

مشروع غسيل سيارات متنقل - خطة عمل (سلطنة عُمان)

1. الملخص التنفيذي

1.1 نظرة عامة على المشروع

مشروع غسيل السيارات المتنقل في سلطنة عُمان هو خدمة تنظيف سيارات عند باب العميل، تقدم خدمات غسيل وتلميع احترافية في منازل العملاء، ومكاتبهم، ومواقف السيارات، والموقع التجاري. تتيح هذه الخدمة للعملاء الاستغناء عن الذهاب إلى محطات غسيل السيارات، وتتوفر لهم الراحة، وتوفير الوقت، والعناية الممتازة بالمركبة.

يعتمد المشروع على وحدات خدمة متنقلة مجهزة بالكامل (شاحنات صغيرة أو سيارات ييك أب) يعمل بها طاقم مدرب، لتقديم خدمات غسيل سيارات مودّدة، صديقة للبيئة، ذات كفاءة عالية في استخدام المياه.

يتواافق هذا النموذج بقوّة مع مناخ سلطنة عُمان، وارتفاع معدلات امتلاك السيارات، ونمط الحياة الحضرية المزدحمة، والطلب المتزايد على الخدمات عند الطلب.

1.2 الهيكل القانوني وتنظيم العمل

سيتم تسجيل المشروع في سلطنة عُمان كأحد الخيارات التاليين: - مؤسسة فردية (SPC): مناسبة للمشاريع التي يديرها المالك أو فرق العمل الصغيرة. - شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC): مناسبة للشراكات وخطط التوسيع المستقبلية.

أكثر مسار تسجيل اقتصادي هو عبر مراكز سند.

التكالفة التقديرية للتسجيل والإجراءات الحكومية (بالريال العماني): - مؤسسة فردية (SPC): 300 - 100 ريال عماني - شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC): 500 - 300 ريال عماني (لا تشمل التكاليف التأشيرات، أو استئجار المركبات، أو الاستشارات المقدمة).

1.3 الخدمات المقدمة

- غسيل خارجي للسيارة (موفر للمياه)
- تنظيف داخلي وشفط الأتربة
- غسيل كامل للهيكل مع تلميع
- تنظيف حبرة المدرك (اختياري)
- باقيات عناية وتفصيل فاخرة
- عقود غسيل سيارات للأسطبل والشركات

1.4 السوق المستهدف

- العملاء السكنيون (الشقق والفلل)
- موظفو المكاتب ومواقف الشركات
- شركات تأجير السيارات

- أساطيل الشركات الصغيرة والمتوسطة
- سائقى تطبيقات التوصيل والنقل

1.5 العيزة التنافسية

- خدمة مباشرة عند موقع العميل
- عدم وجود وقت انتظار
- تكاليف تشغيل أقل مقارنة بمعدات الغسيل الثابتة
- مرونة في المواعيد (الجزء عبر واتساب والهاتف)
- نموذج قابل للتوسيع بعدة مركبات

1.6 الملخص العالى (نظرة عامة)

- تكلفة التأسيس التقديرية: 8,000 - 15,000 ريال عُماني (للحدة الواحدة)
- الإيرادات الشهرية المحتملة: 2,000 - 6,000 ريال عُماني (للحدة الواحدة)
- فترة الوصول إلى نقطة التعادل: 8 - 14 شهراً
- الرؤية لخمس سنوات: تشغيل عدة وحدات متنقلة + عقود أساطيل

1.7 الرؤية والرسالة

الرؤية: أن نصبح علامة موثوقة على مستوى السلطنة في مجال العناية المتنقلة بالسيارات.

الرسالة: تقديم خدمات غسيل سيارات عالية الجودة، صديقة للبيئة، موثوقة عند موقع العميل من خلال عمليات متنقلة فعالة.

2. تفاصيل المشروع - الأهداف، القيمة المقترحة، الخدمات، المعدات وهيكل الموظفين

2.1 أهداف المشروع

الأهداف قصيرة المدى (السنة الأولى) - تسجيل المشروع كمؤسسة فردية (SPC) أو شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC) عبر مراكز سند. - إطلاق وحدة واحدة مجهزة بالكامل لغسيل السيارات المتنقل. - استقطاب 80-120 عيلاً منتظماً خلال أول 6 أشهر. - إنشاء نظام حجز عبر واتساب مع حضور رقمي أساسى. - تحقيق نقطة التعادل التشغيلي خلال 8-14 شهراً.

الأهداف متوسطة المدى (السنوات 2-3) - إضافة وحدة أو وحدتين متنقلتين حسب الطلب. - تأمين عقود مع أساطيل وشركات وموافق مؤسسية. - توحيد إجراءات التشغيل القياسية (SOPs) وضبط الجودة. - طرح باقات اشتراك شهرية.

الأهداف طويلة المدى (السنوات 4-5) - تشغيل أسطول متعدد الوحدات في مسقط والمدن القريبة. - بناء علامة تجارية معروفة في العناية المتنقلة بالسيارات. - إدخال خدمات تفصيل متقدمة وطلاءات حماية (سيراميك). - تهيئة النموذج للامتياز التجارى أو الشراكات.

2.2 القيمة المقترحة

يقدم مشروع غسيل السيارات المتنقل الراحة والموثوقية والعناية الاحترافية بالسيارة مباشرة في موقع العميل.

محركات القيمة الأساسية: - خدمة عند باب العميل (المنزل، المكتب، المواقف). - توفير الوقت للمهنيين المشغولين. مرونة في الجدولة. - تسعير تنافسي مقارنة بالمحطات الثابتة. - أساليب موقرة للمياه وصديقة للبيئة.

2.3 الخدمات واستراتيجية التسعيـر

باقات الخدمات الأساسية (تسعيـر إرشادي) - غسـيل خارجي أساسـي: غـسـيل الهـيـكل + تـجـفـيف - 3.0 - 4.0 رـع - تنـظـيف داخـلي: شـفـط + تنـظـيف الطـبـلـون - 3.0 - 4.0 رـع - غـسـيل كـامـل: خـارـجي + داخـلي - 5.0 - 7.0 رـع - غـسـيل فـاخـر: غـسـيل كـامـل + تـلـمـيـع: حـجـرـةـ المـحـرـكـ (اخـتـيـارـيـ): إـزـالـةـ شـحـومـ وـتـنـظـيفـ - 5.0 - 8.0 رـع

الاشـتراـكـاتـ وبـاقـاتـ الأـسـاطـيلـ - خطـطـ شـهـرـيـةـ (4ـ8ـ غـسـلاتـ فـيـ الشـهـرـ). - خـصـومـاتـ لـلـشـرـكـاتـ وـالـأـسـاطـيلـ حـسـبـ الحـجـمـ.

2.4 المـعـدـاتـ وـتـجـهـيزـ الـوـحدـةـ الـمـتـنـقلـةـ

خـيـاراتـ الـعـرـكـبـةـ - فـانـ أوـ بـيكـ أـبـ مـسـتعـملـ معـ خـزانـ مـيـاهـ. - نـعـوذـ اـمـتـلـاكـ أـوـ تـأـجـيرـ. - التـكـلـفـةـ الـتـقـدـيرـيـةـ: 7,000 - 4,000 رـع

قـائـمةـ الـمـعـدـاتـ وـالتـكـلـفـةـ الـتـقـدـيرـيـةـ - جـهاـزـ غـسـيلـ ضـغـطـ عـالـىـ: 300 - 600 رـعـ - خـزانـ مـيـاهـ وـمـضـخـةـ: 300 - 600 رـعـ - موـلـادـ كـهـربـاءـ: 400 - 800 رـعـ - مـكـنـسـةـ صـنـاعـيـةـ: 200 - 400 رـعـ - خـراـطـيمـ وـبـكـراتـ وـأـدـوـاـتـ: 200 - 350 رـعـ - موـادـ تـنـظـيفـ وـمـسـتـهـلـكـاتـ: 150 - 300 رـعـ - هـوـيـةـ بـصـرـيـةـ وـمـلـاسـسـ مـوـحـدـةـ: 150 - 300 رـعـ

2.5 هيـكلـ المـوـظـفـينـ وـالـمـعـارـدـ الـبـشـرـيـةـ

الفـريـقـ الـمـبـدـئـيـ (الـكـلـ وـحـدةـ) - المـالـكـ /ـ المـشـرفـ: - جـدوـلةـ الـموـاعـيدـ وـخـدـمـةـ الـعـمـلـاءـ. - مـراـقبـةـ الـجـودـةـ. - إـدـارـةـ الـمـورـديـنـ. - فـنـيـ غـسـيلـ سـيـارـاتـ (1ـ2ـ): - تـنـفـيـذـ الغـسـيلـ وـالـتـفـصـيلـ. - التـعـاـمـلـ مـعـ الـمـعـدـاتـ. - التـفـاعـلـ مـعـ الـعـمـلـاءـ.

الـتـكـلـفـةـ الـشـهـرـيـةـ الـتـقـدـيرـيـةـ لـلـمـوـظـفـينـ - الفـنـيـ: 180 - 250 رـعـ لـكـلـ فـنـيـ. - إـجـمـالـيـ الـرـوـاتـبـ لـلـوـحـدةـ: 180 - 500 رـعـ.

2.6 سـيـرـ الـعـمـلـ الـيـوـمـيـ

- استـلامـ الـحـجـزـ (واتـسـابـ /ـ هـاتـفـ).
- تـأـكـيدـ الـجـدـوـلـةـ وـمـسـارـ الـتـنـقـلـ.
- تـنـفـيـذـ الـخـدـمـةـ فـيـ الـمـوـقـعـ.
- تحـصـيلـ الدـفـعـ (نقـديـ /ـ إـلـكـتروـنـيـ).
- مـتـابـعـةـ رـضاـ الـعـمـيلـ وـالـتـغـذـيـةـ الـرـاجـعـةـ.

3. تـحلـيلـ SWOTـ -ـ نقاطـ الـقـوـةـ،ـ نقاطـ الـضـعـفـ،ـ الفـرـصـ وـالـتـهـديـدـاتـ

3.1 نقاطـ الـقـوـةـ

نـعـوذـ عـالـيـ الـرـاحـةـ توـفـرـ الخـدـمـةـ عـنـدـ مـوـقـعـ الـعـمـيلـ يـلـغـيـ الـحـاجـةـ إـلـىـ التـنـقـلـ وـالـانتـظـارـ،ـ وـهـوـ عـاـمـلـ تمـيـزـ رـئـيـسيـ مـقـارـنـةـ بـمـحـطـاتـ الغـسـيلـ الثـابـتـةـ.

متـطلـبـاتـ رـأـسـمـالـيـةـ منـخـفـضـةـ بـالـمـقـارـنـةـ مـعـ الـمـرـافـقـ الـدـائـمـةـ،ـ يـتـطـلـبـ النـعـوذـ الـمـتـنـقـلـ اـسـتـثـمـارـاـ أـوـلـيـاـ أـقـلـ بـكـثـيرـ وـسـرـعـةـ فـيـ الإـلـطـاقـ.

مرنة تشغيلية القدرة على خدمة المنازل، والمكاتب، ومواقف السيارات، والأساطيل في موقع متعدد خلال اليوم الواحد.

اقتصاديات وحدات قابلة للتتوسيع كل وحدة متنقلة إضافية تتبع نفس هيكل التكاليف والإيرادات، ما يسهل التوسيع المتوقع.

إيرادات متكررة محتملة الاشتراكات والعقود مع الأساطيل تخلق دخلاً مستقراً ومتكرراً.

3.2 نقاط الضعف

الاعتماد على الظروف الجوية الحر الشديد، والعواصف الرملية، أو الأمطار قد تعطل الجداول اليومية والإنتاجية.

الاعتماد على الفنيين المهرة تعتمد جودة الخدمة على التدريب والانضباط والاستمرارية.

ضعف الظهور العلمي في البداية على عكس المحطات الثابتة، تحتاج الوحدات المتنقلة إلى تسويق لبناء الوعي.

مخاطر الوحدة الواحدة (المراحل المبكرة) أي توقف تشغيلي ينعكس مباشرة على الإيرادات حتى يتم نشر أكثر من وحدة.

3.3 الفرص

ارتفاع معدلات املاك السيارات في عمان طلب قوي مدفوع بالسيارات الخاصة والعائلية والأساطيل التجارية.

تنامي تفضيل الخدمات عند الطلب يزداد تقدير العملاء للراحة والخدمات المنزلية.

عقود الشركات والأساطيل شركات التأجير، والمكاتب، وأساطيل التوصيل، وسائل النقل التطبيقات توفر حجم طلب مرتفع.

التموضع البيئي الأساليب الموفقة للمياه تجذب العملاء والمؤسسات المهتمة بالاستدامة.

التمكين التقني الحجز الإلكتروني، وأتمتة واتساب، وتحسين المسارات ترفع الكفاءة التشغيلية.

3.4 التهديدات

ازدياد المنافسة انخفاض حواجز الدخول قد يجذب مشغلين جدد.

حساسية الأسعار قد يقارن العملاء الأسعار بقوة، خصوصاً لخدمات الغسيل الأساسية.

تقلب تكاليف الوقود والمواد ارتفاع التكاليف قد يضغط على الهوامش.

تغيرات تنظيمية قد تتشدد القيود البلدية على العمليات المتنقلة أو استخدام المياه.

3.5 الدلالات الاستراتيجية

• تعظيم نقاط القوة عبر الاشتراكات وعقود الأساطيل لاستقرار الإيرادات.

• معالجة نقاط الضعف بالتدريب، وهوامش الجدولة، ومعدات احتياطية.

- اقتناص الفرص باستهداف العملاء المؤسسيين مبكراً.
- تقليل التهديدات بالتميّز في الجودة والالتزام البيئي.

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

جميع الأرقام تقديرية ومحافظة وبالريال العماني. تعتمد النتائج الفعلية على كثافة الموقع، وكفاءة المسارات، والانضباط السعري، ومزيج الخدمات.

4.1 تكاليف التأسيس لمرة واحدة (لكل وحدة متنقلة)

أ. التسجيل القانوني وإعداد النشاط - حجز الاسم التجاري: 10 - 20 ر.ع (وزارة التجارة والصناعة وترويج الاستثمار) - السجل التجاري: 30 - 150 ر.ع (رسوم مخففة) - عضوية غرفة تجارة وصناعة عُمان: 100 - 200 ر.ع (لمدة 2-1 سنة) - رسوم خدمات سند: 50 - 100 ر.ع (حسب الخدمة) - تصاريح بلدية: 50 - 150 ر.ع (حسب النشاط)

إجمالي التسجيل: 100 - 500 ر.ع (LLC أو SPC)

ب. المركبة وتجهيز الوحدة المتنقلة - فان/بيك أب مستعمل: 4,000 - 7,000 ر.ع - تعديلات المركبة وحوماً المعدات: 700 - 300 ر.ع - الهوية البصرية والملصقات: 150 - 300 ر.ع

إجمالي المركبة: 4,450 - 8,000 ر.ع

ج. المعدات والأدوات - جهاز غسيل ضغط عالي: 300 - 600 ر.ع - خزان مياه ومضخة: 300 - 600 ر.ع - مولد كهرباء: 400 - 800 ر.ع - مكنسة صناعية: 200 - 400 ر.ع - خرطيم وبكرات وملحقات: 200 - 350 ر.ع - مواد تنظيف ومستهلكات (بداية): 300 - 150 ر.ع

إجمالي المعدات: 1,550 - 3,350 ر.ع

إجمالي تكلفة التأسيس التقديرية (للوحدة الواحدة) - الحد الأدنى: حوالي 6,500 ر.ع - الحد الأعلى: حوالي 12,000 ر.ع

4.2 المصاروفات التشغيلية الشهرية (لكل وحدة)

- رواتب الموظفين: 180 - 500 ر.ع
- الوقود: 120 - 250 ر.ع
- مواد تنظيف ومستهلكات: 100 - 200 ر.ع
- صيانة المركبة: 80 - 150 ر.ع
- الهاتف، الإنترنت وأدوات الحجز: 30 - 60 ر.ع
- التسويق والعروض: 80 - 150 ر.ع
- مصروفات متنوعة: 50 - 100 ر.ع

إجمالي المصاروفات الشهرية: 640 - 1,410 ر.ع

4.3 افتراضات الإيرادات

- متوسط سعر الغسلة (مزيج): 6.0 رع
- متوسط عدد السيارات المخدومة يومياً:

 - متحفظ: 6 سيارات/يوم
 - متوقع: 10 سيارات/يوم
 - متفائل: 14 سيارة/يوم

- أيام التشغيل: 26 يوماً/شهر

4.4 توقعات الإيرادات الشهرية (لكل وحدة)

- متحفظ: حوالي 936 رع
- متوقع: حوالي 1,560 رع
- متفائل: حوالي 2,184 رع

4.5 صافي الربح الشهري التقديرية (لكل وحدة)

- متحفظ: الإيرادات 936 رع | المصروفات 1,000 رع | صافي الربح (64) رع
 - متوقع: الإيرادات 1,560 رع | المصروفات 900 رع | صافي الربح 660 رع
 - متفائل: الإيرادات 2,184 رع | المصروفات 1,200 رع | صافي الربح 984 رع
- تنحسن الربحية بشكل ملحوظ مع الاشتراكات وعقود الأساطيل.

4.6 تحليل نقطة التعادل

- متوسط صافي الربح الشهري المتوقع: 600 - 800 رع
- استثمار التأسيس: 12,000 - 6,500 رع
- **فترة الوصول إلى نقطة التعادل التقديرية:** 8 - 14 شهراً

4.7 التوقع العالمي لخمس سنوات (سيناريو تعدد الوحدات)

- السنة 1: وحدة واحدة | الإيرادات 18,000 - 22,000 رع | صافي الربح 6,000 - 8,000 رع
- السنة 2: وحدتان | الإيرادات 40,000 - 48,000 رع | صافي الربح 14,000 - 18,000 رع
- السنة 3: ثلاثة وحدات | الإيرادات 65,000 - 75,000 رع | صافي الربح 24,000 - 32,000 رع
- السنة 4: أربع وحدات | الإيرادات 90,000 - 110,000 رع | صافي الربح 38,000 - 50,000 رع
- السنة 5: خمس وحدات فأكثر | الإيرادات +130,000 رع | صافي الربح 60,000 - 80,000 رع

5. تحليل العملاء - الخصائص السكانية، السلوك، الاحتياجات والتقييم

5.1 نظرة عامة على السوق (سياق سلطنة عمان)

تُعد سلطنة عمان من الدول ذات معدلات امتلاك السيارات المرتفعة في المنطقة، نتيجةً مدودية وسائل النقل العام والاعتماد الكبير على المركبات الخاصة. ومع نمط الحياة الحضري المتتسارع، يزداد اهتمام السكان بالخدمات الموقرة للوقت والتي تُقدم عند الطلب، مما يجعل خدمات غسيل السيارات المتنقلة خياراً جذاباً.

محرّكات الطلب الرئيسيّة: - جداول عمل مزدحمة في مسقط والمناطق المحيطة. - درجات حرارة مرتفعة وغبار يستدعي تنظيفاً متكرراً للسيارات. - السكن في الشقق مع محدودية مرافق الغسيل الذاتي. - نمو أساطيل الشركات وسائل تطبيقات التوصيل والنقل.

5.2 الخصائص السكانية للعملاء

أ. العملاء السكانيون - العمر: 25-55 سنة. - الدخل: 500 - 1,500 ر.ع شهرياً. - الموضع: شقق، فلل، مجتمعات سكنية مسؤولة. - نوع المركبة: سيارات سيدان، دفع رباعي، سيارات عائلية. - دافع الشراء: الراحة، النظافة، توفير الوقت.

ب. عملاء الشركات والأساطيل - مكاتب لديها مواقف موظفين. - شركات تأجير السيارات. - أساطيل التوصيل والخدمات اللوجستية. - سائقين تطبيقات النقل والتوصيل. - دافع الشراء: الاستعمارية، الخصومات الجمجمية، الاعتمادية.

5.3 تحليل سلوك العملاء

وتيرة الخدمة - العملاء السكانيون: 2-4 غسلات شهرياً. - سائقين التطبيقات: 6-12 غسلة شهرياً. - أساطيل الشركات: أسبوعياً أو نصف شهري.

عوامل اتخاذ القرار - المفاضلة بين السعر والراحة. - ثبات جودة الخدمة. - الالتزام بالمواعيد والموثوقية. - سهولة الحجز والدفع.

5.4 احتياجات العملاء ونقاط الألم

الاحتياجات الأساسية - عدم الحاجة للذهاب إلى محطات الغسيل. - مرونة في التوقيت (المنزل/المكتب). - تسuir واضح وشفاف. - تعامل احترافي مع المركبات.

نقاط الألم التي يحلها النموذج المتنقل - الطوابير الطويلة في المحطات الثابتة. - ساعات تشغيل غير مناسبة. - تفاوت جودة الغسيل. - غياب خدمة موثوقة متكررة.

5.5 تقسيم العملاء

- **الشريحة 1: المهنيون المشغولون**
 - يفضلون الغسيل المجدول والمتكسر.
 - مستعدون للدفع مقابل الراحة.
- **الشريحة 2: العائلات**
 - يرکرون على النظافة والاعتمادية.
 - يفضلون الباقات أو الاشتراكات الشهرية.
- **الشريحة 3: سائقى النقل والتوصيل**
 - استخدام مرتفع وتكرار عالٍ.
 - حساسية للسعر مع حجم طلب كبير.
- **الشريحة 4: عملاء الشركات والأساطيل**
 - علاقات تعاقدية.
 - حجم كبير وهوامش أقل ولكن بإيرادات مستقرة.

5.6 شخصيات العملاء (Customer Personas)

- **الشخصية 1 - خالد (موظف شركة، 35 سنة):**

- يسكن في شقة.
- يحجز غسيل نهاية الأسبوع.
- يقدر الالتزام بالمواعيد.
- الشخصية 2 - عائشة (مالكه سيارة عائلية، 42 سنة):**
 - تستخدم باقات شهرية.
 - تفضل فنيين موثوقين.
- الشخصية 3 - راميـش (سائق توصيل، 29 سنة):**
 - يحتاج غسـيلاً متكرراً.
 - يستجيب للعروض والباقات المختـصة.

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

6.1 تمويع العلامة التجارية والهوية

بيان تمويع العلامة: خدمة غسـيل سيارات متنقلة موثوقة وعند الطلب، توفر الوقت وتقدم تنظيـماً بجودة احترافية مباشرة عند موقع العميل.

سمات العلامة الأساسية: الراحة أولاً - احترافية وموثوقة - ثبات جودة الخدمة - تسعير شفاف - عمليات صديقة للبيئة

عناصر الهوية: - اسم علامة بسيط وسهل التذكر (مناسب بالعربي والإنجليزي) - هوية واضحة على المركبات وملابس موحدة للطاقم - لوحة ألوان متناسقة عبر المركبات وواتساب ووسائل التواصل الاجتماعي

6.2 تركيز السوق المستهدف

| الرسالة الأساسية | الأولوية | الشريحة |
|---|-------------|--|
| اغسل سيارتك بدون ما تطلع من البيت | عالية | العملاء السكـنـيون |
| وـفر وقتـكـ، نـحنـ نـجيـكـ | عالية | المـهـنـيـونـ المشـغـلـوـنـ |
| غـسـيلـ مـتـكـرـ بـسـعـرـ أـفـضـلـ | مـتوـسـطـةـ | سـائـقـيـ التطـبـيقـاتـ وـالتـوصـيلـ |
| عـنـاـيـةـ مـوـثـوـقـةـ وـمـجـدـولـةـ لـلـأـسـاطـيـلـ | عـالـيـةـ | عـمـلـاءـ الشـرـكـاتـ وـالـأـسـاطـيـلـ |

6.3 استراتيجية التسعير والتجميـع

فلسفة التسعير: راحة بـسعـرـ منـاسـبـ معـ حـواـفـزـ للـحـجمـ. - تـسـعـيرـ تـنـافـسـيـ لـلـغـسـلاتـ الفـرـديـةـ - باـقـاتـ مـتـعـدـدـةـ الغـسـلاتـ بـخـصـومـاتـ - خـطـطـ اـشـتـراكـ شـهـرـيـةـ - تـسـعـيرـ تـعـاـقـدـيـ مـخـصـصـ لـلـأـسـاطـيـلـ

أمثلة الاشتراكات: - 4 غـسـلاتـ/ـشـهـرـ: 20 رـعـ - 8 غـسـلاتـ/ـشـهـرـ: 36 رـعـ - عـقـودـ الأـسـاطـيـلـ: عـرـوـضـ مـخـصـصـةـ حـسـبـ الحـجمـ

6.4 قنوات استقطاب العملاء

- أ. القنوات الرقمية (الرئيسية)** - واتساب بزنس: أداة الحجز والتواصل الأساسية، ردود تلقائية وكتالوج خدمات - إنستغرام وفيسبوك: صور قبل/بعد، عروض محلية، شهادات عملاء - خرائط جوجل والبحث المحلي: تعزيز الثقة والاكتشاف عبر التقييمات
- ب. التسويق الميداني وغير الرقمي** - منشورات في المبني السكينة - شراكات مع مدبرى المبني - ترويج موقعى في المكاتب - المركبات والزي الموّدّ كإعلانات متحركة

6.5 استراتيجية الإطلاق (أول 90 يوماً)

- **الشهر 1:** إطلاق تجاري بمدنية محددة، تسعير تعريفي، جمع تقييمات
- **الشهر 2:** الترويج للشتراكات، استهداف سائقى التطبيقات، بدء التواصل مع الشركات
- **الشهر 3:** توقيع أول عقود أسطيل، تحسين المسارات والجداول، زيادة التسويق بشكل مدروس

6.6 استراتيجية الاحتفاظ بالعملاء

- رسائل تذكير للغسلات المتكررة
- خصومات ولاء للعملاء طويلي الأمد
- أولوية في الجدولة للمشترين
- متابعة جودة الخدمة بعد التنفيذ

6.7 خارطة النمو (5 سنوات)

| السنة | تركيز التسويق | النتيجة |
|---------|---------------------|-----------------------|
| السنة 1 | بناء الوعي والثقة | حجوزات يومية مستقرة |
| السنة 2 | الاشتراكات والأسطيل | إيرادات متوقعة |
| السنة 3 | سيطرة على المناطق | التوسيع بوحدات متعددة |
| السنة 4 | شراكات العلامة | كفاءة في التكاليف |
| السنة 5 | نموذج جاهز للتوسيع | نمو قابل للتتوسيع |

6.8 توزيع ميزانية التسويق

- إعلانات رقمية: 80 - 150 ر.ع شهرياً
- مطبوعات ومنشورات: 30 - 50 ر.ع شهرياً
- عروض وتخفيضات: 50 - 100 ر.ع شهرياً

7. الخلاصة وخارطة التنفيذ

7.1 الجدول الزمني للتنفيذ

| المرحلة | المدة |
|------------------------|--------------|
| تسجيل النشاط التجاري | 2-1 أسبوع |
| تجهيز المركبة والمعدات | 4-2 أسابيع |
| التراخيص والموافقات | 2-1 أسبوع |
| الإطلاق التجريبي | أسبوعان |
| التشغيل الكامل | الشهر الثاني |

7.2 الخلاصة النهائية

يمثل مشروع غسيل السيارات المتنقل فرصة استثمارية منخفضة المخاطر وسريعة الوصول إلى نقطة التعادل وقابلة للتتوسيع بشكل كبير في سوق سلطنة عمان. ومع تنفيذ منضبط، واستراتيجية قوية لاحتفاظ بالعملاء، وبناء شراكات فعالة مع الأساطيل والشركات، يمكن للمشروع أن ينمو ليصبح عملية متعددة الودادات وعلامة وطنية معروفة في مجال العناية بالسيارات.