

# مشروع متجر النباتات الإلكتروني - سلطنة عُمان

## 1. الملخص التنفيذي

### 1.1 نظرة عامة على المشروع

مشروع متجر النباتات الإلكتروني هو مشروع تجارة رقمية يركز على بيع النباتات الداخلية، والنباتات الخارجية، ومستلزمات الزراعة، وإكسسوارات النباتات من خلال منصة تجارة إلكترونية مخصصة داخل سلطنة عُمان.

يستهدف المشروع العملاء السكنيين، والمكاتب، والمقاهي، والفنادق، ومطوري العقارات الذين يبحثون عن حلول خضراء لأغراض جمالية وبيئية وتعزيز الصحة العامة.

يعتمد المشروع على تزايد الاهتمام بالزراعة المنزلية، وديكور المساحات الداخلية، والاستدامة، وسهولة التسوق عبر الإنترنت في سلطنة عُمان. وستكون العمليات مركزية من خلال مستودع صغير أو شراكة مع مشتل، مع توفير خدمات التوصيل للميل الأخير داخل مسقط والمدن الرئيسية الأخرى.

### 1.2 نموذج العمل

- نموذج رقمي بالدرجة الأولى (موقع إلكتروني + وسائل التواصل الاجتماعي)
- نهج مخزون خفيف (مزيج بين تخزين محدود والتوريد حسب الطلب)
- توصيل للمنازل وخدمة تركيب مجدولة (اختيارية)
- خدمات إضافية: الهدايا، الاشتراكات، وإرشادات العناية بالنباتات

### 1.3 الهيكل القانوني والتسجيل (سلطنة عُمان)

يمكن تسجيل المشروع كالتالي: - مؤسسة فردية (SPC) - مناسبة لمؤسس واحد - شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC) - مناسبة للشراكات أو التوسع

سيتم استكمال إجراءات التسجيل عبر مركز سند.

التكلفة التقديرية للتأسيس (باستثناء التأسيسات وإيجار المكتب): - مؤسسة فردية: 100 - 300 ريال عُماني - شركة ذات مسؤولية محدودة: 300 - 500 ريال عُماني

### 1.4 المنتجات والخدمات (نظرة عامة)

- نباتات داخلية (سهلة العناية وتنقية الهواء)
- نباتات خارجية ونباتات تنسيق حدائق
- أواني، وأحواض زراعة، وتربة، وأسمدة
- أدوات زراعة أساسية
- نباتات للهدايا والاستخدام المؤسسي
- خدمات تركيب واستشارة اختيارية

## 1.5 السوق المستهدف

- ملاك المنازل وسكان الشقق
- المكاتب والشركات
- المقاهي والمطاعم والفنادق
- مطورو العقارات ومديرو الأملاك
- المشترون بغرض الهدايا

## 1.6 الميزة التنافسية

- سهولة الشراء عبر الإنترنت مع تشكيلة مختارة بعناية
- توصيات نباتات مناسبة لمناخ سلطنة عُمان
- محتوى تعليمي (أدلة العناية، تذكيرات)
- توصيل موثوق مع تعامل احترافي مع النباتات
- نموذج اشتراكات وتشجيع الشراء المتكرر

## 1.7 لمحة مالية (تقديرية)

- تكلفة التأسيس المتوقعة: 8,000 - 18,000 ريال عُمان
- متوسط قيمة الطلب: 15 - 40 ريال عُمان
- فترة الوصول إلى نقطة التعادل: 12 - 18 شهرًا
- رؤية خمسية: أن يكون المتجر العلامة الرائدة للنباتات عبر الإنترنت في سلطنة عُمان

## 1.8 الرؤية والرسالة

**الرؤية:** جعل النباتات جزءًا أساسيًا من كل منزل ومكان عمل في سلطنة عُمان.

**الرسالة:** توفير وصول سهل إلى نباتات صحية وحلول زراعية من خلال منصة إلكترونية موثوقة، تعليمية، ومركزة على رضا العملاء.

## 2. تفاصيل المشروع - الأهداف، القيمة المقترحة، فئات المنتجات، العمليات وهيكل الفريق

### 2.1 أهداف المشروع

**الأهداف قصيرة المدى (السنة الأولى)** - تسجيل المشروع رسميًا في سلطنة عُمان كمؤسسة فردية (SPC) أو شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC) عبر مركز سند - إطلاق موقع تجارة إلكترونية متكامل وقابل للاستخدام مع واجهة سهلة - إنشاء شراكات موثوقة مع مشاتل وموردي نباتات محليين - بدء العمليات داخل مسقط مع نطاق توصيل مضبوط ومحدود - تحقيق طلبات شهرية مستقرة وبناء حلقة ملاحظات من العملاء

**الأهداف متوسطة المدى (السنين 2-3)** - توسيع نطاق التوصيل ليشمل صحار، صلالة، والمناطق القريبة - إطلاق خطط اشتراك للنباتات (شهري / ربع سنوي) - إضافة حلول هدايا الشركات وتجميل المكاتب - تحسين كفاءة الخدمات اللوجستية وتقليل نسبة تلف النباتات

**الأهداف طويلة المدى (السنوات 4-5)** - أن يصبح المشروع العلامة الإلكترونية الرائدة للنباتات والزراعة في سلطنة عُمان - تطوير منتجات بعلامة تجارية خاصة مثل الأحواض وخلطات التربة - إنشاء مشتل خاص أو بيت زراعي مركزي يحمل العلامة التجارية - استكشاف شركات تنسيق حدائق B2B وفرص التصدير

## 2.2 القيمة المقترحة

يوفر متجر النباتات الإلكترونية حلول نباتية مريحة، موثوقة، ومناسبة للمناخ، ومصممة خصيصًا لبيئة سلطنة عُمان.

**محركات القيمة الأساسية:** - سهولة الطلب عبر الإنترنت في أي وقت ومن أي مكان - اختبار نباتات مناسبة لدرجات الحرارة والظروف المناخية المحلية - أدلة عناية تعليمية ودعم ما بعد البيع - تغليف آمن وتوصيل احترافي يحافظ على صحة النباتات - خيارات مرنة تشمل الهدايا، الاشتراكات، والطلبات بالجملة

## 2.3 فئات المنتجات (تفصيلية)

**أولاً: النباتات الداخلية** - نباتات سهلة العناية (مثل نبات الشعبان، البوئوس، ZZ) - نباتات منقبة للهواء - نباتات مناسبة للمكاتب والشقق

**ثانيًا: النباتات الخارجية** - نباتات حدائق مقاومة للحرارة - نباتات الشرفات والأسطح - أشجار وشجيرات صغيرة (حسب التصاريح)

**ثالثًا: الأحواض والإكسسوارات** - أحواض خزفية، بلاستيكية، وألياف - أواني ديكورية - قواعد، صواني، وحوامل

**رابعًا: مستلزمات الزراعة** - خلطات تربة وأسمدة - مغذيات نباتية - أدوات زراعة أساسية

**خامسًا: الهدايا والحلول المؤسسية** - نباتات مغلقة للهدايا - طلبات شركات مخصصة - هدايا موسمية وفعاليات

## 2.4 نموذج العمليات

**استراتيجية التوريد** - الشراكة مع مشاتل ومزارع محلية - نموذج مخزون هجين (تخزين المنتجات السريعة + توريد عند الطلب للبقية) - فحص الجودة قبل الشحن

**التخزين والتعامل** - مستودع صغير أو منطقة تخزين مظلة - التحكم بالمناخ باستخدام مراوح ورذاذ مياه عند الحاجة - بطاقات تعريف وتعليمات عناية واضحة

**تنفيذ الطلبات والتوصيل** - توصيل في نفس اليوم أو اليوم التالي داخل مسقط - توصيل مجدول للنباتات الحساسة - الاعتماد على شركات توصيل خارجية أو سائق داخلي

## 2.5 التقنية والمنصة

- موقع تجارة إلكترونية مصمم للاستخدام عبر الهاتف أوًا
- ربط مع واتساب بزنس
- بوابات دفع إلكترونية (بطاقات، محافظ رقمية)
- نظام إدارة الطلبات والمخزون
- قاعدة بيانات عملاء ونظام CRM

## 2.6 هيكل الفريق والموارد البشرية

**الهيكل المبدئي للفريق - المالك / مدير العمليات - إدارة الموردين - الإشراف على المنصة - إدارة علاقات العملاء**

• أخصائي عناية بالنباتات (دوام جزئي / كامل)

• اختيار النباتات وضبط الجودة

• إعداد أدلة العناية والدعم الفني

• مساعد توصيل وعمليات

• تجهيز الطلبات

• تنسيق عمليات التوصيل

**التكلفة الشهرية التقديرية للموظفين - أخصائي النباتات: 200 - 300 ريال عُُماني - مساعد العمليات / التوصيل: 180 - 250 ريال عُُماني**

**إجمالي الرواتب التقديرية: 380 - 550 ريال عُُماني شهريًا**

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

### 3.1 نقاط القوة

**نموذج رقمي أولاً وخفيف الأصول**

انخفاض التكاليف التشغيلية مقارنة بالمشاتل التقليدية، مع قابلية عالية للتوسع عبر القنوات الرقمية.

**اختيار نباتات مناسبة للمناخ**

جميع النباتات بما يتلاءم مع حرارة ورطوبة سلطنة عُمان يقلل من نسب التلف وفشل العناية.

**توافق مع توجهات نمط الحياة**

تزايد الاهتمام بديكور المنازل، والصحة النفسية، والاستدامة يعزز الطلب على النباتات.

**إمكانية الشراء المتكرر**

الإكسسوارات، والأسمدة، والاستبدال، والاشتراكات تتيح إيرادات متكررة.

**تميّز تعليمي**

أدلة العناية، والتذكيرات، ودعم ما بعد البيع تبني الثقة والولاء لدى العملاء.

### 3.2 نقاط الضعف

**قابلية التلف ومخاطر التعامل**

النباتات تحتاج إلى تخزين ونقل دقيق؛ أي ضرر يؤثر مباشرة على الهوامش.

**تعقيد الخدمات اللوجستية**

الحرارة، والمسافات، وتوقيت التوصيل عوامل تؤثر على نجاح التسليم.

### **فجوة التثقيف لدى العملاء**

العملاء الجدد قد يواجهون صعوبة في العناية بالنباتات، مما يزيد احتمالات الإرجاع.

### **قيود التوسع المبكر**

العمليات الأولية قد تكون محدودة بسعة الموردين ونطاق التوصيل.

## **3.3 الفرص**

### **انخفاض المنافسة الرقمية**

قلة المنصات المتخصصة في بيع النباتات عبر الإنترنت داخل سلطنة عُمان.

### **الطلب المؤسسي والضيافة**

المكاتب، والمقاهي، والفنادق تبحث عن حلول خضراء لتحسين الأجواء والصحة العامة.

### **نماذج الاشتراك والهدايا**

صناديق شهرية وهدايا موسمية ترفع قيمة العميل على المدى الطويل.

### **شراكات العقار والتصميم الداخلي**

توريد النباتات لمشاريع التطوير الجديدة وتجهيز الوحدات السكنية.

### **التوسع بعلامة تجارية خاصة**

أحواض وترب ومجموعات عناية بعلامة خاصة تعزز الهوامش.

## **3.4 التهديدات**

### **المشاكل التقليدية**

أسعار أقل وقاعدة عملاء قائمة.

### **الظروف الجوية القاسية**

موجات الحر قد تزيد من معدلات تلف النباتات.

### **تقلبات سلسلة التوريد**

التوفر الموسمي وتفاوت الجودة.

### **حساسية الأسعار**

مقارنة العملاء مع الأسواق المحلية والبائعين على الطرق.

## **3.5 الدلالات الاستراتيجية**

- التركيز على التثقيف، والتغليف، وجودة التوصيل للحد من مخاطر التلف.
- استخدام الاشتراكات والعقود المؤسسية لتحقيق استقرار التدفقات النقدية.
- التوسع الجغرافي التدريجي للحفاظ على جودة الخدمة.
- التميز بالعلامة التجارية والمحتوى بدل الدخول في حروب أسعار.

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

جميع الأرقام تقديرية ومحافظة ومذكورة بالريال العُماني. يعتمد الأداء الفعلي على كفاءة التسويق، وجودة الخدمات اللوجستية، ومستوى الاحتفاظ بالعملاء.

### 4.1 تكاليف التأسيس لمرة واحدة

أولاً: تسجيل النشاط والإجراءات القانونية (سلطنة عُمان)

البند	التكلفة التقديرية (ر.ع)	الملاحظات
حجز الاسم التجاري	20 - 10	عبر MOCIIP
السجل التجاري	150 - 30	رسوم مخفضة
عضوية غرفة التجارة	200 - 100	1-2 سنة
رسوم خدمات سند	100 - 50	حسب المركز
ترخيص بلدي / ترخيص نشاط	150 - 50	نشاط تجارة إلكترونية
<b>إجمالي تكلفة التسجيل</b>	<b>500 - 100</b>	مؤسسة فردية / شركة

ثانياً: إعداد التقنية والمنصة

البند	التكلفة التقديرية (ر.ع)
موقع تجارة إلكترونية (تصميم وتطوير)	2,000 - 800
النطاق والاستضافة (سنة)	100 - 50
إعداد بوابة الدفع	100 - 50
نظام الطلبات / المخزون	500 - 200
أدوات واتساب بزنس	50 - 0
<b>الإجمالي - التقنية</b>	<b>2,750 - 1,100</b>

ثالثاً: المخزون، التخزين والعمليات

البند	التكلفة التقديرية (ر.ع)
مخزون نباتات أولي	3,000 - 1,500
مخزون الأحواض والإكسسوارات	1,500 - 800
مواد التغليف	600 - 300

البند	التكلفة التقديرية (ر.ع)
أرفف وتجهيزات تخزين	700 - 300
معدات وأدوات التوصيل	400 - 200
<b>الإجمالي - المخزون والعمليات</b>	<b>6,200 - 3,100</b>

**إجمالي تكلفة التأسيس التقديرية - الحد الأدنى: حوالي 8,000 ر.ع - الحد الأعلى: حوالي 18,000 ر.ع**

## 4.2 المصروفات التشغيلية الشهرية

فئة المصروف	التكلفة الشهرية التقديرية (ر.ع)
رواتب الموظفين	550 - 380
إعادة تعبئة المخزون (تكلفة البضاعة المباعة)	1,200 - 700
إيجار المستودع / التخزين	400 - 200
التوصيل والوقود	300 - 150
الموقع، الاستضافة والبرمجيات	80 - 40
التسويق والإعلانات	250 - 120
الخدمات والإنترنت	70 - 40
مصروفات متنوعة	150 - 80
<b>إجمالي المصروفات الشهرية</b>	<b>3,000 - 1,710</b>

## 4.3 افتراضات الإيرادات

- متوسط قيمة الطلب (AOV): 25 ر.ع
- عدد الطلبات اليومية:
- متحفز: 5 طلبات
- متوقع: 10 طلبات
- متفائل: 18 طلبًا
- أيام التشغيل: 26 يومًا شهريًا

## 4.4 توقعات الإيرادات الشهرية

السيناريو	الإيرادات الشهرية (ر.ع)
متحفز	3,250~
متوقع	6,500~
متفائل	11,700~

#### 4.5 صافي الربح الشهري التقديري

السيناريو	الإيرادات	المصروفات	صافي الربح
متحف	3,250	2,700	550
متوقع	6,500	2,400	4,100
متفائل	11,700	3,000	8,700

#### 4.6 تحليل نقطة التعادل

- متوسط الربح الشهري المتوقع: 3,500 - 4,000 ر.ع
- الاستثمار المبدئي: 8,000 - 18,000 ر.ع
- فترة الوصول إلى نقطة التعادل التقديرية: 6 - 12 شهرًا

#### 4.7 التوقع المالي لخمس سنوات (ملخص)

السنة	الإيرادات (ر.ع)	صافي الربح (ر.ع)
السنة 1	80,000 - 70,000	25,000 - 18,000
السنة 2	110,000 - 95,000	38,000 - 28,000
السنة 3	150,000 - 130,000	60,000 - 45,000
السنة 4	210,000 - 180,000	90,000 - 70,000
السنة 5	+250,000	150,000 - 110,000

تفترض السنوات 3-5 إطلاق الاشتراكات، عقود B2B، ومنتجات بعلامة تجارية خاصة.

### 5. تحليل العملاء - التركيبة السكانية، السلوك، الاحتياجات والتقسيم

#### 5.1 سياق السوق (سلطنة عُمان)

ينبع الطلب على النباتات في سلطنة عُمان من توجهات ديكور المنازل، والوعي بالصحة والرفاه، وجماليات الضيافة، وتطور القطاع العقاري. أصبح الشراء عبر الإنترنت أكثر قبولًا، خصوصًا عند اقترانه بتوصيل موثوق وإرشادات واضحة للعناية.

تتركز مناطق الطلب الأساسية في مسقط (العذبية، الغبرة، القرم، السيب، الخوض)، تليها حصار وصلالة.

#### 5.2 التركيبة السكانية للعملاء

##### أولًا: العملاء السكليون

**المهنيون الشباب (25-40 سنة)** - سكان الشقق والفلل - دخل متاح متوسط إلى مرتفع - اهتمام بالنباتات الداخلية والديكور - مرتاحون لاستخدام وسائل الدفع الإلكترونية



**العائلات (30-55 سنة) - ملاك فلل - شراء نباتات خارجية ونباتات حدائق - يقدرون المتانة والإرشاد بعد البيع**

**ثانيًا: العملاء المؤسسون والتجار** - المكاتب ومراكز الأعمال - المقاهي والمطاعم - الفنادق والشقق الفندقية - مطورو العقارات ومديرو الأملاك

يعطي هؤلاء العملاء أولوية للموثوقية، والاستمرارية، والأسعار بالجملة.

### 5.3 مستويات الدخل والقدرة على الإنفاق

الشريحة	الدخل الشهري (ر.ع)	متوسط الإنفاق
المهنيون الشباب	600 - 1,200	20 - 40 للطلب
العائلات	800 - 2,000	40 - 120 للطلب
العملاء المؤسسون	غير محدد	200 - 2,000+ للطلب

### 5.4 سلوك الشراء عبر الإنترنت

**محركات الشراء** - سهولة الطلب والتوصيل - ضمان صحة النباتات - صور ووصف واضح للمنتجات - تعليمات العناية والدعم

**وتيرة الشراء** - العملاء السكينيون: 1-3 طلبات سنويًا - الإكسسوارات: 3-6 مرات سنويًا - العملاء المؤسسون: موسمي أو حسب المشاريع

**مؤثرات القرار** - محتوى إنستغرام وتقييمات العملاء - تقييمات جوجل - التوصيات الشفهية

### 5.5 احتياجات العملاء ونقاط الألم

**الاحتياجات الرئيسية** - نباتات مناسبة للحرارة والبيئات الداخلية - توصيل آمن دون تلف - إرشادات صادقة وواضحة للعناية - مرونة في جدولة التوصيل

**نقاط الألم (يعالجها هذا المشروع)** - موت النباتات بعد الشراء بفترة قصيرة - نقص المعرفة بأساسيات العناية - ضيق الوقت لزيارة المشاتل - ضعف الدعم بعد البيع

### 5.6 تقسيم العملاء

الشريحة	الاحتياج الأساسي	المنتجات الرئيسية
مشترون للديكور المنزلي	الجمالية والسهولة	نباتات داخلية، أواني
ملاك الحدائق	المتانة	نباتات خارجية، تربة
المكاتب	قلة الصيانة	نباتات مكتبية، طلبات بالجملة
قطاع الضيافة	التأثير البصري	نباتات ديكورية
مشترون للهدايا	العرض والتغليف	نباتات هدايا، باقات

## 5.7 شخصيات العملاء (Buyer Personas)

**الشخصية 1 - سارة (ساكنة شقة، 29 سنة)** - مشتري نباتات لأول مرة - تهتم بسهولة العناية والشكل الجمالي - تتأثر بمحتوى إنستغرام

**الشخصية 2 - خالد (مالك فيلا، 42 سنة)** - يشتري نباتات خارجية - يفضل الاستشارة المتخصصة - يقوم بطلبات ذات قيمة أعلى

**الشخصية 3 - مسؤول إداري (مشتري مؤسسي)** - يبحث عن مورد موثوق - يطلب كميات كبيرة - يركز على جودة الخدمة

## 6. الخطة التسويقية المخصصة - الاستهداف، القنوات، التسعير واستراتيجية النمو

### 6.1 تموضع العلامة التجارية والهوية

**بيان التموقع:** وجهة إلكترونية موثوقة في سلطنة عُمان لشراء نباتات صحية ومناسبة للمناخ، مع إرشاد متخصص وتوصيل يعتمد عليه.

**سمات العلامة التجارية:** موثوقة وتعليمية - منعشة ومستدامة - عصرية ومرتبطة بنمط الحياة - متمحورة حول العميل

**الهوية البصرية:** - ألوان مستوحاة من الطبيعة (الأخضر، الدرجات الترابية) - تصميم موقع نظيف وبسيط - صور عالية الجودة لنباتات حقيقية

### 6.2 استراتيجية الاستهداف

الرسالة الرئيسية	الهدف الأساسي	الشريحة
نباتات سهلة العناية وعصرية	زيادة وتيرة الطلب	سكان الشقق
خضرة خارجية متينة	رفع قيمة الطلب	ملاك الفلل
حلول قليلة الصيانة	عقود طويلة	المكاتب
نباتات ديكورية مميزة	تأثير بصري	المقاهي والفنادق
هدايا تدوم وتعبر عن الذوق	مبيعات موسمية	مشترون للهدايا

### 6.3 استراتيجية التسعير

**نهج التسعير:** قائم على القيمة مع خيارات متعددة المستويات.

- نباتات داخلية صغيرة: 8 - 15 ر.ع
- نباتات متوسطة: 18 - 30 ر.ع
- نباتات كبيرة / باقات: 35 - 80 ر.ع
- تسعير مؤسسي وكميات: عروض مخصصة

**استراتيجية الباقات:** - باقة نبات + حوض + تربة - مجموعات بداية للمبتدئين - عروض موسمية

#### 6.4 قنوات التسويق

**أولاً: التسويق الرقمي (أساسي)**

- إنستغرام وتيك توك
- مقاطع قصيرة لنصائح العناية
- مشاهد قبل/بعد للديكور المنزلي

• محتوى من العملاء

• بحث جوجل والخرائط

• تحسين الظهور المحلي (SEO)

• تقييمات جوجل لبناء الثقة

• واتساب بزنس

- توصيات مخصصة
- استفسارات الشركات
- تتبع الطلبات والمتابعة

**ثانياً: تسويق المحتوى والتعليم** - مقالات وأدلة عناية - تذكيرات موسمية (الري، تغيير الحوض) - نشرات بريدية ورسائل واتساب

#### 6.5 استراتيجية العروض الترويجية

**مرحلة الإطلاق (أول 90 يوماً)** - توصيل مجاني للعملاء الجدد - باقات بداية مخفضة - زيارات مؤثرين للمنازل

**العروض المستمرة** - نظام نقاط ولاء - خصومات الاشتراكات - مكافآت الإحالة

#### 6.6 استراتيجية الاشتراك والاحتفاظ

- صناديق اشتراك شهرية للنباتات
- خطط إعادة تعبئة الأسمدة والإكسسوارات
- تذكيرات عناية ومتابعات دورية

#### 6.7 استراتيجية B2B والشراكات

- شراكات مع مصممي الديكور الداخلي
- عقود خضرة للمكاتب والشركات
- باقات تسليم مشاريع عقارية

## 6.8 خارطة النمو لخمس سنوات

السنة	محور التركيز	النتيجة
السنة 1	إطلاق العلامة	دخول السوق
السنة 2	الاشتراكات	إيرادات متكررة
السنة 3	توسع B2B	استقرار الإيرادات
السنة 4	علامة خاصة	نمو الهوامش
السنة 5	علامة وطنية	ريادة السوق

## 7. الخلاصة وخارطة التنفيذ

### 7.1 جدول التنفيذ

المرحلة	المدة
تسجيل النشاط التجاري	1-2 أسبوع
تطوير المنصة الإلكترونية	4-6 أسابيع
اعتماد الموردين	2-4 أسابيع
الإطلاق التجريبي	أسبوعان
التشغيل الكامل	الشهر الثالث

### 7.2 الخلاصة النهائية

يمثل مشروع متجر النباتات الإلكتروني فرصة تجارية قابلة للتوسع، قائمة على الحلول الرقمية، ومتوافقة مع التوجهات البيئية في سلطنة عُمان. ومع التنفيذ المنضبط، والتسويق القائم على الثقيف، وبناء ثقة العملاء، يمكن للمشروع تحقيق الربحية خلال فترة مناسبة والتوسع ليصبح علامة معروفة على مستوى السلطنة.