

كيفية بدء مشروع حديقة الرياضات المائية في عُمان

1. الملخص التنفيذي

1.1 نظرة عامة على المشروع

يُعد مشروع **حديقة الرياضات المائية في عُمان** مشروعًا ترفيهيًا وسياحيًا يقدّم مجموعة من الأنشطة البحرية والمائية مثل الدراجات المائية (Jet Ski)، ركوب القارب المطاطي (Banana Boat)، التجديف بالكيك، التجديف الوقوفي (Paddleboard)، الطيران المظلي البحري (Parasailing)، إضافةً إلى ألعاب مائية هوائية قابلة للنفخ. ستعمل الحديقة في مواقع ساحلية أو مائية داخلية معتمدة، وتستهدف السياح والعائلات والشباب والمجموعات المؤسسية.

يتماشى المشروع بقوة مع توجه سلطنة عُمان نحو تنويع السياحة وتطوير السياحة التجريبية والترفيه الساحلي. وبفضل امتداد السواحل العُمانية والمناخ الدافئ ونمو السياحة الداخلية، فإن إنشاء حديقة رياضات مائية بإدارة احترافية يُعد فرصة استثمارية قابلة للتوسع وذات إمكانات عالية.

1.2 الهيكل القانوني وتأسيس الشركة

يمكن تسجيل المشروع في سلطنة عُمان كالتالي: - **SPC (مؤسسة فردية)** - مناسب للإدارة بواسطة مالك واحد - **LLC (شركة ذات مسؤولية محدودة)** - يُنصح به للاستثمارات الأكبر أو الشراكات أو تعدد الأنشطة

يتم التسجيل عبر مركز سند، مع الحصول على الموافقات من الجهات التالية: - وزارة التجارة والصناعة وترويج الاستثمار - البلدية المختصة - وزارة التراث والسياحة (عند الحاجة) - شرطة عُمان السلطانية - خفر السواحل / السلامة البحرية (للأنشطة البحرية)

تكلفة التسجيل الحكومية التقديرية: - SPC: من 200 إلى 400 ريال عُماني - LLC: من 400 إلى 800 ريال عُماني

(لا تشمل التأشيرات أو إيجار الأرض أو التصاريح البحرية أو الاستشارات المتخصصة)

1.3 الخدمات المقدمة (المرحلة الأولى)

- تأجير الدراجات المائية (Jet Ski)
- رحلات القارب المطاطي (Banana Boat) والأنابيب المائية
- التجديف بالكيك والتجديف الوقوفي
- حديقة ألعاب مائية هوائية (موسمية)
- تأجير سترات النجاة ومعدات السلامة
- حجوزات المجموعات والباقات السياحية

1.4 السوق المستهدف

- السياح المحليون داخل السلطنة
- السياح الدوليون
- العائلات ومجموعات الشباب
- رحلات الشركات والفرق
- المدارس والمجموعات المنظمة (وفق الموافقات)

1.5 الميزة التنافسية

- موقع متميز ومعتمد رسميًا
- معايير سلامة عالية وطاقم مدرب
- تنوع الأنشطة داخل موقع واحد
- شراكات وهوية متوافقة مع القطاع السياحي
- نموذج إيرادات قابل للتوسع قائم على الأنشطة

1.6 لمحة مالية (عالية المستوى)

- تكلفة التأسيس التقديرية: 60,000 - 150,000 ريال عُُماني
- متوسط الإيراد الشهري الموسمي: 8,000 - 25,000 ريال عُُماني
- فترة استرداد رأس المال: 18 - 30 شهرًا
- الإمكانيات طويلة المدى: التوسع إلى مواقع متعددة وشراكات سياحية

1.7 الرؤية والرسالة

الرؤية: أن تصبح الحديقة وجهة رائدة للرياضات المائية تعتمد السلامة أولاً وتساهم في تطوير منظومة السياحة والترفيه في سلطنة عُمان.

الرسالة: تقديم تجارب مائية ممتعة وآمنة ولا تُنسى من خلال تشغيل احترافي ومعدات حديثة وخدمة تركز على رضا الزبائن.

2. تفاصيل المشروع - الأهداف، عرض القيمة، الأنشطة، المعدات والكوادر

2.1 أهداف المشروع

الأهداف قصيرة المدى (السنة الأولى) - الحصول على جميع الموافقات البحرية والبلدية والسياحية - إطلاق حديقة رياضات مائية مطابقة للاشتراطات في موقع معتمد - تحقيق سجل سلامة قوي بدون حوادث جسيمة - بناء شراكات مع الفنادق ومنظمي الرحلات ووكالات السفر - الوصول إلى نقطة التعادل التشغيلي خلال أول موسم كامل

الأهداف متوسطة المدى (السنين 2-3) - توسيع باقة الأنشطة حسب الطلب (الباراسايلينغ، الويك بورد) - تقديم باقات جماعية منظمة (شركات، مدارس عند السماح) - تحسين التسعير الموسمي ومعدلات الاستفادة من الأصول - بناء علامة وجهة معروفة

الأهداف طويلة المدى (السنين 4-5) - تكرار نموذج الحديقة في موقع ساحلي ثانٍ - تطوير حديقة ألعاب مائية هوائية داخلية (موسمية) - إعداد إجراءات تشغيل قياسية (SOP) للامتياز أو الترخيص - الاندماج مع المبادرات والفعاليات السياحية الوطنية

2.2 عرض القيمة

تقدّم حديقة الرياضات المائية تجارب مائية آمنة ومتنوعة بإدارة احترافية ضمن وجهة واحدة، مما يقلل التشتت ويزيد ثقة العملاء.

محركات القيمة الأساسية: - تشغيل يضع السلامة أولاً مع طاقم معتمد - تنوع أنشطة لجميع الفئات العمرية - تسعير شفاف وقواعد واضحة - حجوزات مريحة وباقات جماعية - معايير خدمة بمستوى سياحي

2.3 باقة الأنشطة والخدمات

أ. الأنشطة البحرية الأساسية - تأجير الدراجات المائية (Jet Ski): فترات 10-30 دقيقة ضمن مناطق تشغيل مُراقبة - رحلات القارب المطاطي والأنابيب: نشاط جماعي (4-8 ركاب) بعائد مرتفع ودوران سريع - الكياك والتجديف الوقوفي: مناسب للعائلات وخطر منخفض ومياه هادئة - الباراسيولينج (المرحلة الثانية): تجربة مميزة تتطلب اشتراطات تنظيمية ومعدات أعلى

ب. حديقة الألعاب المائية الهوائية (موسمية/اختيارية) - مسار عوائق عائم - منزلقات، ترامبولين، عناصر تسلق - تشغيل خلال مواسم الذروة السياحية

2.4 متطلبات المعدات والأصول

أ. المعدات البحرية (تكاليف تقديرية) - دراجات مائية: 4-8 وحدات — 20,000 إلى 48,000 ريال عُُماني - قارب مطاطي + سحب: 1-2 — 3,000 إلى 6,000 ريال عُُماني - كاياك / SUP: 12-6 — 2,000 إلى 4,000 ريال عُُماني - نظام باراسيولينج: 1 — 15,000 إلى 30,000 ريال عُُماني - حديقة ألعاب هوائية: مجموعة — 10,000 إلى 25,000 ريال عُُماني

ب. معدات السلامة والدعم - سترات نجاة (للبالغين والأطفال) - خوذات (عند الحاجة) - قارب إنقاذ / دراجة دعم - حقائب إسعافات أولية وطوارئ - عوامات وحبال ولوحات إرشادية

التكلفة التقديرية لمعدات السلامة: 5,000 إلى 10,000 ريال عُُماني

2.5 الهيكل الوظيفي والموارد البشرية

الأدوار الرئيسية - مدير الحديقة / مدير العمليات: تشغيل يومي والالتزام بالاشتراطات، جداول الموظفين والتقارير - **مدربون ومنقذون معتمدون (4-8):** الإشراف على الأنشطة وتطبيق السلامة وإحاطات العملاء - **مشغلو القوارب/ الدراجات:** مشغلون بحريون مرخصون والتعامل مع المعدات - **خدمة العملاء والتذاكر (2-3):** الحجوزات وإدارة نقاط البيع وتنسيق الضيوف

الشهادات والتدريب - شهادة إنقاذ (Lifeguard) - تدريب السلامة والإنقاذ البحري - إسعافات أولية وإنعاش قلبي رئوي (CPR) - تراخيص التشغيل المطلوبة

التكلفة الشهرية التقديرية للرواتب: - إجمالي الرواتب: 1,200 إلى 3,000 ريال عُُماني (حسب الموسم)

2.6 نموذج التشغيل

- جدولة موسمية (ذروة مقابل خارج الذروة)
- حجوزات بنظام الفترات الزمنية
- إحاطة سلامة إلزامية قبل الأنشطة
- إقرارات وتعهدات وحدود عمر/وزن مطبقة

3. تحليل SWOT - نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات

3.1 نقاط القوة

الميزة الجغرافية الطبيعية يمتلك الساحل العُماني الطويل والمياه الصافية والمناخ المناسب بيئة مثالية لأنشطة الرياضات المائية.

التوافق مع القطاع السياحي يتماشى المشروع مع أهداف السلطنة في تنويع السياحة، مما يجعله جذابًا للشركات والحملات الترويجية.

قيمة التجربة المرتفعة الرياضات المائية خدمات قائمة على التجربة، مما يسمح بتسعير مميز وتسويق قوي عبر التوصيات الشفوية.

تعدد مصادر الإيرادات تنوع الأنشطة (الدراجات المائية، الألعاب الهوائية، الكياك، الأنشطة الجماعية) يقلل الاعتماد على نشاط واحد.

مواسم الطلب المرتفع مواسم الذروة يمكن أن تولد تدفقات نقدية قوية خلال فترات قصيرة.

3.2 نقاط الضعف

ارتفاع الاستثمار الأولي المعدات البحرية والبنية التحتية للسلامة تتطلب تكاليف تأسيس كبيرة.

الموسمية يتذبذب الطلب حسب الطقس ومواسم السياحة.

تعقيد التشغيل يتطلب موظفين مدربين والتزامًا صارمًا بالسلامة وصيانة مستمرة للمعدات.

الاعتماد على التصاريح يعتمد التشغيل بشكل كبير على موافقات عدة جهات حكومية.

3.3 الفرص

نمو السياحة الداخلية ازدياد إقبال المقيمين على الأنشطة الترفيهية المحلية.

نمو السياحة الدولية ركاب السفن السياحية وزوار المنتجعات يمثلون شريحة إنفاق مرتفع.

الفعاليات المؤسسية والجماعية الرحلات الجماعية وبناء الفرق توفر هوامش ربح عالية.

توسيع الأنشطة إضافة الباراسايلينغ والويك بورد والأنشطة الليلية.

الترخيص والعلامة متعددة المواقع إمكانية التوسع في مدن ساحلية أخرى.

3.4 التهديدات

حالة الطقس والبحر الحرارة الشديدة قد تعطل التشغيل.

التغيرات التنظيمية اشتراطات السلامة أو البيئة الجديدة قد تزيد التكاليف.

الحوادث والمسؤولية القانونية أي حادث قد يؤثر سلبيًا على سمعة العلامة.

المنافسة مشغلون غير مرخصين أو منخفضو التكلفة قد يؤثرون على الأسعار.

3.5 الدلالات الاستراتيجية للتحليل

- تدعم نقاط القوة والفرص تموضعًا سعريًا مميزًا مع التركيز على السلامة.
- تتطلب نقاط الضعف انضباطًا ماليًا وتخطيطًا موسميًا دقيقًا.
- تستلزم التهديدات تأمينًا مناسبًا وإجراءات تشغيل قياسية صارمة وبناء ثقة العملاء.

4. التوقعات المالية - تكاليف التأسيس والمصروفات التشغيلية وتوقعات خمس سنوات

جميع الأرقام تقديرية بالريال العُماني ومبنية على افتراضات محافظة ومتوافقة مع موسمية السياحة ومتطلبات السلامة البحرية في سلطنة عُمان.

4.1 تكاليف التأسيس (مرة واحدة - CAPEX)

أ. **تسجيل الشركة والتصاريح** - حجز الاسم التجاري والتسجيل التجاري: 40 - 200 ريال عُُماني - عضوية غرفة التجارة: 100 - 200 ريال عُُماني (1-2 سنة) - الترخيص البلدي: 100 - 300 ريال عُُماني - تصريح النشاط السياحي: 200 - 500 ريال عُُماني (عند الحاجة) - موافقات السلامة البحرية: 200 - 600 ريال عُُماني

إجمالي تقديري (القانوني والتصاريح): 640 - 1,800 ريال عُُماني

ب. **المعدات البحرية والأنشطة** - الدراجات المائية (4-8): 20,000 - 48,000 ريال عُُماني - قارب مطاطي ونظام السحب: 3,000 - 6,000 ريال عُُماني - كايك و SUP: 2,000 - 4,000 ريال عُُماني - نظام باراسيلينغ (اختياري): 15,000 - 30,000 ريال عُُماني - حديقة ألعاب هوائية (اختياري): 10,000 - 25,000 ريال عُُماني - قارب إنقاذ أو دراجة دعم: 6,000 - 12,000 ريال عُُماني

إجمالي المعدات: 56,000 - 155,000 ريال عُُماني

ج. **السلامة والبنية الأساسية والتجهيز** - سترات نجاة وخوذات ومعدات وقاية: 3,000 - 6,000 ريال عُُماني - إسعافات أولية ولافتات وإرشادات: 1,000 - 2,000 ريال عُُماني - نظام تذاكر ونقاط بيع (POS): 1,200 - 500 ريال عُُماني - مرافق تخزين ومظلات وتجهيز الموقع: 2,000 - 5,000 ريال عُُماني - إطلاق العلامة والتسويق: 1,000 - 3,000 ريال عُُماني - احتياطي طوارئ: 3,000 - 6,000 ريال عُُماني

إجمالي التجهيز: 11,500 - 23,200 ريال عُُماني

إجمالي الاستثمار المبدئي التقريبي: - إعداد أساسي (الأنشطة الأساسية): حوالي 60,000 - 80,000 ريال عُُماني - حديقة متكاملة (مع الألعاب الهوائية والباراسيلينغ): حوالي 110,000 - 180,000 ريال عُُماني

4.2 المصروفات التشغيلية الشهرية (OPEX)

- رواتب الموظفين: 1,200 - 3,000 ريال عُُماني
- الوقود والمواد الاستهلاكية البحرية: 400 - 900 ريال عُُماني

- الصيانة والإصلاح: 300 - 700 ريال عُُماني
- التأمين (محسوب شهريًا): 250 - 600 ريال عُُماني
- الخدمات والإنترنت ونظام نقاط البيع: 80 - 150 ريال عُُماني
- التسويق والعروض الترويجية: 200 - 500 ريال عُُماني
- التصاريح والامتثال (متوسط): 100 - 200 ريال عُُماني
- مصاريف متنوعة: 150 - 300 ريال عُُماني

إجمالي المصروفات التشغيلية الشهرية: 2,680 - 6,350 ريال عُُماني

4.3 افتراضات الإيرادات (نموذج موسمي)

موسم الذروة (6 أشهر): - متوسط عدد العملاء يوميًا: 40 - 80 عميل - متوسط الإنفاق لكل عميل: 12 - 25 ريال عُُماني

خارج موسم الذروة (6 أشهر): - متوسط عدد العملاء يوميًا: 15 - 35 عميل - متوسط الإنفاق لكل عميل: 10 - 18 ريال عُُماني

عدد أيام التشغيل: حوالي 26 يومًا شهريًا

4.4 تقديرات الإيرادات الشهرية

- أشهر الذروة: 15,000 - 35,000 ريال عُُماني
- الأشهر الهادئة: 5,000 - 12,000 ريال عُُماني

4.5 توقع الإيرادات والأرباح السنوية (السنة الأولى)

- الإيراد السنوي: 120,000 - 250,000 ريال عُُماني
- التكلفة التشغيلية السنوية: 55,000 - 90,000 ريال عُُماني
- صافي الربح قبل الضريبة: 65,000 - 160,000 ريال عُُماني

4.6 تحليل نقطة التعادل

- الاستثمار الأولي: 60,000 - 180,000 ريال عُُماني
- متوسط صافي الربح السنوي: 60,000 - 100,000 ريال عُُماني

فترة استرداد رأس المال التقديرية: 18 - 30 شهرًا

4.7 التوقع المالي لخمس سنوات (ملخص)

- السنة 1: الإيراد 120 ألف - 250 ألف | الربح 40 ألف - 80 ألف
- السنة 2: الإيراد 180 ألف - 320 ألف | الربح 70 ألف - 120 ألف
- السنة 3: الإيراد 250 ألف - 420 ألف | الربح 100 ألف - 160 ألف
- السنة 4: الإيراد 350 ألف - 550 ألف | الربح 150 ألف - 230 ألف
- السنة 5: الإيراد 500 ألف+ | الربح 220 ألف - 350 ألف

(السنوات 3-5 تفترض توسع الأنشطة والشراكات و/أو موقعًا ثانيًا)

5. تحليل العملاء والسياحة - الشرائح والسلوك ومحركات الطلب

5.1 سياق السوق (السياحة والترفيه في عُمان)

يتأثر الطلب على السياحة والترفيه في سلطنة عُمان بمزيج من السكان المحليين وزوار دول مجلس التعاون والسياح الدوليين. وتُنشئ الوجهات الساحلية والمنتجعات ومحطات السفن السياحية ورحلات نهاية الأسبوع طلبًا قويًا على التجارب المائية المنظمة والأمنة.

الخصائص الرئيسية للسوق: - ارتفاع الطلب في عطلات نهاية الأسبوع والإجازات - ذروة الطلب خلال الأشهر الأكثر اعتدالًا مناخيًا - تفضيل المشغلين المنظمين والمعتمدين من ناحية السلامة - زيادة الاهتمام بالأنشطة التجريبية بدل المشاهدة التقليدية

5.2 شرائح العملاء الرئيسية

الشريحة أ: المقيمون داخل السلطنة الملف: - عائلات عُمانية ومجموعات شباب ومقيمون وافدون - أنشطة ترفيهية في نهاية الأسبوع والعطلات

السلوك والاحتياجات: - حساسية للسعر مع اهتمام بالجودة - تفضيل الأنشطة الجماعية والباقات - احتمال تكرار الزيارة مرتفع

الأنشطة المفضلة: - القارب المطاطي، الألعاب الهوائية، الكياك - أوقات مناسبة للعائلات

الشريحة ب: سياح دول مجلس التعاون الملف: - زوار من الدول الخليجية المجاورة - رحلات قصيرة للترفيه

السلوك والاحتياجات: - قدرة إنفاق أعلى - تفضيل الأنشطة المليئة بالإثارة - توقع مستوى خدمة احترافي ومعايير سلامة عالية

الأنشطة المفضلة: - الدراجات المائية والباراسايلينغ - الباقات الخاصة أو VIP

الشريحة ج: السياح الدوليون الملف: - زوار من أوروبا وآسيا وركاب السفن السياحية - غالبًا عبر الفنادق أو منظمي الرحلات

السلوك والاحتياجات: - جداول زمنية محدودة - تركيز كبير على السلامة والتأمين والتقييمات - استعداد لدفع أسعار أعلى

الأنشطة المفضلة: - تجارب قصيرة المدة - باقات سياحية مجمعة

الشريحة د: الشركات والمجموعات المنظمة الملف: - شركات ومدارس (عند السماح) وأندية - رحلات جماعية وأنشطة بناء فرق

السلوك والاحتياجات: - حجز مسبق - تسعير ثابت وإجراءات سلامة واضحة - قدرة على استيعاب الأعداد الكبيرة واحترافية التنظيم

الأنشطة المفضلة: - الأنشطة الجماعية والألعاب الهوائية والبرامج المخصصة

5.3 الخصائص الديموغرافية للعملاء

- العمر: 10 - 55 سنة (حسب النشاط)
- حجم المجموعة: 2 - 10 أشخاص أو أكثر
- متوسط الإنفاق: 10 - 35 ريال عُُماني للشخص
- تكرار الزيارة: من زيارات موسمية إلى متكررة

5.4 سلوك العملاء ومحركات القرار

عوامل اتخاذ القرار: - سجل السلامة والإشراف الواضح - سهولة الوصول إلى الموقع - شفافية الأسعار - التقييمات والتوصيات عبر الإنترنت - توصيات الفنادق أو منظمي الرحلات

سلوك الحجز: - حضور مباشر خلال عطلات نهاية الأسبوع المزدحمة - حجوزات مسبقة للمجموعات والسياح - طلب مرتفع في اللحظة الأخيرة خلال الإجازات

5.5 محركات الطلب الموسمية

- موسم الذروة: أكتوبر - أبريل (الطقس المعتدل)
- موسم متوسط: مايو وسبتمبر
- خارج الذروة: يونيو - أغسطس (تشغيل مُدار حسب الحرارة)

يرتفع الطلب خلال:- العطل الرسمية - الإجازات المدرسية - المهرجانات والفعاليات الوطنية

5.6 شخصيات العملاء (نماذج توضيحية)

- خالد (28 سنة، سائح خليجي): يسافر مع أصدقائه ويبحث عن أنشطة مليئة بالإثارة وذو إنفاق مرتفع
- سارة (38 سنة، أم عُمانية): نزاهات عائلية نهاية الأسبوع وتهتم بالنظافة والسلامة وتفضل الباقات الجماعية
- مارك (45 سنة، سائح دولي): إقامة قصيرة ويعتمد على توصيات الفندق ومستعد لدفع سعر أعلى

6. خطة التسويق والشراكات - القنوات السياحية والتسعير واستراتيجية النمو

6.1 تموضع العلامة والصورة السوقية

بيان التمركز: وجهة رياضات مائية متميزة وسهلة الوصول في سلطنة عُمان، معروفة بالسلامة والاحترافية والتجارب الممتعة التي لا تُنسى.

مرتكزات العلامة: - السلامة والالتزام باللوائح - مدربون محترفون - الإثارة والمتعة - الثقة والشفافية

الهوية البصرية ستركز على: - ألوان مستوحاة من البحر - لافتات سلامة واضحة - زي موحد احترافي وعلامات على المعدات

6.2 استراتيجية الاستهداف

الشريحة	الهدف	الرسالة الأساسية
العائلات المحلية	زيادة العدد وتكرار الزيارة	آمن وممتع لجميع الأعمار
الشباب ومحبو المغامرة	أنشطة ذات هامش ربح مرتفع	إثارة تحت إشراف آمن
السياح الخليجيون	إنفاق أعلى	تجارب مائية عالمية المستوى
السياح الدوليون	شراكات سياحية	مشغل معتمد وموثوق
الشركات والمجموعات	حجوزات جماعية	تنظيم احترافي ومنظم

6.3 استراتيجية التسعير

نموذج التسعير: تسعير متدرج وموسمي - كايك / SUP: من 5 إلى 10 ريال عُُماني - القارب المطاطي (جماعي): من 8 إلى 12 ريال عُُماني للشخص - الدراجات المائية: من 20 إلى 35 ريال عُُماني (15-30 دقيقة) - الباراسايلينغ (مميز): من 45 إلى 70 ريال عُُماني - باقات عائلية وجماعية: خصومات مجمعة

يتم تطبيق تسعير ديناميكي في: - عطلات نهاية الأسبوع المزدحمة - الإجازات الرسمية - الحجوزات الخاصة

6.4 قنوات التسويق

أ. القنوات السياحية والشراكات (أساسية) - الفنادق والمنتجعات: إحالات بعمولات ونشرات داخل الغرف وتعاون مع الكونسيرج - منظمو الرحلات ووكالات السفر: باقات وتجارب محجوزة مسبقاً - سياحة السفن والموانئ (عند الإمكان): تجارب قصيرة ذات حجم كبير من العملاء

ب. القنوات الرقمية - تحسين الظهور في خرائط Google والتقييمات - منصات TripAdvisor والمنصات السياحية - TikTok Instagram (محتوى التجارب) - WhatsApp Business للحجوزات

ج. الترويج الميداني - لافتات الشاطئ في المناطق المصرح بها - المشاركة في الفعاليات والمهرجانات - عروض مشتركة مع المقاهي والمنتجعات

6.5 الاستراتيجية الترويجية

مرحلة الإطلاق - خصومات أسبوع الافتتاح - دعوات للمؤثرين ووسائل الإعلام - إضافات مجانية للعملاء الأوائل

العروض المستمرة - أيام عائلية وعروض أيام الأسبوع - باقات بناء فرق للشركات - خصومات ولقاء للمقيمين

6.6 الشراكات الاستراتيجية

- برامج وزارة التراث والسياحة
- الفنادق والمنتجعات والنوادي الشاطئية
- المدارس وأندية الشباب (ضمن الأطر المسموحة)
- منظمو الفعاليات والمهرجانات

6.7 خارطة النمو والمبيعات (5 سنوات)

السنة	التركيز	النتيجة
السنة 1	تأسيس العلامة	إيراد موسمي مستقر
السنة 2	الشراكات	زيادة الاستفادة من الطاقة التشغيلية
السنة 3	توسع الأنشطة	نمو الإيرادات
السنة 4	موقع ثانٍ	ريادة السوق
السنة 5	ترخيص/امتياز	قابلية توسع العلامة

6.8 توزيع ميزانية التسويق

- التسويق الرقمي: 300 - 600 ريال عُُماني شهريًا
- الشراكات والعمولات: 5% - 15% من المبيعات
- الفعاليات والعروض: 200 - 400 ريال عُُماني شهريًا

7. الخاتمة وخارطة التنفيذ

7.1 الجدول الزمني للتنفيذ (مستوى عام)

المرحلة	المدة
التأسيس القانوني والحصول على الموافقات	1-3 أشهر
شراء المعدات	2-4 أشهر
توظيف وتدريب الموظفين	1-2 شهر
التشغيل التجريبي (Soft Launch)	2-4 أسابيع
التشغيل الكامل	4-6 شهر

7.2 الملاحظات الختامية

يقدم هذا المشروع لحديقة الرياضات المائية فرصة استثمارية عالية الإمكانات ومتوافقة مع قطاع السياحة في سلطنة عُمان وقابلة للتوسع. ومع حوكمة سلامة قوية، وتعدد مصادر الإيرادات، وبناء شراكات استراتيجية، يمكن للمشروع تحقيق ربحية مستدامة والمساهمة في تعزيز منظومة الترفيه والسياحة في السلطنة.