

# خطة عمل خدمة التصوير البانورامي - عُمان

## 1. الملخص التنفيذي

### 1.1 نظرة عامة على المشروع

خدمة التصوير البانورامي هي مشروع متخصص في المحتوى البصري في سلطنة عُمان، يقدم خدمات التصوير البانورامي عالي الدقة، والجولات الافتراضية بزاوية 360 درجة، والحلول البصرية التفاعلية للقطاعات التجارية والسياحية والعقارية والصناعية والجهات الحكومية.

يركّز المشروع على التقاط الصور الواسعة والمجمّعة والغامرة باستخدام كاميرات بانورامية احترافية وطائرات بدون طيار (عند السماح بذلك)، مما يمكّن العملاء من عرض المواقع والعقارات والمرافق والتجارب بطريقة رقمية جذابة ومؤثرة.

يتماشى هذا المشروع بشكل قوي مع توجهات النمو في سلطنة عُمان، خصوصاً في المجالات التالية: - السياحة والضيافة - العقارات والإنشاءات - المدن الذكية والتحول الرقمي - التسويق وبناء العلامات التجارية والتجارب الافتراضية

### 1.2 الهيكل القانوني للمشروع

سيتم تسجيل المشروع في سلطنة عُمان كأحد الشكلين التاليين: - مؤسسة فردية (SPC): مناسبة للمحترفين الأفراد - شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC): مناسبة للوكالات أو الشراكات

سيتم استكمال إجراءات التسجيل من خلال مركز سند، بما يضمن تقليل التكاليف.

التكلفة التقديرية للتسجيل والإعداد الأساسي: - 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)

### 1.3 الخدمات المقدمة

- التصوير البانورامي (داخلي وخارجي)
- الجولات الافتراضية بزاوية 360 درجة (جاهزة للويب والواقع الافتراضي)
- التصوير البانورامي الجوي (وفق الموافقات الرسمية)
- التصوير البانورامي التجاري والمعماري
- تصوير الوجهات السياحية
- التغطية البانورامية للفعاليات
- تجميع الصور، التحرير، والاستضافة الرقمية

### 1.4 السوق المستهدف

- شركات التطوير والوساطة العقارية
- الفنادق والمنتجعات
- مشغلو السياحة
- المجمعات التجارية ومراكز التسوق

- الجهات الحكومية والبلديات
- شركات الهندسة والإنشاءات

## 1.5 الميزة التنافسية

- خدمة متخصصة ضمن مجال محدود المنافسة
- نموذج عمل رقمي بهوامش ربح مرتفعة
- تكاليف تشغيل متكررة منخفضة
- قابلية التوسع عبر المعدات والكوادر
- طلب متزايد على المحتوى البصري التفاعلي

## 1.6 لمحة مالية (ملخص)

- التكلفة التقديرية لبدء المشروع: من 6,000 إلى 12,000 ريال عُُماني
- متوسط قيمة المشروع الواحد: من 150 إلى 1,500 ريال عُُماني
- الإيرادات الشهرية المتوقعة: من 2,000 إلى 6,000 ريال عُُماني
- فترة استرداد رأس المال: من 6 إلى 12 شهرًا

## 1.7 الرؤية والرسالة

**الرؤية:** أن نصبح من أبرز مزودي الحلول البصرية البانورامية والافتراضية في سلطنة عُمان.

**الرسالة:** مساعدة الشركات والمؤسسات على عرض مساحاتها وتجاربها من خلال تصوير بانورامي عالي الجودة وحلول رقمية مبتكرة.

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

### 2.1 أهداف المشروع

**الأهداف قصيرة المدى (السنة الأولى):** - إكمال التسجيل القانوني للمشروع في سلطنة عُمان عبر مركز سند - شراء معدات التصوير البانورامي الاحترافية - بناء ملف أعمال (Portfolio) يضم ما لا يقل عن 10-15 مشروعًا كنماذج عرض - الحصول على عملاء متكررين في قطاعي العقارات والضيافة - تحقيق دخل شهري منتظم خلال فترة 3-6 أشهر

**الأهداف متوسطة المدى (السنوات 2-3):** - توسيع نطاق الخدمات ليشمل جولات افتراضية متقدمة بزاوية 360 درجة - توقيع عقود سنوية مع مطورين عقاريين، فنادق، وجهات حكومية - تطوير إجراءات تشغيل قياسية (SOPs) وسير عمل منظم - تكوين فريق داخلي صغير للتحليل والمعالجة اللاحقة

**الأهداف طويلة المدى (السنوات 4-5):** - أن نكون مزودًا مفضلًا لخدمات التصوير البانورامي في عُمان - إطلاق منصة مخصصة لاستضافة الجولات الافتراضية - التوسع بالخدمات إلى أسواق دول مجلس التعاون الخليجي - تقديم باقات اشتراك شهرية للشركات والمؤسسات الكبرى

### 2.2 القيمة المقترحة

تقدّم خدمة التصوير البانورامي تجارب بصرية غامرة وعالية الدقة تساعد العملاء على: - جذب عدد أكبر من العملاء - زيادة الاستفسارات على العقارات والمشاريع - تعزيز الحضور الرقمي والتسويقي - تقليل الحاجة للزيارات الميدانية المتكررة

**عوامل القيمة الأساسية:** - خبرة متخصصة في التصوير البانورامي - استخدام معدات احترافية عالية الجودة - سرعة في التنفيذ والتسليم - حلول مصممة خصيصًا لكل قطاع - قيمة عالية ناتجة عن إعادة استخدام المحتوى الرقمي

## 2.3 الخدمات واستراتيجية التسعير

### فئات الخدمات الأساسية:

**أولاً: التصوير البانورامي (داخلي وخارجي)** - الوحدات العقارية، الفلل، والمساحات التجارية - الوجهات السياحية، المنتجعات، والمعالم

**ثانيًا: الجولات الافتراضية بزاوية 360 درجة** - جولات تفاعلية عبر الويب - محتوى جاهز للواقع الافتراضي (VR) - جولات افتراضية متوافقة مع منصات جوجل

**ثالثًا: التصوير البانورامي الجوي (حسب الموافقات الرسمية)** - المشاريع التطويرية الكبيرة - المنتجعات والمواقع الصناعية - مشاريع البنية التحتية

**رابعًا: المعالجة اللاحقة والاستضافة** - تجميع الصور وتصحيح الألوان - التنقيح والتحسين البصري - الاستضافة الآمنة وإمكانية الدمج بالمواقع

**التسعير الاسترشادي (ريال عُماني):** - صورة بانورامية واحدة: من 80 إلى 200 - جولة افتراضية لعقار: من 250 إلى 800 - باقة فندق أو منتج: من 800 إلى 2,500 - تصوير بانورامي جوي: من 300 إلى 1,500 - عقد شهري ثابت: من 500 إلى 2,000

## 2.4 المعدات والتقنيات المستخدمة

**معدات التصوير والالتقاط:** - كاميرا بانورامية احترافية: 1,200 - 2,500 ريال عُماني - كاميرا احترافية كاملة الإطار (DSLR / Mirrorless): 1,500 - 3,000 - عدسات واسعة وزاوية عين السمكة: 800 - 1,800 - حوامل ثلاثية ورؤوس بانورامية: 300 - 600 - طائرة بدون طيار احترافية: 1,500 - 3,500

**البرامج والأدوات الرقمية:** - برامج تجميع الصور البانورامية - برامج تحرير الصور الاحترافية - أدوات إنشاء الجولات الافتراضية - تخزين سحابي آمن

**التكلفة التقديرية للبرمجيات:** من 300 إلى 800 ريال عُماني سنويًا

## 2.5 هيكل الفريق والموارد البشرية

### نموذج الفريق في المرحلة الأولى:

**المؤسس / المصور الرئيسي:** - استقطاب العملاء وبناء العلاقات - تنفيذ جلسات التصوير الميداني - مراقبة الجودة النهائية

**محرر صور مستقل (بالاستعانة الخارجية):** - تجميع الصور البانورامية - التنقيح والتحرير والتسليم

**مشغل طائرة بدون طيار (حسب المشروع):** - مشغل مرخص رسميًا - يعمل عند الحاجة فقط

**التكلفة الشهرية التقديرية للموارد البشرية:** - تحرير الصور المستقل: 200 - 500 ريال عُُماني - مشغل الطائرة بدون طيار: 150 - 400 ريال عُُماني - الإجمالي: 350 - 900 ريال عُُماني

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

#### 3.1 نقاط القوة

##### خبرة متخصصة ضمن مجال محدود المنافسة

يُعد التصوير البانورامي والتصوير بزاوية 360 درجة خدمة متخصصة ذات متطلبات تقنية عالية مقارنة بالتصوير التقليدي، مما يقلل من المنافسة المباشرة.

##### خدمة رقمية عالية القيمة

المخرجات عبارة عن أصول رقمية يمكن إعادة استخدامها في المواقع الإلكترونية، الحملات التسويقية، والمنصات الافتراضية، ما يزيد من القيمة المدركة لدى العميل.

##### تكاليف تشغيل متكررة منخفضة

بعد شراء المعدات الأساسية، تبقى المصاريف التشغيلية محدودة مقارنة بالمشاريع المعتمدة على المخزون أو الأصول المادية.

##### قابلية التوسع والمرونة التشغيلية

الاعتماد على محررين مستقلين ومشغلي طائرات بدون طيار عند الحاجة يسمح بتوسيع أو تقليص العمليات حسب حجم المشاريع دون أعباء ثابتة.

##### طلب قوي من عدة قطاعات

الخدمة مطلوبة في قطاعات العقارات، السياحة، الضيافة، الجهات الحكومية، الإنشاءات، ووكالات التسويق.

#### 3.2 نقاط الضعف

##### رأس مال مبدئي مرتفع نسبياً للمعدات الاحترافية

المعدات البانورامية عالية الجودة تتطلب استثماراً أولياً ملموساً.

##### الاعتماد على المؤسس في المراحل الأولى

تنفيذ العمليات واستقطاب العملاء يعتمد بشكل كبير على المؤسس في البداية.

##### متطلبات الموافقات والامتثال التنظيمي

التصوير الجوي بالطائرات بدون طيار يتطلب تصاريح رسمية ومشغلين مرخصين.

##### تقلب الإيرادات القائمة على المشاريع

غياب العقود الشهرية الثابتة قد يؤدي إلى تفاوت الدخل من شهر لآخر.

#### 3.3 الفرص

##### نمو الطلب على الجولات الافتراضية والعرض الرقمي

تزايد الحاجة لمعاينة المواقع والعقارات عن بُعد يعزز الطلب على المحتوى البانورامي.

**توسع قطاع السياحة والضيافة في عُمان**  
المشاريع السياحية الجديدة والمعالم التراثية تحتاج إلى محتوى بصري تفاعلي عالي الجودة.

**مبادرات التحول الرقمي الحكومية**  
مشاريع المدن الذكية ورقمنة القطاع العام ترفع الطلب على التوثيق البصري بزاوية 360 درجة.

**العقود طويلة الأجل والاتفاقيات الشهرية**  
إمكانية تأمين عقود شهرية أو سنوية ثابتة مع عملاء رئيسيين.

**التوسع الإقليمي في دول مجلس التعاون**  
تشابه الطلب والاحتياجات يتيح نقل الخدمة إلى أسواق خليجية مجاورة.

### 3.4 التهديدات

**المنافسة السعرية من مصورين عامّين**  
قد يقدّم بعض المصورين خدمات بانورامية منخفضة الجودة بأسعار أقل.

**التغير السريع في التقنيات**  
التطور المستمر في الكاميرات والبرمجيات قد يفرض تحديثات دورية للمعدات.

**القيود التنظيمية على التصوير الجوي**  
أي تغييرات في قوانين الطائرات بدون طيار قد تحد من تقديم بعض الخدمات.

**ضعف وعي بعض العملاء بقيمة التصوير البانورامي**  
قد لا يدرك بعض العملاء الفرق بين المحتوى الاحترافي والمحتوى التقليدي.

### 3.5 الدلالات الاستراتيجية لتحليل SWOT

- نقاط القوة والفرص تدعم تموضع المشروع كخدمة متخصصة عالية الجودة.
- يمكن تقليل نقاط الضعف من خلال العقود الشهرية، الإجراءات القياسية، والتوظيف المرحلي.
- التهديدات تؤكد أهمية توعية العملاء، التميز في الجودة، وتقديم باقات متكاملة.

## 4. التوقعات المالية - تكاليف التأسيس، المصروفات التشغيلية، والتوقعات لخمس سنوات

جميع الأرقام الواردة تقديرية ومحافطة وبالريال العُماني، ومبنية على ظروف السوق في سلطنة عُمان. الأداء الفعلي يعتمد على نوعية العملاء، عدد المشاريع، والالتزام التشغيلي.

### 4.1 تكاليف التأسيس (استثمار لمرة واحدة)

**أولاً: التسجيل القانوني وإجراءات التأسيس** - حجز الاسم التجاري: 10 - 20 ريال عُماني (MOCIIP) - السجل التجاري: 30 - 150 ريال عُماني (رسوم مخفضة) - غرفة تجارة وصناعة عُمان: 100 - 200 ريال عُماني (لمدة 1-2 سنة) - رسوم خدمات سند: 50 - 100 ريال عُماني (تختلف حسب الخدمة) - الرخصة البلدية: 50 - 150 ريال عُماني (حسب النشاط)

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

**ثانيًا: المعدات والتقنيات** - نظام كاميرا بانورامية احترافية: 1,200 - 2,500 ريال عُُماني - كاميرا كاملة الإطار: 1,500 - 3,000 ريال عُُماني - عدسات واسعة / عين السمكة: 800 - 1,800 ريال عُُماني - حوامل ثلاثية ورؤوس بانورامية: 300 - 600 ريال عُُماني - طائرة بدون طيار احترافية: 1,500 - 3,500 ريال عُُماني - وحدات تخزين احتياطية وملحقات: 300 - 600 ريال عُُماني

**إجمالي المعدات:** من 5,600 إلى 12,000 ريال عُُماني

**ثالثًا: ما قبل الإطلاق وبناء العلامة** - الموقع الإلكتروني ومعرض الأعمال: 300 - 800 ريال عُُماني - الشعار وأصول العلامة التجارية: 150 - 400 ريال عُُماني - جلسات تصوير تجريبية وبناء الملف: 200 - 500 ريال عُُماني - إطلاق الحملات التسويقية: 200 - 500 ريال عُُماني - مخصص طوارئ: 300 - 600 ريال عُُماني

**إجمالي ما قبل الإطلاق:** من 1,150 إلى 2,800 ريال عُُماني

**إجمالي الاستثمار التأسيسي التقديري:** - الحد الأدنى: حوالي 6,000 ريال عُُماني - الحد الأعلى: حوالي 12,000 ريال عُُماني

## 4.2 المصروفات التشغيلية الشهرية

- تحرير الصور (استعانة خارجية): 200 - 500 ريال عُُماني
- مشغل الطائرة بدون طيار (حسب المشاريع): 150 - 400 ريال عُُماني
- اشتراكات البرمجيات: 25 - 70 ريال عُُماني
- الإنترنت والتخزين السحابي: 20 - 40 ريال عُُماني
- النقل والوقود: 80 - 150 ريال عُُماني
- التسويق والإعلانات: 100 - 250 ريال عُُماني
- مصروفات متنوعة: 50 - 100 ريال عُُماني

**إجمالي المصروفات التشغيلية الشهرية:** من 625 إلى 1,510 ريال عُُماني

## 4.3 افتراضات الإيرادات

- متوسط قيمة المشروع الواحد: 400 - 800 ريال عُُماني
- عدد المشاريع الصغيرة شهريًا: 4 - 6
- عدد المشاريع المتوسطة/الكبيرة شهريًا: 2 - 4
- عملاء بعقود شهرية (من السنة الثانية): 500 - 2,000 ريال عُُماني شهريًا

## 4.4 سيناريوهات الإيرادات الشهرية

- سيناريو محافظ: 1,800 - 2,500 ريال عُُماني
- سيناريو متوقع: 3,000 - 4,500 ريال عُُماني
- سيناريو متفائل: 6,000 - 8,000 ريال عُُماني

## 4.5 صافي الربح الشهري التقديري

- محافظ: إيرادات 2,200 - مصروفات 1,300 - صافي ربح 900 ريال عُُماني
- متوقع: إيرادات 3,800 - مصروفات 1,100 - صافي ربح 2,700 ريال عُُماني
- متفائل: إيرادات 7,000 - مصروفات 1,500 - صافي ربح 5,500 ريال عُُماني

## 4.6 تحليل نقطة التعادل

- الاستثمار التأسيسي: 6,000 - 12,000 ريال عُُماني
- متوسط الربح الشهري المتوقع: 2,000 - 3,000 ريال عُُماني
- فترة الوصول لنقطة التعادل: من 6 إلى 12 شهرًا

## 4.7 التوقعات المالية لخمس سنوات (ملخص)

- السنة الأولى: إيرادات 30,000 - 45,000 | صافي ربح 12,000 - 18,000 (مشاريع منفردة)
- السنة الثانية: إيرادات 45,000 - 65,000 | صافي ربح 20,000 - 30,000 (عقود شهرية)
- السنة الثالثة: إيرادات 70,000 - 95,000 | صافي ربح 35,000 - 50,000 (توسيع الفريق)
- السنة الرابعة: إيرادات 100,000 - 130,000 | صافي ربح 55,000 - 70,000 (منصة والتوسع الخليجي)
- السنة الخامسة: إيرادات 150,000+ | صافي ربح 80,000 - 110,000 (توسع إقليمي)

## 5. تحليل العملاء - القطاعات المستهدفة، شخصيات المشترين، ومحفزات الطلب

### 5.1 القطاعات المستهدفة (التركيز على عُمان)

#### قطاع العقارات والتطوير العقاري

يحتاج المطورون العقاريون، الوسطاء، ومديرو الأملاك إلى الجولات الافتراضية والتصوير البانورامي لزيادة عدد الاستفسارات، تقليل الزيارات الميدانية، وتسريع عمليات البيع والتأجير.

#### قطاع الضيافة والسياحة

تستخدم الفنادق، المنتجعات، المتاحف، المواقع التراثية، ومشغلو السياحة المحتوى البصري التفاعلي لجذب السياح المحليين والدوليين وتعزيز معدلات الحجز.

#### القطاع الحكومي والقطاع العام

تلجأ البلديات والوزارات والجهات الحكومية إلى الحلول البصرية الرقمية ضمن مبادرات المدن الذكية، التوثيق، والتفاعل مع الجمهور.

#### قطاع الإنشاءات والبنية التحتية

يحتاج المقاولون والاستشاريون إلى التوثيق البانورامي لمتابعة تقدم المشاريع، الامتثال، والتواصل مع أصحاب المصلحة.

#### المساحات التجارية وقطاع التجزئة

تستخدم المراكز التجارية، صالات العرض، مراكز الأعمال، ومساحات العمل المشتركة الجولات الافتراضية لجذب المستأجرين والعملاء.

### 5.2 صُنَاع القرار والمشترون

القطاع	صانع القرار الرئيسي	دافع الشراء
العقارات	مدير التسويق / الوسيط	تسريع المبيعات وزيادة العملاء المحتملين
الضيافة	المدير العام / مدير التسويق	رفع معدلات الحجز

القطاع	صانع القرار الرئيسي	دافع الشراء
الجهات الحكومية	مدير المشروع	الامتثال والتحول الرقمي
الإنشاءات	مدير الموقع	التوثيق والتقارير
التجزئة	صاحب النشاط	جذب العملاء

### 5.3 سلوك الشراء وآلية اتخاذ القرار

- **مرحلة الاكتشاف:** البحث عبر الإنترنت، التوصيات، وسائل التواصل الاجتماعي
- **مرحلة التقييم:** جودة الأعمال السابقة، نماذج الجولات، السعر
- **مرحلة القرار:** سرعة التنفيذ، الاحترافية، الالتزام باللوائح
- **الأعمال المتكررة:** مرتفعة في حال الثبات على الجودة والالتزام

**متوسط دورة البيع:** - المشاريع الصغيرة: من أسبوع إلى أسبوعين - المشاريع المؤسسية والحكومية: من شهر إلى ثلاثة أشهر

### 5.4 احتياجات العملاء ونقاط الألم

**الاحتياجات الأساسية:** - مخرجات احترافية عالية الدقة - سرعة في التسليم - الالتزام بالأنظمة والتصاريف - قابلية استخدام المحتوى على المدى الطويل

**نقاط الألم التي يحلها المشروع:** - ضعف جودة المحتوى من بعض المصورين التقليديين - صعوبة عرض المساحات الكبيرة بفعالية - ارتفاع تكلفة الزيارات الميدانية المتكررة - ضعف التفاعل الرقمي مع المحتوى التقليدي

### 5.5 شخصيات المشتريين (Buyer Personas)

#### الشخصية الأولى: مدير تسويق عقاري

- الهدف: زيادة عدد الاستفسارات - يهتم بالسرعة والوضوح والعائد على الاستثمار - يفضل الباقات المتكاملة

#### الشخصية الثانية: مدير عام فندق

- الهدف: تحسين معدل التحويل للحجوزات - يركز على الجودة العالية والقيمة للعلامة التجارية - مستعد للدفع مقابل الجودة المميزة

#### الشخصية الثالثة: مسؤول مشروع حكومي

- الهدف: التوثيق الرقمي والالتزام - يقدّر الاعتمادية والالتزام بالإجراءات - دورة اتخاذ قرار طويلة نسبياً

### 5.6 محفزات الطلب والموسمية

- إطلاق المشاريع العقارية الجديدة
- مواسم السياحة (الذروة من أكتوبر إلى أبريل)
- دورات المشاريع الحكومية
- الفعاليات والمعارض



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

### 6.1 التموضع الذهني للعلامة والانطباع السوقي

#### بيان التموضع:

مزود خدمات تصوير بانورامي وجولات افتراضية متخصص ومتميز، يقدم حلولاً بصرية غامرة ومتوافقة مع الأنظمة، وجاهزة للاستخدام التجاري في سلطنة عُمان.

**ركائز العلامة:** - التميز التقني - الموثوقية والالتزام - سرعة التنفيذ - التركيز على نتائج الأعمال (الاستفسارات، الحجوزات، التوثيق)

### 6.2 الأهداف التسويقية

- بناء مصداقية قوية في قطاعي العقارات والضيافة
- الحصول على 3-5 عملاء بعقود شهرية ثابتة خلال أول 12 شهرًا
- إنشاء مراجع وأعمال مع جهات حكومية وشركات كبرى
- تحقيق تدفق منتظم ومتوقع للفرص البيعية شهريًا

### 6.3 القنوات والتكتيكات التسويقية

**أولاً: التواصل المباشر بين الشركات (B2B) - القناة الرئيسية** - حملات بريد إلكتروني موجهة للمطورين العقاريين، الفنادق، والوسطاء - بناء شبكة علاقات عبر LinkedIn مع صُنّاع القرار - عروض مباشرة لملف الأعمال والجولات النموذجية

**ثانيًا: الحضور الرقمي** - موقع إلكتروني محسّن لمحركات البحث مع عروض حية - ملف نشاط على Google Business لزيادة الظهور - حساب إنستغرام لعرض الأعمال والقصص البصرية

**ثالثًا: الشراكات الاستراتيجية** - شركات الوساطة العقارية - وكالات التسويق والإعلان - مطورو المواقع وشركات تقنية المعلومات

**رابعًا: المناقصات الحكومية والمؤسسية** - التسجيل في منصات المشتريات - تجهيز قوالب عروض فنية ومالية متوافقة - إعداد مستندات الامتثال والاعتماد

### 6.4 استراتيجية التسعير والباقات

**منطق التسعير:** الانتقال من المشاريع الفردية إلى العقود الشهرية الثابتة

- باقة البداية: موقع واحد أو مشروع محدد
- باقة الأعمال: عدة مواقع أو فروع
- باقة المؤسسات: تغطية شهرية مستمرة

تُمنح خصومات للعقود السنوية أو طويلة المدى.

## 6.5 قمع المبيعات واستراتيجية التحويل

- توليد العملاء المحتملين (رقميًا وعبر التوصيات)
- عرض ملف الأعمال وتقديم العرض
- تنفيذ مشروع تجريبي
- ترقية العميل إلى عقد شهري ثابت

## 6.6 توزيع الميزانية التسويقية

- الإعلانات الرقمية وتحسين محركات البحث: 100 - 200 ريال عُُماني شهريًا
- بناء العلاقات والفعاليات: 50 - 100 ريال عُُماني شهريًا
- المحتوى وبناء ملف الأعمال: 50 - 100 ريال عُُماني شهريًا

إجمالي الميزانية التسويقية: من 200 إلى 400 ريال عُُماني شهريًا

## 6.7 خارطة النمو لخمس سنوات

- السنة الأولى: بناء المصداقية وملف الأعمال - تدفق نقدي مستقر
- السنة الثانية: عقود شهرية ومناقصات - إيرادات متوقعة
- السنة الثالثة: توسيع الفريق والمنصة - توسع تشغيلي
- السنة الرابعة: التوسع في دول الخليج - حضور إقليمي
- السنة الخامسة: نموذج الاشتراكات - تقييم مرتفع للمشروع

## 7. الخلاصة وخارطة التنفيذ الزمنية

### 7.1 الجدول الزمني للتنفيذ

المرحلة	المدة
التسجيل والإعداد القانوني	1-2 أسبوع
شراء المعدات	2-3 أسابيع
بناء ملف الأعمال	شهر واحد
بدء المبيعات النشطة	من الشهر الثاني
التركيز على العقود الشهرية	من الشهر السادس فصاعدًا

### 7.2 الخلاصة النهائية

يمثل مشروع خدمة التصوير البانورامي فرصة استثمارية عالية الهامش، قابلة للتوسع، وجاهزة للمستقبل، وتتوافق مع توجهات سلطنة عُمان في السياحة والعقارات والتحول الرقمي. من خلال التنفيذ المنضبط، والتموضع المتميز، والالتزام بالجودة والأنظمة، يمكن للمشروع تحقيق الربحية خلال السنة الأولى والتوسع لاحقًا ليصبح مزود حلول بصرية على مستوى إقليمي.