

كيف تبدأ مشروع حديقة تسلق في عُمان

1. الملخص التنفيذي

1.1 نظرة عامة على المشروع

مشروع حديقة التسلق في عُمان هو منشأة ترفيهية ومغامرات تقدم تجارب تسلق داخلية و/أو خارجية للأطفال، والشباب، والبالغين، والمجموعات المؤسسية، والسياح. ستضم الحديقة مزيًا من جدران تسلق الصخور، ومناطق البولدرينغ (التسلق بدون حبال)، ومسارات الحبال، والانزلاقات الهوائية، وتحديات المغامرة، وجميعها مصممة وفق معايير السلامة الدولية.

يتمشى هذا المفهوم مع توجه عُمان المتزايد نحو سياحة الرياضة، وأنماط الحياة الصحية، وإشراك الشباب، والترفيه العائلي. وستعمل الحديقة كوجهة ترفيهية وفي نفس الوقت كبيئة تدريب منظمة.

1.2 أهداف المشروع

- إنشاء حديقة تسلق آمنة تُدار باحترافية داخل سلطنة عُمان
- تعزيز اللياقة البدنية والعمل الجماعي ورياضات المغامرة
- الوصول إلى نقطة التعادل التشغيلي خلال 18-24 شهرًا
- بناء نموذج قابل للتوسع أو الامتياز التجاري مستقبلاً

1.3 الهيكل القانوني وتأسيس الشركة

سيتم تسجيل المشروع في سلطنة عُمان كالتالي: - مؤسسة فردية (SPC) لمالك واحد - أو شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC) للشراكات أو الاستثمارات الأكبر

سيتم التسجيل عبر مركز سند باعتباره الخيار الأكثر توفيرًا للتكاليف.

تكاليف التسجيل والرسوم الحكومية التقديرية: - مؤسسة فردية: 100 - 300 ريال عُماني - شركة ذات مسؤولية محدودة: 300 - 500 ريال عُماني (لا تشمل التأشيرات أو إيجار الأرض أو الاستشارات الهندسية المتخصصة)

1.4 الخدمات والتجارب المقدمة

- جدران تسلق داخلية (مبتدئ إلى متقدم)
- هياكل تسلق خارجية (حسب التصاريح)
- مناطق البولدرينغ
- مسارات الحبال وتحديات المغامرة
- الانزلاق الهوائي (اختياري حسب الموقع)
- برامج تسلق للأطفال وحفلات أعياد الميلاد
- برامج بناء الفرق للشركات

1.5 السوق المستهدف

- الأطفال والمراهقون (مدارس وأندية)

- الشباب ومحبو اللياقة البدنية
- العائلات
- المجموعات المؤسسية
- السياح ومحبو المغامرة

1.6 الميزة التنافسية

- منافسة محدودة في حدائق التسلق المنظمة داخل عُمان
- احتمال عالٍ لتكرار الزيارات
- توافق مع أهداف الصحة والرفاهية والسياحة
- تميز واضح عن المولات ومناطق اللعب التقليدية

1.7 الملخص العالي (نظرة عامة)

- الاستثمار التأسيسي التقديري: 60,000 - 150,000 ريال عُماني (حسب الحجم)
- الإيرادات الشهرية المحتملة: 6,000 - 18,000 ريال عُماني
- فترة التعادل: 18 - 24 شهرًا
- رؤية خمسية: التوسع إلى حديقة مغامرات متعددة الأنشطة أو سلسلة فروع

1.8 الرؤية والرسالة

الرؤية: أن تصبح الوجهة الرائدة والأمنة والقليلة لتسلق المغامرات في سلطنة عُمان.

الرسالة: تقديم تجارب تسلق ومغامرة عالمية المستوى تعزز اللياقة البدنية والثقة والعمل الجماعي ضمن بيئة آمنة.

2. تفاصيل المشروع - الأهداف، تصميم الحديقة، الأنشطة، المعدات والهيكل الوظيفي

2.1 أهداف المشروع

الأهداف قصيرة المدى (السنة الأولى) - تأمين أرض أو استئجار منشأة داخلية والحصول على جميع الموافقات البلدية - تصميم وإنشاء حديقة تسلق آمنة ومعتمدة - توظيف وتدريب مدربين وموظفي سلامة مؤهلين - إطلاق التشغيل بحملة افتتاح قوية - الوصول إلى معدل زيارات أسبوعي ثابت خلال 3-6 أشهر

الأهداف متوسطة المدى (السنين 2-3) - إدخال مسارات تسلق متقدمة وأنشطة جديدة - بناء شراكات مع المدارس والشركات وقطاع السياحة - تحسين معدلات الاستخدام عبر الاشتراكات والباقات - تحسين التكاليف التشغيلية وإجراءات السلامة

الأهداف طويلة المدى (السنين 4-5) - التوسع إلى موقع ثانٍ أو حديقة مغامرات أكبر - إضافة مرافق مكملة (مقهى، متجر، معسكرات) - استكشاف الامتياز التجاري أو الشراكات الاستثمارية - ترسيخ العلامة كوجهة مغامرات إقليمية

2.2 تصميم الحديقة وتقسيم المناطق

سيتم تصميم حديقة التسلق بمناطق منفصلة بوضوح لتعزيز السلامة وسهولة الحركة وتجربة الزائر.

أ. **منطقة الأطفال (4-10 سنوات)** - جدران تسلق منخفضة الارتفاع - أرضيات آمنة وأنظمة تثبيت تلقائي (Auto-belay) - ألوان زاهية ومقابض تسلق ذات طابع مرح

ب. **منطقة الشباب والبالغين** - جدران تسلق بالحبال العلوية (Top-rope) - تسلق متقدم بالحبال (اختياري للمحترفين) - مستويات صعوبة قابلة للتعديل

ج. **منطقة البولدرينغ** - جدران منخفضة بدون حبال - وسائد سقوط سميكة - مناسبة للتدريب وكثافة الاستخدام

د. **منطقة المغامرات ومسارات الحبال (اختيارية)** - مسارات حبال مرتفعة - جسور توازن - انزلاق هوائي (حسب موافقة الموقع)

هـ. **المناطق المساندة** - الاستقبال والتذاكر - مخزن المعدات - غرفة الإحاطة والتدريب على السلامة - منطقة جلوس ومشاهدة لأولياء الأمور

2.3 الأنشطة والبرامج المقدمة

- جلسات تسلق مفتوحة
- دروس للمبتدئين بإشراف مدربين
- ورش تقنيات متقدمة
- حفلات أعياد ميلاد للأطفال
- رحلات مدرسية
- برامج بناء فرق للشركات
- معسكرات ومسابقات موسمية

2.4 المعدات وأنظمة السلامة

معدات التسلق الأساسية - جدران وهياكل تسلق صناعية: 25,000 - 70,000 ريال عُُماني - أنظمة التثبيت التلقائي: 3,000 - 8,000 ريال عُُماني - الحبال وأحزمة الأمان وقطع التثبيت: 3,000 - 6,000 ريال عُُماني - وسائد السقوط والأرضيات الآمنة: 4,000 - 10,000 ريال عُُماني - الخوذ ومعدات السلامة: 1,500 - 3,000 ريال عُُماني

السلامة والامتثال - معدات معتمدة دوليًا (معايير UIAA / EN) - فحوصات سلامة يومية وسجلات متابعة - خطة استجابة للطوارئ - تأمين مسؤولية مدنية (إلزامي)

2.5 الهيكل الوظيفي والموارد البشرية

الفريق الأساسي

مدير الحديقة - الإشراف العام والالتزام التنظيمي - جدولة الموظفين وإعداد التقارير

مدرب رئيسي / مسؤول سلامة - إعداد مسارات التسلق - الإشراف على السلامة - تدريب الموظفين

مدربو تسلق (2-6 موظفين) - الإشراف على المشاركين - التدريب والإحاطات التوجيهية

موظف استقبال وخدمة عملاء - إصدار التذاكر والحجوزات - مساعدة الزوار

فريق الصيانة والدعم - فحص المعدات - صيانة المرفق

2.6 التكاليف الشهرية التقديرية للموظفين

- مدير الحديقة: 500 - 700 ريال عُُماني
- المدرب الرئيسي: 350 - 500 ريال عُُماني
- المدربون (لكل مدرب): 250 - 350 ريال عُُماني
- موظف الاستقبال: 200 - 300 ريال عُُماني
- الصيانة: 180 - 250 ريال عُُماني

إجمالي الرواتب التقديرية: 2,000 - 4,500 ريال عُُماني شهريًا

2.7 تخطيط السعة والتشغيل

- متوسط مدة الجلسة: 60-90 دقيقة
- السعة المتوسطة في الساعة: 25-60 مشاركًا (حسب الحجم)
- السعة اليومية: 150-400 زائر
- أيام التشغيل: 26-30 يومًا شهريًا

3. تحليل SWOT - نقاط القوة والضعف والفرص والتحديات (خاص بسلطنة عُمان)

3.1 نقاط القوة

تميّز عالٍ ومنافسة مباشرة محدودة - حقائق التسلق والمغامرات المنظمة لا تزال محدودة في عُمان، مما يوفر ميزة السبق أو الدخول المبكر إلى السوق.

توافق قوي مع أهداف الصحة والشباب والسياحة - يدعم المشروع اللياقة البدنية وتنمية المهارات والسياحة التجريبية، وهي من الأولويات الوطنية.

احتمالية مرتفعة لتكرار الزيارات - تغيير المسارات، وتطور المهارات، والاشتراكات، والدورات التدريبية تشجع على الزيارات المتكررة.

تعدد مصادر الإيرادات - تذاكر الدخول، الاشتراكات، الدورات، حفلات أعياد الميلاد، الرحلات المدرسية، البرامج المؤسسية، المعسكرات والمنتجات.

قيمة مدركة مرتفعة تجارب المغامرة تبرر تسعيرًا أعلى مقارنة بمناطق اللعب التقليدية.

3.2 نقاط الضعف

ارتفاع رأس المال التأسيسي البناء والمعدات المعتمدة وأنظمة السلامة تتطلب استثمارًا أوليًا كبيرًا.

الحاجة إلى كوادرات متخصصة وجود مدربين ومسؤولي سلامة مؤهلين أمر أساسي وقد يكون توفرهم محليًا محدودًا.

تعقيد التشغيل إجراءات السلامة الصارمة والفحوصات والتدريب المستمر تزيد من الجهد الإداري.

قيود السعة التشغيلية عدد المستخدمين محدود بنسبة السلامة وتوفر المعدات.

3.3 الفرص

الشراكات التعليمية والمدرسية برامج التربية البدنية المنظمة والرحلات والأنشطة التدريبية للشباب.

سوق بناء فرق العمل للشركات حجوزات جماعية عالية الربحية لتطوير القيادة والعمل الجماعي.

التعاون مع قطاع السياحة والضيافة الفنادق وشركات السياحة وباقات الوجهات الترفيهية.

نماذج الاشتراكات اشتراكات شهرية وسنوية تساعد على استقرار التدفقات النقدية.

استضافة الفعاليات والمسابقات دوريات التسلق ومسابقات الشباب والفعاليات الموسمية تزيد من الظهور الإعلامي.

3.4 التحديات

مخاطر السلامة والمسؤولية القانونية الحوادث قد تؤثر على السمعة وتكاليف التأمين إن لم تُدار باحترافية عالية.

الموسمية الحداثق الخارجية أو المختلطة قد تشهد تذبذبًا في الطلب خلال الطقس القاسي.

التغيرات التنظيمية تحديثات اشتراطات السلامة أو البلدية أو التأمين.

دخول منافسين جدد نجاح المشروع قد يجذب مستثمرين آخرين إلى السوق.

3.5 الدلالات الاستراتيجية

نقاط القوة والفرص تدعم تبني نموذج سعري متميز والتركيز على الاشتراكات.

نقاط الضعف تتطلب إجراءات تشغيل قياسية قوية (SOPs) وتغطية تأمينية وموظفين معتمدين.

التحديات تؤكد أهمية بناء سمعة قائمة على السلامة وتوفير مرافق داخلية وشراكات قوية.

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

جميع الأرقام تقديرية ومحافظة ومعبر عنها بالريال العُماني، وقد تختلف حسب الحجم (داخلي أو خارجي)، الموقع ونطاق الأنشطة.

4.1 تكاليف التأسيس لمرة واحدة (الإنفاق الرأسمالي)

أ. **تسجيل وترخيص النشاط** - حجز الاسم التجاري: 10 - 20 ريال عُماني - السجل التجاري: 30 - 150 ريال عُماني - عضوية غرفة التجارة: 100 - 200 ريال عُماني (1-2 سنة) - رسوم خدمات سند: 50 - 100 ريال عُماني - الترخيص البلدي/السياسي: 200 - 500 ريال عُماني

إجمالي التسجيل: 390 - 970 ريال عُُماني

ب. الأرض أو المنشأة والإنشاءات - مقدم إيجار الأرض/المنشأة الداخلية: 6,000 - 18,000 ريال عُُماني - التصميم الهندسي والإنشائي: 3,000 - 8,000 ريال عُُماني - أعمال البناء والتجهيز: 20,000 - 60,000 ريال عُُماني - الأرضيات وأنظمة السلامة الأرضية: 4,000 - 10,000 ريال عُُماني

إجمالي تجهيز الموقع: 33,000 - 96,000 ريال عُُماني

ج. معدات التسلق والمغامرات - جدران التسلق والهياكل: 25,000 - 70,000 ريال عُُماني - أنظمة الحبال والتثبيت: 3,000 - 8,000 ريال عُُماني - الأحزمة والحبال والخوذ: 3,000 - 6,000 ريال عُُماني - الوسائد والحماية: 4,000 - 10,000 ريال عُُماني - مقابض ومسارات التسلق: 2,000 - 5,000 ريال عُُماني

إجمالي المعدات: 37,000 - 99,000 ريال عُُماني

د. ما قبل الافتتاح والاحتياطي - التأمين السنوي: 2,000 - 5,000 ريال عُُماني - تدريب الموظفين: 1,500 - 4,000 ريال عُُماني - حملة التسويق الافتتاحية: 1,000 - 3,000 ريال عُُماني - أنظمة الحجز ونقاط البيع: 500 - 1,200 ريال عُُماني - احتياطي طوارئ: 3,000 - 7,000 ريال عُُماني

إجمالي ما قبل الافتتاح: 9,000 - 20,200 ريال عُُماني

إجمالي الاستثمار التأسيسي التقديري - حديقة داخلية صغيرة: 60,000 - 80,000 ريال عُُماني - حديقة متوسطة داخلية/خارجية: 90,000 - 130,000 ريال عُُماني - حديقة مغامرات كبيرة: 130,000 - 180,000 ريال عُُماني

4.2 المصاريف التشغيلية الشهرية

- رواتب الموظفين: 2,000 - 4,500 ريال عُُماني
- إيجار المنشأة: 1,000 - 3,000 ريال عُُماني
- الكهرباء والمياه: 200 - 500 ريال عُُماني
- التأمين (شهريًا): 170 - 400 ريال عُُماني
- صيانة المعدات: 200 - 500 ريال عُُماني
- التسويق والإعلانات: 200 - 600 ريال عُُماني
- المستهلكات والزي الرسمي: 100 - 250 ريال عُُماني
- مصاريف متنوعة: 200 - 400 ريال عُُماني

إجمالي المصاريف الشهرية: 4,070 - 10,150 ريال عُُماني

4.3 مصادر الإيرادات وافتراضات التسعير

- تذكرة دخول (1-2 ساعة): 4 - 8 ريال عُُماني
- برامج الأطفال: 3 - 6 ريال عُُماني
- اشتراك شهري: 25 - 40 ريال عُُماني
- مجموعات مدرسية: 3 - 5 ريال عُُماني لكل طالب
- برامج الشركات: 200 - 600 ريال عُُماني للجلسة

4.4 سيناريوهات الإيرادات الشهرية

- متحفظ: 6,000 - 8,000 ريال عُُماني
- متوقع: 10,000 - 14,000 ريال عُُماني
- متفائل: 16,000 - 20,000 ريال عُُماني

4.5 تقدير الربح الشهري (الحالة المتوقعة)

- متوسط الإيرادات: 12,000 ريال عُُماني
- متوسط المصاريف: 7,000 ريال عُُماني
- صافي الربح التقديري: 5,000 ريال عُُماني

4.6 تحليل نقطة التعادل

الاستثمار التأسيسي: 90,000 - 130,000 ريال عُُماني (حديقة متوسطة) متوسط صافي الربح الشهري: 4,000 - 6,000 ريال عُُماني

فترة التعادل التقديرية: 18 - 24 شهرًا

4.7 التوقعات المالية لخمس سنوات (ملخص)

- السنة 1: الإيرادات 120,000 - 150,000 | صافي الربح 25,000 - 40,000 ريال عُُماني
- السنة 2: الإيرادات 160,000 - 200,000 | صافي الربح 40,000 - 60,000 ريال عُُماني
- السنة 3: الإيرادات 220,000 - 260,000 | صافي الربح 65,000 - 85,000 ريال عُُماني
- السنة 4: الإيرادات 300,000 - 350,000 | صافي الربح 90,000 - 120,000 ريال عُُماني
- السنة 5: الإيرادات 400,000 + | صافي الربح 130,000 - 180,000 ريال عُُماني

تفترض السنوات 3-5 نمو الاشتراكات والبرامج المؤسسية وتحسين استغلال الطاقة التشغيلية.

5. تحليل العملاء - الخصائص السكانية والسلوك والاحتياجات والتقسيم

5.1 سياق السوق (عُمان)

الطلب على تجارب المغامرة واللياقة المنظمة في سلطنة عُمان مدفوع بوجود شريحة سكانية شابة، وارتفاع الوعي الصحي، وبرامج الأنشطة المدرسية، واحتياجات بناء فرق العمل لدى الشركات. تُعد المراكز الحضرية مثل مسقط والسيب وصحار الأكثر تركيزًا للعملاء المستهدفين، مع ذروة الإقبال في المساء وعطلات نهاية الأسبوع.

5.2 الخصائص السكانية للعملاء

أ. **التقسيم حسب العمر** - الأطفال (4-10 سنوات) - صاحب القرار: أولياء الأمور - الاستخدام الأساسي: تسليق ترفيهي وحفلات أعياد الميلاد - تكرار الزيارة: من متقطع إلى شهري

- اليافعون والمراهقون (11-18 سنة):
- صاحب القرار: أولياء الأمور / المدارس
- الاستخدام الأساسي: تطوير المهارات والزيارات الجماعية
- تكرار الزيارة: شهري إلى نصف شهري

• الشباب (19-35 سنة):

• صاحب القرار: الفرد نفسه
• الاستخدام الأساسي: اللياقة والبولدرينغ والنشاط الاجتماعي

• تكرار الزيارة: أسبوعي إلى شهري

• البالغون (36-55 سنة):

• صاحب القرار: الفرد / جهة العمل
• الاستخدام الأساسي: الترفيه وبرامج الشركات
• تكرار الزيارة: متقطع

ب. التقسيم حسب الدخل - دخل منخفض (أقل من 400 ريال عُمانِي): حساسية سعرية عالية - دخل متوسط (400 - 900 ريال عُمانِي): حساسية سعرية متوسطة - دخل متوسط مرتفع (أكثر من 900 ريال عُمانِي): حساسية سعرية منخفضة

5.3 سلوك العملاء

أوقات الزيارة - أيام الأسبوع: بعد المدرسة أو العمل (4:00 مساءً - 9:00 مساءً) - عطلات نهاية الأسبوع: من أواخر الصباح حتى المساء - ذروة الطلب: الإجازات المدرسية وموسم الشتاء

عوامل اتخاذ القرار - معايير السلامة واحترافية الموظفين - نظافة وتنظيم المرفق - وضوح الأسعار والباقات - سهولة الموقع وتوفر مواقف السيارات - السمعة والتوصيات (التقييمات وكلام الناس)

5.4 احتياجات العملاء ونقاط الألم

الاحتياجات الأساسية - بيئة آمنة وتحت إشراف - أنشطة تناسب مستويات المهارات المختلفة - برامج منظمة للأطفال والمدارس - باقات واشتراكات مرنة

المشكلات التي يعالجها المشروع - قلة خيارات النشاط البدني الداخلي - بدائل ترفيهية متكررة ومحدودة - نقص برامج المغامرة المنظمة

5.5 تقسيم شرائح العملاء

• العائلات: نشاط صحي وآمن للأطفال - تفضيل مناطق الأطفال وباقات أعياد الميلاد
• المدارس والمؤسسات التعليمية: التربية البدنية والعمل الجماعي - تفضيل الرحلات والبرامج المنظمة
• محبو اللياقة: التدريب والتحديات والمجتمع - تفضيل الاشتراكات والبولدرينغ
• الشركات: بناء الفريق والقيادة - تفضيل البرامج الجماعية الميسرة
• السياح: تجربة محلية مميزة - تفضيل الجلسات القصيرة والتسلق الموجه

5.6 شخصيات العملاء (أمثلة توضيحية)

• عائشة (أم، 38 سنة): تبحث عن أنشطة تعليمية وآمنة لأطفالها ومستعدة للدفع مقابل الجودة والإشراف.
• خالد (طالب جامعي، 22 سنة): يستمتع بالبولدرينغ واللياقة الاجتماعية، حساس للسعر لكنه وفي للمرافق عالية الجودة.
• مدير موارد بشرية (أربعينات): يبحث عن تجارب منظمة وآمنة لبناء فرق العمل، يركز على الميزانية مع تقدير الاحترافية.

6. الخطة التسويقية المخصصة - الاستهداف، القنوات، التسعير واستراتيجية النمو

6.1 تموضع العلامة التجارية والهوية

بيان تموضع العلامة التجارية: حديقة تسلق آمنة وممتعة تُدار باحترافية، تقدم تجارب مغامرة عالمية المستوى للعائلات والشباب والمؤسسات في سلطنة عُمان.

قيم العلامة التجارية: - السلامة أولاً - الاحترافية والثقة - اللياقة والتطور الشخصي - المتعة والمغامرة - بناء المجتمع

عناصر الهوية البصرية: - شعار قوي وحيوي - ألوان مستوحاة من الطبيعة والمغامرة - رسائل واضحة تركز على السلامة - زي موحد للموظفين ومعدات سلامة تحمل العلامة التجارية

6.2 استراتيجية الاستهداف

الرسالة الرئيسية	الهدف الأساسي	شريحة العملاء
آمن، ممتع وتعليمي	زيارات نهاية الأسبوع والمتكررة	العائلات
منظم وتحت إشراف	الحجوزات الجماعية	المدارس
لياقة وتحدي	الاشتراكات	الشباب والبالغون
عمل جماعي وقيادة	برامج عالية الربحية	الشركات
تجربة محلية فريدة	الطلب الموسمي	السياح

6.3 استراتيجية التسعير

نموذج التسعير: تسعير متدرج قائم على القيمة - دخول فردي (1-2 ساعة): 4 - 8 ريال عُُماني - باقات الأطفال: 3 - 6 ريال عُُماني - اشتراك شهري: 25 - 40 ريال عُُماني - مجموعات المدارس: 3 - 5 ريال عُُماني لكل طالب - برامج الشركات: 200 - 600 ريال عُُماني للجلسة

تكتيكات التسعير: - باقات عائلية - خصومات الأوقات غير المزدحمة - عروض موسمية

6.4 قنوات التسويق

أ. التسويق الرقمي - إنستجرام وتيك توك وفيسبوك: فيديوهات الأنشطة وعروض السلامة وشهادات العملاء وأبرز الفعاليات - خرائط جوجل والتقييمات: التركيز على التقييمات والسمعة وساعات العمل الدقيقة - الموقع الإلكتروني والحجز الإلكتروني: حجز الجلسات والاشتراكات ونماذج استفسارات المدارس والشركات

ب. التسويق الميداني والشراكات - برامج تواصل مع المدارس - شراكات مع إدارات الموارد البشرية بالشركات - تعاون مع الفنادق ومكاتب السياحة - أندية الرياضة واللياقة البدنية

6.5 الحملات الترويجية

مرحلة الإطلاق (أول 3 أشهر) - أيام تجريبية مجانية للمدارس - خصومات الافتتاح - دعوات للمؤثرين والإعلام

العروض المستمرة - باقات أعياد الميلاد - معسكرات العطلات - برامج الولاء والإحالة

6.6 الشراكات الاستراتيجية

- المدارس الخاصة والدولية
- الشركات والجهات الإدارية
- الفنادق ومنظمو الرحلات السياحية
- العلامات الرياضية واللياقة البدنية

6.7 خارطة النمو التسويقي لخمس سنوات

السنة	التركيز	النتيجة
السنة 1	بناء الوعي والثقة	زيارات مستقرة
السنة 2	نمو الاشتراكات	إيرادات متكررة
السنة 3	قطاع الشركات والمدارس	هوامش أعلى
السنة 4	موقع ثانٍ	توسع السوق
السنة 5	ترخيص العلامة	حضور إقليمي

6.8 توزيع ميزانية التسويق

- الإعلانات الرقمية: 200 - 400 ريال عُُماني / شهريًا
- الفعاليات والرعايات: 100 - 300 ريال عُُماني / شهريًا
- المطبوعات والتواصل: 50 - 100 ريال عُُماني / شهريًا

7. الخاتمة وخارطة التنفيذ

7.1 الجدول الزمني التنفيذي (مستوى عالٍ)

المرحلة	المدة
التسجيل والموافقات	1-2 شهر
التصميم والإنشاء	3-6 أشهر
توظيف وتدريب الموظفين	شهر واحد
الافتتاح التجريبي	2-4 أسابيع
التشغيل الكامل	الشهر السادس

7.2 الخلاصة النهائية

يمثل مشروع حديقة التسلق في سلطنة عُمان فرصة استثمارية مؤثرة وقابلة للتوسع تتماشى مع أهداف الصحة والشباب والسياحة الوطنية. ومن خلال إدارة صارمة للسلامة، وكادر مهني مؤهل، وشراكات قوية، يمكن للمشروع تحقيق ربحية مستدامة وقيمة علامة تجارية طويلة الأمد.