

ملخص تنفيذي

1.1 نظرة عامة على المشروع

منصة الطوابع والعملات القديمة هي سوق رقمية متخصصة ومنصة قائمة على المجتمع، مكرسة لشراء وبيع ومزاد وتوثيق الطوابع البريدية، والعملات القديمة، والأوراق النقدية، والمقتنيات النقيية القابلة للجمع. تخدم المنصة هواة الجمع، والمستثمرين، والمؤرخين، والمهتمين بهذا المجال داخل سلطنة عُمان وعلى المستوى الدولي.

يعتمد المشروع على الاهتمام العالمي المتزايد بالأصول البديلة، والحفاظ على التراث، والأسواق الرقمية. وعلى الرغم من أن سلطنة عُمان تمتلك إرثًا تاريخيًا وثقافيًا غنيًا، إلا أنه لا توجد حاليًا منصة محلية مهيمنة تُدار باحتراف وتركز حصريًا على الطوابع والعملات القديمة، مما يخلق فرصة قوية لإنشاء سوق موثوقة، منسقة، ومنظمة.

1.2 ملخص نموذج العمل

ستعمل المنصة كسوق متعددة الأطراف من خلال مصادر الإيرادات التالية: - عمولات على عمليات البيع والمزادات - رسوم إدراج للبائعين المميزين - خدمات التوثيق والتصنيف - اشتراكات شهرية للتجار المحترفين - إعلانات وإدراجات مميزة ستبدأ المنصة كمنصة إلكترونية عبر الويب، مع التخطيط لإطلاق تطبيق للهواتف الذكية في المراحل اللاحقة.

1.3 الهيكل القانوني والتسجيل في سلطنة عُمان

سيتم تسجيل المشروع في سلطنة عُمان بإحدى الصيغ التالية: - مؤسسة فردية (SPC) - مناسبة لمؤسس واحد - شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC) - موصى بها في حال وجود شركاء أو مستثمرين مستقبليين سيتم إتمام إجراءات التسجيل عبر مركز سند، باعتباره الخيار الأكثر توفيرًا من حيث التكلفة.

التكلفة التقديرية للتسجيل والإجراءات الحكومية: - مؤسسة فردية (SPC): من 100 إلى 300 ريال عُماني - شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC): من 300 إلى 500 ريال عُماني (لا تشمل التأشيرات، أو استئجار المكاتب، أو الاستشارات المتقدمة)

1.4 الرؤية والرسالة

الرؤية: أن تصبح المنصة الرقمية الأكثر موثوقية في دول مجلس التعاون الخليجي لتداول الطوابع والعملات القديمة، والحفاظ عليها، وتقييمها.

الرسالة: ربط هواة الجمع والتجار من خلال سوق آمنة وشفافة قائمة على الخبرة، تحمي التراث الثقافي وتُمكن من تجارة عادلة.

1.5 السوق المستهدف (نظرة عامة)

- هواة جمع الطوابع (الفيلاتيون)
- هواة جمع العملات والأوراق النقدية (النقيياتيون)
- تجار التحف والمقتنيات
- المستثمرون في المقتنيات النادرة

• المتاحف، والمؤرخون، والمؤسسات الثقافية

1.6 الميزة التنافسية

- تركيز متخصص على الطوايع والعملات فقط
- خدمات توثيق وتحقق عبر خبراء
- نموذج هجين يجمع بين المزادات والبيع بالسعر الثابت
- تركيز ثقافي على عُمان ودول مجلس التعاون
- نهج قائم على الثقة، وإثبات المصدر، والتثقيف

1.7 لمحة مالية (تقديرية)

- تكلفة التأسيس المتوقعة: من 12,000 إلى 25,000 ريال عُماني
- فترة الوصول إلى نقطة التعادل: من 18 إلى 24 شهرًا
- نموذج الإيرادات: عمولات + اشتراكات + خدمات
- قابلية التوسع: عالية (منصة رقمية عابرة للحدود)

2. تفاصيل المشروع - الأهداف، عرض القيمة، خصائص المنصة والعمليات

2.1 أهداف المشروع

الأهداف قصيرة المدى (السنة الأولى): - تسجيل وإطلاق المنصة بشكل قانوني في سلطنة عُمان (مؤسسة فردية أو شركة ذات مسؤولية محدودة عبر مركز سند) - تطوير وإطلاق نسخة أولية آمنة (MVP) للمنصة الإلكترونية - استقطاب بائعين وهواة جمع موثوقين داخل سلطنة عُمان - إنشاء شراكات توثيق واعتماد مع خبراء متخصصين - إتمام أول 100-200 عملية بيع ناجحة

الأهداف متوسطة المدى (السنين 2-3): - إطلاق مزادات مباشرة ومزادات محددة بزمان - توسيع قاعدة البائعين لتشمل دول مجلس التعاون الخليجي - إطلاق اشتراكات مدفوعة للتجار المحترفين - بناء مصداقية العلامة التجارية عبر المحتوى التعليمي والفعاليات - الوصول إلى نقطة التعادل التشغيلي

الأهداف طويلة المدى (السنين 4-5): - إطلاق تطبيقات الهواتف الذكية (iOS و Android) - تقديم خدمات الشحن العابر للحدود وخدمات الضمان المالي (Escrow) - عقد شراكات مع المتاحف، ودور المزادات، والمؤسسات الثقافية - ترسيخ مكانة المنصة كمرجع إقليمي للتقييم وإثبات المصدر

2.2 عرض القيمة

توفر المنصة الثقة والخبرة والسيولة في سوق تقليدي يعتمد غالبًا على التداول غير الرسمي والمجتمعات المتفرقة.

محركات القيمة الأساسية: - إدراجات موثقة مع تتبع مصدر الملكية - توثيق وتصنيف معتمد من خبراء - مدفوعات آمنة وحماية عبر الضمان المالي - سوق هجين (بيع مباشر + مزادات) - مجتمع تثقيفي (أدلة، مقالات، ورؤى تقييمية)

2.3 خصائص ووحدات المنصة

أولاً: أدوار المستخدمين

هواة الجمع / المشتررون: - تصفح العناصر والمشاركة في المزادات - حفظ المجموعات وقوائم الرغبات - الوصول إلى رؤى وتقديرات القيمة

البائعون / التجار: - إدراج العناصر (سعر ثابت أو مزاد) - طلب خدمات التوثيق - إدارة المخزون والتحليلات

الخبراء / الموثقون: - مراجعة العناصر المقدمة - إصدار شهادات وتصنيفات - إعداد تقارير تقييم مفصلة

الإدارة: - الإشراف على المنصة - حل النزاعات - الامتثال والتنظيم وإعداد التقارير

ثانيًا: الوحدات الأساسية للمنصة - تسجيل المستخدمين والتحقق (KYC) - إدراج العناصر ورفع الوسائط - سير عمل التوثيق - محرك المزادات (محددة بزمان ومباشرة) - المدفوعات الآمنة وخدمات الضمان - نظام التقييم والمراجعات - الإشعارات والتنبيهات - نظام إدارة المحتوى للمحتوى التعليمي

2.4 سير العمل التشغيلي

- يقوم البائع بإرسال طلب إدراج عنصر
- اختيار طلب التوثيق (اختياري)
- مراجعة وتوثيق العنصر من قبل خبير
- نشر العنصر للبيع (سعر ثابت أو مزاد)
- إتمام الدفع من قبل المشتري (عبر الضمان)
- تنفيذ الشحن وتأكيد الاستلام
- تحويل المبلغ إلى البائع

2.5 الهيكل الوظيفي والتنظيمي

الفريق الأساسي (المرحلة الأولى): - **المؤسس / المدير:** الاستراتيجية، الشراكات، الامتثال والتنظيم - **مطور المنصة:** الصيانة، تحديث الخصائص، وتحسين الأداء - **خبير عمليات وطوابع:** التوثيق، التصنيف، والتقييم - **العمليات والدعم:** onboarding البائعين، إدارة النزاعات، دعم العملاء - **التسويق والمجتمع:** نمو المستخدمين، التفاعل، وبناء المجتمع

2.6 البنية التقنية (تقديرية)

- **الواجهة الأمامية:** إطار ويب حديث
- **الواجهة الخلفية:** بنية آمنة قائمة على واجهات برمجة التطبيقات
- **قاعدة البيانات:** تخزين معاملات مشفر
- **المدفوعات:** بوابة دفع متوافقة مع متطلبات سلطنة عُمان
- **الأمن:** شهادات SSL، التحقق الثنائي (2FA)، وسجلات تدقيق

3. تحليل SWOT - نقاط القوة والمخاطر وفرص السوق

3.1 نقاط القوة

التخصص الدقيق: التركيز الحصري على الطوابع والعملات القديمة والأوراق النقدية يضع المنصة كوجهة خبيرة وليست سوقًا عامًا.

طبقة الثقة والتوثيق: التحقق والتصنيف من خبراء وتتبع مصدر الملكية يعالج أكبر تحدٍ في تداول المقتنيات وهو الأصالة.

نموذج رقمي قابل للتوسع: تكاليف هامشية منخفضة لكل معاملة تسمح بالتوسع السريع داخل عُمان ودول مجلس التعاون دون بنية مادية ثقيلة.

نموذج بيع هجين: الجمع بين البيع بالسعر الثابت والمزادات يعزز السيولة واكتشاف الأسعار.

مجتمع قائم على التثقيف: الأدلة، والرؤى التقييمية، والمحتوى التاريخي تبني المصداقية والتفاعل طويل الأمد.

3.2 نقاط الضعف

مخاطر السيولة في المراحل المبكرة: انخفاض حجم المشترين والبائعين في البداية قد يبطئ وتيرة المعاملات.

الاعتماد على توفر الخبراء: أوقات التوثيق تعتمد على طاقة الخبراء وجدولة أعمالهم.

مرحلة بناء الثقة: قد يفضل هواة الجمع في البداية منصات دولية راسخة.

التعقيد التشغيلي: إدارة الضمان المالي، والنزاعات، والشحن، والتوثيق تضيف عبئاً إجرائياً.

3.3 الفرص

سوق محلي وإقليمي غير مخدوم: غياب منصة مخصصة وموثوقة في عُمان ودول مجلس التعاون القريبة.

الاهتمام المتزايد بالأصول البديلة: المقتنيات تُنظر إليها بشكل متزايد كأصول طويلة الأجل وأدوات تنويع.

شراكات مؤسسية: المتاحف والجهات الثقافية والأكاديمية تعزز المصداقية والحجم.

تمكين التجارة العابرة للحدود: هواة الجمع إقليمياً ودولياً يوسعون الطلب.

توسيع الخدمات المميزة: تقارير التقييم، توثيق التراث، والمزادات الخاصة توفر هوامش ربح عالية.

3.4 التهديدات

الاحتيال والتزوير: القيمة العالية للعناصر تجذب محاولات احتيال متقدمة.

التغيرات التنظيمية والامثال: احتمال ظهور قواعد مستقبلية تتعلق بتصدير التحف أو التراث أو المدفوعات العابرة للحدود.

منافسة المنصات العالمية: دور مزادات ومنصات دولية راسخة.

مخاطر الشحن واللوجستيات: التلف أو فقدان أو التأخير عند شحن عناصر نادرة.

3.5 الدلالات الاستراتيجية

- تبرر نقاط القوة والفرص تموضّعاً متميزاً قائماً على الثقة.
- تتطلب نقاط الضعف نمواً مرحلياً، وحوافز للبائعين، واتفاقيات مستوى خدمة مع الخبراء.
- تستلزم التهديدات تطبيق KYC صارم، وخيارات تأمين، والالتزام القانوني منذ اليوم الأول.

4. التوقعات المالية - تكاليف التأسيس، نموذج الإيرادات، والتوقعات لخمس سنوات

جميع الأرقام تقديرية وبالريال العُماني، وتم إعدادها بشكل محافظ. يعتمد الأداء الفعلي على تبني المستخدمين، وحجم المعاملات، وسرعة بناء الثقة.

4.1 تكاليف التأسيس لمرة واحدة

أولاً: التسجيل القانوني وإجراءات التأسيس (سلطنة عُمان) - حجز الاسم التجاري: 10 - 20 ريال عُماني (وزارة التجارة والصناعة وترويج الاستثمار) - السجل التجاري: 30 - 150 ريال عُماني (رسوم مخفضة) - عضوية غرفة تجارة وصناعة عُمان: 100 - 200 ريال عُماني (1-2 سنة) - رسوم خدمات مركز سند: 50 - 100 ريال عُماني (تختلف حسب الخدمة) - الترخيص البلدي: 50 - 150 ريال عُماني (نشاط مكتبي)

إجمالي تكلفة التسجيل: 100 - 500 ريال عُماني (مؤسسة فردية أو شركة ذات مسؤولية محدودة)

ثانياً: تطوير المنصة والتقنية - تصميم واجهة وتجربة المستخدم: 1,500 - 3,000 ريال عُماني - تطوير الواجهة الخلفية وواجهات البرمجة: 4,000 - 7,000 ريال عُماني - محرك المزادات: 1,500 - 3,000 ريال عُماني - تكامل بوابة الدفع: 500 - 1,000 ريال عُماني - إعدادات الأمان، التحقق، والضمان المالي: 1,000 - 2,000 ريال عُماني - الاختبار وضمان الجودة: 500 - 1,000 ريال عُماني

الإجمالي الفرعي - التقنية: 9,000 - 17,000 ريال عُماني

ثالثاً: ما قبل الإطلاق والعمليات الأولية - الهوية والعلامة التجارية: 500 - 1,000 ريال عُماني - القوالب القانونية والسياسات: 500 - 1,000 ريال عُماني - التسويق والعلاقات العامة الأولية: 1,000 - 2,000 ريال عُماني - استقطاب الخبراء والعقود: 500 - 1,000 ريال عُماني - مخصص الطوارئ: 500 - 1,500 ريال عُماني

الإجمالي الفرعي - ما قبل الإطلاق: 3,000 - 6,500 ريال عُماني

إجمالي تكلفة التأسيس التقديرية: - الحد الأدنى: حوالي 12,000 ريال عُماني - الحد الأعلى: حوالي 25,000 ريال عُماني

4.2 المصروفات التشغيلية الشهرية المستمرة

- استضافة المنصة والبنية التحتية: 120 - 250 ريال عُماني
- التطوير والدعم التقني: 400 - 800 ريال عُماني
- رسوم توثيق الخبراء: 300 - 700 ريال عُماني
- العمليات ودعم العملاء: 250 - 400 ريال عُماني
- التسويق وبناء المجتمع: 200 - 400 ريال عُماني
- الشؤون القانونية والمحاسبية والامتثال: 100 - 200 ريال عُماني

• مصروفات متفرقة: 100 - 200 ريال عُُماني

إجمالي المصروفات الشهرية: 1,470 - 2,950 ريال عُُماني

4.3 مصادر الإيرادات

- عمولة المعاملات: 8% - 12% لكل عملية بيع ناجحة
- رسوم التوثيق والتصنيف: 5 - 30 ريال عُُماني لكل عنصر (حسب القيمة)
- اشتراكات البائعين:
- أساسي: مجاني
- احترافي: 10 - 25 ريال عُُماني شهريًا
- الإدراجات المميزة والإعلانات: 5 - 50 ريال عُُماني لكل إدراج

4.4 افتراضات الإيرادات (الحالة الأساسية)

- متوسط قيمة العنصر: 80 - 150 ريال عُُماني
- متوسط عدد المعاملات الشهرية (السنة الأولى): 80 - 120
- متوسط العمولة لكل معاملة: 10 - 15 ريال عُُماني
- نسبة استخدام خدمات التوثيق: حوالي 40% من الإدراجات

4.5 توقعات الإيرادات الشهرية (السنة الأولى)

- عمولات المعاملات: 900 - 1,800 ريال عُُماني
- خدمات التوثيق: 300 - 600 ريال عُُماني
- الاشتراكات: 150 - 300 ريال عُُماني
- الإدراجات المميزة والإعلانات: 100 - 250 ريال عُُماني

إجمالي الإيرادات الشهرية: 1,450 - 2,950 ريال عُُماني

4.6 الربحية ونقطة التعادل

- الوضع الصافي الشهري المتوقع (السنة الأولى): قريب من نقطة التعادل
- نقطة التعادل: من 18 إلى 24 شهرًا
- من المتوقع تسارع الربحية بعد تحسن السيولة والتوسع في دول مجلس التعاون

4.7 التوقعات المالية لخمس سنوات (ملخص)

- السنة الأولى: إيرادات 20,000 - 30,000 ريال عُُماني | صافي ربح: (5,000) - نقطة تعادل
- السنة الثانية: إيرادات 40,000 - 55,000 ريال عُُماني | صافي ربح: 5,000 - 10,000 ريال عُُماني
- السنة الثالثة: إيرادات 70,000 - 90,000 ريال عُُماني | صافي ربح: 15,000 - 25,000 ريال عُُماني
- السنة الرابعة: إيرادات 110,000 - 140,000 ريال عُُماني | صافي ربح: 30,000 - 45,000 ريال عُُماني
- السنة الخامسة: إيرادات 180,000+ ريال عُُماني | صافي ربح: 55,000 - 80,000 ريال عُُماني

5. تحليل العملاء - هواة الجمع، التجار، السلوك والتقسيم

5.1 نظرة عامة على السوق (سياق المقتنيات)

يعتمد سوق الطوابع والعملات القديمة على الثقة، والندرة، وإثبات المصدر، والسيولة. يكون المشترون عادةً على درجة عالية من المعرفة والحذر، بينما يسعى البائعون إلى تقييم عادل والوصول إلى هواة جمع جادين. في سلطنة عُمان ودول مجلس التعاون الخليجي، يتم جزء كبير من هذا النشاط حاليًا عبر قنوات غير رسمية مثل الشبكات الخاصة، ومجموعات واتساب، والمعارض، مما يخلق حاجة إلى منصة رقمية آمنة وشفافة قائمة على الخبرة.

الخصائص الرئيسية للسوق: - دورات اتخاذ قرار طويلة للعناصر ذات القيمة العالية - تركيز قوي على الأصالة والحالة - تكرار المعاملات من قبل هواة الجمع والتجار الجادين - اهتمام عابر للحدود بالعناصر النادرة ذات الطابع الإقليمي

5.2 شرائح العملاء

الشريحة الأولى: هواة الجمع الجادون - الملف التعريفي: العمر 30-65، معرفة عالية بالطوابع أو العملات، توجه طويل الأجل نحو القيمة - **الاحتياجات والدوافع:** ضمان الأصالة، تصنيف وتقييم دقيق، الوصول إلى عناصر نادرة وخاصة بالمنطقة - **السلوك:** عدد معاملات أقل ولكن بقيم أعلى، الاستعداد للانتظار للحصول على العنصر المناسب، قيمة عمرية مرتفعة للعميل

الشريحة الثانية: التجار والبائعون المحترفون - الملف التعريفي: متفرغون أو شبه محترفين، نشاط قائم على المخزون، يعملون محليًا وعبر الحدود - **الاحتياجات والدوافع:** سيولة عالية، وصول إلى مشترين، أدوات احترافية وتحليلات - **السلوك:** حجم إدراجات مرتفع، قابلية للاشتراك، حساسية للرسوم مع تقدير للموثوقية

الشريحة الثالثة: الهواة والمبتدئون - الملف التعريفي: العمر 18-35، جدد في مجال الطوابع أو العملات، حساسية للسعر - **الاحتياجات والدوافع:** التثقيف والإرشاد، عناصر بداية بأسعار معقولة، التفاعل المجتمعي - **السلوك:** قيم معاملات منخفضة، التأثر بالمحتوى والقصص، قابلية للتطور إلى هواة جمع جادين

الشريحة الرابعة: المستثمرون ومشترو الأصول البديلة - الملف التعريفي: أصحاب ملاءة مالية مرتفعة، توجه لتنويع المحافظ الاستثمارية - **الاحتياجات والدوافع:** مبررات تقييم واضحة، توثيق مصدر الملكية، سيولة خروج - **السلوك:** انتقائية عالية، معاملات ذات قيمة مرتفعة، اهتمام بالتقارير وآراء الخبراء

الشريحة الخامسة: المؤسسات والمتاحف - الملف التعريفي: متاحف، جامعات، وجهات ثقافية - **الاحتياجات والدوافع:** قطع تاريخية موثقة، مستندات قانونية، حفظ طويل الأمد - **السلوك:** معاملات قليلة جدًا ولكن بقيم عالية جدًا، علاقات قائمة على الثقة طويلة الأمد

5.3 سلوك الشراء ومحفزاته

- **المحفزات الرئيسية:** توثيق وتصنيف معتمد، توفر المزادات (اكتشاف السعر)، الأهمية التاريخية أو الإقليمية، الندرة وقلة المعروض
- **وتيرة الشراء:** الهواة 2-6 عناصر سنويًا، هواة الجمع الجادون 5-20 عنصرًا سنويًا، التجار 10-100+ عنصر سنويًا

5.4 الثقة والحساسية السعرية

- تقل الحساسية للسعر مع زيادة مستوى الثقة
- تقلل خدمات التوثيق والضمان المالي من التردد بشكل كبير
- يعطي المشترون المميزون الأولوية لليقين على حساب الخصومات

5.5 شخصيات العملاء (أمثلة توضيحية)

- **الشخصية 1 - خالد (هاوي جمع جاد، 48 عامًا):** يجمع طوابع عُمانية وخليجية، يشتري بدافع التراث والقيمة، يتطلب شهادات توثيق
- **الشخصية 2 - راميش (تاجر محترف، 41 عامًا):** يتاجر بالعملات عبر دول مجلس التعاون، يقدر السيولة وسعة الوصول، مرشح للاشتراك
- **الشخصية 3 - عائشة (هاوية مبتدئة، 26 عامًا):** تستكشف عالم المقتنيات، تتأثر بالمحتوى، حساسة للسعر

6. استراتيجيات التسويق والنمو المخصصة - الثقة، السيولة، والتوسع

6.1 تموضع العلامة التجارية والسرد الأساسي

بيان التموضع: سوق موثوقة، معتمدة من خبراء، لتداول الطوابع والعملات القديمة، تحفظ التراث وتمكّن تجارة عادلة وآمنة.

مرتكزات العلامة الأساسية: - الثقة والأصالة - الخبرة والتثقيف - الشفافية والعدالة - الحفاظ على التراث الثقافي

6.2 استراتيجية الدخول إلى السوق (على مراحل)

المرحلة الأولى: الثقة والمصداقية (الأشهر 1-6) - الأهداف: بناء الثقة قبل التوسع السريع، وترسيخ سلطة الخبراء - **الإجراءات الرئيسية:** استقطاب خبراء معترف بهم في الطوابع والعملات، نشر معايير التوثيق ومنهجية التصنيف، تزويد المنصة بإدراج موثوقة عالية الجودة، الإشراف اليدوي على البائعين الأوائل

المرحلة الثانية: تعزيز السيولة (الأشهر 6-18) - الأهداف: زيادة سرعة المعاملات، تحقيق توازن العرض والطلب - **الإجراءات الرئيسية:** دعوة التجار المحترفين مع حوافز رسوم، تنظيم مزادات موضوعية (عُمان، الخليج، أوراق نقدية نادرة)، تخفيض العمولات للبائعين النشطين مبكرًا، الترويج لحماية المشتري عبر الضمان المالي

المرحلة الثالثة: التوسع والنمو (السنوات 2-5) - الأهداف: التوسع خارج عُمان، زيادة متوسط الإيراد لكل مستخدم وقيمة عمر العميل - **الإجراءات الرئيسية:** حملات تسويق على مستوى دول مجلس التعاون، إطلاق تطبيقات الهواتف الذكية، تقديم خدمات تقييم وبحوث مميزة، عقد شراكات مؤسسية

6.3 قنوات التسويق

أولاً: تسويق المحتوى وبناء السلطة (أساسي) - مقالات تعليمية حول الطوابع والعملات - قصص تاريخية ودراسات حالة لإثبات المصدر - مقابلات خبراء وشروحات تقييم - محتوى دائم محسّن لمحركات البحث (SEO)

ثانيًا: تسويق المجتمع والعلاقات - منتديات نقاش لهواة الجمع - عيادات تقييم عبر الإنترنت - ندوات وورش عمل افتراضية - لقاءات ميدانية وفعاليات لهواة الجمع

ثالثًا: التسويق الرقمي الموجه - إعلانات بحثية موجهة لهواة الجمع والتجار - إعادة الاستهداف لزوار ذوي نية عالية - إعلانات محدودة على وسائل التواصل برسائل تركز على الثقة

6.4 الشراكات والتحالفات الاستراتيجية

- المتاحف والمؤسسات الثقافية
- الجهات الأكاديمية والتراثية

- دور المزادات الإقليمية
- شركاء الشحن المؤمن

6.5 استراتيجية التسعير والحوافز

- خصومات عمولات للمستخدمين الأوائل
- باقات اشتراك مجمعة للتجار
- مكافآت ولاء للمشتريين المتكررين
- تسعير حسب الحجم للمؤسسات

6.6 مؤشرات الأداء الرئيسية للنمو

- عدد المشتريين والبائعين النشطين: صحة السيولة
- سرعة المعاملات: كفاءة السوق
- معدل التوثيق: تبني الثقة
- معدل الشراء المتكرر: الاحتفاظ بالعملاء
- تكلفة الاستحواذ مقابل قيمة عمر العميل: كفاءة التسويق

6.7 توزيع ميزانية التسويق

- المحتوى و250 - 150 ريال عُُماني شهريًا
- الإعلانات الرقمية: 100 - 200 ريال عُُماني شهريًا
- الفعاليات والشراكات: 50 - 150 ريال عُُماني شهريًا

7. الخلاصة وخارطة التنفيذ

7.1 الجدول الزمني التنفيذي عالي المستوى

- تسجيل المشروع: 1-2 أسبوع
- تطوير المنصة: 3-5 أشهر
- استقطاب الخبراء: بالتوازي مع التطوير
- الإطلاق التجريبي: الشهر السادس
- الإطلاق الكامل: الشهر 7-8

7.2 الملاحظات الختامية

تمثل منصة الطوابع والعملات القديمة سوقًا رقمية عالية الثقة والقيمة مع قابلية قوية للتوسع إقليميًا وعالميًا. ومن خلال إعطاء الأولوية للتوثيق، والتثقيف، والسيولة، يمكن للمنصة أن تتطور لتصبح مرجعًا رائدًا لتداول المقتنيات في دول مجلس التعاون الخليجي.