

كيف تبدأ مشروع شاحنة طعام باستا في عمان

1. الملخص التنفيذي

1.1 نظرة عامة على المشروع

مشروع شاحنة طعام باستا في سلطنة عمان هو مشروع طعام متنقل بنظام الخدمة السريعة، يختص بتقديم وجبات باستا طازجة يتم إعدادها حسب طلب الزبون وبما يتناسب مع الأذواق المحلية. تستهدف شاحنة الطعام تلبية طلبات وجبتي الغداء والعشاء بالقرب من المكاتب، الجامعات، والمناطق السكنية، ومواقع الفعاليات.

يعتمد المفهوم على الجمع بين شعبية باستا كوجبة مشبعة ومحبوبة، وسرعة التحضير، والتكلفة الأقل مقارنة بالمطعم الإيطالية التقليدية، مما يجعلها مناسبة للاستهلاك اليومي. ومن خلال التحكم في حجم الحصص، وتوجيد الصلصات، واستخدام أنظمة طهي فعالة، توفر شاحنة طعام باستا وجبات بجودة مطاعم وبسرعة تناسب نمط شاحنات الطعام.

1.2 الهيكل القانوني وتنظيم المشروع

سيتم تسجيل المشروع في سلطنة عمان من خلال مركز سند تحت أحد الأشكال القانونية التالية: - مؤسسة فردية (SPC): مناسبة لمالك واحد وتكلفة تأسيس منخفضة - شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC): مناسبة في حال وجود شركاء أو خطط توسيع مستقبلية

تقدير رسوم التسجيل والجهات الحكومية (باستثناء التأشيرات وإيجار المكاتب): - مؤسسة فردية (SPC): من 100 إلى 300 ريال عماني - شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC): من 300 إلى 500 ريال عماني

1.3 المنتجات والخدمات المقدمة

- أطباق باستا كلاسيكية (ألفريدو، أربيلات، بولونيزي)
- باستا بالدجاج أو اللحم
- خيارات باستا نباتية
- إمكانية تحضير الصلصات، البروتينات، والإضافات
- وجبات كومبو (باستا + مشروب)
- خدمات تقديم الطعام للفعاليات والمناسبات

1.4 السوق المستهدف

- الموظفون في المكاتب
- طلاب الجامعات
- الشباب العاملون
- العائلات (خلال فترات المساء)
- زوار الفعاليات والمعارض

1.5 العيزة التنافسية

- باستا طازجة تُحضر عند الطلب وبأسعار مناسبة

- سرعة خدمة أعلى من المطاعم الإيطالية التقليدية
- حصص مشبعة مع إمكانية التخصيص
- جاذبية قوية كوجبة رئيسية مشبعة
- نظام مطبخ قابل للتوسيع

1.6 لمحه مالية عامة

- تكلفة التأسيس التقديريّة: من 18,000 إلى 32,000 ريال عماني
- متوسط سعر البيع: من 2.000 إلى 3.500 ريال عماني
- الإيرادات الشهريّة المتوقعة: من 3,500 إلى 8,000 ريال عماني
- فترة الوصول إلى نقطة التعادل: من 12 إلى 18 شهراً

1.7 الرؤية والرسالة

الرؤية: أن تصبح شاحنة طعام الباستا علامة تجارية متنقلة موثوقة ومعروفة بتقديم وجبات مشبعة وطازجة في مختلف أنحاء سلطنة عمان.

الرسالة: تقديم أطباق باستا عالية الجودة، وبأسعار مناسبة، وقابلة للتخصيص، من خلال تجربة شاحنة طعام سريعة، نظيفة، وتركت على رضا الزبائن.

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

2.1 أهداف المشروع

الأهداف قصيرة المدى (السنة الأولى): - تسجيل مشروع شاحنة طعام الباستا في سلطنة عمان عبر مركز سند (مؤسسة فردية أو شركة ذات مسؤولية محدودة) - شراء وتجهيز شاحنة طعام واحدة مجهزة بالكامل لتشغيل مشروع الباستا - الحصول على جميع تصاريح البلدية، ومتطلبات سلامة الغذاء، والموافقات التشغيلية - بدء التشغيل بالقرب من المكاتب، والجامعات، والمناطق السكنية خلال فترات المساء - تحقيق مبيعات يومية مستقرة خلال أول 4-6 أشهر

الأهداف متوسطة المدى (السنوات 2-3): - تحسين قائمة الطعام بناءً على بيانات المبيعات وتفضيلات الزبائن - إدخال أطباق باستا موسمية ومحدودة الوقت - الحصول على عقود تموين منتظمة (غداء الشركات، الفعاليات) - تحسين كفاءة التكاليف من خلال التفاوض مع المورّدين

الأهداف طويلة المدى (السنوات 4-5): - تشغيل عدة شاحنات طعام باستا في المدن الرئيسية - إنشاء مطبخ تحضير مركزي للصلطات والمكونات - استكشاف فرص الامتياز التجاري أو الترخيص - ترسیخ العلامة التجارية كمفهوم رائد للأطعمة المريحة المتنقلة في عمان

2.2 عرض القيمة

تقديم شاحنة طعام الباستا وجبات باستا طازجة، ساخنة، مشبعة تُحضر عند الطلب، مع الجمع بين جودة المطاعم وسرعة شاحنات الطعام وأسعار مناسبة.

عناصر القيمة الأساسية: - تحضير فوري عند الطلب - حصص مشبعة بقيمة عالية مقابل السعر - إمكانية التخصيص (الصلصة، البروتين، الإضافات) - سرعة خدمة أعلى من المطاعم التقليدية - أسعار مناسبة للاستهلاك اليومي

2.3 المنتجات واستراتيجية القائمة

فئات المنتجات الأساسية:

أطباق الباستا الكلاسيكية: - ألفريدو (دجاج / نباتي) - أربياتا - بولونيز

باستا بالبروتين: - باستا بالدجاج المشوي - باستا باللحوم

خيارات نباتية: - باستا كريمة الفطر - باستا الطماطم بالخضار

خيارات التخصيص: - اختيار نوع الباستا (بيني، سباغيتي، فوسيلي) - اختيار الصلصة - إضافة البروتين - تحديد مستوى الجبن والتوابل

الوجبات المجمعة والإضافات: - وجبات باستا + مشروب - خبز بالثوم

متوسط سعر البيع: من 2.000 إلى 3.500 ريال عُماني

2.4 المعدات وتجهيز شاحنة الطعام (الأطعمة الساخنة)

الشاحنة والمركبة: - شاحنة طعام أو مركبة معدّلة بتجهيزات غذائية معتمدة - التكلفة التقديرية: من 9,000 إلى 16,000 ريال عُماني

معدات المطبخ الأساسية: - جهاز سلق/طهي الباستا: 800 - 1,500 ريال - موقد غاز أو تدريسي: 400 - 800 ريال - سخانات الصلصات: 300 - 600 ريال - ثلاجة: 300 - 600 ريال - فريزر: 300 - 600 ريال - نظام شفط وتهوية: 400 - 800 ريال - مولد كهرباء ونظام طاقة: 700 - 1,400 ريال - نظام نقاط بيع (POS): 300 - 600 ريال

الالتزام والسلامة: - تصريح شاحنة طعام من البلدية - فحص واعتماد سلامة الغذاء - بطاقات صحية للموظفين

2.5 هيكل الموظفين والموارد البشرية

الهيكل الأولي للفريق:

المالك / المدير: - إدارة المشروع والالتزام باللوائح - التنسيق مع المؤرّدين - التسويق وبناء الشراكات

طباخ / شيف باستا (1-2 موظفين): - تحضير وتقديم أطباق الباستا - إدارة الصلصات - الالتزام بمعايير النظافة والسلامة

موظف خدمة / كاشير (موظف واحد): - استقبال الطلبات وتشغيل نظام البيع - التعامل مع الزبائن

التكلفة الشهرية التقديرية للرواتب: - الطباخ: من 180 إلى 250 ريال عُماني - الكاشير: من 150 إلى 220 ريال عُماني - إجمالي الرواتب المتوقعة: من 330 إلى 720 ريال عُماني شهرياً

3. تحليل SWOT - نقاط القوة، الضعف، الفرص، والتهديدات (شاحنة طعام الباستا)

3.1 نقاط القوة

قيمة وجة مشبعة وإشباع: تُعد الباستا وجة مشبعة ومريبة، وتلقى إقبالاً كبيراً خالل وجبي الغداء والعشاء،خصوصاً من الموظفين وطلاب الجامعات.

قابلية التخصيص مع سهولة التوحيد: يمكن توحيد الصلصات والبروتينات مع إتاحة التخصيص للزبائن، مما يضمن سرعة الخدمة وثباتات الجودة.

أسعار أقل مقارنة بالمطاعم: يوفر المشروع وجبات باستا بجودة مطاعم وبأسعار أقل من المطاعم الإيطالية التقليدية.

طلب واسع عبر مختلف الفئات العمرية: يحظى المنتج بقبول لدى الطلاب، والمهنيين، والعائلات.

نظام مطبخ قابل للتوسعة: إمكانية تحضير الصلصات بكميات كبيرة وإنشاء مطبخ مركزي تسهل التوسيع إلى عدة شاحنات.

3.2 نقاط الضعف

الحرارة وبيئة الطهي: تشغيل معدات الطهي الساخنة في مناخ عمان يتطلب أنظمة تهوية وتبريد فعالة.

حساسية وقت التحضير: يجب تقديم الباستا طازجة، وأي تأخير قد يؤثر على سرعة الخدمة خالل أوقات الذروة.

تكلفة مكونات أعلى مقارنة بالوجبات الخفيفة: تكلفة الباستا أعلى من مشاريع مثل الحلويات أو الساندويتشات.

ساعات تشغيل محدودة: يركز المشروع على فترات الغداء والعشاء، وهو أقل اعتماداً على الشراء الاندفاعي.

3.3 الفرص

تمويل الشركات والمكاتب: ارتفاع الطلب على وجبات غداء مشبعة وسريعة للمكاتب.

الفعاليات والمهرجانات: تُعد الباستا مناسبة للتحضير بكميات كبيرة خالل الفعاليات.

توطين القائمة: إدخال نكهات أو صلصات مستوحاة من المطبخ العماني أو المطبخ المدمج لتمييز العلامة التجارية.

الوجبات المجمعة والعائلية: فرصة لزيادة متوسط قيمة الطلب.

التوسيع بمعطيخ مركزي: يساهم في خفض التكاليف وتحسين التحكم في الجودة على المدى الطويل.

3.4 التهديدات

المنافسة من المقاهي والمطاعم: وجود مطاعم ومقاهي تقدم أطباق باستا.

حساسية الأسعار: قد يقارن الزبائن الأسعار بوجبات الأرز أو الوجبات السريعة الأخرى.

تقلب أسعار التوريد: تأثر الهوامش بأسعار الجبن، والكريمة، واللحوم.

القيود التنظيمية والواقع: تحدد البلديات موقع تشغيل شاحنات الطعام.

3.5 الدلالات الاستراتيجية لتحليل SWOT

- تدعم نقاط القوة والفرص وضع الباستا كوجبة يومية ذات قيمة عالية.
- تتطلب نقاط الضعف تحسين سير العمل وتحطيم المطبخ بكفاءة.
- تؤكد التهديدات أهمية تمييز القائمة والانضباط في التحكم بالتكاليف.

4. التوقعات المالية - تكاليف التأسيس، المعرفات التشغيلية وتوقعات 5 سنوات (شاحنة طعام الباستا)

جميع الأرقام تقديرية وبالريل العُماني، وقد تم إعدادها بشكل محاافظ. يعتمد الأداء الفعلي على الموقع، والانضباط السعري، وسرعة الخدمة، والتحكم في التكاليف.

4.1 تكاليف التأسيس لمرة واحدة (الاستثمار الأولي)

أولاً: تسجيل النشاط والإعداد القانوني - حجز الاسم التجاري: 10 - 20 (وزارة التجارة والصناعة وترويج الاستثمار) - السجل التجاري: 150 - 30 (رسوم محدّضة) - عضوية غرفة تجارة وصناعة عُمان: 100 - 200 (لمدة 1-2 سنة) - رسوم خدمات مركز سند: 50 - 100 (تخالف حسب المركز) - ترخيص بلدي لشاحنة طعام: 50 - 150

إجمالي تكلفة التسجيل: من 100 إلى 500 (مؤسسة فردية أو شركة ذات مسؤولية محدودة)

ثانياً: الشاحنة وتجهيز المطبخ - شاحنة طعام / مركبة معدّلة: 9,000 - 16,000 - تجهيز داخلي بمعايير غذائية: 2,500 - جهاز طهي/سلق الباستا: 1,500 - موقد غاز / تدريسي: 400 - 800 - سخانات الصلصات وحمام مائي: 300 - ثلاجة: 300 - 600 - فريزر: 300 - 600 - نظام شفط وتهوية: 400 - 800 - مولد كهرباء وتجهيزات كهربائية: 700 - نظام نقاط بيع (POS) ودرج نفدي: 300 - 600 - هوية بصرية وتغليف الشاحنة: 300 - 800 - أدوات ومستلزمات المطبخ: 500 - 300

إجمالي تجهيز الشاحنة: من 16,300 إلى 28,700

ثالثاً: ما قبل الافتتاح والمخزون الأولي - مواد خام أولية: 400 - 700 - مواد تعبيئة واستهلاكية: 250 - 450 - بطاقات صحية للموظفين: 100 - 200 - تسويق الإطلاق: 200 - 500 - مخصص طوارئ: 500 - 1,000

إجمالي ما قبل الافتتاح: من 1,450 إلى 2,850

إجمالي تكلفة التأسيس التقديرية: - الحد الأدنى: حوالي 20,000 - 18,000 - الحد الأعلى: حوالي 32,000 - 28,000

4.2 المعرفات التشغيلية الشهرية

- رواتب الموظفين: 330 - 720
- المواد الخام (تكلفة البضاعة المباعة): 900 - 1,600

- الوقود والمولد: 150 - 300
- المياه والكهرباء: 60 - 120
- الصيانة والتنظيف: 100 - 200
- الإنترن特 ورسوم نقاط البيع: 30 - 60
- التسويق والعروض: 100 - 250
- مصروفات متفرقة: 100 - 200

إجمالي المصروفات الشهرية: من 1,770 إلى 3,470

4.3 افتراضات الإيرادات

- متوسط سعر بيع طبق الباستا: 2.800 ريال عماني
- متوسط عدد المبيعات اليومية:

 - متحفظ: 55 طبقاً يومياً
 - متوقع: 90 طبقاً يومياً
 - متفائل: 130 طبقاً يومياً
 - أيام التشغيل: 26 يوماً في الشهر

4.4 توقعات الإيرادات الشهرية

- متحفظ: حوالي 4,000
- متوقع: حوالي 6,550
- متفائل: حوالي 9,450

4.5 صافي الربح الشهري التقديري

- متحفظ: إيرادات 4,000 - مصروفات 3,200 = صافي ربح 800
- متوقع: إيرادات 6,550 - مصروفات 2,700 = صافي ربح 3,850
- متفائل: إيرادات 9,450 - مصروفات 3,400 = صافي ربح 6,050

4.6 تحليل نقطة التعادل

- صافي الربح الشهري المتوقع: 3,000 - 4,000
- إجمالي الاستثمار الأولي: 18,000 - 32,000

فترة الوصول إلى نقطة التعادل المتوقعة: من 12 إلى 18 شهراً

4.7 التوقعات المالية لخمس سنوات (ملخص)

- السنة الأولى: إيرادات 80,000 - 20,000 | صافي ربح 28,000 - 70,000
- السنة الثانية: إيرادات 105,000 - 28,000 | صافي ربح 38,000 - 90,000
- السنة الثالثة: إيرادات 135,000 - 40,000 | صافي ربح 55,000 - 115,000
- السنة الرابعة: إيرادات 170,000 - 55,000 | صافي ربح 75,000 - 145,000
- السنة الخامسة: إيرادات 190,000+ | صافي ربح 110,000 - 80,000

تفترض السنوات من 3 إلى 5 نمو خدمات التموين، وتحسين القائمة، وإمكانية إضافة شاحنة ثانية.

5. تحليل العملاء - الخصائص السكانية، السلوك، الاحتياجات والتقييم (سوق الباستا)

5.1 سياق السوق (استهلاك الباستا في عمان)

تعتبر الباستا في سلطنة عمان وجة رئيسية مشبعة وذات قيمة مقابل السعر، وتحظى بشعبية كبيرة بين الموظفين، وطلاب الجامعات، والشباب العاملين. وعلى عكس الوجبات الخفيفة أو الحلويات، فإن شراء الباستا غالباً ما يكون قرار وجة مخطة له، خاصة خلال فترتي الغداء والعشاء.

العوامل الرئيسية للسوق: - جداول عمل مزدحمة وفترات غداء محدودة - تفضيل الوجبات الساخنة والمشبعة - تقبل المأكولات العالمية - مقارنة الأسعار مع وجبات الأرز والوجبات السريعة

5.2 الخصائص السكانية للعملاء

أولاً: التقييم حسب العمر

الطلاب (18-24 سنة): - حساسية عالية للسعر - تفضيل الحصص الكبيرة بأسعار مناسبة - طلب مرتفع خلال فترات الغداء والمساء

الشباب العاملون (25-35 سنة): - الشريحة الأساسية لوجبات الغداء في أيام العمل - يقدرون السرعة، وثبات الطعام، والنظافة - مستعدون للدفع مقابل التخصيص

البالغون والعائلات (30-50 سنة): - مشتريات تتركز في المساء وعطلات نهاية الأسبوع - يفضلون النكهات المألوفة والوجبات المعقّعة - أقل ميلاً للتجربة وأكثر اهتماماً بالثبات في الجودة

ثانياً: التقييم حسب الدخل - دخل منخفض (أقل من 400 ريال): حساسية عالية للسعر - دخل متوسط (400 - 900 ريال): قرارات شراء مبنية على القيمة مقابل السعر وتكرار الشراء - دخل فوق المتوسط (900 ريال فأكثر): تركيز على الراحة والجودة

5.3 تحليل سلوك العملاء

دوافع الشراء: - الشعور بالجوع واستبدال الوجبة - حجم الحصة والإشباع - السرعة خلال فترات الاستراحة المحدودة - نكهات مألوفة ومربيحة

توقيت الشراء: - أيام الأسبوع: من 12:00 ظهراً إلى 3:00 عصراً (ذروة رئيسية) - المساء: من 7:00 إلى 10:00 ليلاً - الفعاليات والمعهجانات: حجم مبيعات متوسط مع طلب مرتفع

معدل التكرار: - الموظفون: 2-4 مرات أسبوعياً - الطلاب: 2-3 مرات أسبوعياً - العائلات: 1-2 مرة أسبوعياً

5.4 احتياجات العملاء ونقاط الألم

الاحتياجات الأساسية: - سرعة الخدمة - حصن مشبعة - أسعار واضحة وشفافة - بيئة تحضير نظيفة

نقاط الألم التي يعالجها المشروع: - فترات الانتظار الطويلة في المطعم - الأسعار المرتفعة في المقاهي الإيطالية - قلة خيارات الطعام الساخن قرب المكاتب - تفاوت الجودة لدى بعض الباعة الصغار

5.5 تقسيم العملاء

الشريحة الأولى: موظفو المكاتب - المصدر الأساسي للإيرادات خلال أيام الأسبوع - طلب غداء متوقع وقابل للتكرار

الشريحة الثانية: الطلاب - حساسية للسعر مع حجم طلب مرتفع - استجابة قوية للعروض والوجبات المجمعة

الشريحة الثالثة: العائلات - مشتريات مسائية - متوسط قيمة طلب أعلى

الشريحة الرابعة: الفعاليات وخدمات التموين - طلبات بكميات كبيرة - تكلفة تسويق أقل لكل عملية بيع

5.6 شخصيات العملاء (نماذج توضيحية)

الشخصية الأولى - رامي (موظف، 34 سنة): - استراحة غداء مدتها 30 دقيقة - يشتري 3 مرات أسبوعياً - يهتم بالسرعة وحجم الحصة

الشخصية الثانية - سارة (طالبة جامعية، 21 سنة): - ميزانية محدودة - تختار الوجبات المجمعة - تتأثر بوصيات الزملاء

الشخصية الثالثة - حسن (رب أسرة، 42 سنة): - مشتريات مسائية للعائلة - يفضل النكهات المألوفة

6. خطة التسويق المخصصة - الاستهداف، القنوات، التسويق واستراتيجية النمو (شاحنة طعام باستا)

6.1 تمويع العلامة التجارية والهوية

بيان تمويع العلامة التجارية: شاحنة طعام باستا سريعة، مشبعة، وبأسعار مناسبة، تقدم وجبات طازجة تُحضر على الطلب لتلبية احتياجات فترات الغداء السريعة والأمسيات الهاوئة في سلطنة عمان.

سمات العلامة التجارية: - طعام مريح ومحبوب - طازج وساخن - حصص سخية - موثوق وثابت الجودة

عناصر الهوية: - لوحة ألوان دافئة (الأحمر، الكريمي، الدرجات الترابية) - لوحات قائمة واضحة تُبرز الصلصات والبروتينات - شعار بسيط واضح يمكن قراءته من مسافة - زي موحد للموظفين يعكس النظافة والاحترافية

6.2 استراتيجية الاستهداف

الرسالة الرئيسية	الهدف الأساسي	الشريحة العملاء
سريع، مشبع، موثوق	مبيعات غداء يومية	موظفو المكاتب
حصص كبيرة، سعر عادل	نمو الحجم	الطلاب
وجبات طازجة للجميع	مبيعات مسائية	العائلات
وجبات ساخنة في الوقت المحدد	طلبات بالجملة	الفعاليات والشركات

6.3 استراتيجية التسويق

نهج التسويق: تسويق قائم على القيمة مع تحسين حجم الحصة - أطباق باستا أساسية: 2.000 - 2.500 ريال عُماني -
باستا بالبروتين: 2.800 - 3.200 ريال عُماني - أطباق مميزة / خاصة: 3.300 - 3.500 ريال عُماني - وجبات كومبو (باستا +
مشروب): 3.000 - 3.800 ريال عُماني

أساليب التسويق: - تسويق متدرج حسب نوع البروتين - خصومات الوجبات المجمعة لرفع متوسط قيمة الطلب - صلصات
محدودة الوقت لخلق الإحساس بالعجلة

6.4 قنوات التسويق

أولاً: التسويق الرقمي (الأساسي) - إنستغرام وتيك توك - مقاطع قصيرة لتحضير الباستا - تحديات موقع التوقف
وقت الغداء - صور قبل/بعد التقديم - خرائط جوجل والتقييمات - تثبيت الموضع خلال ساعات الخدمة - حواجز تقييم (إضافة
خبز بالثوم مجاناً) - واتساب بزنس - مشاركة القائمة - طلبات مسبقة للمكاتب - استفسارات التموين

ثانياً: التسويق الميداني والموقعى - التوقف الاستراتيجي قرب المكاتب والجامعات - لوحات قائمة مرئية من مسافة
توزيع منشورات في المبني المكتبي - المشاركة في المهرجانات والأسواق الغذائية

6.5 الاستراتيجية الترويجية

مرحلة الإطلاق (أول 60-90 يوماً): - خبز بالثوم مجاني مع كل طلب باستا - خصومات وجبات الغداء للمكاتب - جلسات
تدوّق مع مؤثرين

العروض المستمرة: - برنامج ولاء (اشتر 7 واحصل على 1 مجاناً) - أيام خصم للطلاب - وجبات عائلية مجّمعة

6.6 الشراكات والتعاون

- مجموعات المكاتب والمناطق التجارية
- الجامعات والكليات
- منظمو الفعاليات
- مؤردو المشروعات

6.7 خارطة نمو المبيعات (5 سنوات)

- السنة الأولى: بناء الوعي بالعلامة - طلب غداء مستقر
- السنة الثانية: التموين وبرامج الولاء - هوامش أعلى
- السنة الثالثة: شاحنة ثانية - توسيع حضري
- السنة الرابعة: مطبخ تحضير مركزي - كفاءة في التكاليف
- السنة الخامسة: نموذج امتياز - علامة قابلة للتوزيع

6.8 توزيع ميزانية التسويق

- إعلانات رقمية وتعزيزات: 100 - 180 ريال عُماني شهرياً
- تعاون مع مؤثرين: 50 - 120 ريال عُماني شهرياً
- مواد مطبوعة وتسويق ميداني: 30 - 60 ريال عُماني شهرياً

7. الخلاصة وخارطة التنفيذ

7.1 الجدول الزمني للتنفيذ (نظرة عامة)

المرحلة	المدة الزمنية
تسجيل النشاط التجاري	2-1 أسبوع
شراء الشاحنة وتجهيزها	8-5 أسابيع
الترخيص والموافقات	4-2 أسبوع
الإطلاق التجريبي	أسبوعان
التشغيل الكامل	الشهر الثالث

7.2 الخلاصة النهائية

يعمل مشروع شاحنة طعام الباستا في سلطنة عمان فرصة قوية قائمة على الطلب المتكرر، وتركز على الوجبات المشبعة مع طلب ثابت خلال فترات الغداء. وبفضل الانضباط في التحكم بالتكاليف، وكفاءة سير العمل داخل المطبخ، والتنفيذ الدقيق لخطة التسويق، يمكن للمشروع الوصول إلى الربحية خلال فترة تتراوح بين 12 و18 شهراً، مع قابلية واضحة للتوسيع إلى عدة شاحنات أو نموذج امتياز تجاري مستقبلي.