

مشروع تجارة إكسسوارات السيارات - سلطنة عمان

1. الملخص التنفيذي

1.1 نظرة عامة على المشروع

مشروع تجارة إكسسوارات السيارات في سلطنة عمان هو مشروع تجاري يجمع بين البيع بالتجزئة وتقديم الخدمات، ويهدف إلى توريد وتركيب وتخصيص إكسسوارات السيارات لأصحاب المركبات الخاصة، ومشغلي الأساطيل، وعشاق السيارات. يركز المشروع على تلبية احتياجات التحديثات الوظيفية مثل السلامة، والراحة، والحماية، إلى جانب التحسينات الجمالية مثل الشكل الخارجي، والإضاءة، وتخصيص المقصورة الداخلية.

يستهدف المشروع ثقافة امتلاك السيارات القوية في سلطنة عمان، وارتفاع عدد المركبات لكل أسرة، والنمو المستمر في فئة سيارات الدفع الرباعي والبيك أب، إضافة إلى تزايد الاهتمام بتخصيص المركبات. ويمكن تشغيل المشروع من خلال: - متجر فعلي للبيع مع خدمات التركيب - أو نموذج هجين يجمع بين صالة عرض، وورشة عمل، ومبيعات عبر الإنترنت

1.2 أهداف المشروع

- تأسيس علامة تجارية موثوقة وعالية الجودة في مجال إكسسوارات السيارات داخل سلطنة عمان
- تقديم منتجات معتمدة مع خدمات تركيب احترافية
- تحقيق الربحية خلال أول 12 إلى 18 شهرًا من التشغيل
- بناء علاقات طويلة الأمد مع العملاء الأفراد والعملاء من الشركات
- التوسع إلى فروع متعددة أو التحول إلى نموذج الامتياز التجاري خلال خمس سنوات

1.3 الهيكل القانوني والتسجيل في سلطنة عمان

سيتم تسجيل المشروع عبر مركز سند، وذلك بإحدى الصيغ التالية: - مؤسسة فردية (SPC): مناسبة للمشاريع ذات المالك الواحد - شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC): مناسبة للشراكات وخطط التوسع

التكاليف التقديرية للتسجيل (باستثناء التأشيرات وعقود الإيجار): - مؤسسة فردية (SPC): من 100 إلى 300 ريال عماني - شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC): من 300 إلى 500 ريال عماني

وتشمل مكونات التكلفة: - حجز الاسم التجاري - السجل التجاري (وزارة التجارة والصناعة وترويج الاستثمار) - عضوية غرفة تجارة وصناعة عمان - رسوم خدمات مركز سند - التراخيص البلدية (نشاط تجاري + ورشة)

1.4 نظرة عامة على المنتجات والخدمات

فئات المنتجات: - إكسسوارات داخلية (أغطية المقاعد، دواسات الأرضية، أغطية المقود) - إكسسوارات خارجية (الزوائد، الزخارف، حوامل السقف، الدعامات الجانبية) - الإضاءة (LED، إضاءة داخلية محيطية) - الإلكترونيات (كاميرات القيادة، الحساسات، تطوير أنظمة الترفيه) - منتجات الحماية (تظليل النوافذ، حماية الطلاء)

الخدمات المقدمة: - التركيب الاحترافي - خدمات التخصيص حسب الطلب - تجهيز إكسسوارات الأساطيل والتوريد بالجملة - خدمات ما بعد البيع والدعم الفني

1.5 السوق المستهدف

- أصحاب السيارات الخاصة
- مالكو سيارات الدفع الرباعي والسيارات ذات الاستخدامات المتعددة
- السائقون الشباب وعشاق السيارات
- سائقي سيارات الأجرة وتطبيقات النقل
- الشركات والأساطيل الحكومية والخاصة

1.6 الميزة التنافسية

- حل متكامل يشمل المنتج والتركيب في مكان واحد
- إكسسوارات معتمدة وفنيون ذوو مهارة عالية
- تسعير واضح وشفاف
- سرعة في إنجاز الخدمة
- هوية قوية وحضور رقمي فعال

1.7 لمحة مالية (بصورة عامة)

- التكلفة التقديرية لبدء المشروع: من 25,000 إلى 60,000 ريال عماني
- متوسط الإيرادات الشهرية المتوقعة: من 4,000 إلى 12,000 ريال عماني
- هامش الربح الإجمالي: من 30% إلى 50%
- فترة الوصول إلى نقطة التعادل: من 12 إلى 20 شهرًا

1.8 الرؤية والرسالة

الرؤية: أن نكون علامة رائدة في مجال إكسسوارات السيارات وتخصيصها في سلطنة عمان، معروفة بالجودة، والموثوقية، والابتكار.

الرسالة: تحسين مستوى السلامة، والراحة، والمظهر الجمالي للمركبات من خلال توفير إكسسوارات عالية الجودة وخدمات تركيب احترافية بأسعار عادلة.

2. تفاصيل المشروع - الأهداف، عرض القيمة، مزيج المنتجات، المعدات وهيكل الموظفين

2.1 أهداف المشروع

الأهداف قصيرة المدى (السنة الأولى): - إتمام تسجيل المشروع والحصول على الموافقات البلدية في سلطنة عمان
- إنشاء متجر واحد للبيع مع ورشة تركيب في منطقة ذات حركة مرور عالية للسيارات - التعاقد مع موردين معتمدين
للفئات الإكسسوارات الرئيسية - تحقيق استقرار في المبيعات الشهرية خلال أول 4 إلى 6 أشهر - بناء حضور قوي للعلامة التجارية عبر المنصات الرقمية والشراكات المحلية

الأهداف متوسطة المدى (السنين 2-3): - توسيع نطاق المنتجات ليشمل إكسسوارات مميزة وعلامات تجارية معروفة - تأمين عقود أساطيل وشركات (سيارات الأجرة، الخدمات اللوجستية، شركات التأجير) - تقديم خدمات تركيب متنقلة أو في موقع العميل لبعض المنتجات المختارة - تحسين هامش الربح من خلال الشراء بالجملة وتقديم منتجات بعلامة خاصة

الأهداف طويلة المدى (السنوات 4-5): - افتتاح فرع ثانٍ في مدينة رئيسية أخرى (مثل صحار أو صلالة) - إنشاء مستودع مركزي لتحسين إدارة المخزون - تطوير إجراءات تشغيل قياسية جاهزة لنظام الامتياز التجاري وهوية العلامة - دراسة التوسع الإقليمي داخل أسواق دول مجلس التعاون الخليجي

2.2 عرض القيمة

يقدم مشروع إكسسوارات السيارات حلاً متكاملاً يجمع بين جودة المنتجات والتركيب الاحترافي، مما يلغي عناء قيام العملاء بشراء الإكسسوارات من جهة والتركيب من جهة أخرى.

محركات القيمة الأساسية: - تنوع واسع في المنتجات (من الاقتصادية إلى الفاخرة) - فنيون مهرة مع تركيبات مدعومة بالضمان - تسعير شفاف مع جداول زمنية واضحة للخدمة - ضمان التوافق حسب طراز السيارة - دعم ما بعد البيع ونصائح الصيانة

2.3 مزيج المنتجات واستراتيجية التسعير

أولاً: الإكسسوارات الداخلية - أغطية المقاعد (قماش، جلد، تفصيل حسب الطلب) - دواسات أرضية (مطاطية، ثلاثية الأبعاد، فاخرة) - أغطية عجلة القيادة - إضاءة داخلية محيطية

نطاق الأسعار: من 5 إلى 250 ريال عماني

ثانياً: الإكسسوارات الخارجية - الدعامات الجانبية وحوامل السقف - الزخارف والزوائد الخارجية - واقيات الطين ومجموعات الحماية

نطاق الأسعار: من 10 إلى 400 ريال عماني

ثالثاً: الإلكترونيات والإكسسوارات الذكية - كاميرات القيادة - حساسات الركن وكاميرات الرجوع للخلف - تطوير أنظمة الترفيه والمعلومات

نطاق الأسعار: من 25 إلى 600 ريال عماني

رابعاً: منتجات الحماية والسلامة - تظليل النوافذ - أفلام حماية الطلاء (PPF) - أغطية السيارات وحماية أسفل المركبة

نطاق الأسعار: من 20 إلى 800 ريال عماني

2.4 المعدات والأدوات وتجهيز الورشة

مساحة الورشة والمتجر: - المساحة المطلوبة: من 60 إلى 120 مترًا مربعًا - الموقع المفضل: تجمعات خدمات السيارات أو الطرق الخدمية

الأدوات والمعدات الأساسية (تكاليف تقديرية): - رافعات أو منحدرات السيارات: 2,000 - 5,000 ريال عماني - ضاغط هواء: 300 - 600 ريال عماني - أدوات تشخيص كهربائية: 500 - 1,200 ريال عماني - أدوات يدوية وكهربائية: 800 - 1,500 ريال عماني - أدوات التظليل وحماية الطلاء: 500 - 1,000 ريال عماني - طاولات عمل ومساحات تخزين: 600 - 1,200 ريال عماني - نظام نقاط البيع والفوترة: 300 - 600 ريال عماني

2.5 هيكل الموظفين والموارد البشرية

الهيكل الأولي للفريق: - المالك / المدير العام: إدارة الموردين والتسعير، الالتزام المالي والتنظيمي، تطوير الأعمال
- **فني سيارات (عدد 2):** تركيب الإكسسوارات، الأعمال الكهربائية وتجهيز المقصورات - **موظف مبيعات وخدمة عملاء (عدد 1):** المبيعات داخل المتجر، إعداد العروض، متابعة العملاء وزيادة متوسط الفاتورة - **مساعد / عامل متجر (عدد 1):** إدارة المخزون ودعم أعمال الورشة

التكلفة الشهرية التقديرية للموظفين: - الفنيون (2): من 400 إلى 600 ريال عماني - موظف المبيعات: من 180 إلى 250 ريال عماني - المساعد: من 150 إلى 200 ريال عماني

إجمالي الرواتب الشهرية: من 730 إلى 1,050 ريال عماني

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

3.1 نقاط القوة

ثقافة قوية لامتلاك السيارات في سلطنة عمان
ارتفاع معدل امتلاك السيارات، خاصة سيارات الدفع الرباعي، يخلق طلبًا مستمرًا على الإكسسوارات والتحديثات.

نموذج المتجر الشامل
الجمع بين بيع المنتجات وخدمات التركيب الاحترافية يعزز ثقة العملاء ويرفع متوسط قيمة الفاتورة.

هوامش ربح إجمالية جيدة
العديد من الإكسسوارات، خصوصًا الإلكترونيات وخدمات التظليل والتخصيص، تحقق هامش ربح تتراوح بين 30% و50%.

إمكانية تكرار الشراء
يعود العملاء للترقيات، والاستبدال، والإكسسوارات الموسمية، ومع شراء سيارات جديدة.

قابلية التوسع
هيكل المشروع يسمح بسهولة تكراره في مواقع أخرى والتحول لاحقًا إلى نظام الامتياز التجاري.

3.2 نقاط الضعف

تجميد رأس المال في المخزون
توفير تشكيلة واسعة من الإكسسوارات يتطلب استثمارًا أوليًا كبيرًا وإدارة دقيقة للمخزون.

الاعتماد على العمالة الماهرة
جودة التركيب تعتمد بشكل كبير على مهارة وخبرة الفنيين.

الحساسية للموقع
اختيار موقع غير مناسب قد يقلل بشكل كبير من عدد الزبائن الداخلين.

تعقيد العمليات التشغيلية
إدارة عدد كبير من الموردين، والأصناف، وعمليات التركيب قد تشكل ضغطًا في المراحل الأولى.

3.3 الفرص

نمو توجه تخصيص السيارات

السائقون الشباب يزداد اهتمامهم بتخصيص سياراتهم من حيث الشكل والراحة.

عقود الأساطيل والشركات

شركات سيارات الأجرة، والخدمات اللوجستية، والتأجير تحتاج إلى إكسسوارات بالجملة وخدمات منتظمة.

إكسسوارات السيارات الكهربائية والهجينة

نمو سوق المركبات الكهربائية يخلق طلبًا جديدًا على إكسسوارات متوافقة.

التجارة الإلكترونية والحجوزات عبر الإنترنت

الكتالوجات الإلكترونية وحجز المواعيد يمكن أن توسع قاعدة العملاء خارج الزبائن المباشرين.

المنتجات ذات العلامة الخاصة

طرح إكسسوارات بعلامة تجارية خاصة يرفع هامش الربح ويعزز ولاء العملاء.

3.4 التهديدات

المنافسة الشديدة

وجود عدد كبير من محلات الإكسسوارات الصغيرة التي تنافس بشكل أساسي على السعر.

حساسية الأسعار لدى العملاء

العملاء غالبًا يقارنون الأسعار بين المحلات المختلفة.

التقادم التقني

التغير السريع في تقنيات السيارات قد يجعل بعض الإكسسوارات قديمة خلال فترة قصيرة.

المخاطر التنظيمية والالتزام

قوانين التظليل، والإضاءة، ومعايير السلامة يجب الالتزام بها بدقة.

مخاطر سلاسل التوريد

تأخر الاستيراد أو مشاكل الموردين قد تؤثر على توفر المخزون.

3.5 الدلالات الاستراتيجية

- التركيز على الجودة والتركيب الاحترافي بدل المنافسة السعرية المنخفضة.
- معالجة نقاط الضعف من خلال إجراءات تشغيل قياسية، وتدريب مستمر، وضبط المخزون.
- مواجهة التهديدات عبر الالتزام التنظيمي، والتميز في الخدمة، وتنويع الموردين.

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

جميع الأرقام بالريال العماني، وتعتمد على افتراضات محافظة لسوق سلطنة عمان.

4.1 تكاليف التأسيس لمرة واحدة (الاستثمار الأولي)

أولاً: تسجيل المشروع والتراخيص

البند	التكلفة التقديرية (ريال عماني)	ملاحظات
حجز الاسم التجاري	10 - 20	وزارة التجارة والصناعة وترويج الاستثمار
السجل التجاري	30 - 150	حسب النشاط
عضوية غرفة التجارة	100 - 200	لمدة 1-2 سنة
رسوم خدمات سند	50 - 100	متغيرة
الترخيص البلدي (محل + ورشة)	100 - 250	حسب نوع النشاط
إجمالي التسجيل	290 - 720	باستثناء التأشيرات

ثانياً: تجهيز المحل والمعدات

البند	التكلفة التقديرية (ريال عماني)
إيجار المحل (مقدم + تأمين)	3,000 - 6,000
التجهيز الداخلي والهوية	3,000 - 8,000
رافعات / منحدرات السيارات	2,000 - 5,000
الأدوات والمعدات	3,000 - 6,000
أنظمة نقاط البيع وتقنية المعلومات	300 - 600
كاميرات المراقبة والأمن	300 - 600
المجموع الفرعي - التجهيز	11,600 - 26,200

ثالثاً: المخزون الأولي وما قبل الافتتاح

البند	التكلفة التقديرية (ريال عماني)
مخزون الإكسسوارات الأولي	8,000 - 20,000
مواد التغليف والمستهلكات	300 - 600
بطاقات الصحة والزي الموحد	200 - 400
تسويق ما قبل الافتتاح	300 - 700
احتياطي طوارئ	1,000 - 2,000
المجموع الفرعي - ما قبل الافتتاح	10,100 - 23,700

إجمالي تكلفة التأسيس التقديرية: - الحد الأدنى: حوالي **25,000** ريال عماني - الحد الأعلى: حوالي **60,000** ريال عماني

4.2 المصروفات التشغيلية الشهرية (OPEX)

فئة المصروف	التكلفة الشهرية (ريال عماني)
إيجار المحل	1,500 - 800
رواتب الموظفين	1,050 - 730
إعادة تزويد المخزون (تكلفة البضاعة المباعة)	3,500 - 1,500
الخدمات والإنترنت	200 - 120
التسويق والعروض	300 - 150
الصيانة والمصروفات المتفرقة	300 - 150
إجمالي المصروفات الشهرية	6,850 - 3,450

4.3 افتراضات الإيرادات

- متوسط عدد العملاء يوميًا: من 8 إلى 20 مركبة
- متوسط قيمة الفاتورة:
- إكسسوارات فقط: من 25 إلى 60 ريال عماني
- إكسسوارات مع تركيب: من 60 إلى 150 ريال عماني
- أيام التشغيل: 26 يومًا في الشهر

4.4 توقعات الإيرادات الشهرية

السيناريو	الإيرادات الشهرية (ريال عماني)
المتحفز	5,500 - 4,000
المتوقع	9,500 - 7,000
المتفائل	15,000 - 12,000

4.5 صافي الربح الشهري التقديري

السيناريو	الإيرادات	المصروفات	صافي الربح
المتحفز	5,000	4,500	500
المتوقع	8,500	5,200	3,300
المتفائل	13,500	6,800	6,700

4.6 تحليل نقطة التعادل

- متوسط صافي الربح المتوقع: من 3,000 إلى 3,500 ريال عماني شهريًا
- تكلفة التأسيس: من 25,000 إلى 60,000 ريال عماني
- فترة الوصول إلى نقطة التعادل المتوقعة: من 10 إلى 18 شهرًا

4.7 التوقعات المالية لخمس سنوات (ملخص)

السنة	الإيرادات (ريال عماني)	صافي الربح (ريال عماني)
السنة 1	100,000 – 85,000	30,000 – 20,000
السنة 2	150,000 – 120,000	45,000 – 30,000
السنة 3	220,000 – 180,000	65,000 – 45,000
السنة 4	300,000 – 250,000	90,000 – 65,000
السنة 5	+350,000	+100,000

تفترض السنوات من 3 إلى 5 التوسع، وعقود الأساطيل، وخدمات ذات هوامش ربح أعلى.

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

5.1 نظرة عامة على السوق (سياق سوق السيارات في سلطنة عمان)

تُعد سلطنة عمان من الدول ذات معدلات امتلاك السيارات المرتفعة في منطقة الخليج، مع تفضيل واضح لسيارات الدفع الرباعي، والبيك أب، والسيارات السيدان. ولا يُنظر إلى امتلاك السيارة على أنه وسيلة تنقل فقط، بل أسلوب حياة، مما يخلق طلبًا مستمرًا على إكسسوارات الراحة، والسلامة، والمظهر، والتقنيات الحديثة.

السمات الرئيسية للسوق: - فترات استخدام طويلة للمركبات (يميل العملاء إلى ترقية سياراتهم بدل استبدالها بشكل متكرر) - ثقافة قوية لخدمات ما بعد البيع - طلب مرتفع على إكسسوارات الحماية من الحرارة، والغبار، والاستخدامات البرية - اهتمام متزايد بالتقنيات وأنظمة السيارات الذكية

5.2 الخصائص السكانية للعملاء

أولاً: مالكو المركبات الأفراد

السائقون الشباب (18-30 سنة): - مالكو سيارات للمرة الأولى أو سيارات مستعملة - اهتمام كبير بالتعديل الشكلي، والإضاءة، وأنظمة الترفيه - تأثر واضح بوسائل التواصل الاجتماعي

الموظفون والعاملون (31-45 سنة): - الشريحة الأساسية للإيرادات - يركزون على الراحة، والسلامة، والعملية - مستعدون للدفع مقابل التركيب الاحترافي والضمان

العائلات والسائقون الأكبر سنًا (46 سنة فأكثر): - يفضلون الاعتمادية، والحماية، والسلامة - يميلون إلى التعامل مع محلات موثوقة وبناء علاقة طويلة الأمد

ثانيًا: العملاء التجاريون والأساطيل - شركات سيارات الأجرة وتطبيقات النقل - شركات الخدمات اللوجستية والتوصيل - شركات تأجير السيارات - الأساطيل الحكومية والخاصة

يركز هؤلاء العملاء على الأسعار بالجملة، والمتانة، وثبات مستوى الخدمة.

5.3 مستويات الدخل وسلوك الإنفاق

الشريحة	الدخل الشهري (ريال عماني)	متوسط الإنفاق
محدودة الدخل	أقل من 500	20 - 60
متوسطة	500 - 1,000	60 - 200
متوسطة عليا	أكثر من 1,000	200 - 800

5.4 سلوك الشراء ومحفزات القرار

محفزات الشراء الرئيسية: - شراء سيارة جديدة - الاحتياجات الموسمية (حرارة الصيف، السفر في الشتاء) - اهتراء أجزاء السيارة مع الاستخدام - التعديلات الجمالية - الالتزام بالأنظمة (التظليل، متطلبات السلامة)

عوامل اتخاذ القرار: - الثقة في الفني أو الجهة المنفذة - وجود ضمان على المنتج والتركيب - وضوح الأسعار - سرعة توفر الخدمة وإنجازها

5.5 احتياجات العملاء ونقاط الألم

احتياجات العملاء: - ضمان توافق الإكسسوارات مع طراز السيارة - تركيب احترافي دون إحداث أضرار - تسعير واضح ونصائح صادقة - سرعة الإنجاز

نقاط الألم التي يعالجها هذا المشروع: - تركيب سيئ من محلات غير متخصصة - إكسسوارات مقلدة أو منخفضة الجودة - غياب خدمات ما بعد البيع - المبالغة في الأسعار دون شفافية

5.6 تقسيم العملاء

الشريحة 1: عملاء التجزئة المباشرون - حجم مرتفع وعدد عمليات شراء متكرر - إكسسوارات مع تركيب أساسي

الشريحة 2: عشاق السيارات - عدد أقل ولكن بقيمة فاتورة مرتفعة - إكسسوارات فاخرة وتخصيص متقدم

الشريحة 3: عملاء الأساطيل والشركات - عقود طويلة الأمد وإيرادات متكررة - توريد بالجملة وتركيب موحد

5.7 شخصيات العملاء (نماذج توضيحية)

الشخصية 1 - خالد (مالك سيارة دفع رباعي، 34 سنة): - يمتلك تويوتا برادو - يهتم بالراحة والاستخدامات البرية - يزور المحل من 2 إلى 3 مرات سنويًا

الشخصية 2 - سارة (مالكة سيارة سيدان، 27 سنة): - مالكة سيارة للمرة الأولى - مهتمة بتجهيزات المقصورة الداخلية والتقنيات - متأثرة بإنستغرام والتقييمات

الشخصية 3 - مدير أسطول (عميل شركات): - يدير أكثر من 20 مركبة - يركز على السعر، والمتانة، والالتزام بالجدول الزمنية

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

6.1 تموضع العلامة التجارية والهوية

بيان التموضع: مركز موثوق واحترافي لإكسسوارات السيارات وخدمات التركيب، يقدم منتجات عالية الجودة، وتركيبًا متخصصًا، وتسعيرًا شفافًا لمالكي المركبات في سلطنة عمان.

سمات العلامة التجارية: - احترافية وموثوقة - تركيز على الجودة (وليس الأرخص) - سرعة في إنجاز الخدمة - أعمال مدعومة بالضمان

عناصر الهوية: - اسم علامة تجارية واضح بطابع سيارات - لوحات خارجية قوية وظهور واضح للورشة - زي موحد للموظفين وفواتير بعلامة تجارية - قوائم أسعار وخدمات واضحة

6.2 تركيز السوق المستهدف

الشريحة	الهدف	الرسالة الأساسية
عملاء التجزئة المباشرون	إيراد يومي ثابت	قطع أصلية، تركيب احترافي
عشاق السيارات	هوامش ربح مرتفعة	تخصيص وإكسسوارات فاخرة
الأساطيل والشركات	دخل متكرر	أسعار جملة وخدمة موثوقة

6.3 استراتيجية التسعير

نموذج التسعير: قائم على القيمة مع تجميع الخدمات - هامش ربح الإكسسوارات فقط: 25% - 40% - أجور التركيب: من 5 إلى 50 ريال عماني حسب التعقيد - خصومات عند الجمع بين المنتج والتركيب - تسعير تعاقدى خاص للأساطيل

مبادئ التسعير: - عروض أسعار واضحة ومبسقة - خيارات متعددة للمنتجات (جيد / أفضل / ممتاز) - عدم وجود رسوم تركيب مخفية

6.4 قنوات التسويق

أولاً: القنوات الرقمية (أساسية) - خرائط جوجل وتحسين الظهور المحلي: - ملف تجاري مُحسّن - تحديث الصور والتقييمات - سهولة الوصول عبر البحث بالموقع

• إنستغرام وتيك توك:

• مقاطع قبل/بعد التركيب

• فيديوهات قصيرة تُظهر التحديثات

• آراء وتجارب العملاء

• واتساب للأعمال:

- مشاركة الكتالوج
- حجز المواعيد
- استقبال استفسارات الأساطيل

ثانيًا: التسويق المحلي وغير الرقمي - لوحات ولافتات على الطرق القريبة - شركات مع مغاسل السيارات والمعارض - منشورات في المناطق القريبة من خدمات السيارات - المشاركة في تجمعات ومعارض السيارات

6.5 استراتيجية العروض الترويجية

مرحلة الإطلاق (أول 3 أشهر): - تركيب مجاني على منتجات مختارة - خصومات الافتتاح - دعوات لمؤثري السيارات وأندية السيارات

العروض المستمرة: - عروض موسمية (تظليل الصيف، تجهيزات الشتاء) - خصومات ولاء للعملاء المتكررين - مكافآت الإحالة

6.6 الشراكات واستراتيجية الأعمال بين الشركات (B2B)

- معارض السيارات المستعملة
- شركات تأجير السيارات
- أساطيل سيارات الأجرة وتطبيقات النقل
- شركات التأمين ومراكز الصيانة

توفر هذه الشراكات حجم مبيعات ثابت وتدفقًا نقديًا متوقعًا.

6.7 خارطة طريق المبيعات والنمو (5 سنوات)

السنة	التركيز	النتيجة
السنة 1	بناء العلامة والتشغيل	ربحية مستقرة
السنة 2	عقود الأساطيل	إيرادات متكررة
السنة 3	افتتاح فرع ثانٍ	توسع السوق
السنة 4	مستودع / علامة خاصة	نمو الهوامش
السنة 5	الجاهزية للامتياز	توسع العلامة

6.8 توزيع ميزانية التسويق

- الإعلانات الرقمية والمحتوى: 150 - 250 ريال عماني شهريًا
- التعاون مع المؤثرين: 50 - 100 ريال عماني شهريًا
- العروض والتسويق المحلي: 50 - 100 ريال عماني شهريًا

7. الخلاصة وخطة التنفيذ

7.1 الجدول الزمني للتنفيذ

المرحلة	المدة
تسجيل المشروع والتراخيص	2 - 3 أسابيع
تجهيز المحل والمعدات	4 - 6 أسابيع
التعاقد مع الموردين وتجهيز المخزون	2 - 3 أسابيع
الإطلاق التجريبي	أسبوعان
التشغيل الكامل	الشهر الثالث

7.2 التقييم النهائي

يقدم مشروع تجارة إكسسوارات السيارات في سلطنة عمان فرصة استثمارية ذات هوامش ربح جيدة، وقابلية عالية للتوسع، واستدامة طويلة الأمد، مدعومة بثقافة قوية لامتلاك المركبات، وطلب مستمر على سوق ما بعد البيع، واهتمام متزايد بتخصيص السيارات. ومع الالتزام بإدارة دقيقة للمخزون، وتوظيف فنيين مهرة، وبناء علامة تجارية احترافية، يمكن للمشروع الوصول إلى نقطة التعادل خلال فترة تتراوح بين 12 و18 شهرًا، والتوسع لاحقًا إلى عدة فروع أو نموذج امتياز تجاري.