

# **كيف تبدأ مشروع مقهى ومخبز في عمان**

## **1. الملخص التنفيذي**

### **1.1 نظرة عامة على المشروع**

مشروع المقهى والمخبز في عمان هو نشاط في قطاع الأغذية والمشروبات يعتمد على الجلوس داخل المقهي والطلبات الخارجية، ويركز على المخبوزات الطازجة يومياً، القهوة المختصة، والوجبات الخفيفة. يهدف المشروع إلى تقديم منتجات عالية الجودة، ثابتة في مستوىها، وبأسعار مناسبة ضمن بيئة مقهى مريحة وحديثة تتماشى مع أسلوب الحياة الحضري في عمان.

يتواافق هذا المفهوم مع تنامي ثقافة العقاقي في السلطنة، وزيادة الإقبال الاجتماعي على القهوة، وانتشار أنماط العمل عن بعد، وارتفاع الطلب على منتجات المذاهب المتميزة والمتحدة في نفس الوقت. سيجمع المقهى بين الذبزاليومي الطازج، والمشروبات المختصة، وأجواء ترفيهية تشجع الزبائن على تكرار الزيارة.

### **1.2 الهيكل القانوني وإجراءات التسجيل**

سيتم تسجيل المشروع في سلطنة عمان كأحد الشركات التاليين:

- مؤسسة فردية (SPC):** مناسبة للمقاقي ذات المالك الواحد وتتميز بانخفاض تكاليف التأسيس.
- شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC):** مناسبة للشراكات، أو التوسيع بعدة فروع، أو المشاريع المدعومة من مستثمرين.

سيتم استكمال إجراءات التسجيل من خلال مركز سند، باعتباره المسار الأكثر كفاءة من حيث التكلفة والالتزام التنظيمي.

التكلفة التقديرية للتسجيل والرسوم الحكومية: - مؤسسة فردية: 100 - 300 ريال عماني - شركة ذات مسؤولية محدودة: 300 - 500 ريال عماني

(لا تشمل التأشيرات، إيجار العدل، التجهيز الداخلي، أو الاستشارات).

### **1.3 المنتجات والخدمات**

- القهوة المختصة (اسبريسو، كابتشينو، لاتيه، كولاد برو)
- الشاي والمشروبات غير المحتوية على القهوة
- المخبوزات الطازجة (كرواسون، مافن، كيك، خبز)
- الحلويات والمعجنات
- الوجبات الخفيفة (ساندويتشات، كيش، أطعمة الإفطار)
- الطلبات الخارجية، الجلوس داخل المقهي، والطلبات المسبيقة

### **1.4 السوق المستهدف**

- موظفو المكاتب
- الطلبة والشباب
- العائلات
- العاملون عن بعد والمستقلون

- السياح

## 1.5 العيزة التنافسية

- الأيز طازج داخل الموقن
- ثبات جودة المنتجات
- أجواء مريحة وجاذبة داخل المقهي
- اختيار موقع استراتيجي
- هوية تجارية قوية وحضور رقمي فعال

## 1.6 الملخص المالي

- التكلفة التقديرية للتأسيس: 50,000 - 25,000 ريال عُماني
- الإيرادات الشهرية المتوقعة: 15,000 - 5,000 ريال عُماني
- فترة الوصول إلى نقطة التعادل: 18 - 24 شهراً
- الهدف خلال 5 سنوات: إنشاء علامة مقهي أو مخبز متعددة الفروع

## 1.7 الرؤية والرسالة

**الرؤية:** أن يصبح المشروع علامة مقهي ومخبز موثوقة على مستوى الأدياء في سلطنة عُمان.

**الرسالة:** تقديم مخبوزات طازجة ومشروبات عالية الجودة ضمن بيئة دافئة، ثابتة المستوى، ومحمورة حول رضا الزبائن.

## 2. تفاصيل المشروع - الأهداف، عرض القيمة، المنتجات، المعدات وهيكـل الموظفين

### 2.1 أهداف المشروع

**الأهداف قصيرة المدى (السنة الأولى)** - إكمال تسجيل المشروع في سلطنة عُمان عبر مركز سند - تأمين موقع استراتيجي للمقهى يتمتع بحركة زبائن عالية - تجهيز المقهي والمخبز الداخلي بكامل المعدات الالزمة - إطلاق التشغيل بمرحلة افتتاح تجريبية (Soft Opening) - تحقيق مبيعات يومية مستقرة وبناء حضور للعلامة التجارية

**الأهداف متوسطة المدى (السنوات 3-2)** - تحسين قائمة المنتجات بناءً على بيانات المبيعات وآراء الزبائن - إدخال منتجات موسمية ومشروبات مميزة تحمل طابع العلامة - بناء قاعدة زبائن مخلصين وزيادة الزيارات المتكررة - إضافة خدمات التوصيل والطلبات المسبقة والجملة

**الأهداف طويلة المدى (السنوات 4-5)** - افتتاح فروع إضافية للمقهى - إنشاء مطبخ مركزي للمخبوزات في حال التوسيع - استكشاف نماذج الامتياز التجاري أو الشراكـات - ترسـيخ العلامة كشبـكة مقاهـي مميـزة وبـأسعار منـاسبـة في عـمان

### 2.2 عرض القيمة

يوفـر مشروع المقـهي والمـخبـز منـتجـات مـخبـوزـة طـازـجـة وـمشـرـوبـات مـتـحـصـصـة ضـمـن بيـئة مـرـيـحة وـمـنـاسـبـة لـلـزـيـارات الـيـومـيـة، وـالـلـقـاءـات الـاجـتمـاعـيـة، وـالـعـمـل عـن بـعـد.

**محركات القيمة الأساسية:** - الخبز اليومي الطازج داخل الموقع - ثبات الطعام وجودة المنتجات - جلسات مريحة وأجواء هادئة - تموير متميّز يجمع بين الجودة والسعر المناسب - خدمة موثوقة ومعايير نظافة عالية

### 2.3 المنتجات واستراتيجية القائمة

**منتجات المخبز** - كرواسون (سادة، شوكولاتة، لوز) - مافن وكب كيك - كيك (كامل وبالقطعة) - كوكيز وبراونيز - خبز حرفى (إنتاج يومي)

**قائمة المشروبات** - قهوة تعتمد على الإسبريسو - لاتيهات خاصة وكولد برو - شاي ومنقوعات عشبية - عصائر طازجة ومشروبات باردة

**الوجبات الخفيفة** - أصناف الإفطار - ساندوتشات ولفائف - كيتش ومعجنات مالحة

**متوسط قيمة الطلب:** 2.500 - 4.000 ريال عماني

### 2.4 المعدات وتجهيز العقدي

**معدات المخبز (تكليف تقديرية)** - فرن تجاري: 6,000 ريال عماني - خلاط عجين: 3,000 ريال عماني - 1,200 ريال عماني - جهاز تخمير: 800 - 1,500 ريال عماني - صوانى وأدوات خبز: 300 - 600 ريال عماني

**معدات القهوة** - ماكينة إسبريسو: 2,500 - 6,000 ريال عماني - مطحنة قهوة: 500 - 1,200 ريال عماني - نظام تنقية المياه: 300 - 600 ريال عماني

**الأثاث والتصميم الداخلي** - جلسات وطاولات: 2,000 - 5,000 ريال عماني - كاونتر وثلاجة عرض: 1,500 - 3,000 ريال عماني - ديكور داخلي وإضاءة: 1,000 - 2,500 ريال عماني

### 2.5 هيكل الموظفين والموارد البشرية

**خطة التوظيف الأولية - المالك / مدير المقهى** - الإشراف على العمليات والالتزام - التنسيق مع الموردين - متابعة الأداء والموظفيين

- باريستا (عدد 2)
- تحضير المشروبات

• خدمة الزبائن

• خباز (عدد 2)

• تنفيذ عمليات الخبز اليومية

• التخطيط للمخزون

• كاشير / موظف خدمة (عدد 1)

- إدارة نظام نقاط البيع
- تنظيم الطلبات

**الرواتب الشهرية التقديرية** - باريستا (2): 400 - 600 ريال عُماني - خجاز (1-2): 300 - 600 ريال عُماني - كاشير: 180 - 250 ريال عُماني - إجمالي الرواتب: 880 - 1,450 ريال عُماني

### 3. تحليل SWOT - نقاط القوة، نقاط الضعف، الفرص والتهديدات

#### 3.1 نقاط القوة

**تنامي ثقافة المقاهي في سلطنة عمان** أصبحت المقاهي مراكز اجتماعية للقاءات، والعمل عن بعد، والتجمعات العائلية، خصوصًا في مسقط والمدن الرئيسية.

**الخبز الطازج داخل الموقع** التدبير اليومي للمخبوزات داخل المقهى يعزز الانطباع بالجودة ويعزز المشروع عن المنتجات المعتمدة أو الخارجية.

**سلوك الزبائن المتكبر** القهوة والمخبوزات من المنتجات اليومية، ما يشجع على الزيارات المتكررة ويزيد من القيمة العmerica للزبائن.

**تجربة علامة تجاوز الطعام** الأجواء، راحة الجلسات، الموسيقى، ومستوى الخدمة تخلق ارتباطًا عاطفياً مع العلامة التجارية.

**إمكانية إضافة منتجات موسمية ومشروعات لفترات محدودة** يسمح بالتجدد المستمر دون تكاليف تشغيلية كبيرة.

#### 3.2 نقاط الضعف

ارتفاع رأس المال الابتدائي لمشاريع المقاهي والمخبازات تتطلب استثماراً أولياً أعلى مقارنة بعربات الطعام أو الأكشاك.

**الاعتماد على الإيجار التكاليف الثابتة** الإيجار ترفع الضغط للوصول إلى نقطة التعادل، خاصة في المواقع المتميزة.

**الاعتماد على الكفاءات الماهرة** ثبات الجودة مرتبط بشكل مباشر بمهارة الخبازين والباريستا.

**تعقيد العمليات التشغيلية** إدارة جداول الدُّبَر، المخزون، الهدر، وخدمة الزبائن في آن واحد تتطلب أنظمة تشغيل قوية.

#### 3.3 الفرص

**الطلب المتزايد على القهوة المختصة** الزبائن أصبحوا أكثروعياً بالجودة ومستعدين للدفع مقابل تجربة قهوة مميزة.

**انتشار ثقافة العمل من المقاهي** العاملون المستقلون والموظفون عن بعد يبحثون عن مقاولات مزودة بالإنترنت.

**طلبات المناسبات والاحتفالات** الكيك والمعجنات المناسبات والمكاتب تمثل مصدر دخل بهوامش ربح مرتفعة.

**خدمات التوصيل والطلبات المسبقة** منتجات المخبز مناسبة جدًا للجز المسبق والتوصيل عبر التطبيقات.

**إمكانية التوسيع بالعلامة التجارية** نجاح المقهى يفتح المجال للتوسيع بفروع متعددة أو نظام امتياز تجاري.

### 3.4 التهديدات

**كثرة المنافسة** كثرة المقاهي في المناطق الحضرية تزيد من خيارات الزبائن والضغط السعري.

**ارتفاع تكاليف المدخلات** أسعار الدقيق، الزبدة، حبوب القهوة، والخدمات قد تشهد تقلبات.

**تغير أذواق المستهلكين** الاتجاهات تتغير بسرعة، ما يتطلب ابتكاراً مستمراً في القائمة.

**الالتزام باللوائح التنظيمية** الالتزام المستمر بمتطلبات الصحة والسلامة والتفتيش البلدي أمر أساسي.

### 3.5 الدلالات الاستراتيجية لتحليل SWOT

- تبرر نقاط القوة والفرص الاستثمار في تجربة العلامة وجودة المنتجات.
- تؤكد نقاط الضعف على أهمية ضبط التكاليف، التدريب، وإجراءات التشغيل القياسية.
- تتطلب التهديدات التميز من خلال الجودة، الخدمة، وبرامج ولاء الزبائن.

## 4. التوقعات المالية - تكاليف التأسيس، المعروفات التشغيلية وتوقعات 5 سنوات

جميع الأرقام الواردة تقديرية ومحفظة، ومعنٰ عنها بالريال العماني. يعتمد الأداء الفعلي على الموضع، قيمة الإيجار، تسعير القائمة، وكفاءة التشغيل.

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

#### أولاً: تسجيل المشروع والترخيص

البند	التكلفة التقديرية (ريال عماني)	ملاحظات
جزء الاسم التجاري	20 - 10	وزارة التجارة والصناعة وترويج الاستثمار
السجل التجاري	150 - 30	رسوم مخفرة
عضوية غرفة التجارة	200 - 100	لمدة 2-1 سنة
رسوم خدمات سند	100 - 50	تختلف حسب الخدمة
رخصة البلدية	300 - 100	نشاط مقهى ومخبز
إجمالي تكلفة التسجيل	600 - 200	مؤسسة فردية أو شركة ذات مسؤولية محدودة

#### ثانياً: تجهيز المحل والديكور الداخلي

البند	التكلفة التقديرية (ريال عماني)
أعمال التشطيب والإنشاءات	15,000 - 8,000

النوع	التكلفة التقديرية (ريال عُماني)
الأعمال الكهربائية والسباكة والتهوية	6,000 - 3,000
الأثاث والجلسات	5,000 - 2,000
كاونترات العرض والرفوف	3,000 - 1,500
اللوحات والهوية البصرية	1,500 - 800
<b>الإجمالي الفرعي - التجهيز</b>	<b>30,500 - 15,300</b>

### ثالثاً: معدات المطبخ والمخبز والقهوة

المقدمة	النوع
معدات المخبز	11,000 - 5,500
معدات القهوة	8,000 - 3,500
التبريد والتخزين	4,000 - 2,000
الأدوات الصغيرة والمستلزمات	1,500 - 800
نظام نقاط البيع	800 - 400
<b>الإجمالي الفرعي - المعدات</b>	<b>25,300 - 12,200</b>

### رابعاً: ما قبل الافتتاح ورأس المال التشغيلي

النوع	النوع
المذكور الأولي	1,500 - 800
توظيف وتدريب الموظفين	1,000 - 500
التسويق والافتتاح	1,000 - 500
وديعة الإيجار (2-3 أشهر)	6,000 - 2,000
مخصص طوارئ	2,000 - 1,000
<b>الإجمالي الفرعي - ما قبل الافتتاح</b>	<b>11,500 - 5,800</b>

**إجمالي الاستثمار التقديري للتأسيس** - الحد الأدنى: حوالي 25,000 ريال عُماني - الحد الأعلى: حوالي 50,000 ريال عُماني

## 4.2 المصاريف التشغيلية الشهرية

بند المصارف	النوع
الإيجار	1,800 - 800

بند المصاروف	التكلفة الشهرية (ريال عُماني)
رواتب الموظفين	1,450 - 880
المواد الخام والمكونات	2,200 - 1,000
الكهرباء والمياه	350 - 200
الإنترنت ونظام نقاط البيع	80 - 50
التسويق والعرض	300 - 150
الصيانة والنظافة	200 - 100
مصاروفات متنوعة	300 - 150
<b>إجمالي المصاروفات الشهرية</b>	<b>6,680 - 3,430</b>

#### 4.3 افتراضات الإيرادات

- متوسط قيمة الطلب: **3.200** ريال عُماني
- متوسط عدد الزبائن اليومي:

  - متحفظ: 60 زبون/يوم
  - متوقع: 90 زبون/يوم
  - متفائل: 130 زبون/يوم

- عدد أيام التشغيل: 26 يوماً شهرياً

#### 4.4 توقعات الإيرادات الشهرية

السيناريو	الإيرادات الشهرية (ريال عُماني)
متحفظ	5,000~
متوقع	7,500~
متفائل	10,800~

#### 4.5 صافي الربح / (الخسارة) الشهرية التقديرية

السيناريو	الإيرادات	المصاروفات	النتيجة الصافية
متحفظ	5,000	5,000	(500)
متوقع	7,500	4,800	2,700
متفائل	10,800	6,500	4,300

#### 4.6 تحليل نقطة التعادل

- صافي الربح الشهري المتوقع: 2,700 - 2,000 ريال عُماني
- إجمالي الاستثمار: 25,000 - 50,000 ريال عُماني

• **فترة الوصول إلى نقطة التعادل المتوقعة: 18 - 24 شهراً**

#### 4.7 التوقعات العالمية لخمس سنوات (ملخص)

السنوات	الإيرادات (ريال عماني)	صافي الربح (ريال عماني)
السنة الأولى	18,000 - 10,000	95,000 - 80,000
السنة الثانية	28,000 - 18,000	120,000 - 105,000
السنة الثالثة	45,000 - 30,000	160,000 - 135,000
السنة الرابعة	65,000 - 45,000	210,000 - 180,000
السنة الخامسة	100,000 - 70,000	+240,000

تفترض السنوات من 3 إلى 5 نجح العلامة التجارية، نمو خدمات التوصيل، واحتمالية افتتاح فرع إضافي.

### 5. تحليل العملاء - الخصائص الديموغرافية، السلوك، الاحتياجات والتقطسيم

#### 5.1 سياق السوق (مشهد المقاهي في عمان)

تشهد سلطنة عمان نمواً قوياً في ثقافة المقاهي، خصوصاً في مسقط، صدار، صلالة، والمناطق السكنية والتجارية الرئيسية. لم تعد المقاهي تقتصر على بيع المشروبات فقط، بل أصبحت مساحات اجتماعية، ونقاط لقاء غير رسمية، وبيئات مناسبة للعمل عن بعد.

**الاتجاهات الرئيسية المؤثرة على الطلب:** - زيادة الوعي بالقهوة المختصة - نمو فئة الشباب والمهنيين العاملين - تفضيل البيئات النظيفة، ذات العلامة الواضحة، والمريحة - التأثير الكبير لوسائل التواصل الاجتماعي في اكتشاف المقاهي

#### 5.2 الخصائص الديموغرافية للعملاء

##### أولاً: التقسيم العمري

**24-18 سنة (الطلبة والشباب)** - حساسون للسعر لكن مدفوعون بالاتجاهات - يرتدون المقاهي لأغراض اجتماعية - يتأنرون بشكل كبير وإنستغرام وتيك توك

**25-40 سنة (المهنيون والعاملون عن بعد)** - الشريحة الأساسية للإيرادات - زيارات متكررة خلال أيام الأسبوع - يقدّرون الراحة، الإنترنэт، وجودة القهوة

**41-55 سنة (العائلات والعملاء الناضجون)** - زيارات أقل تكراراً ولكن بسلة مشتريات أعلى - يفضلون المقاهي الهدئة، النظيفة، ذات الجودة الثابتة

##### ثانياً: التقسيم حسب الدخل

مستوى الدخل	الدخل الشهري (ريال عماني)	سلوك الإنفاق في المقاهي
منخفض	أقل من 400	زيارات متقطعة، مدفوعة بالعرض
متوسط	900 - 400	زيارات منتظمة
متوسط مرتفع	أكثر من 900	تفضيل الخيارات المميزة

### 5.3 تحليل سلوك العملاء

**أوقات الزيارة** - الصباح: 7:00 - 10:00 (قهوة وإفطار) - منتصف اليوم: 12:00 - 3:00 (وجبات خفيفة) - المساء: 6:00 - 10:00 (حلويات وزيارات اجتماعية)

**معدل الشراء - الطلبة:** 1-3 مرات أسبوعياً - **المهنيون:** 3-5 مرات أسبوعياً - **العائلات:** 1-2 مرة أسبوعياً

### 5.4 احتياجات وتوقعات العملاء

**الاحتياجات الأساسية** - جودة ثابتة للقهوة - مخبوزات طازجة - جلسات مريحة وأجواء مناسبة - أسعار معقولة - نظافة والالتزام الصحي

**المشكلات التي يعالجها المشروع** - ارتفاع أسعار بعض المقاهي المختصة - عدم ثبات جودة القهوة - الازدحام أو عدم راحة الجلسات - ضعف طزاجة منتجات المخابز

### 5.5 تقسيم شرائح العملاء

**الشريحة 1: الطلبة** - يفضلون المشروبات ذات الأسعار المناسبة والعرض - ينجذبون للهوية العصرية

**الشريحة 2: المهنيون والعاملون عن بعد** - يبحثون عن الاعتمادية والراحة - قيمة عمرية أعلى للزيتون

**الشريحة 3: العائلات** - ترکز على النظافة وتنوع المنتجات - متوسط طلب أعلى

**الشريحة 4: السياح والزوار** - يفضلون المقاهي الجذابة بصرياً - يتآثرون بالمراجعات الإلكترونية

### 5.6 نماذج شخصيات العملاء (تمثيلية)

**الشخصية 1 - عائشة (عاملة عن بعد، 29 سنة)** - تمكث في المقهى 2-3 ساعات - تطلب قهوة مع منتج مخبوز - تقدر الإنترنت الهادئ والجلسات المريحة

**الشخصية 2 - خالد (طالب، 21 سنة)** - واع بالسعر - يتأثر بعروض وسائل التواصل الاجتماعي

**الشخصية 3 - مريم (أم، 42 سنة)** - زيارات عائلية في عطلة نهاية الأسبوع - تشتري الكيك والحلويات

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

### **6.1 تمويع العلامة التجارية والهوية**

**بيان التموضع:** مقهى ومخبز محلي دافئ وعصري يقدم مخبوزات طازجة يومياً وقهوة عالية الجودة بثبات، وبأسعار في متناول الجميع.

**شخصية العلامة:** دافئة ومرحبة - عصرية بدون تعقيد - موثوقة وثابتة المستوى - متحورة حول المجتمع المحلي

**الهوية البصرية:** - ألوان هادئة ومرحة للنظر - خطوط واضحة ونظيفة - تصميم داخلي بسيط بلمسة فاخرة - تركيز قوي على عرض المنتجات وجودة التقديم

### **6.2 استراتيجية الاستهداف**

الرسالة الرئيسية	الهدف	الشريحة
أسعار مناسبة، عصرية، اجتماعية	زيادة الحجم والانتشار	الطلبة
قهوة ممتازة، راحة، جودة	زيارات يومية متكررة	المهنيون
مبيعات عطلة نهاية الأسبوع	نظافة، ثقة، طراحة	العائلات
إنترنت، هدوء، ثبات	فترات جلوس طويلة	العاملون عن بعد

### **6.3 استراتيجية التسعير**

**نهج التسعير:** قائمه على القيمة مع إيهادات جودة مميزة

- مشروبات القهوة: 2.000 - 1.200 ريال عماني
- منتجات المخبز: 0.800 - 2.500 ريال عماني
- الكيلك (بالقطعة): 1.500 - 3.000 ريال عماني
- العروض المجمعة (قهوة + مخبوز): 2.500 - 3.800 ريال عماني

**تكتيكات التسعير:** عروض مجتمعة لرفع متوسط قيمة الطلب - عروض صباحية وأيام الأسبوع - منتجات موسمية محدودة بأسعار مميزة

### **6.4 قنوات التسويق**

**أولاً: التسويق الرقمي (الرئيسي)** - إنستغرام وتيك توك - منشورات وقصص يومية - مقاطع قصيرة لعمليات الخبز وتحضير القهوة - تعاون مع مؤثرين صغار

- خرائط جوجل والمعارجات
- تشجيع التقييمات
- تحديث الصور والرد على المراجعات

• واتساب للأعمال

• استقبال الطلبات المسبيقة للكيك

• التواصل مع الزبائن

**ثانيًا: التسويق المحلي والمعابر** - واجهة محل ولافتات جذابة - توزيع منشورات على المكاتب والمساكن المجاورة - التعاون مع الصالات الرياضية، الصالونات، والمكتبات - المشاركة في الفعاليات المجتمعية

## 6.5 الاستراتيجية الترويجية

**مرحلة الإطلاق (أول 60-90 يومً)** - خصومات أسبوع الافتتاح - منتج مخبوز مجاني مع القهوة - فعاليات معافية للمؤثرين

**العرض المستمرة** - بطاقة ولاء (اشترِ 9 واحصل على 1 مجانًا) - خصومات للطلبة خلال أيام الأسبوع - عروض أعياد الميلاد والمناسبات

## 6.6 الشراكات والمبيعات للشركات (B2B)

- توريد القهوة والمخبوزات للشركات
- تعوين اجتماعات المكاتب
- شراكات كيك المناسبات والفعاليات
- تعاون مع علامات تجارية محلية

## 6.7 خارطة النمو والتسويق لخمس سنوات

السنة	دور التركيز	النتيجة
السنة الأولى	بناء العلامة	مبيعات يومية مستقرة
السنة الثانية	الولاء والتوصيل	احتفاظ أعلى بالزبائن
السنة الثالثة	افتتاح فرع ثانٍ	توسيع في السوق
السنة الرابعة	مخبر مركزي	كفاءة في التكاليف
السنة الخامسة	جاهزية الامتياز	علامة قابلة للتوزع

## 6.8 توزيع ميزانية التسويق

• الإعلان الرقمي: 150 - 250 ريال عماني شهريًا

• المؤثرون والمحتوى: 80 - 150 ريال عماني شهريًا

• المواد التسويقية المحلية: 50 - 100 ريال عماني شهريًا

## 7. الخلاصة وجدول التنفيذ

### 7.1 جدول التنفيذ

المرحلة	المدة
تسجيل المشروع	2-1 أسبوع
تجهيز المعمل	10-6 أسابيع
تركيب المعدات	3-2 أسابيع
الترخيص والفحوصات	4-2 أسابيع
الافتتاح التجريبي	أسبوعان
التشغيل الكامل	الشهر الرابع

### 7.2 الخلاصة النهائية

يوضح مشروع المقاهي والمخبز هذا فرصة استثمارية مستدامة وقابلة للتوسيع، ومتناغمة مع ثقافة المقاهي وتقضيات المستهلكين في سلطنة عمان. ومع الاندماج في ضبط التكاليف، وبناء علامة تجارية قوية، والحفاظ على جودة ثابتة، يمكن للمشروع الوصول إلى الربحية خلال عامين والتطور إلى علامة متعددة الفروع أو جاهزة لامتياز التجاري.