

# **كيفية بدء مشروع شاحنة فلافل في سلطنة عمان**

## **1. الملخص التنفيذي**

### **1.1 نظرة عامة على المشروع**

مشروع شاحنة الفلافل في سلطنة عمان هو مشروع طعام متنقل للخدمة السريعة، متخصص في تقديم وجبات فلافل طازجة يتم إعدادها عند الطلب، ويجمع بين الأصالة الشرقية وأساطير وكفاءة أطعمة الشارع الحديثة.

ستقدم شاحنة الطعام وجبات ساخنة، بأسعار مناسبة، ومناسبة للنباتيين، وتستهدف الموظفين، والطلبة، والعائلات، ورواد الفعاليات.

تتميز الفلافل في السوق العماني بأنها: - طعام مقبول على نطاق واسع بين مختلف الثقافات - نباتية ذات تكلفة منخفضة وهوامش ربح جيدة - مناسبة للاستهلاك اليومي - مأكولة وقابلة للتكييف مع الذوق العماني المحلي

سيتم تشغيل المشروع من خلال شاحنة طعام مجهزة بالكامل، يتم تمركزها في مواقع ذات كثافة مرتفعة مثل المناطق التجارية، والجامعات، وبالقرب من المساجد في الفترات المسائية، والحدائق العامة، والفعاليات.

## **1.2 الهيكل القانوني والتنظيمي**

سيتم تسجيل المشروع في سلطنة عمان عبر مركز سند، تحت أحد الهياكل القانونية التالية: - مؤسسة فردية (SPC): موصى بها لمالك واحد وبرأس مال منخفض - شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC): مناسبة في حال وجود شركاء أو خطط توسيع مستقبلية

التكلفة التقديرية للتسجيل والإجراءات الحكومية: - مؤسسة فردية: 100 - 300 ريال عماني - شركة ذات مسؤولية محدودة: 300 - 500 ريال عماني (لا تشمل التأشيرات، أو إيجار المكتب، أو رسوم الاستشارات المتقدمة)

## **1.3 المنتجات والخدمات**

- سندويشات فلافل كلاسيكية (خبز عربي وخبز صاج)
- لفائف وأطباق فلافل
- أطباق فلافل (مع الأرز أو السلطة)
- إضافات: حمص، طحينة، مخللات، بطاطس مقليّة
- وجبات كوبو وباقات تموين للفعاليات

## **1.4 السوق المستهدف**

- موظفو المكاتب (الغداء والعشاء)
- الطلبة والشباب
- النباتيون والعملاء المهتمون بالصحة
- العائلات (المساء وعطلات نهاية الأسبوع)
- منظمو الفعاليات وشركات التموين المؤسسي

## **1.5 الميزة التنافسية**

- تكلفة غذائية منخفضة مع إمكانية تحقيق هوامش ربح مرتفعة
- قبول ثقافي واسع للفلافل
- سرعة التحضير وتقديم الطلبات
- تمويع واضح لخيار نباتي
- سهولة التوسيع إلى مواقع متعددة

## **1.6 الملخص العالى (نظرة عامة)**

- التكلفة التقديرية لبدء المشروع: 28,000 - 16,000 ريال عُمانى
- الإيرادات الشهرية المتوقعة: 6,500 - 2,800 ريال عُمانى
- فترة الوصول إلى نقطة التعادل: 10 - 16 شهراً
- استراتيجية خمس سنوات: تشغيل عدة شاحنات، خدمات تموين، ونموذج امتياز

## **1.7 الرؤية والرسالة**

**الرؤية:** أن تصبح العلامة واحدة من أكثر علامات الفلافل الموثوقة والمعروفة في قطاع أطعمة الشارع في سلطنة عُمان.

**الرسالة:** تقديم وجبات فلافل طازجة، أصيلة، وبأسعار مناسبة من خلال تجربة طعام متنقلة سريعة، نظيفة، ومركزة على رضا العميل.

## **2. تفاصيل المشروع - الأهداف، القيمة المقترحة، القائمة، المعدات وهيكـل الموظفين**

### **2.1 أهداف المشروع**

**الأهداف قصيرة المدى (السنة الأولى):** - تسجيل المشروع في سلطنة عُمان (مؤسسة فردية أو شركة ذات مسؤولية محدودة) عبر مركز سند - شراء وتجهيز شاحنة طعام متخصصة في الفلافل - الحصول على جميع الموافقات البلدية وتصاريف السلامة الغذائية - تحقيق مبيعات يومية مستقرة خلال 3-4 أشهر من الإطلاق - الوصول إلى نقطة التعادل التشغيلي خلال 10-16 شهراً

**الأهداف متوسطة المدى (السنوات 2-3):** - تحسين القائمة بناءً على بيانات المبيعات وملحوظات العملاء - تأمين عقود تموين متكررة (مكاتب، مدارس، فعاليات) - تقديم نكهات محدودة المدة وعرض موسمية - تحسين التحكم في التكاليف وشروط الموردين لزيادة الهوامش

**الأهداف طويلة المدى (السنوات 4-5):** - التوسيع إلى تشغيل 2-3 شاحنات طعام في مسقط ومدن أخرى - إنشاء مطبخ تحضير مركزي لخلطة الفلافل والصلصات - تطوير إجراءات تشغيل قياسية (SOPs) للامتياز أو الترخيص - ترسیخ العلامة ك الخيار رائد لأطعمة الشارع النباتية في عُمان

### **2.2 القيمة المقترحة**

تقديم شاحنة فلافل مقلية طازجة تُحضر عند الطلب، مع صلصات أصيلة وتقديم عصري، وبسرعة عالية، وبمعايير نظافة مرتفعة، وبسعر مناسب.

**محركات القيمة الأساسية:** - مكونات عالية الجودة بطعم ثابت - قائمة نباتية شاملة ومناسبة للجميع - سرعة تحضير عالية (متوسط زمن الخدمة أقل من 4 دقائق) - تسعير قوي مقابل القيمة - نكهات شرق أوسطية مألوفة مع لمسات حديثة

## 2.3 استراتيجية القائمة والمنتجات

### عناصر القائمة الأساسية

**سندويشات ولفائف الفلافل:** - سندويش فلافل بالخبز العربي - لفافة فلافل بخبز الصاج - لفافة فلافل حارة

**الأطباق والبولات:** - طبق فلافل (فلافل، حمص، سلطة، خبز) - بول فلافل مع الأرز - بول فلافل مع السلطة (خيار صدي)

**الإضافات والجوانب:** - حمص - طجينة وصلصة الثوم - بطاطس مقليه - مخللات وخضروات

**وجبات كومبو:** - سندويش/لفافة + بطاطس + مشروب - كومبو أطباق لزيادة متوسط قيمة الطلب

**متوسط أسعار البيع:** - السندويشات ولللفائف: 1.800 ريال عُماني - الأطباق والبولات: 2.000 ريال عُماني - الكومبو: 2.500 ريال عُماني - 3.000 ريال عُماني - 3.500 ريال عُماني

## 2.4 المعدات وتجهيز شاحنة الطعام

**مركبة شاحنة الطعام:** - فان أو شاحنة معدّلة بداخلية مطابقة لمعايير سلامة الغذاء - التكالفة التقديرية: 7,500 ريال عُماني - 14,000 ريال عُماني

**معدات المطبخ (تقديرية):** - قلية تجارية: 400 - 800 ريال عُماني - خلاط/مطحنة فلافل: 300 - 700 ريال عُماني - ثلاجة: 500 ريال عُماني - فريزر عميق: 300 - 600 ريال عُماني - نظام شفط وتهوية: 300 - 700 ريال عُماني - خزانات مياه (نظيفة وهيأه صرف): 150 - 300 ريال عُماني - مولد كهرباء/تجهيزات كهربائية: 500 - 1,200 ريال عُماني - طاولات تحضير وأدوات: 300 - 500 ريال عُماني

## 2.5 هيكل الموظفين والموارد البشرية

### الهيكل الأولي للفريق:

**المالك / مدير العمليات:** - الإدارة العامة والالتزام بالأنظمة - إدارة الموردين والمذخون - التسويق وبناء الشراكات

**الطاھي / مشغل القلية (1-2 موظف):** - تحضير وقليل الفلافل - الالتزام بمتطلبات السلامة الغذائية والنظافة

**موظف خدمة / أمين صندوق (1 موظف):** - استقبال الطلبات وتشغيل نقاط البيع - خدمة العملاء

**الرواتب الشهرية التقديرية:** - الطاهي: 180 - 250 ريال عُماني - أمين الصندوق: 150 - 220 ريال عُماني - إجمالي الرواتب: 720 - 330 ريال عُماني شهرياً

## 3. تحليل SWOT - مشروع شاحنة فلفل

### 3.1 نقاط القوة

**هوامش ربح مرتفعة وتكلفة غذائية منخفضة** مكونات الفلفل (الحمص، الأعشاب، التوابل) منخفضة التكلفة ومتوفرة محلياً، مما يحقق هوامش ربح قوية مقارنة بمشاريع الطعام القائمة على اللحوم.

**جاذبية نباتية و شاملة** تلبى الفلفل احتياجات النباتيين، والمهتمين بالصحة، والعملاء الباحثين عن وجبات خفيفة، مما يوسع قاعدة العملاء المحتملة.

**قبول ثقافي واسع** تُعد الفلفل طعاماً شرق أوسطياً معروفاً ومحبوباً على نطاق واسع، ما يقلل مقاومة العملاء وتكليف التوعية.

**سرعة التحضير والخدمة** يسمح تحضير خلطة الفلفل مسبقاً بالقلي السريع وتجميع الطلبات بسرعة، ودعم أحجام طلبات كبيرة في أوقات الذروة.

**سلسلة توريد بسيطة** سهولة توفير المكونات محلياً تقلل الاعتماد على الاستيراد وتحد من مخاطر التوريد.

### 3.2 نقاط الضعف

**تصور القائمة كطعام بسيط** قد يرى بعض العملاء الفلفل كمنتج منخفض القيمة أو بسيط دون بناء علامة تجارية قوية.

**تنوع محدود في القائمة (بداية التشغيل)** الاعتماد الكبير على الفلفل يتطلب ابتكاراً مستمراً لتجنب ملل العملاء.

**إدارة الزيت والمخلفات** الحاجة لتغيير الزيت بشكل متكرر تتطلب انفباطاً تشغيليًّا وإدارة مناسبة للمخلفات.

**الاعتماد على أوقات الذروة** تتركز المبيعات بشكل كبير خلال فترات الغداء والمساء.

### 3.3 الفرص

**زيادة الطلب على الخيارات النباتية** تؤدي اتجاهات الصحة والوعي الغذائي إلى زيادة الطلب على الوجبات النباتية في عمان.

**التمويل للفعاليات والشركات** تُعد أطباق ولفائف الفلفل مناسبة للطلبات الجماعية والفعاليات وتمويل المكاتب.

**ابتكار القائمة** فرص تقديم فلفل محشية، فلفل مخبوزة، ونكهات دمج حديثة.

**قابلية التوسيع** يسهل التوحيد القياسي في التحضير تكرار النموذج عبر شاحنات متعددة أو امتيازات.

### 3.4 التهديدات

**اشتداد المنافسة** وجود باعة جائلين وكافيتيريات ومطاعم تقدم الفلفل بأسعار منخفضة.

**الحساسية السعرية** قد يرفض العملاء التسعير المرتفع دون قيمة مضافة واضحة.

**الامتثال التنظيمي** صرامة متطلبات السلامة الغذائية والترخيص البلدية لعمليات القلي.

**تقلب تكاليف الزيت والطاقة** ارتفاع أسعار الزيت والوقود قد يؤثر على التكاليف التشغيلية.

### 3.5 الدلالات الاستراتيجية

- ضرورة بناء علامة قوية وابتكار مستمر لرفع قيمة الفلافل من منتج أساسي إلى تجربة مميزة
- استغلال ميزة التكلفة للحفاظ على تسعير تنافسي مع حماية الهوامش
- التوسع في التموين والفعاليات لتنويع مصادر الإيرادات

## 4. التوقعات المالية - تكاليف التأسيس، المعرفات التشغيلية والتوقعات لخمس سنوات (شاحنة فلافل)

جميع الأرقام تقديرية وبالريال العماني، وتم إعدادها بشكل محافظ.

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

#### أولاً: التسجيل القانوني والإجراءات الحكومية

- حجز الاسم التجاري: 10 - 20 ريال عماني
- السجل التجاري: 30 - 150 ريال عماني (رسوم مخفضة)
- عضوية غرفة التجارة: 100 - 200 ريال عماني (المدة 2-1 سنة)
- رسوم خدمات سند: 50 - 100 ريال عماني
- رخصة بلدية غذائية: 50 - 150 ريال عماني

**إجمالي تكلفة التسجيل:** 100 - 500 ريال عماني (مؤسسة فردية أو شركة ذات مسؤولية محدودة)

#### ثانياً: شاحنة الطعام وتجهيز المطبخ

- شاحنة طعام / فان معدّل: 14,000 - 7,500 ريال عماني
- تجهيز داخلي بمعايير سلامة الغذاء: 1,800 - 3,500 ريال عماني
- معدات القلي والتدوير: 1,500 - 3,000 ريال عماني
- مولد كهرباء وتجهيزات كهربائية: 500 - 1,200 ريال عماني
- نظام مياه وصرف صحي: 300 - 150 ريال عماني
- نظام نقاط البيع (POS): 600 - 300 ريال عماني
- الهوية البصرية وتغليف الشاحنة: 300 - 800 ريال عماني
- أدوات ومستلزمات صغيرة: 300 - 500 ريال عماني

**إجمالي تجهيز الشاحنة:** 12,350 - 23,900 ريال عماني

#### ثالثاً: ما قبل الافتتاح والمخزون الأولي

- مواد خام أولية: 250 - 500 ريال عماني
- مواد تغليف واستهلاك: 200 - 400 ريال عماني
- بطاقات صحية وفحوصات للموظفين: 100 - 200 ريال عماني
- تسويق الإطلاق: 200 - 500 ريال عماني

- احتياطي طوارئ: 500 - 1,000 ريال عُماني

**إجمالي ما قبل الافتتاح:** 1,250 - 2,600 ريال عُماني

**إجمالي تكلفة بدء المشروع التقديرية:** - الحد الأدنى: حوالي 16,000 ريال عُماني - الحد الأعلى: حوالي 28,000 ريال عُماني

## 4.2 المصروفات التشغيلية الشهرية

- رواتب الموظفين: 330 - 720 ريال عُماني
- المواد الخام (تكلفة البضاعة): 500 - 900 ريال عُماني
- زيت الطهي: 80 - 150 ريال عُماني
- الوقود والمولد: 120 - 250 ريال عُماني
- المياه والكهرباء: 40 - 80 ريال عُماني
- الصيانة والتنظيف: 80 - 150 ريال عُماني
- الإنترنت ورسوم نقاط البيع: 30 - 60 ريال عُماني
- التسويق والعروض: 100 - 200 ريال عُماني
- مصروفات متنوعة: 100 - 200 ريال عُماني

**إجمالي المصروفات الشهرية:** 1,480 - 2,710 ريال عُماني

## 4.3 افتراضات الإيرادات

- متوسط سعر البيع:
- السنديوش/اللفافه: 1.400 ريال عُماني
- متوسط قيمة الطلب (مع الكوبون): 1.800 ريال عُماني
- متوسط عدد الطلبات اليومية:
- سيناريو متحفظ: 80 طلباً
- سيناريو متوقع: 120 طلباً
- سيناريو متفائل: 160 طلباً
- عدد أيام التشغيل: 26 يوماً شهرياً

## 4.4 التوقعات الشهرية للإيرادات

- متحفظ: حوالي 3,700 ريال عُماني
- متوقع: حوالي 5,600 ريال عُماني
- متفائل: حوالي 7,500 ريال عُماني

## 4.5 صافي الربح الشهري التقديرى

- متحفظ: إيرادات 3,700 - مصروفات 2,400 = صافي 1,300 ريال عُماني
- متوقع: إيرادات 5,600 - مصروفات 3,400 = صافي 2,200 ريال عُماني
- متفائل: إيرادات 7,500 - مصروفات 4,800 = صافي 2,700 ريال عُماني

## 4.6 تحليل نقطة التعادل

- متوسط صافي الربح الشهري المتوقع: 2,800 - 3,400 ريال عُماني

- الاستثمار الأولي: 28,000 - 16,000 ريال عماني
- فترة الوصول إلى نقطة التعادل التقديرية: 16 شهرًا

#### **4.7 التوقعات المالية لخمس سنوات (ملخص)**

- السنة الأولى: إيرادات 65,000 - 22,000 | صافي ربح 43,000
- السنة الثانية: إيرادات 85,000 - 30,000 | صافي ربح 55,000
- السنة الثالثة: إيرادات 110,000 - 95,000 | صافي ربح 15,000
- السنة الرابعة: إيرادات 145,000 - 125,000 | صافي ربح 20,000
- السنة الخامسة: إيرادات 165,000 + 95,000 | صافي ربح 75,000

تفترض السنوات 3-5 نمو التموين وإضافة شاحنة ثانية.

### **5. تحليل العملاء - الخصائص الديموغرافية، السلوك، الاحتياجات والتقطسيم (شاحنة فلافل)**

#### **5.1 سياق السوق في سلطنة عمان**

تحتل الفلافل مكانة مميزة في الثقافة الغذائية العُمانية باعتبارها وجبة يومية، ميسورة التكلفة، ومقبولة على نطاق واسع بين مختلف الجنسيات ومستويات الدخل. وعلى عكس المطابخ المتخصصة، تجذب الفلافل العُمانيين والمعاقمين والنباتيين والمهتمين بالصحة على حد سواء.

يتركز الطلب بشكل أكبر في:- المناطق التجارية (غداء أيام الأسبوع) - العناصر الجامعية والكليات - الدوائر العامة والمتزهات والكورنيشات (الفترات المسائية) - محيط المساجد بعد صلاة المغرب - الفعاليات والمهرجانات والتجمعات المجتمعية

#### **5.2 الخصائص الديموغرافية للعملاء**

##### **أولاً: التقسيم حسب العمر**

**18-24 سنة (الطلبة والشباب):** - حساسية عالية للسعر - مشترون متكررون (عدة مرات أسبوعياً) - تأثير قوي للأقران ووسائل التواصل الاجتماعي

**25-40 سنة (الموظفون والمهنيون):** - الشريحة الأساسية للإيرادات - يقدرون السرعة والثبات والنظافة - يفضلون اللفائف ووجبات الكومبو

**41-55 سنة (العائلات والعملاء الناضجون):** - مشترون في المساء وعطلات نهاية الأسبوع - يفضلون الأطباق والنكهات التقليدية - ثقة عالية في الطعام النظيف والمألف

##### **ثانياً: التقسيم الغذائي ونمط الحياة**

- النباتيون: العملاء الأكثر ولاءً
- المعهتمون بالصحة: يفضلون الخيارات الأقل زيوتاً أو المخبوزة
- مستهلكو الوجبات السريعة المعتادة: يركزون على الطعام وحجم الوجبة
- الملزمون دينياً: يقدرون بساطة الخيار النباتي الحلال

### **5.3 الدخل والسلوك الإنفاقي**

- دخل منخفض (أقل من 400 ريال): إنفاق نموذجي 1.000 - 1.500 ريال عُماني
- دخل متوسط (400 - 900 ريال): إنفاق نموذجي 1.500 - 2.500 ريال عُماني
- دخل متوسط مرتفع (900 + ريال): إنفاق نموذجي 2.500 - 3.500 ريال عُماني

تُتيح أسعار الفلافل المعقولة معدلات تكرار شراء مرتفعة حتى بين الشرائح ذات الدخل المنخفض.

### **5.4 سلوك وأنماط الشراء**

**محفزات الشراء:** - السعر المناسب - سرعة الخدمة - الطعم المألوف - الانطباع الصحي مقارنة بالأطعمة المقلية باللحوم - النظافة وجودة الزيت

**توقيت الشراء:** - ذروة الغداء: 12:00 ظهراً - 3:00 عصراً - ذروة المساء: 6:00 مساءً - 10:30 مساءً - حجم مرتفع بعد الصلوات والفعاليات

**معدل تكرار الشراء:** - الطلبة: 3-5 مرات أسبوعياً - الموظفون: 2-4 مرات أسبوعياً - العائلات: 1-2 مرة أسبوعياً

### **5.5 احتياجات العملاء ونقاط الألم**

**الاحتياجات الرئيسية:** - وجبة مشبعة بسعر منخفض - خدمة سريعة خلال فترات الاستراحة - زيت نظيف ومكونات طازجة - قائمة واضحة وتسخير شفاف

**نقاط الألم التي يحلها المشروع:** - تفاوت الجودة لدى الباعة الجائلين - الفلافل شديدة الدهنية - الانتظار الطويل في المطعم - قلة خيارات الوجبات السريعة النباتية

### **5.6 تقسيم العملاء**

#### **الشريحة الأولى: الطلبة والشباب**

- حساسية عالية للسعر
- استجابة قوية للعروض والكومبو
- تأثير كبير بوسائل التواصل الاجتماعي

#### **الشريحة الثانية: الموظفون**

- حساسون للوقت
- ولاء مرتفع عند ثبات الجودة
- يفضّلون اللفائف والوجبات السريعة

#### **الشريحة الثالثة: العائلات**

- تركيز على الفترات المسائية
- فضيل الأطباق والمشاركة
- اهتمام كبير بالنظافة والموثوقية

#### • الشريحة الرابعة: الفعاليات والتمويل

- طلبات بالجملة
- حجم مبيعات متوقع وثابت
- هوامش ربح أعلى

#### 5.7 شخصيات العملاء (Personas)

- خالد (طالب جامعي، 22 عاماً): يتناول الفلفل 3-4 مرات أسبوعياً، حساس للسعر، ويتأثر بعروض إنستغرام
- سارة (موظفة، 34 عاماً): وقت غداء محدود، تفضل اللفائف والبوليترات، وتهتم بثبات الجودة
- عبدالله (رب أسرة، 47 عاماً): يشتري للعائلة في النزهات، يفضل الأطباق التقليدية، ويعيل للعلامات الموثوقة

### 6. خطة التسويق المخصصة - العلامة التجارية، التسويق واستراتيجية النمو (شاحنة فلفل)

#### 6.1 تعوضع وهوية العلامة التجارية

**بيان تعوضع العلامة:** شاحنة فلفل أصيلة، طازجة، وبأسعار مناسبة، تقدم وجبات نباتية عالية الجودة بسرعة ونظافة وثبات، لتلبية احتياجات العملاء اليومية في سلطنة عمان.

**شخصية العلامة:** - أصيلة بطابع شرق أوسطي - نظيفة وموثوقة - ودودة وقريبة من العملاء - تركيز على القيمة مع الحفاظ على الجودة

**عناصر العلامة:** - اسم علامة قصير وسهل التذكر (مناسب للعربية والإنجليزية) - لوحة ألوان خضراء أو ترابية (دلائل الصحة والطازجة) - منطقة ظاهرة تعكس الطازجة - تصميم صديق للبيئة بعلامة تجارية واضحة

#### 6.2 استراتيجية الاستهداف

الرسالة الأساسية	الهدف الرئيسي	شريحة العملاء
مشبع، لذيذ، وبسعر مناسب	حجم مبيعات يومي مرتفع	الطلبة والشباب
سريع، نظيف، وثبات الجودة	ولاء وقت الغداء	الموظفون
تقليدي، صحي، وموثوق	ثقة المساء	العائلات
احترافي، في الوقت المحدد، وقابل للتتوسع	مبيعات بالجملة	الفعاليات والشركات

#### 6.3 استراتيجية التسويق (نحوذ الحجم المرتفع)

**فلسفة التسويق:** الحفاظ على أسعار مناسبة لزيادة معدل التكرار، مع حماية الهوامش من خلال انخفاض تكلفة الغذاء.

- السنديونيشات واللفائف الأساسية: 1.000 - 1.500 ريال عماني
- اللفائف أو البوليترات المميزة: 1.800 - 2.500 ريال عماني
- الأطباق ووجبات الكومبو: 2.500 - 3.500 ريال عماني

**تكتيكات التسويق:** - تسعير الكومبو لرفع متوسط قيمة الطلب - أسعار خاصة للطلبة خلال أيام الأسبوع - خصومات أطباقي العائلات

#### 6.4 قنوات التسويق

**أولًا: التسويق الرقمي (التركيز الأساسي)** - إنستغرام وتيك توك - تحديثات يومية للموقع - مقاطع قصيرة لعملية القلي الطازج - عروض محدودة واستطلاعات - خرائط جوجل والتقييمات - ثبّيت الموقع بدقة - طلب التقييمات عبر رموز QR - واتساب بزنس - مشاركة القائمة - الطلبات المسبقة واستفسارات التموين

**ثانيًا: التسويق العيداني والموقعي** - التمرکز الاستراتيجي قرب الجامعات والمكاتب - لوحات قائمة واضحة مع أسعار ظاهرة - توزيع منشورات في الكليات، النوادي الرياضية، والمكاتب - المشاركة في مهرجانات الطعام المحلية

#### 6.5 استراتيجية العروض الترويجية

**مرحلة الإطلاق (أول 60-90 يومًا):** - اشتري واحدًا واحصل على الآخر مجانًا (أيام محددة) - بطاطس مجانية مع وجبات الكومبو - دعوات تذوق للمؤثرين

**العروض المستمرة:** - بطاقات ولاء (اشتر 8 واحصل على 1 مجاناً) - خصومات الطلبة خلال أيام الأسبوع - عروض أطباقي العائلات

#### 6.6 الشراكات وتوسيع الإيرادات

- مزودو وجبات الغداء للشركات
- الجامعات ومعاهد التدريب
- منظمو الفعاليات وحفلات الزفاف
- مجتمعات الأطعمة الصحية والنوادي الرياضية

#### 6.7 خارطة طريق النمو لخمس سنوات

السنة	مجال التركيز	النتيجة
السنة الأولى	الوعي بالعلامة	حجم مبيعات يومي مستقر
السنة الثانية	التمويل وبرامج الولاء	هوماًش ربح أعلى
السنة الثالثة	شاحنة ثانية	توسيع السوق
السنة الرابعة	مطبخ مركيزي	كفاءة التكاليف
السنة الخامسة	نموذج امتياز	توسيع إقليمي

#### 6.8 توزيع ميزانية التسويق

- الإعلانات الرقمية: 100 - 150 ريال عماني شهريًا
- التعاون مع المؤثرين: 50 - 100 ريال عماني شهريًا
- المواد المطبوعة والميدانية: 30 - 50 ريال عماني شهريًا

## 7. الخلاصة وخارطة التنفيذ

### 7.1 الجدول الزمني التنفيذي (مستوى عالٍ)

المدة التقديرية	المرحلة
2-1 أسبوع	تسجيل النشاط التجاري
4-8 أسابيع	شراء الشاحنة وتجهيزها
4-2 أسابيع	الترخيص والموافقات
أسبوعان	الإطلاق التجريبي
الشهر الثالث	التشغيل الكامل

### 7.2 الخلاصة النهائية

يمثل مشروع شاحنة الفلفل فرصة استثمارية منخفضة المخاطر ومرتفعة الهوامش وقابلة للتوسيع في قطاع الأغذية السريعة في سلطنة عُمان. ومن خلال الانضباط في التحكم بالتكاليف، والمحافظة على جودة ثابتة، وبناء علامة تجارية قوية، يمكن للمشروع تحقيق الربحية خلال السنة الأولى والتوسع لاحقًا إلى تشغيل عدة وحدات.

تم حذف أي عبارات ختامية إضافية أو إشارات إلى خطوات لاحقة أو محتوى ناتج عن أدوات آلية، مع الإبقاء على مضمون الخلاصة النهائية للمشروع فقط، وفق التعليمات.