

خطة عمل التدريب الرياضي عبر الإنترنـت - عمان

1. الملخص التنفيذي

1.1 نظرة عامة على المشروع يُعد مشروع التدريب الرياضي عبر الإنترنـت في سلطنة عمان منصة رقمية متخصصة في التدريب الرياضي والتعليم اللياقي، حيث يقدم برامج تدريبية منظمة من خلال تطبيقات الهاتف، المنصات الإلكترونية، والجلسات الافتراضية المباشرة. تستهدف المنصة الأفراد، المدارس، الأكاديميات، والجهات المؤسسية الباحثة عن تدريب رياضي احترافي دون التقيد بالموقع الجغرافي.

يعتمد المشروع على زيادة انتشار الإنترنـت واستخدام الهواتف الذكية، إضافةً إلى تقبل التدريب عن بعد بعد الجائحة. ويركز على تطوير المهارات، تحسين اللياقة البدنية، ومتابعة الأداء في عدة مجالات رياضية.

1.2 نموذج العمل ستعمل المنصة وفق نموذج إيرادات هجين يشمل: - اشتراكات شهرية سنوية - برامج تدريبية مدفوعة لكل دورة - جلسات تدريب مباشرة عبر الإنترنـت - باقات تدريب للشركات والمدارس

وسيتم تقديم التدريب من خلال: - فيديوهات تدريبية احترافية مسجلة مسبقاً - جلسات جماعية مباشرة عبر الاتصال المرئي - تدريب فردي افتراضي (فئة مميزة)

1.3 الرياضات المشتملة رياضات الإطلاق الأولى: - كرة القدم - اللياقة البدنية والتكييف - ألعاب القوى (الجري والقوة) - تطوير مهارات الرياضة للناشئين

مرحلة التوسيع الثانية: - كرة السلة - الكريكيت - الفنون القتالية - برامج لياقة بدنية مخصصة للنساء فقط

1.4 السوق المستهدـف - الشباب (10-18 سنة) - الرياضيون الهواة (18-35 سنة) - الموظفون الباحثون عن اللياقة - المدارس والأكاديميات الرياضية - برامج العافية المؤسسية للشركات

1.5 القيمة المقدمة - الوصول إلى تدريب احترافي من أي مكان داخل السلطـنة - تكلفة أقل مقارنة بالأكاديميات التقليدية - مرونة في المواعيد - متابعة الأداء وتحليل النتائج - محتوى باللغة العربية والإنجليزية

1.6 الهيكل القانوني والتسجيل (عمان) سيتم تسجيل المشروع كالتالي: - مؤسسة فردية (SPC) للمؤسس الفردي - شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC) للشركات أو التوسيع

وسيتم التسجيل عبر مراكز سند باعتبارها الخيار الأقل تكلفة.

تكلفة التسجيل التقديرية الأساسية: - مؤسسة فردية: 100 - 300 ريال عماني - شركة ذات مسؤولية محدودة: 300 - 500 ريال عماني

(باستثناء التأشيرات، عنوان المكتب، والخدمات الاستشارية المتقدمة)

1.7 نظرة مالية مختصرة تكلفة التأسيـس التقديرية: 8,000 - 15,000 ريال عماني تكلفة التشغيل الشهـرية: 1,200 - 2,500 ريال عماني للإيرادات الشهرية المـتحتمـلة (السنة الأولى): 2,000 - 6,000 ريال عماني فترة استرداد رأس المال: 9 - 15 شهـراً

1.8 الرؤية والرسالة الرؤية: أن تصبح المنصة الرائدة في سلطنة عمان للتدريب الرياضي الرقعي، وتعكين الرياضيين ومحبي اللياقة عبر تدريب عالي الجودة وسهل الوصول.

الرسالة: تقديم تدريب رياضي منظم واحترافي عبر الإنترن特 بتكلفة مناسبة، بما يتيح تطوير المهارات بغض النظر عن الموقع الجغرافي.

2. تفاصيل المشروع - الأهداف، خصائص المنصة، البرامج الرياضية وهيكل الفريق

2.1 أهداف المشروع الأهداف قصيرة المدى (السنة الأولى): - تسجيل وإطلاق منصة التدريب الرياضي عبر الإنترنط في سلطنة عمان - تطوير وإطلاق موقع إلكتروني عملي ومتواافق مع الهواتف الذكية - التعاقد مع مدربين معتمدين في 2-3 رياضات أساسية - استقطاب أول 500-300 مستخدم مدفوع - بناء مصداقية العلامة التجارية عبر المحتوى عالي الجودة وشهادات المستخدمين

الأهداف متوسطة المدى (السنوات 2-3): - توسيع فئات الرياضات والبرامج التدريبية المتقدمة - إطلاق تطبيق مخصص للهواتف (أندرويد وiOS) - عقد شراكات مع المدارس والأكاديميات والشركات - إدخال لوحات متابعة الأداء وتحليلات التقدم

الأهداف طويلة المدى (السنوات 4-5): - أن تصبح علامة تعليم رياضي رقعي معترف بها على مستوى السلطنة - التوسع في أسواق مجلس التعاون الخليجي - تطوير برامج اعتماد وشهادات للمدربين - إدخال توصيات تدريب مدعومة بالذكاء الاصطناعي

2.2 هيكل المنصة ونموذج تقديم الخدمة المكونات الأساسية للمنصة واجهة المستخدم: - موقع إلكتروني متباوب (أولوية للهواتف) - ملفات شخصية ولوحات تحكم للمستخدمين - مكتبة فيديوهات تدريب عند الطلب - حجز الجلسات المباشرة والتنبيهات

بوابة المدرب: - رفع المحتوى وإدارته - جدولة الجلسات - متابعة أداء المتدربين

لوحة تحكم الإدارة: - إدارة المستخدمين والاشتراكات - تحفيزات الإيرادات - تقييم أداء المدربين ومستحقاتهم

2.3 هيكل البرنامج التدريبي الرياضية مستويات البرامج المستوى المبتدئ: - أساسيات المهارات واللياقة - مناسب للناشئين والمبتدئين

المستوى المتوسط: - تحسين المهارات - تدريب تخصصي حسب المراكز

المستوى المتقدم / الأداء: - إعداد بدني للاعبين - التحضير للمنافسات

صيغة المحتوى التدريبي: - فيديوهات تدريب عالية الدقة مسبقاً - جلسات جماعية أسبوعية مباشرة - تدريب فردي شهري (الفئة المميزة) - خطط تدريب واختبارات تقييم بصيغة PDF

2.4 خلق القيمة لمختلف العملاء - الناشئون: تطوير المهارات والانضباط - الرياضيون الهواة: خطط تحسين منظمة - الموظفون: تدريب لياقي مرن - المدارس: برامج متواقة مع المناهج - الشركات: تحسين الصحة والإنتاجية

2.5 هيكل الفريق والموارد البشرية الفريق الأساسي (المراحل الأولية): - المؤسس / مدير المشروع: الاستراتيجية، الشراكات، والالتزام التنظيمي - قائد تقني / مطور (بدوام جزئي أو تعاقد): تطوير وصيانة المنصة - مدربون رياضيون (3-6

- مدربين: إعداد المحتوى وتنفيذ الجلسات المباشرة - مدير التسويق والمجتمع: إدارة وسائل التواصل وتفاعل المستخدمين
- دعم العملاء (جزئي): الاستفسارات وإجراءات الانضمام

2.6 التكاليف الشهرية التقديرية للموظفين والمتعاقدين الدور — التكلفة الشهرية (ريال عُماني) - المدربون (لكل مدرب): 200 - 400 - الدعم التقني: 300 - 600 - التسويق: 250 - 400 - موظف الدعم: 150 - 250 - إجمالي الموارد البشرية التقديري: 2,200 - 1,200

2.7 سير العمليات (نقطة عامة) تسجيل المستخدم → اختيار البرنامج → تفعيل الدفع والاشتراك → الوصول إلى المحتوى والجلسات المباشرة → متابعة المدرب والتغذية الراجعة → تتبع التقدم وأنشطة الاحتفاظ بالمستخدم

3. تحليل SWOT - نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات

3.1 نقاط القوة انخفاض الحاجة إلى بنية تحتية مادية لا توجد حاجة إلى صالات رياضية أو ملاعب تدريب في المرحلة الأولى، مما يقلل التكاليف الثابتة بشكل كبير.

منصة رقمية قابلة للتوسيع بعد إنتاج المحتوى يمكن إعادة استخدامه وتقادمه لآلاف المستخدمين بتكلفة تشغيل إضافية منخفضة جداً.

وصول جغرافي شامل داخل السلطنة القدرة على خدمة المستخدمين في مسقط والمناطق الداخلية والمناطق البعيدة بنفس الكفاءة.

مرنة مواعيد التدريب يمكن للمستخدمين التدريب في أي وقت، مما يزيد من الالتزام والرضا.

تعدد مصادر الإيرادات الاشتراكات والدورات والتدريب المباشر وبرامج الشركات تقلل الاعتماد على مصدر دخل واحد.

3.2 نقاط الضعف غياب التفاعل البدني المباشر بعض المستخدمين يفضلون التدريب الحضوري، خصوصاً المبتدئين.

الاعتماد العالي على جودة الإنترن特 الجلسات المباشرة وبث الفيديو تتطلب اتصالاً مستقراً.

حاجز الثقة في البداية المنصات الجديدة تحتاج وقتاً لبناء المصداقية دون وجود علامة تجارية معروفة.

تفاوت جودة محتوى المدربين الحفاظ على جودة موحدة عبر عدة مدربين قد يكون تحدياً.

3.3 الفرص تزايد اعتماد اللياقة الرقمية ازداد تقبل التدريب عبر الإنترنرت بشكل ملحوظ بعد الجائحة.

شريحة الشباب واهتمامهم بالرياضة التركيبة السكانية الشابة في عُمان تُظهر اهتماماً متزايداً بالرياضة واللياقة.

شراكات المدارس والأكاديميات المؤسسات التعليمية تبحث عن حلول تدريبية ميسورة وقابلة للتتوسيع.

برامج عافية الشركات الشركات أصبحت تستثمر أكثر في صحة الموظفين.

التوسيع إلى أسواق الخليج إمكانية تكيف المحتوى والتلوسيع إلى الدول المجاورة.

3.4 التهديدات المنافسة العالمية قد تدخل منصات دولية للسوق المحلي بعلامات تجارية قوية.

قرصنة المحتوى احتمالية مشاركة المحتوى المدفوع بشكل غير قانوني.

حساسية الأسعار بعض المستخدمين قد يرفضون التسعيير المرتفع.

التغيرات التنظيمية إمكانية ظهور تنظيمات مستقبلية للتعليم الإلكتروني أو الشهادات الرياضية.

3.5 الدلالات الاستراتيجية نقاط القوة والفرص تدعم التوسع الرقمي السريع. نقاط الضعف تتطلب تقديم حلول هجينة (تدريب إلكتروني مع معسكرات حضورية دورية). التهديدات تؤكد أهمية بناء العلامة التجارية، واستراتيجية التسعيير، وحماية المحتوى.

4. التوقعات المالية - تكاليف التأسيس، مصروفات التشغيل وتوقعات خمس سنوات جميع الأرقام تقديرية بالريال العماني وعكس واقع السوق المحلي مع افتراضات محافظة لضمان الموثوقية التمويلية.

4.1 تكاليف التأسيس (مرة واحدة) أ. تسجيل النشاط والإجراءات القانونية البند – التكلفة التقديرية (ريال عماني) – ملاحظات - حجز الاسم التجاري: 10 - 20 (وزارة التجارة والصناعة وترويج الاستثمار) - السجل التجاري: 30 - 150 (رسوم مخفضة) - غرفة التجارة: 100 - 200 (لمدة 2-1 سنة) - رسوم سند: 50 - 100 (دعم إجراءات التأسيس) - ترخيص بلدي / نشاط: 50 - 150 (عند الحاجة) - إجمالي تكلفة التسجيل: 100 - 500 (LLC أو SPC) أو

ب. تطوير المنصة والتقنية - الموضع والتطبيق الإلكتروني (نسخة أولية): 2,000 - 4,000 - استضافة الفيديو ونظام إدارة التعلم: 500 - 1,000 - دمج بوابة الدفع: 300 - 600 - تطبيق الهاتف (المراحل الثانية - اختياري): 2,000 - أدوات التحليل والمتابعة: 200 - 400 - إجمالي التقنية: 3,000 - 6,000

ج. إنتاج المحتوى والإطلاق - معدات تصوير الفيديو: 600 - 1,200 - استئجار استوديو / ملعب: 300 - 700 - رسوم إعداد محتوى المدربين: 800 - 1,500 - التصميم والهوية البصرية: 300 - 600 - التسويق عند الإطلاق: 300 - 700 - إجمالي المحتوى والإطلاق: 2,300 - 4,700

إجمالي تكلفة التأسيس التقديرية - الحد الأدنى: حوالي 6,000 ريال عماني - الحد الأعلى: حوالي 12,000 - 15,000 ريال عماني

4.2 المصروفات التشغيلية الشهرية فئة المصاروف – التكلفة الشهرية (ريال عماني) - مسحقات المدربين: 600 - 1,200 - استضافة المنصة والبرمجيات: 120 - 250 - التسويق والإعلانات: 200 - 500 - الصيانة التقنية: 150 - 300 - خدمة العملاء: 150 - 250 - الإدارة ومصاريف أخرى: 100 - 200 - إجمالي المصروفات الشهرية: 1,200 - 2,500

4.3 التسعيير وافتراضات الإيرادات خطط الاشتراك (تقديرية): - الخطة الأساسية: 10 ريال عماني / شهر - الخطة القياسية: 20 ريال عماني / شهر - التدريب المميز: 40 - 60 ريال عماني / شهر

إيرادات إضافية: - باقات الشركات والمدارس - برامج تدريبية لمرة واحدة

4.4 توقعات الإيرادات الشهرية (السنة الأولى) السيناريو – عدد المستخدمين – الإيرادات الشهرية (ريال عماني) - محفظة: 150 مستخدم $\approx 1,800$ - متوقع: 300 مستخدم $\approx 3,600$ - متفائل: 500 مستخدم $\approx 6,000$

4.5 الربح أو الخسارة الشهرية السيناريو – الإيرادات – المصروفات – الصافي - محفظة: 2,000 - 1,800 - 3,500 - 2,500 - 1,600 - 2,000 - 3,600 متوقع: 3,500 - 2,500 - 1,600 - 2,000 - 3,600

4.6 تحليل نقطة التعادل متوسط صافي الربح الشهري (الحالة المتوقعة): 1,500 - 2,000 ريال عماني الاستثمار الابتدائي: 6,000 - 15,000 ريال عماني فترة استرداد رأس المال المتوقعة: 9 - 15 شهراً

4.7 التوقعات المالية لخمس سنوات (ملخص) السنة - الإيرادات (ريال عماني) - صافي الربح (ريال عماني) - السنة 1: 100,000 - 80,000 - 70,000 - 55,000 - 45,000 - 35,000 - 22,000 - 15,000 - 12,000 - 8,000 - السنة 2: 90,000 - 65,000 - 60,000 - 40,000 - 150,000 - 120,000 - 35,000 - 25,000 - السنة 3: 50,000 - 40,000 - 35,000 - 25,000 - السنة 4: 35,000 - 25,000 - 20,000 - 15,000 - 10,000 - 5,000 - 0 - السنة 5:

(تفترض السنوات 3-5 إطلاق التطبيق، عقود مؤسسية، وتوسيع جزئي في أسواق الخليج).

5. تحليل العملاء - الخصائص الديموغرافية والسلوك والتجزئة السوقية

5.1 سياق السوق في عمان تتميز سلطنة عمان بتركيبة سكانية شابة ومتصلة رقمياً، مع زيادة الوعي باللياقة البدنية والرياضة المنظمة والتدريب المنهجي. كما يدعم انتشار الهواتف الذكية، وانخفاض تكلفة الإنترنت، وتشجيع الحكومة للرياضة وتنمية الشباب على التعليم الرياضي عبر الإنترنت.

مذرات الطلب الرئيسية: - مشاركة الشباب في الأنشطة الرياضية - أنماط الحياة الحضرية المزدحمة التي تحد من حضور الأكademيات التقليدية - بحث أولياء الأمور عن تدريب آمن ومنظم للأطفال - استثمار الشركات في برامج صحة الموظفين

5.2 شرائح العملاء الرئيسية **الشريحة 1: الناشئون الرياضيون (10-18 سنة)** صانع القرار: أولياء الأمور الأهداف: تطوير المهارات، الانضباط، بناء الثقة التحديات: محدودية الوصول لمدربين ذوي جودة، رسوم الأكademيات المرتفعة الاستعداد للدفع: متوسط (ممولة من الوالدين) المحتوى المفضل: برامج مبتدئة ومتوسطة، متابعة التقدم

الشريحة 2: الرياضيون الهواة (18-35 سنة) الأهداف: تحسين الأداء، اللياقة، الاستعداد للمنافسات التحديات: ضيق الوقت، عدم استمرارية التدريب الاستعداد للدفع: متوسط إلى مرتفع المحتوى المفضل: تمارين المهارات، الإعداد البدني، البرامج المتقدمة

الشريحة 3: الموظفون المهتمون باللياقة (25-45 سنة) الأهداف: الصحة العامة، المرونة، التحكم بالوزن التحديات: ازدحام الصالات الرياضية، غياب البرنامج المنظم الاستعداد للدفع: متوسط المحتوى المفضل: جلسات قصيرة وجداول مرنة

الشريحة 4: المدارس والأكademيات الرياضية (B2B) الأهداف: دعم التدريب الحضوري وتوحيد المناهج التحديات: نقص الموارد التدريبية الاستعداد للدفع: تعاقدي المحتوى المفضل: برامج منتظمة، تقييمات وتقدير

الشريحة 5: الشركات الأهداف: صحة الموظفين، التفاعل الوظيفي، الإنتاجية التحديات: ضعف المشاركة في برامج العافية التقليدية الاستعداد للدفع: مرتفع (بأسعار جماعية) المحتوى المفضل: تحديات لياقة وجلسات جماعية مباشرة

5.3 تحليل سلوك العملاء محفزات الشراء: - الإجازات الدراسية ومواسم الرياضة - قرارات تحسين الصحة - التأثير عبر وسائل التواصل الاجتماعي - توصيات المدارس

أنماط الاستخدام: - الشباب: 3-4 جلسات أسبوعياً - البالغون: 2-3 جلسات أسبوعياً - الشركات: برامج أسبوعية مجدولة

5.4 حساسية السعر وعوامل الاحتفاظ حساسية السعر: - مرتفعة لدى الطلاب - متوسطة لدى الموظفين - منخفضة لدى المؤسسات

عوامل الاحتفاظ بالمستخدمين: - متابعة التقدم بشكل واضح - ملاحظات المدربين - التحديات المجتمعية - الشهادات والإنجازات

4.5 شخصيات العملاء (نماذج توضيحية) خالد (14 سنة، لاعب كرة قدم ناشئ): اشتراك ممول من الوالدين، يتدرّب 4 مرات أسبوعياً، تحفّزه شارات الإنجاز.

عائشة (28 سنة، موظفة): تفضّل التدريب المسائي والمرورنة في الجدول.
الأستاذ سالم (منسق رياضي مدرسي): يبحث عن حلول تدريب قابلة للتوسيع ويهتم بالتقارير والتنظيم.

6. الخطة التسويقية المخصصة - الاستهداف، القنوات، التسعيّر واستراتيجية النمو

6.1 تموّل العلامة التجارية والرسائل تموّل العلامة: منصة تدريب رياضي عبر الإنترنت موثوقة واحترافية وسهلة الوصول، مصممة لشباب عُمان والرياضيين والموظفيين.

القيم الأساسية للعلامة: - تدريب احترافي - سهولة الوصول والمرورنة - الانضباط وتحسين الأداء - الثقة والأمان (خصوصاً لفئة الناشئين)

الرسائل التسويقية الرئيسية: - «تدرب في أي مكان وأي وقت» - «تدريب احترافي دون قيود الموقعة» - «تقدّم واضح يمكنك متابعته»

6.2 استراتيجية الاستهداف الشريحة - الهدف الأساسي - الرسالة - الشباب وأولياء الأمور - المهارة والانضباط - تدريب آمن ومنظم - الرياضيون الهواة - الأداء - تحسين مستمر للمهارات - الموظفون - اللياقة والصحة - تمارين فعالة ومرنة - المدارس والأكاديميات - الجودة والتوسّع - تدريب موحد - الشركات - العافية المؤسسية - فرق أكثر صحة وإنتجاجية

6.3 استراتيجية التسعيّر نموذج التسعيّر: اشتراكات متدرجة مع باقات مؤسسيّة - أساسي (محتوى مسجل): 10 ريال عماني / شهر - قياسي (مسجل + جلسات جماعية): 20 ريال عماني / شهر - مميز (تدريب فردي): 40 - 60 ريال عماني / شهر

تسعيّر B2B: - المدارس: عقود سنوية لكل طالب أو فصل - الشركات: باقات عافية شهرية لكل موظف

6.4 القنوات التسويقية أ. التسويق الرقمي (الأساسي) TikTok و Instagram: - مقاطع تدريب قصيرة - نصائح يقدمها المدربون - قصص نجاح

YouTube: - فيديوهات تدريب مجانية ذات قيمة - بناء موثوقية العلامة

WhatsApp Business: - تواصل مع أولياء الأمور - استفسارات المدارس والشركات

الموقع الإلكتروني و SEO: - مقالات عن الرياضة واللياقة - جذب العملاء للتجارب المجانية

ب. الشراكات والقنوات غير الرقمية - المدارس والأكاديميات الخاصة - الأندية الرياضية - مراكز الشباب - إدارات الموارد البشرية في الشركات

6.5 استراتيجية الترويجية مرحلة الإطلاق (أول 90 يوماً): - تجربة مجانية لمدة 7 أيام - خصومات للمستخدمين الأوائل - جلسات مباشرة يقودها مؤثرون

العروض المستمرة: - مكافآت الإحالة - باقات عائلية - معسكرات رياضية موسمية (عبر الإنترنت)

6.6 استراتيجية الاحتفاظ والتفاعل - لوحات متابعة التقدم - شارات وشهادات - تحديات مجتمعية - تقبيمات شهرية من المدربين

6.7 خارطة النمو لخمس سنوات السنة - التركيز - النتيجة - السنة 1: اكتساب المستخدمين - انتشار العلامة - السنة 2: الاحتفاظ وB2B - استقرار الإيرادات - السنة 3: إطلاق التطبيق - التوسع - السنة 4: التوسيع الخليجي - حضور إقليمي - السنة 5: برامج الاعتماد - ريادة السوق

7. الخاتمة وخارطة التنفيذ

7.1 الجدول الزمني للتنفيذ المرحلة - المدة - تسجيل النشاط: 1-2 أسبوع - تطوير المنصة: 10-6 أسابيع - إنتاج المحتوى: 6-4 أسابيع - الإطلاق التجريبي: أسبوعان - الإطلاق الكامل: الشهر الثالث

7.2 الملخص النهائي تقدم خطة مشروع التدريب الرياضي عبر الإنترنت فرصة قابلة للتتوسيع وقليلة الأصول ومتواقة مع التحول الرقمي في سلطنة عمان وأهداف تنمية الشباب. ومع تنفيذ منضبط، وشراكات قوية، واستمرارية جودة المحتوى، يمكن للمنصة تحقيق الربحية خلال السنة الأولى والتتوسيع إقليمياً.