعي. يمكن بدء التشغيل بورشة مدمجة ثم التوسيع لاحقًا إلى إنتاج كميات كبيرة، مبيعات عبر الإنترنت، وعقود شركات (B2B).

### **1.2 أهداف المشروع**

- تأسيس محل طباعة ملابس مُرخص قانونيًّا في سلطنة عُمان
- تقديم خدمات طباعة سريعة وموثوقة وعالية الجودة
- خدمة سوق الأفراد (طلبات مخصصة) وسوق الشركات والطلبات بالجملة
- تحقيق الربحية خلال أول 12-18 شهراً
- بناء علامة تجارية قابلة للتوسيع نحو البيع الإلكتروني وقنوات الجملة

### **1.3 الهيكل القانوني والتسجيل (عُمان)**

يمكن تسجيل المشروع عبر مركز سند كال التالي: - مؤسسة فردية (SPC) — مناسب لمالك واحد - شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC) — مناسب للشركات والعقود الأكبر

تكلفة التسجيل الأساسية التقريبية (باستثناء التأشيرات والإيجار): - SPC: من 100 إلى 300 ريال عُماني - LLC: من 300 إلى 500 ريال عُماني

مكونات التكلفة عادةً: - حجز الاسم التجاري - السجل التجاري (وزارة التجارة والصناعة وترويج الاستثمار) - عضوية غرفة تجارة وصناعة عُمان - الرخصة البلدية - رسوم خدمات سند

### **1.4 المنتجات والخدمات**

- طباعة القميصان المخصصة (T-shirt)
- طباعة الهوديز والسترات
- الزيّات المؤسسية للشركات
- طباعة القبعات والإكسسوارات
- منتجات الفعاليات
- ملابس المدارس والفرق الرياضية

- دعم بسيط لتصميم الشعارات والتنسيق

### **1.5 السوق المستهدف (ملخص)**

- الشركات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
- المكاتب والشركات
- المدارس والكليات
- منظمو الفعاليات
- الفرق الرياضية
- الأفراد وصناع المحتوى

### **1.6 العيزة التنافسية**

- سرعة إنجاز الطلبات
- حد أدنى منخفض للطلبات
- تعدد تقنيات الطباعة في مكان واحد
- أسعار تنافسية
- إنتاج محلي مع ضبط جودة أفضل

### **1.7 لمحه مالية (علية المستوى)**

- تكلفة التأسيس التقديرية: 6,000 - 15,000 ريال عُماني
- متوسط الإيرادات الشهرية المحتملة: 2,000 - 6,000 ريال عُماني
- فترة التعادل: 12-18 شهراً
- قابلية التوسيع: طلبات عبر الإنترنت، عقود بالجملة، إمكانية الامتياز التجاري (فرنشايز)

### **1.8 الرؤية والرسالة**

**الرؤية:** أن نصبح علامة موثوقة وميسورة التكلفة في مجال طباعة الملابس المدحّصة في سلطنة عُمان.

**الرسالة:** تقديم ملابس مطبوعة عالية الجودة قابلة للتخصيص بخدمة سريعة وتسعير عادل للأفراد والشركات.

## **2. تفاصيل المشروع - الأهداف، القيمة المقدّمة، طرق الطباعة، المعدات وهيكل الموظفين**

### **2.1 أهداف المشروع**

**الأهداف قصيرة المدى (السنة الأولى)** - إكمال التسجيل القانوني والتصاريح البلدية عبر مركز سند - إنشاء ورشة طباعة مدمجة وفعالة - شراء أجهزة الطباعة الأساسية وتدريب الموظفين - تأمين عمال شركات بشكل منتظم (المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، المدارس، منظمو الفعاليات) - تحقيق إيراد شهري مستقر خلال 3-6 أشهر

**الأهداف متوسطة المدى (الستنان 2-3)** - توسيع نطاق الخدمات (إضافة تقنيات طباعة متعددة) - إدخال استقبال الطلبات عبر واتساب والموقع الإلكتروني - خفض تكلفة القطعة عبر الشراء بالجملة - بناء عقود شركات متكررة واتفاقيات سنوية

**الأهداف طويلة المدى (السنوات 4-5)** - التوسيع إلى منشأة إنتاج أكبر - إطلاق تجارة إلكترونية للملابس المختصة - خدمة الطلبات بالجملة على مستوى السلطنة - دراسة الامتياز التجاري أو التوسيع بفرع متعدد

## 2.2 القيمة المقدمة (Value Proposition)

يقدم محل طباعة الملابس خدمة طباعة مختصة سريعة وموثوقة وعالية الجودة مع مرونة في كميات الطلب وتسعير تنافسي.

**عوامل القيمة الأساسية:** - حد أدنى منخفض للطلبات (MOQs) - سرعة إنجاز الطلبات - تعدد تقنيات الطباعة في مكان واحد - ثبات جودة الطباعة - إنتاج ملبي وتواصل مباشر مع العميل

## 2.3 طرق الطباعة والخدمات المقدمة

**1. طباعة DTF (Direct to Film) – الطريقة الأساسية** - متعددة الاستخدامات ومناسبة للمبتدئين - تعمل على القطن والبوليستر والخامات المختلفة - مناسبة للطلبات الصغيرة والكبيرة - الاستخدامات: القمصان، الهوديز، القبعات، الحقائب، القماشية

**2. طباعة DTG (Direct to Garment)** - طباعة عالية الجودة واقعية التفاصيل - الأفضل للملابس القطنية - مناسبة للطلبات الصغيرة والمنتجات المميزة

**3. الطباعة بالشاشة الحريرية (Screen Printing)** - الأفضل للطلبات الكبيرة - تكلفة أقل لكل قطعة عند الكميات العالية - طباعة متينة

**4. طباعة الفينيل / النقل الحراري** - مناسبة للأسماء والأرقام وملابس الفرق الرياضية - متانة عالية - ألوان محدودة التعقيد

**5. الطباعة بالتسامي (اختياري)** - للملابس المصنوعة من البوليستر - ألوان زاهية وطويلة الأمد - ملابس رياضية ومنتجات ترويجية

## 2.4 إعداد المعدات والآلات

**أ. المعدات الأساسية (مرحلة التأسيس)** - طباعة DTF (مقاس A3/A4): 4,000 - 2,000 ريال عُماني - مكبس حراري: 250 - 600 ريال عُماني - فرن تثبيت/هزاز بودرة: 800 - 1,500 ريال عُماني - كمبيوتر تصميم وبرامح: 500 - 800 ريال عُماني - قاطع فينيل (Plotter): 300 - 600 ريال عُماني - طاولات عمل ورفوف: 300 - 600 ريال عُماني

**الإجمالي التقريري (التجهيز الأساسي): 4,500 - 8,600 ريال عُماني**

**ب. معدات اختيارية/مرحلة التوسيع** - طباعة DTG: 4,000 - 8,000 ريال عُماني - تجهيزات الطباعة بالشاشة: 1,000 - 2,500 ريال عُماني - طباعة تسامي: 700 - 1,500 ريال عُماني

## 2.5 العواد الخام والمستهلكات

- قمصان وهوديز وقبعات خام (Blank Apparel)
- أفلام وأحبار DTF
- صفائح فينيل

- أوراق نقل حراري
- مواد التغليف والتعبئة

**تقدير المخزون الأولي:** 500 - 1,000 ريال عُماني

## 2.6 تخطيط المدخل وسير العمل

- منطقة التصميم واستقبال الطلبات
  - منطقة الطباعة والضغط الحراري
  - مساحة التجفيف والمعالجة
  - مراقبة الجودة والتغليف
  - مخزن للملابس الخام والمواد الاستهلاكية
- التخطيط الفعال يقلل إعادة العمل ويسرّع التسليم.

## 2.7 هيكل الموظفين والموارد البشرية

**الهيكل المبدئي للفريق** - المالك/المدير: المبيعات، المشتريات، مراقبة الجودة، علاقات العملاء والحسابات - فني طباعة 2-1 موظف: تشغيل الأجهزة، تجهيز الطباعة، التنشيط - مصمم/مشغل (اختياري): إعداد التصاميم، النماذج الأولية، موافقات العملاء

## 2.8 تقدير تكاليف الموظفين الشهرية

- فني طباعة: 180 - 250 ريال عُماني
- مساعد/عامل: 150 - 200 ريال عُماني
- مصمم (اختياري): 250 - 350 ريال عُماني

إجمالي الرواتب التقديري: 330 - 700 ريال عُماني شهرياً

## 3. تحليل SWOT - نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات

### 3.1 نقاط القوة

**انخفاض حاجز الدخول وقابلية التوسيع** يمكن بعده محل طباعة الملابس بحجم صغير باستخدام معدات أساسية ثم التوسيع تدريجياً دون الحاجة إلى استثمار رأسمالي كبير منذ البداية.

**طلب مرتفع من قطاعات متعددة** يأتي الطلب من الأفراد والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمدارس والفعاليات والفرق الرياضية والشركات، مما يقلل الاعتماد على نوع عميل واحد.

**التصنيع وسرعة التنفيذ** القدرة على تسليم ملابس مختصة بسرعة تمنح ميزة تنافسية قوية مقارنة بالمعصانع الكبيرة وال媧وردين المعتمدين على الاستيراد.

**تعدد تقنيات الطباعة** توفر طباعة DTG و DTGg و الفينيل والطباعة بالشاشة يوفر مرونة لتلبية أحجام الطلب المختلفة وأنواع الأقمشة.

**ميزة الإنتاج المحلي** التصنيع المحلي يضمن ضبط جودة أفضل، وتسليم أسرع، وتواصل أسهل مع العملاء.

## 3.2 نقاط الضعف

**الاعتماد على الأجهزة** تعطل المعدات أو الحاجة للصيانة قد يوقف التشغيل في حال عدم توفر أجهزة احتياطية.

**حساسية المهارة** جودة الطباعة تعتمد بشكل كبير على مهارة المشغل وإدارة الألوان والتعامل مع الخامات.

**ضعف شهرة العلامة التجارية (في البداية)** قلة الوعي بالعلامة في المراحل الأولى تتطلب جهداً تسويفياً مستمراً.

**ضغط التدفقات النقدية في الطلبات الكبيرة** الطلبات الكبيرة من الشركات قد تتطلب شراء مواد مسبقاً قبل استلام الدفعات.

## 3.3 الفرص

**نمو قطاع الشركات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في عمان** الشركات الجديدة تحتاج زيارات موجدة ومنتجات ترويجية وعلامة تجارية واضحة.

**نمو الفعاليات والرياضة والسياحة** المعارض والماراثونات والمهرجانات والفعاليات المؤسسية تزيد الطلب على الملابس المطبوعة بكميات كبيرة.

**التجارة الإلكترونية والطلبات عبر الإنترنت** إمكانية تخصيص الطلبات عبر الإنترنت وواتساب توسيع الوصول خارج نطاق الزبائن العباشرين.

**عقود الشركات والاتفاقيات السنوية** العقود المتكررة توفر إيرادات مستقرة وطويلة المدى.

**العلامات الخاصة ومنتجات المؤثرين** التعاون مع المؤثرين والعلامات التجارية لإنتاج خطوط ملابس حصريّة.

## 3.4 التهديدات

**المنافسة السعرية** وجود مطابع منخفضة التكلفة أو عماله غير رسمية قد يؤدي إلى كسر الأسعار.

**الملابس المطبوعة المستوردة** المنتجات الجاهزة منخفضة السعر قد تؤثر على العملاء الدسسين للسعر.

**ارتفاع تكلفة المواد الخام** تذبذب أسعار الملابس الخام والأباراد قد يؤثر على هواشم الربح.

**تقادم التقنية** التطور السريع في تقنيات الطباعة قد يتطلب استثمارات مستقبلية إضافية.

## 3.5 الآثار الاستراتيجية لتحليل SWOT

- تدعم نقاط القوة والفرص استراتيجية نمو ترکز على سوق الشركات (B2B)
- تبرز نقاط الضعف الحاجة إلى صيانة وقائية وتدريب الموظفين
- تؤكد التهديدات أهمية التميز عبر الجودة والموثوقية وسرعة الخدمة

## **4. التوقعات المالية - تكاليف التأسيس، المصاريف الشهرية وتوقعات خمس سنوات**

جميع الأرقام تقديرية ومحفظة بمذكرة بالريال العماني، وتعتمد النتائج الفعلية على مزيج الطلبات (أفراد مقابل شركات)، سياسة التسعير، ومستوى استغلال الطاقة التشغيلية.

### **4.1 تكاليف التأسيس لمرة واحدة (الاستثمار الأولي)**

**أ. التسجيل والترخيص (عمان)** - حجز الاسم التجاري: 10 - 20 ريال عماني - السجل التجاري: 30 - 150 ريال عماني - عضوية غرفة التجارة: 100 - 200 ريال عماني - رسوم خدمات سند: 50 - 100 ريال عماني - الرخصة البلدية: 50 - 150 ريال عماني

**إجمالي التسجيل:** 100 - 500 ريال عماني

**ب. تجهيز المحل** - إيجار المحل (مقدم + تأمين): 1,500 - 600 ريال عماني - تجهيزات داخلية أساسية: 500 - 1,200 ريال عماني - الكهرباء والتهوية: 300 - 600 ريال عماني - اللوحات والهوية البصرية: 200 - 500 ريال عماني

**الإجمالي التقريبي لتجهيز المحل:** 1,600 - 3,800 ريال عماني

**ج. المعدات والآلات** - طابعة 4,000 - 2,000 ريال عماني - مكبس حراري: 250 - 600 ريال عماني - فرن تثبيت/هزاز بودرة: 800 - 1,500 ريال عماني - قاطع فينيل: 300 - 600 ريال عماني - كمبيوتر تصميم وبرامج: 500 - 800 ريال عماني - طاولات وأدوات: 300 - 600 ريال عماني

**إجمالي المعدات:** 4,500 - 8,600 ريال عماني

**د. المخزون الأولي وتكاليف ما قبل التشغيل** - ملابس خام: 400 - 800 ريال عماني - أخبار وأفلام ومواد استهلاكية: 300 - 600 ريال عماني - مواد التغليف: 150 - 300 ريال عماني - بطاقات الفحص الطبي للموظفين: 100 - 200 ريال عماني - التسويق الأولي: 200 - 400 ريال عماني - احتياطي طوارئ: 400 - 800 ريال عماني

**إجمالي ما قبل التشغيل:** 1,550 - 3,100 ريال عماني

**إجمالي تكلفة التأسيس التقديرية:** - الحد الأدنى: حوالي 6,000 ريال عماني - الحد الأعلى: حوالي 15,000 ريال عماني

### **4.2 المصاريف التشغيلية الشهرية**

- إيجار المحل: 300 - 700 ريال عماني
- رواتب الموظفين: 330 - 700 ريال عماني
- المواد الخام والمستهلكات: 400 - 900 ريال عماني
- الكهرباء والخدمات: 80 - 150 ريال عماني
- صيانة وخدمة الأجهزة: 50 - 120 ريال عماني
- الإنترنت والبرامج: 30 - 60 ريال عماني
- التسويق والإعلانات: 100 - 250 ريال عماني
- مصاريف متعددة: 80 - 150 ريال عماني

**إجمالي المصاريف الشهرية:** 1,370 - 3,030 ريال عماني

### **4.3 افتراضات الإيرادات**

**طلبات الأفراد (تجزئة)** - متوسط قيمة الطلب: 8 - 15 ريال عماني - عدد الطلبات اليومية: 5 - 10 طلبات

**طلبات الشركات/الجملة** - متوسط قيمة الطلب: 150 - 500 ريال عماني - عدد الطلبات الشهرية: 5 - 10 طلبات

### **4.4 توقعات الإيرادات الشهرية**

- متحفظ: 2,500 - 2,000 ريال عماني
- متوقع: 4,500 - 3,500 ريال عماني
- متفضل: 6,500 - 5,500 ريال عماني

### **4.5 صافي الربح الشهري التقديري**

- متحفظ: 200 ريال عماني
- متوقع: 1,700 ريال عماني
- متفضل: 3,200 ريال عماني

### **4.6 تحليل نقطة التعادل**

- متوسط صافي الربح المتوقع: 1,500 - 1,800 ريال عماني شهرياً
- الاستثمار الابتدائي: 6,000 - 15,000 ريال عماني

**فتره التعادل المتوقعة:** 10 - 16 شهراً

### **4.7 التوقع العالمي لخمس سنوات (ملخص)**

- السنة 1: إيرادات 55,000 - 45,000 | صافي ربح 10,000 - 15,000 ريال عماني
- السنة 2: إيرادات 80,000 - 65,000 | صافي ربح 18,000 - 25,000 ريال عماني
- السنة 3: إيرادات 110,000 - 90,000 | صافي ربح 28,000 - 40,000 ريال عماني
- السنة 4: إيرادات 160,000 - 130,000 | صافي ربح 45,000 - 65,000 ريال عماني
- السنة 5: إيرادات 180,000 + 100,000 | صافي ربح 70,000 - 150,000 ريال عماني

تفترض السنوات 3-5 تحسن استغلال الطاقة التشغيلية وزيادة عقود الشركات ونمو الطلبات عبر الإنترنت.

## **5. تحليل العملاء - الخصائص السكانية والسلوك والاحتياجات والتقييم**

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

الطلب على الملابس المدحمة والطباعة على الأقمشة في سلطنة عمان مدفوع باحتياجات العلامات التجارية للشركات، والفعاليات، والمؤسسات التعليمية، والأنشطة الرياضية، والهوية الشخصية المرتبطة بوسائل التواصل الاجتماعي. يفضل العملاء بشكل متزايد التعامل مع مطابع محلية بسبب سرعة التنفيذ والمرنة وسهولة التواصل مقارنة بالموردين الخارجيين.

تعمل المدن والمعارك الحضرية مثل مسقط والسبعين وبوشر وصحار وصلالة وزنوزي أعلى مستويات الطلب نظراً لارتفاع تركيز الشركات والمدارس والفعاليات.

## 5.2 الخصائص الديموغرافية للعملاء

**أ. العملاء الأفراد (B2C)** - الفئة العمرية: 16-40 سنة - الملف الشخصي: طلاب، مؤثرون، مجموعات صغيرة، عائلات - حجم الطلب: 1-20 قطعة - عوامل القرار: السعر، مرونة التصميم، سرعة التسليم

**ب. عملاء الشركات (B2B)** - حجم الشركات: شركات ناشئة، مؤسسات صغيرة ومتعددة، شركات كبيرة - القطاعات: التجزئة، اللوجستيات، الإنشاءات، الفيافة، الخدمات - حجم الطلب: 20+ قطعة - عوامل القرار: الثبات في الجودة، الاعتمادية، تسعير الجملة، الالتزام بالمواعيد

**ج. المؤسسات والجهات** - المدارس والكليات - الأكاديميات والفرق الرياضية - منظمو الفعاليات - الجهات الحكومية وشبه الحكومية

## 5.3 تحليل سلوك العملاء

**دواتع الشراء** - إبراز العلامة التجارية (الشعارات والزيارات الموحدة) - هوية الفعاليات والمنتجات الترويجية - تمثيل الفرق والمجموعات - الهدايا التسويقية

**دورة الشراء** - الأفراد: دورة قرار قصيرة (1-3 أيام) - الشركات: دورة متوسطة (3-1 أسابيع) - المؤسسات: دورة أطول (2-6 أسابيع)

## 5.4 احتياجات العملاء ونقاط الألم

**الاحتياجات الأساسية** - تسعير واضح بدون تكاليف مخفية - دقة الألوان وجودة الطباعة - تسليم سريع وموثوق - المساعدة في التصميم والنماذج الأولية

**المشكلات التي يحلها المشروع** - التأخير الطويل من الموردين الخارجيين - ضعف متانة الطباعة - قيود الحد الأدنى للطلبات - صعوبات التواصل

## 5.5 تقسيم العملاء

- الأفراد (تجزئة): سرعة وسعر | ربحية متوسطة
- الشركات الصغيرة والمتوسطة: العلامة التجارية والثبات | ربحية عالية
- الشركات الكبرى: الجودة والعقود | ربحية عالية
- المدارس والفرق الرياضية: تسعير بالجملة | ربحية متوسطة
- الفعاليات: سرعة وكميات كبيرة | ربحية عالية

## 5.6 شخصيات العملاء (Personas)

**الشخصية 1 - عائشة (مؤسسة شركة ناشئة، 29 سنة)** تحتاج قمصاً تحمل العلامة التجارية للفريق والفعاليات، وتهتم بسرعة التنفيذ وثبات الجودة.

**الشخصية 2 - خالد (منظم فعاليات، 38 سنة)** يطلب كميات كبيرة خلال مواعيد ضيقة ويعطي أولوية للاعتمادية.

**الشخصية 3 - سارة (طالبة جامعية، 21 سنة)** تطلب كميات صغيرة للأنشطة والنادي وتركتز على السعر.

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

### **6.1 تمويع العلامة التجارية وهوية السوق**

**بيان التمويع:** محل طباعة ملابس مخصصة موثوقة وسريعة وبأسعار مناسبة في سلطنة عُمان، يخدم الأفراد والشركات بجودة ثابتة وكثافة طلب مرنة.

**شخصية العلامة التجارية:** احترافية وسهلة التعامل - موثوقة وملتزمة بالمواعيد - تركيز على الجودة - محلية الهوية

**أساسيات العلامة التجارية:** - اسم بسيط وسهل التذكر (مناسب عربياً وإنجليزياً) - شعار واضح قابل للطباعة على الملابس - ألوان موحدة عبر المنتجات والمكتبات الرقمية

### **6.2 تركيز السوق المستهدف**

- الشركات الصغيرة والمتوسطة: طلبات بالجملة المتكررة
- الشركات الكبرى: عقود طويلة الأجل
- الأفراد: مبيعات مباشرة وطلبات إلكترونية
- المدارس والفرق الرياضية: طلبات موسمية بكميات
- الفعاليات والمعارض: طلبات قصيرة المدى عالية الربحية

### **6.3 استراتيجية التسعير وعروض الأسعار**

**نموذج التسعير:** التكلفة + هامش ربح مع خصومات حسب الكمية

- تسعير القطعة الواحدة: هامش أعلى
- شرائح أسعار بالجملة: 20, 50, 100, 500 + قطعة
- العملاء الدائمون: تسعير تعاقدي

**مبادئ التسعير:** عروض أسعار واضحة وشفافة - تحديد زمن التسليم بدقة - تسعير منفصل لخدمات التصميم

### **6.4 قنوات التسويق**

**أ. التسويق الرقمي (القناة الأساسية)** - إنستغرام وفيسبوك: صور قبل/بعد الطباعة، آراء العملاء، فيديوهات عملية الطباعة - ملف نشاط Google: الظهور في البحث المحلي والتقييمات - واتساب بزنس: تسعير سريع، إرسال تصاميم، متابعة الطلبات

**ب. المبيعات المباشرة والشراكات** - التواصل المباشر مع الشركات الصغيرة والمتوسطة - شراكات مع منظمي الفعاليات - تعاون مع المدارس والأكاديميات الرياضية - موردي الهدايا المؤسسية

### **6.5 الاستراتيجية الترويجية**

**مرحلة الإطلاق (أول 3 أشهر)** - خصومات للعملاء الجدد - عينات طباعة مجانية للشركات - حواجز الإحالات

**عرض مستمرة** - خصومات للعملاء المتكررين - عروض موسمية (رمضان، اليوم الوطني) - باقات (قميص + قبعة)

## **6.6 استراتيجية الاحتفاظ بالعملاء**

- أولوية تنفيذ للعملاء المتكررين
- اتفاقيات أسعار سنوية للشركات
- تتبع سجل الطلبات
- ضمان ثبات الجودة

## **6.7 خارطة نمو المبيعات (5 سنوات)**

- السنة 1: بناء الوعي المحلي وتدفق نقدي مستقر
- السنة 2: عقود شركات ثابتة
- السنة 3: توسيع الطلبات عبر الإنترنت
- السنة 4: توسيع الطاقة الإنتاجية وخفض التكلفة
- السنة 5: التوسيع بفروع أو نظام امتياز تجاري

## **6.8 ميزانية التسويق**

- الإعلانات الرقمية: 100 - 200 ريال عماني شهرياً
- التواصل والعينات: 50 - 100 ريال عماني شهرياً
- مواد الهوية والطباعة: 30 - 70 ريال عماني شهرياً

## **7. الخاتمة والجدول التنفيذي**

### **7.1 الجدول الزمني للتنفيذ**

- التسجيل والتراخيص: 2-1 أسبوع
- تجهيز المحل والمعدات: 4-2 أسابيع
- التشغيل التجريبي والتدريب: 2-1 أسبوع
- الافتتاح التجريبي: أسبوعان
- التشغيل الكامل: الشهر 3-2

### **7.2 الملخص النهائي**

توضح خطة مشروع محل طباعة الملابس فرصة استثمارية منخفضة المخاطر وقابلة للتتوسيع ضمن سوق التخصيص والعلامات التجارية المتimmers في سلطنة عمان. من خلال تنفيذ منضبط، وبناء علاقات قوية مع العملاء، والتركيز على الجودة التشغيلية، يمكن للمشروع تحقيق ربحية مستدامة خلال السنة الأولى والتوسيع لاحقاً إلى عدة فروع أو نموذج امتياز تجاري.