

كيفية بدء تأجير الأثاث في سلطنة عمان

1. الملخص التنفيذي

1.1 نظرة عامة على المشروع

يُعد مركز تأجير الأثاث في سلطنة عمان مشروعًا خدميًّا يقدم حلول تأجير أثاث قصيرة وطويلة الأجل للأفراد والمؤسسات. يستهدف المشروع الوافدين، ومكاتب الشركات، والعاملين في المشاريع المؤقتة، والطلاب، ومنظمي الفعاليات، والعائلات التي تفضل المرونة على التملك.

يعالج هذا المفهوم حاجة متزايدة في السوق العماني إلى حلول تأثير مرنة، موفّرة، وخالية من التعقيد، لا سيما بين المستأجرين، والشركات، ومقاولي المشاريع الذين لا يرغبون في استثمار مبالغ كبيرة في شراء الأثاث.

1.2 أهداف المشروع

- إنشاء مركز مركزي لتأجير الأثاث في سلطنة عمان
- بناء مخزون متنوع من أثاث المنازل، والمكاتب، والفعاليات
- تحقيق نقطة التعادل التشغيلي خلال 18-24 شهراً
- الحصول على عقود طويلة الأجل مع شركات وجهات حكومية
- التوسيع مستقبلاً في خدمات الدجز الإلكتروني والخدمات اللوجستية المتكاملة

1.3 الهيكل القانوني والتنظيمي

سيتم تسجيل المشروع في سلطنة عمان كأحد الخيارات التاليين: - مؤسسة فردية (SPC): مناسبة لإدارة مالك واحد - شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC): مثالية للشراكات وقابلية التوسيع

سيتم التسجيل عبر مركز سند باعتباره الخيار الأكثر كفاءة من حيث التكلفة: - SPC: من 100 إلى 300 ريال عماني - LLC: من 300 إلى 500 ريال عماني

(لا تشمل التكاليف التأشيرات، أو إيجار المكاتب، أو الاستشارات المتقدمة)

1.4 المنتجات والخدمات

- تأجير أثاث سكني (أيسّرة، كنب، طاولات طعام)
- تأجير أثاث مكتبي (مكاتب، كراسٍ، محطات عمل)
- تأجير أثاث للفعاليات (طاولات، كراسٍ، فواصل)
- إضافات الأجهزة الكهربائية (اختياري)
- خدمات التوصيل، التركيب، والصيانة

1.5 السوق المستهدف

- الوافدون والمعقليون لفترات قصيرة
- مكاتب الشركات ومقاولو المشاريع
- الطلاب والسكنات المشتركة

- شركات تنظيم الفعاليات
- الجهات الحكومية وشبيه الحكومية

1.6 الميزة التنافسية

- تكلفة مبدئية أقل مقارنة بشراء الأثاث
- خطط تأجير مرنة (شهريّة، ربع سنويّة، سنويّة)
- خدمة متكاملة من البداية للنهاية (توصيل، تركيب، استرجاع)
- نموذج عمل قابل للتوسيع قائم على المخزون
- إيرادات متكررة من العقود طويلة الأجل

1.7 الملخص المالي (تقديرٍ)

- تكلفة التأسيس المتوقعة: من 25,000 إلى 50,000 ريال عماني
- متوسط الإيرادات الشهرية المتوقعة: من 4,000 إلى 9,000 ريال عماني
- فترة الوصول إلى نقطة التعادل: 18 - 24 شهراً
- الرؤية لخمس سنوات: التوسيع إلى فروع متعددة أو التركيز على قطاع الشركات

1.8 الرؤية والرسالة

الرؤية: أن تكون المزود الأكثر موثوقية ومرنة لحلول تأجير الأثاث في سلطنة عمان.

الرسالة: تقديم خدمات تأجير أثاث عالية الجودة، وبأسعار مناسبة، وبأسلوب خالٍ من التعقيد للمنازل، والمكاتب، والفعاليات في مختلف أنحاء السلطنة.

2. تفاصيل المشروع - الأهداف، القيمة المقترحة، المخزون، العمليات والموارد البشرية

2.1 أهداف المشروع

الأهداف قصيرة المدى (السنة الأولى): - استكمال تسجيل المشروع عبر مركز سند (مؤسسة فردية أو شركة ذات مسؤولية محدودة) - تأمين مستودع ومساحة عرض (إن وجدت) في منطقة صناعية أو متعددة الاستخدامات بتكلفة مناسبة - شراء المخزون الأولي من أثاث المنازل، والمكاتب، والفعاليات - إطلاق العمليات مع جاهزية التوصيل والتركيب والاسترجاع - توقيع أول 5-10 عقود تأجير طويلة الأجل أو مع شركات

الأهداف متوسطة المدى (السنوات 2-3): - توسيع عمق المخزون بناءً على بيانات الاستخدام الفعلية - إطلاق كتالوج إلكتروني ونظام حجز وإدارة عقود - توحيد إجراءات الصيانة وإعادة التأهيل - بناء إيرادات متكررة عبر اتفاقيات سنوية مع الشركات

الأهداف طويلة المدى (السنوات 4-5): - افتتاح فرع ثانٍ أو مستودع تابع - تطوير مسار أعمال مخصص لقطاع الشركات فقط (مشاريع، جهات حكومية) - تقديم باقات اشتراك شهرية للأثاث - استكشاف فرص الامتياز التجاري أو التوسيع الإقليمي

2.2 القيمة المقترحة

يقدم مركز تأجير الأثاث حلول تأثير مرنة، موفقة، وخالية من مخاطر التملك.

محركات القيمة الأساسية: - عدم الحاجة إلى تكلفة شراء كبيرة مقدماً - مدد تأجير مرنة (شهرية، ربع سنوية، سنوية) - خدمة متكاملة من البداية للنهاية (توصيل، تركيب، صيانة، استرجاع) - استبدال وترقية سريعة عند الحاجة - أثاث بمعايير احترافية موحدة

2.3 استراتيجية المخزون (ماذا نؤجر)

أولاً: الأثاث السكني - أسرة (فرد، مزدوج، كينغ) - مراتب - كنب (2-3 مقاعد) - طاولات وكراسي طعام - خزائن ملابس وطاولات جانبية

ثانياً: أثاث المكاتب - مكاتب عمل ومحطات عمل - كراسي مريحة (إrgonomie) - طاولات اجتماعات - خزائن ملفات - أثاث استقبال

ثالثاً: أثاث الفعاليات - كراسي الولائم - طاولات قابلة للطي - أطقم جلوس وصالات - فواصل وخلفيات

مبدأ إدارة المخزون: عناصر متينة، معيارية، سهلة الصيانة، وقابلة لإعادة الاستخدام بمعدلات عالية.

2.4 التوريد والشراء

- موردون ومصنّعون محليون لتنقلي تكاليف النقل
- خصومات شراء بالجملة
- مزيج من الأثاث الجديد والمجدّد
- توحيد الأصناف (SKUs) لتسهيل الصيانة والإدارة

2.5 نموذج العمليات

متطلبات المرافق: - مستودع بمساحة 200-400 متر مربع (قابل للتتوسيع) - مساحة عرض صغيرة أو منطقة عرض اختياري) - أرفف تخزين وأرضيات محمية

تدفق العمليات اللوجستية: - استفسار العميل وإصدار عرض السعر - توقيع العقد واستلام الدفعية - التوصيل والتركيب - صيانة دورية - الاسترجاع أو التجديد

2.6 هيكل الموظفين والموارد البشرية

الفريق المبدئي: - المالك / مدير العمليات - استقطاب العملاء وإدارة العقود - الإشراف على الموردين والمخزون - مشرف المستودع - تتبع المخزون - تنسيق عمليات الإرسال - فنيون / عقال نقل (عدد 2) - التوصيل والتركيب - الإصلاحات البسيطة - دعم إداري / مبيعات (اختياري) - الفوترة والمتابعة مع العملاء

التكلفة الشهرية التقديرية للرواتب: - مشرف المستودع: 200 - 280 ريال عماني - الفنيون (2): 300 - 400 ريال عماني - الدعم الإداري: 150 - 200 ريال عماني - **إجمالي الرواتب التقديري:** 650 - 900 ريال عماني شهرياً

3. تحليل SWOT - نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات

3.1 نقاط القوة

نموذج إيرادات متكررة
توفر عقود التأجير الشهرية وطويلة الأجل تدفقات نقدية متوقعة مقارنة بالمبيعات لمرة واحدة.

إعادة استخدام عالية للأصول

يمكن تأجير الأثاث عدة مرات على مدار سنوات، مما يحسن العائد على الاستثمار.

طلب قوي من قطاع الشركات (B2B)

تفضل مكاتب الشركات، ومقاولو المشاريع، ومنظمو الفعاليات حلول التأجير لما توفره من مرونة.

قدرة خدمة متكاملة

تشمل التوصيل، والتركيب، والصيانة، والاسترجاع، مما يعزز ولاء العملاء.

انخفاض تكلفة استقطاب العملاء للعقود

يؤدي الاعتماد على عملاء طويلين الأجل إلى تقليل الإنفاق التسويقي لكل طلب.

3.2 نقاط الضعف

استثمار مبدئي كثيف بالأصول

يتم ربط جزء كبير من رأس المال في المخزون خلال المراحل الأولى.

تكاليف التخزين والصيانة

إيجار المستودعات، والمناولة، وإعادة التأهيل تضييف مصاريف ثابتة.

مخاطر التلف والاستهلاك

تدهور حالة الأثاث بمرور الوقت يتطلب موازنات للإصلاح أو الاستبدال.

تعقيد العمليات التشغيلية

تتطلب إدارة اللوجستيات، والدولة، وتتبع المخزون انتباًعاً عالياً.

3.3 الفرص

نمو شريحة الوافدين والوظائف القائمة على المشاريع

يفضل المقيمون لفترات قصيرة ومتوسطة تأجير الأثاث بدلاً من شرائه.

اتجاه الشركات لتقليل النفقات الرأسمالية

تلجأ الشركات إلى التأجير كبديل فعال لشراء أثاث المكاتب.

نمو قطاع الفعاليات والمعارض

يزداد الطلب على تأجير الأثاث قصير الأجل للفعاليات.

باقات الاشتراك والحزم المجمعة

ترفع الباقات الشهرية للمنازل أو المكاتب متوسط قيمة العقد.

الجز الرقمي وإدارة الأصول

تحسن الكتالوجات الإلكترونية وأتمتة العقود قابلية التوسيع.

3.4 التهديدات

المنافسة القائمة على السعر

قد يقدم مشغلون صغار أسعاراً أقل على حساب جودة الخدمة.

الدورات الاقتصادية

قد يؤدي تباطؤ المشاريع إلى انخفاض مؤقت في الطلب.

مخاطر السرقة أو فقدان الأصول

تتطلب أنظمة تتبع صارمة، وودائع، وعقود واضحة.

تغيرات تنظيمية أو متطلبات المناطق

قد تتغير لواح المستودعات والنقل بمرور الوقت.

3.5 الدلالات الاستراتيجية لتحليل SWOT

- التركيز على العقود طويلة الأجل لمعادلة الطبيعة كثيفة الأصول للمشروع
- توحيد نماذج الأثاث لتسهيل الصيانة وتقليل التكاليف
- استخدام ودائع تأمين واتفاقيات تأجير واضحة
- الاستثمار المبكر في أنظمة تتبع وإدارة المخزون

4. التوقعات المالية - تكاليف التأسيس، المصاريف التشغيلية وتوقعات خمس سنوات

جميع الأرقام تقدرية ومحفظة، ومذكورة بالريال العماني. تعتمد الافتراضات على ظروف السوق في سلطنة عمان وإمكانية التوسيع التشغيلي.

4.1 تكاليف التأسيس لمرة واحدة (الاستثمار الأولي)

- أولاً: تسجيل النشاط والتراخيص** - حجز الاسم التجاري: 10 - 20 ريال عماني (وزارة التجارة والصناعة وترويج الاستثمار) - السجل التجاري: 30 - 150 ريال عماني (رسوم مخفضة) - عضوية غرفة التجارة: 100 - 200 ريال عماني (لمدة 1-2 سنة) - رسوم خدمات سند: 50 - 100 ريال عماني (تحتفل حسب المركز) - الرخصة البلدية: 50 - 150 ريال عماني (حسب النشاط) - **إجمالي التسجيل:** 100 - 500 ريال عماني (مؤسسة فردية أو شركة ذات مسؤولية محدودة)

ثانياً: تجهيز المرافق واللوجستيات - وديعة المستودع وتجهيزه: 2,000 - 4,000 ريال عماني - أنظمة الرفوف والتخزين: 1,000 - 2,000 ريال عماني - مركبة توصيل (بيك أب/فان مستعمل): 5,000 - 8,000 ريال عماني - أدوات التركيب والمعدات: 500 - 1,000 ريال عماني - معدات مكتبية وبرمجيات: 300 - 600 ريال عماني - **المجموع الفرعي (المرافق واللوجستيات):** 15,600 - 8,800 ريال عماني

ثالثاً: مخزون الأثاث (المراحل الأولى) - أثاث سكني: 6,000 - 12,000 ريال عماني - أثاث مكتبي: 5,000 - 10,000 ريال عماني - أثاث الفعاليات: 3,000 - 6,000 ريال عماني - **إجمالي الاستثمار في المخزون:** 28,000 - 14,000 ريال عماني

إجمالي تكلفة التأسيس التقديرية: - الحد الأدنى: نحو 25,000 ريال عماني - الحد الأعلى: نحو 50,000 ريال عماني

4.2 المصاريف التشغيلية الشهرية

- إيجار المستودع: 400 - 700 ريال عماني
- رواتب الموظفين: 650 - 900 ريال عماني
- وقود المركبات والصيانة: 120 - 250 ريال عماني
- صيانة وإصلاح الأثاث: 100 - 200 ريال عماني
- الخدمات والإنترن特: 60 - 120 ريال عماني
- التسويق والمبيعات: 100 - 200 ريال عماني
- مصاريف متنوعة: 100 - 200 ريال عماني
- إجمالي المصاريف التشغيلية الشهرية:** 1,530 - 2,770 ريال عماني

4.3 افتراضات الإيرادات

- متوسط قيمة عقد التأجير:
- السكنى: 120 - 200 ريال عماني / شهرياً
- المكاتب (للمحطة الواحدة): 35 - 60 ريال عماني / شهرياً
- الفعاليات: 300 - 1,500 ريال عماني لكل فعالية
- متوسط معدل الاستخدام (السنة الأولى): %65 - %55
- زيادة تدريجية إلى 75% - 80% بحلول السنة الثالثة

4.4 توقعات الإيرادات الشهرية (السنة الأولى)

- إيجارات السكنية: 3,500 - 2,000 ريال عماني
- إيجارات المكاتب: 1,500 - 3,000 ريال عماني
- إيجارات الفعاليات: 500 - 1,500 ريال عماني
- إجمالي الإيرادات الشهرية:** 4,000 - 8,000 ريال عماني

4.5 صافي الربح الشهري التقديري (السنة الأولى)

- سيناريو حافظ: إيرادات 4,000 / مصاريف 2,700 / صافي ربح 1,300 ريال عماني
- سيناريو متوقع: إيرادات 6,000 / مصاريف 2,300 / صافي ربح 3,700 ريال عماني
- سيناريو متفائل: إيرادات 8,000 / مصاريف 2,000 / صافي ربح 6,000 ريال عماني

4.6 تحليل نقطة التعادل

- متوسط صافي الربح الشهري المتوقع: 3,000 - 3,700 ريال عماني
- استثمار التأسيس: 25,000 - 50,000 ريال عماني
- الفترة التقديرية للوصول إلى نقطة التعادل:** 18 - 24 شهراً

4.7 التوقعات المالية لخمس سنوات (ملخص)

- السنة الأولى: إيرادات 55,000 - 55,000 / صافي ربح 18,000 - 30,000 ريال عماني
- السنة الثانية: إيرادات 80,000 - 80,000 / صافي ربح 28,000 - 40,000 ريال عماني
- السنة الثالثة: إيرادات 120,000 - 120,000 / صافي ربح 45,000 - 65,000 ريال عماني
- السنة الرابعة: إيرادات 170,000 - 170,000 / صافي ربح 70,000 - 95,000 ريال عماني
- السنة الخامسة: إيرادات 210,000 + / صافي ربح 110,000 - 150,000 ريال عماني

تفترض السنوات 3-5 زيادة معدلات الاستخدام، وتوسيع المخزون، وتوقيع عقود شركات (B2B).

5. تحليل العملاء - الخصائص السكانية، الشرائح وسلوك الشراء

5.1 نظرة عامة على السوق (سياق سلطنة عمان)

يرتكز الطلب على تأجير الأثاث في سلطنة عمان على حركة الوافدين، والعمل القائم على المشاريع، وترشيد تكاليف الشركات، واحتياجات الفعاليات. وتُعد مسقط والمناطق الصناعية والتعليمية القرية محركات رئيسية لطلب مستقر على حلول التأجير قصيرة وطويلة الأجل.

محركات الطلب الرئيسية: - عقود سكنية قصيرة إلى متوسطة الأجل - تجهيز مكاتب الشركات للمشاريع - مرافق مؤقتة للجهات الحكومية وشبه الحكومية - الفعاليات والمعارض والمؤتمرات

5.2 شرائح العملاء

الشريحة 1: الوافدون والمقيمون لفترات قصيرة - مدة الإقامة المعتادة: 6-24 شهراً - يفضلون باقات تأثيث منزليه متكاملة - حسّاسون للسعر لكن يقدّرون سهولة الخدمة - الاحتياجات: سرعة التنفيذ، المرونة، عدم تحمل مخاطر التملك

الشريحة 2: مكاتب الشركات ومقاولو المشاريع - مدة العقود: 6-36 شهراً - طلبات جماعية لمحطات عمل وأثاث مكتبي - أعمال قائمة على العقود وتكرار التعامل - الاحتياجات: الاعتمادية، التوحيد القياسي، الاستبدال السريع

الشريحة 3: الطلاب والسكنات المشتركة - حساسية عالية للسعر - مجموعات أثاث صغيرة - معدل تبادل مرتفع - الاحتياجات: تكلفة منخفضة، خطط قصيرة الأجل، عقود بسيطة

الشريحة 4: عملاء الفعاليات والمعارض - مدد قصيرة (1-7 أيام) - طلبات بكميات كبيرة - ذروة موسمية - الاحتياجات: الالتزام بالمواعيد، تركيب احترافي، ظهر جمالي

5.3 الخصائص الديموغرافية

- الفئة العمرية: 22 - 55 سنة
- الدخل الشهري: 350 - 2,000 + ريال عماني
- الموقع: مسقط، صحار، المناطق الصناعية
- متخذ القرار: فردي / الموارد البشرية / الإدارة

5.4 سلوك الشراء وعوامل اتخاذ القرار

محركات الشراء الأساسية: - تجنب تكلفة الشراء المبدئية المرتفعة - المرونة في الترقية أو التخفيض - توفير الوقت (لا بحث ولا تركيب) - تكلفة شهرية متوقعة وواضحة

الجدول الزمني لاتخاذ القرار: - السكني: 2-7 أيام - الشركات: 1-4 أسابيع - الفعاليات: 3-10 أيام

5.5 حساسية السعر وسلوك العقود

- العملاء السكّنيون يتفاعلون إيجاباً مع خصومات الباقات
- عملاء الشركات يقدّمون الاعتمادية على أقل سعر
- عملاء الفعاليات يقبلون تسعيراً أعلى مقابل السرعة وجودة التركيب

5.6 شخصيات العملاء (أمثلة توضيحية)

الشخصية 1 - راجيس (مهندس وافد، 34 سنة): - مهنة عمل لمدة 18 شهراً - يستأجر أثاث شقة كاملة - يقدّر الخدمة السلسة دون تعقيد

الشخصية 2 - عائشة (مديرة موارد بشرية، 41 سنة): - تجهيز مكتب مؤقت لـ 25 موظفاً - ترکز على الاتساق والدعم المستمر

الشخصية 3 - مدير فعاليات (وكالة): - عدة عمليات تأجير قصيرة سنوياً - يحتاج شريكاً لوجستياً موثقاً

5.7 الانعكاسات التشغيلية والتسعيرية

- تركيز جهود المبيعات على الشركات والعملاء السكينيين بعقود طويلة
- الحفاظ على باقات موحدة لتسريع اتخاذ القرار
- اعتماد شروط تعاقد مرنة لتقليل فقدان العملاء

6. خطة تسويق مختصرة - الاستهداف، القنوات، التسويق واستراتيجية النمو

6.1 تموضع العلامة وبناء الثقة

بيان تموضع العلامة: شريك موثوق، مرن، ذو تكلفة مناسبة لتأجير الأثاث للمنازل، والمكاتب، والفعاليات في سلطنة عمان.

عوامل بناء الثقة (حاسمة لأعمال التأجير): - عقود تأجير واضحة وتسعير شفاف - سياسة دائمة تأمين محددة - فرق توصيل وتركيب احترافية - أثاث مُصان جيداً وموحد المواصفات - دعم عملاء سريع واستبدال عند الحاجة

6.2 استراتيجية الاستهداف (من نرکز عليه)

- الشركات والمشاريع: أولوية عالية - عقود طويلة الأجل
- السكن للوافدين: أولوية عالية - باقات متكاملة
- الفعاليات والمعارض: أولوية متوسطة - هواوش مرتفعة قصيرة الأجل
- الطلاب: انتقائي - مبيعات قائمة على الحجم

6.3 استراتيجية التسويق والباقات

باقات سكنية (تقديرية): - شقة استوديو: 120 - 150 ريال عماني / شهرياً - شقة غرفة نوم واحدة: 160 - 220 ريال عماني / شهرياً - شقة غرفتي نوم: 220 - 300 ريال عماني / شهرياً

باقات المكاتب: - محطة عمل (مكتب + كرسبي): 35 - 60 ريال عماني / شهرياً - باقة غرفة اجتماعات: 150 - 300 ريال عماني / شهرياً

تسعير الفعاليات: - أسعار يومية أو أسبوعية مع رسوم تركيب مميزة

منطق الخصومات: - العقود طويلة الأجل (6-12 شهراً): خصم 10% - 20% - الطلبات الكبيرة: تسعير تفاوضي

6.4 قنوات التسويق

أولاً: القنوات الرقمية (الأساسية) - الموقع الإلكتروني والكتالوج الإلكتروني - عرض الأناث مع أسعار التأجير - نماذج الاستفسار وطلبات التسعير - خرائط جوجل وتحسين الظهور المحلي - تعزيز الظهور الجغرافي - بناء الثقة عبر التقييمات - واتساب للأعمال - عروض أسعار سريعة - التواصل وإدارة العقود - لينكدين (للأعمال بين الشركات) - التواصل مع الشركات - الإعلان عن المشاريع

ثانياً: القنوات غير الرقمية والمبيعات المباشرة - وكلاء العقارات وشركات الانتقال السكني - أقسام الموارد البشرية والمشتريات في الشركات - شركات تنظيم الفعاليات - مطورو العقارات ومعسكرات العملاء

6.5 الاستراتيجية الترويجية

مرحلة الإطلاق: - خصومات تعريفية لأول 3 أشهر - توصيل مجاني للعقود طويلة الأجل - حواجز إحالة العملاء

الترويج المستمر: - خصومات التجديد - تسعير ولاء للشركات - حملات موسمية (فترات الانتقال السكني)

6.6 الشراكات والتحالفات

- وكالات العقارات وشركات الانتقال
- شركات البناء والمشاريع
- منظمو الفعاليات
- مشغلو السكن المشترك

6.7 عملية المبيعات وقمع التحويل

- توليد العملاء المحتملين (رقمي / إحالات)
- تحليل الاحتياج وإصدار عرض السعر
- توقيع العقد واستلام الوديعة
- التوصيل والتركيب
- التجديد أو البيع الإضافي

6.8 توزيع ميزانية التسويق

- التسويق الرقمي: 150 - 250 ريال عماني شهرياً
- أنشطة المبيعات والمواد التعريفية: 50 - 100 ريال عماني شهرياً
- العروض والشراكات: 50 - 100 ريال عماني شهرياً

7. الخلاصة وخارطة التنفيذ

7.1 الجدول الزمني للتنفيذ

- التسجيل والتراخيص: 2-1 أسبوع
- تجهيز المستودع: 5-3 أسابيع
- توريد المخزون: 8-4 أسابيع
- إطلاق التسويق والمبيعات: بالتوالي
- التشغيل الكامل: الشهر الثالث

7.2 الملاحظات الختامية

يمثل مشروع مركز تأجير الأثاث في سلطنة عمان فرصة مستقرة، قائمة على العقود، وقابلة للتوسيع. ومع إدارة منضبطة للأصول، وتركيز قوي على قطاع الشركات (B2B)، وتقديم خدمة تتمحور حول العميل، يمكن للمشروع تحقيق رؤية مستدامة خلال عامين والتوسع لاحقاً إلى تشغيل متعدد الفروع.