

كيفية بدء مشروع مركز تغيير زيت السيارات في سلطنة عمان

1. الملخص التنفيذي

1.1 نظرة عامة على المشروع

يُعد مشروع مركز تغيير زيت السيارات في سلطنة عمان مشروع خدمات سيارات متخصص يركز على تقديم خدمات سريعة تشمل تغيير زيت المحرك، استبدال فلتر الزيت، الفحوصات الأساسية للمركبة، وأعمال الصيانة الوقائية الخفيفة. يستهدف المركز ملاك المركبات الخاصة، مشغلي الأسطوanel، سائقين تطبيقات النقل، والشركات الصغيرة والمتوسطة التي تحتاج إلى خدمة سريعة وموثوقة وبأسعار مناسبة.

وبالنظر إلى ارتفاع معدل امتلاك السيارات في عمان، والظروف المناخية القاسية، والمسافات الطويلة للقيادة، وزيادة الوعي بأهمية الصيانة الوقائية، فإن الطلب على خدمات تغيير الزيت يظل مستقراً ومتكرراً على مدار العام.

يرتكز نموذج العمل على العناصر التالية: - السرعة (مدة الخدمة من 10 إلى 20 دقيقة) - تسعير واضح وشفاف - استخدام زيوج وقطع أصلية - قدرة عالية على خدمة عدد كبير من المركبات - بناء ثقة العملاء وتشجيع الزيارات المتكررة

1.2 الهيكل القانوني للمشروع

سيتم تسجيل المشروع في سلطنة عمان عبر مركز سند، وفق أحد الأشكال القانونية التالية: - مؤسسة فردية (SPC): مناسبة لمالك واحد وتکاليفها أقل - شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC): مناسبة للشراكات أو خطط التوسيع مع الأسطوanel

التكلفة التقديرية للتسجيل والرسوم الحكومية الأساسية: - المؤسسة الفردية: 100 - 300 ريال عُماني - الشركة ذات المسئولية المحدودة: 300 - 500 ريال عُماني

(لا تشمل التأشيرات، إيجار الموقع، أو الاستشارات المتخصصة عالية التكلفة)

1.3 الخدمات المقدمة

- تغيير زيت المحرك (معدني، شبه صناعي، صناعي كامل)
- استبدال فلتر الزيت
- استبدال فلتر الهواء وفلتر المكيف
- تعبئة السوائل (مبرد، فرامل، ماء المساحات)
- فحص بصري أساسي (السيور، الخراطيم، التسريحات)
- وضع ملصقات تذكير بمواعيد الصيانة

1.4 السوق المستهدف

- ملاك السيارات الخاصة
- سائقين سيارات الأجرة وتطبيقات النقل
- أسطوanel الشركات (التوصيل والخدمات اللوجستية)

- تجار السيارات المستعملة

1.5 العيزة التنافسية

- سرعة إنجاز أعلى مقارنة بالورش الشاملة
- أسعار أقل نتيجة التخصص
- شفافية في الخدمة (إمكانية مشاهدة الخدمة أثناء التنفيذ)
- باقات اشتراك وخدمات مخصصة للأساطيل
- جودة ثابتة باستخدام زيوت معتمدة

1.6 الملخص المالي

- تكلفة التأسيس التقديري: 45,000 - 25,000 ريال عُماني
- متوسط الإيرادات الشهرية: 4,000 - 9,000 ريال عُماني
- فترة استرداد رأس المال: 14 - 20 شهراً
- الرؤية لخمس سنوات: إنشاء علامة تجارية قابلة للتوسيع بفروع متعددة أو نظام امتياز

1.7 الرؤية والرسالة

الرؤى: أن تكون علامة موثوقة وسريعة وبأسعار مناسبة في مجال تغيير زيوت السيارات على مستوى سلطنة عُمان.

الرسالة: إطالة عمر المركبات وتوفير راحة البال للعملاء من خلال خدمة سيارات سريعة وشفافة وموثوقة.

2. تفاصيل المشروع - الأهداف، عرض القيمة، الخدمات، المعدات وهيكـلـ الموظفين

2.1 أهداف المشروع

الأهداف قصيرة المدى (السنة الأولى): - إكمال إجراءات التسجيل والترخيص عبر مركز سند والجهات البلدية المختصة
- تأمين موقع واضح على شارع رئيسي أو في منطقة صناعية خفيفة - إطلاق مركز تغيير زيت بخط خدمة واحد إلى خطين
- تحقيق معدل ثابت لخدمة المركبات يومياً خلال أول 3-4 أشهر - إبرام عقود توريد مع موردين معتمدين للزيوت والفلاتر
الأصلية

الأهداف متوسطة المدى (السنوات 2-3): - زيادة عدد المركبات المخدومة عبر تحسين الإجراءات وزيادة التوظيف في
أوقات الذروة - تقديم باقات خدمات وعروض مدفوعة مسبقاً لتغيير الزيت - الحصول على عقود صيانة للأساطيل سيارات
الأجرة، التوصيل، والشركات الصغيرة والمتوسطة - تعزيز ثقة العلامة التجارية من خلال التقييمات والضمانات

الأهداف طويلة المدى (السنوات 4-5): - افتتاح فرع ثانٍ أو إضافة خطوط خدمة جديدة - تطوير إجراءات تشغيل
قياسية (SOPs) قابلة للتطبيق في نظام الامتياز - إطلاق خطط اشتراك ولوحات متابعة رقمية لعملاء الأساطيل - بناء
علامة وطنية معروفة في خدمات تغيير الزيت السريع

2.2 عرض القيمة

يتوفر مركز تغيير الزيت خدمة صيانة وقائية سريعة وشفافة وموثوقة، مصممة خصيصاً لظروف القيادة في سلطنة عُمان.

محركات القيمة الأساسية: - السرعة: خدمة تتراوح بين 10-20 دقيقة لكل مركبة - الشفافية: إمكانية مشاهدة الخدمة أثناء التنفيذ - الجودة: استخدام زيوت أصلية وفلاتر بمواصفات الشركة المصنعة - الراحة: خدمة دون الحاجة إلى موعد مسبق - الثقة: سجلات صيانة، تذكير بالمواعيد، وضمانات

2.3 الخدمات واستراتيجية التسعيـر

الخدمات الأساسية: - تغيير زيت المحرك: - زيت معدني - زيت شبه صناعي - زيت صناعي كامل - استبدال فلتر الزيت - استبدال فلتر الهواء وفلتر المكيف - تعبئة السوائل (المبرد، الفرامل، ماء المساحات) - فحص سلامة أساسي (فحص بصري)

التـسـعـيرـ الإـرـشـادـيـ (ـريـالـ عـمـانـيـ): - تـغـيـيرـ زـيـتـ مـعـدـنـيـ: 8 - 12 - زـيـتـ شـبـهـ صـنـاعـيـ: 14 - 20 - زـيـتـ صـنـاعـيـ كـامـلـ: 22 - 35
فلـتـرـ الـزـيـتـ: 2 - 5 - فـلـتـرـ الـهـوـاءـ /ـ الـمـكـيـفـ: 4 - 10

تختلف الأسعار حسب نوع المركبة وسعة الزيت.

2.4 تصميم الموقع والمعدات

خيارات تصميم الورشة: - خط خدمة واحد إلى خطين (نموذج البداية) - تصميم مرور مباشر أو حفرة صيانة - منطقة انتظار للعملاء مع رؤية مباشرة لمكان الخدمة

المعدات الرئيسية (تكلفة تقديرية): - رافعة هيدروليكية أو حفرة صيانة: 3,000 - 6,000 - أنظمة تصريف الزيت: 600 - 1,200
- ضاغط هواء: 400 - 800 - خزانات ومضخات تخزين الزيت: 800 - 1,500 - أدوات يدوية وهوائية: 600 - 1,000 - نظام تجميع زيت مستعمل: 300 - 600 - نظام نقاط بيع وفوترة: 300 - 600 - معدات السلامة والوقاية: 200 - 400

2.5 هيكل الموظفين والموارد البشرية

الهيكل المبدئي للفريق: - مشرف / مدير المركز - إدارة العمليات اليومية - التنسيق مع الموردين - ضمان الجودة والالتزام - فنيون (3-2) - تنفيذ تغيير الزيت - إجراء الفحوصات وبيع الخدمات الإضافية - مستشار خدمة / أمين صندوق (1) - استقبال العملاء - الفوترة وحفظ السجلات

التكلفة الشهرية التقديرية للرواتب (ـريـالـ عـمـانـيـ): - المشرف: 250 - 350 - الفني (للفرد): 180 - 250 - أمين الصندوق: 150 - 220 - إجمالي الرواتب: 1,200 - 700 - 1,200

2.6 نموذج التشغيل

- خدمة مباشرة دون مواعيد
- تعزيز التوظيف خلال فترات الذروة (المساء وعطلة نهاية الأسبوع)
- قائمة فحص موحدة لتغيير الزيت
- سجل رقمي لخدمة كل مركبة

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

3.1 نقاط القـوـة

الطلب المتكرر: تُعد خدمات تغيير الزيت من متطلبات الصيانة الوقائية الإلزامية، مما يخلق زيارات متكررة يمكن التنبؤ بها.

سرعة إنجاز الخدمة: نموذج الخدمة السريعة (10-20 دقيقة) يجذب العملاء المشغولين ويزيد من عدد المركبات المخدومة يومياً.

التركيز والكفاءة في التكلفة: التركيز على خدمات محددة يقلل زمن العمل، تعقيد التدريب، وتكليف المخزون مقارنة بالورش الشاملة.

الشفافية وبناء الثقة: الخدمة المفتوحة أو المرئية تعزز ثقة العملاء وتزيد من الولاء.

قابلية التوسيع: إجراءات تشغيل قياسية تسهل تكرار النموذج في مواقع متعددة.

3.2 نقاط الضعف

نطاق خدمات محدود: الإيرادات أقل مقارنة بورش الصيانة الشاملة.

الاعتماد العالي على الموقع: ضعف الرؤية أو صعوبة الوصول للموقع يؤثر بشكل مباشر على عدد العملاء.

تكلفة الاحتفاظ بالمخزون: تعدد أنواع الزيوت واللزوجة يربط جزءاً من رأس المال العامل.

الاعتماد على الكوادر الفنية: جودة الفنيين تؤثر مباشرة على سرعة الخدمة وتقليل الأخطاء.

3.3 الفرص

ارتفاع معدل امتلاك المركبات في عُمان: الملكية الخاصة والمسافات الطويلة تزيد من تكرار تغيير الزيت.

عقود الأساطيل والاشتراكات: شركات التاكسي، التوصيل، والمؤسسات الصغيرة توفر حجم أعمال ثابت ومتكرر.

زيادة متوسط الفاتورة: بيع الفلاتر، السوائل، والخدمات الإضافية يرفع قيمة كل عملية.

فجوة الثقة والعلامة التجارية: العديد من الورش الصغيرة تفتقر للهوية الاحترافية، مما يتيح لمراعز متخصصة السيطرة على السوق.

التوسيع ونظام الامتياز: التصميم الموحد والإجراءات القياسية يدعمن توسيع السريع جغرافياً.

3.4 التهديدات

المنافسة المحلية الشديدة: عدد كبير من الورش الصغيرة التي تتنافس بالأسعار.

حساسية الأسعار: قد ينتقل العملاء لمراعز أخرى بسبب فروقات سعرية بسيطة.

تقلب أسعار الزيوت وسلسلة التوريد: ارتفاع أسعار الزيوت قد يضغط على هامش الربح.

الاشتراطات البيئية والتنظيمية: تشديد القوانين الخاصة بالخلص من الزيوت المستعملة قد يزيد التكاليف.

التحول المستقبلي للمركبات الكهربائية: انخفاض الطلب طويل الأجل على تغيير الزيت مع انتشار السيارات الكهربائية.

3.5 الدلالات الاستراتيجية

- تدعم نقاط القوة والفرص نموذجاً يعتمد على الحجم العالي وبناء الثقة
- تتطلب نقاط الضعف دقة في اختيار الموقعاً وتحسين إدارة المخزون
- تؤكد التهديدات أهمية العلامة التجارية، الاشتراكات، والتركيز على عملاء الأساطيل

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

جميع الأرقام تقديرية ومحافظة وبالريل الغماني، وتعتمد النتائج الفعلية على الموضع، حجم الإقبال، كفاءة التشغيل، والانضباط في إدارة المخزون.

4.1 تكاليف التأسيس لمرة واحدة (الاستثمار المبدئي)

أ. التسجيل والترخيص - حجز الاسم التجاري: 10 - 20 - السجل التجاري: 30 - 150 (رسوم مختصة) - عضوية غرفة تجارة وصناعة عمان: 100 - 200 (لمدة 2-1 سنة) - رسوم خدمات سند: 50 - 100 - الترخيص البلدي: 100 - 250 (نشاط سيارات) - موافقات بيئية / التخلص من الزيوت المستعملة: 50 - 150

إجمالي التسجيل والترخيص: 340 - 870

ب. الموقف والتجهيز - إيجار مقدم وتأمين (3 أشهر): 2,500 - 5,000 - تجهيز الورشة والهوية: 2,000 - 4,000 - تجهيز منطقة الانتظار والمكتب: 500 - 1,000

إجمالي الفرعى - الموقف: 5,000 - 10,000

ج. المعدات والأدوات - رافعة هيدروليكية / حفارة صيانة: 3,000 - 6,000 - نظام تصريف واسترجاع الزيت: 600 - 1,200 ضاغط هواء: 400 - 800 - خزانات ومضخات تخزين الزيت: 800 - 1,500 - أدوات يدوية وهوائية: 600 - 1,000 - نظام تخزين الزيت المستعمل: 300 - 400 - نظام نقاط البيع والبرمجيات: 300 - 600 - معدات السلامة ومكافحة الحرائق: 200 - 400

إجمالي الفرعى - المعدات: 6,200 - 12,100

د. المخزون الأولي وما قبل الافتتاح - مخزون الزيوت الأولي: 2,000 - 3,500 - الفلاتر والمواد الاستهلاكية: 800 - 1,200 - فحوصات طبية للموظفين ومعدات الوقاية: 150 - 300 - تسويق الإطلاق: 300 - 600 - احتياطي طوارئ: 500 - 1,000

إجمالي الفرعى - ما قبل الافتتاح: 3,750 - 6,600

إجمالي تكلفة التأسيس التقديرية: - الحد الأدنى: حوالي 25,000 - الحد الأعلى: حوالي 45,000

4.2 المعروفات التشغيلية الشهرية

- رواتب الموظفين: 700 - 1,200
- الإيجار: 800 - 1,500
- الزيوت والفلاتر (تكلفة البضاعة): 1,200 - 2,500
- الكهرباء والمياه: 120 - 250

- التخلص من الزيت المستعمل: 100 - 50
- الصيانة والمواد الاستهلاكية: 150 - 80
- الإنترن特 ونظام نقاط البيع: 60 - 30
- التسويق والعروض: 250 - 100
- مصروفات متنوعة: 200 - 100

إجمالي المصروفات الشهرية: 6,210 - 3,280

4.3 افتراضات الإيرادات

- متوسط عدد المركبات يومياً
- متحفظ: 10 مركبات
- متوقع: 18 مركبة
- متفائل: 25 مركبة
- متوسط قيمة الفاتورة: 14
- متحفظ: 18
- متوقع: 22
- متفائل: 26 أيام التشغيل: في الشهر

4.4 توقعات الإيرادات الشهرية

- متحفظ: حوالي 3,640
- متوقع: حوالي 8,424
- متفائل: حوالي 14,300

4.5 صافي الربح الشهري التقديري

- متحفظ: إيرادات 3,640 - مصروفات 3,500 = ربح 140
- متوقع: إيرادات 8,424 - مصروفات 4,800 = ربح 3,624
- متفائل: إيرادات 14,300 - مصروفات 6,200 = ربح 8,100

4.6 تحليل نقطة التعادل

- متوسط صافي الربح الشهري المتوقع: 3,600 - 3,000
- تكلفة التأسيس: 45,000 - 25,000
- فترة استرداد رأس المال التقديرية: 14 - 20 شهراً

4.7 التوقعات المالية لخمس سنوات (ملخص)

- السنة الأولى: إيرادات 80,000 - 25,000 | صافي ربح 95,000 - 30,000
- السنة الثانية: إيرادات 110,000 - 35,000 | صافي ربح 130,000 - 45,000
- السنة الثالثة: إيرادات 150,000 - 50,000 | صافي ربح 170,000 - 60,000
- السنة الرابعة: إيرادات 200,000 - 70,000 | صافي ربح 230,000 - 90,000
- السنة الخامسة: إيرادات 260,000+ - 100,000 | صافي ربح 130,000 - 130,000

تفترض السنوات 3-5 إضافة خطوط خدمة جديدة، الاشتراكات، وعقود الأساطيل.

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

5.1 سياق السوق في سلطنة عمان

تُعد سلطنة عُمان من الدول ذات معدلات امتلاك المركبات المرتفعة مقارنة بعدد السكان في دول مجلس التعاون. وبسبب المسافرات الطويلة للتنقل، ودرجات الحرارة المرتفعة في فصل الصيف، وطبيعة القيادة المختلفة بين الطرق السريعة والمناطق الحضرية، تحتاج المركبات إلى تغيير الزيت بوتيرة أعلى مقارنة بالمذاхات المعتدلة.

يتسنم سلوك العملاء بالخصائص التالية: - تفضيل الخدمات السريعة دون حجز مسبق - التأثير الكبير بالتوصيات الشفهية - حساسية السعر مع الاهتمام بالجودة والثقة - تكرار الزيارات بمعدل كل 5,000 - 10,000 كيلومتر

5.2 الخصائص السكانية للعملاء

أ. ملاك المركبات الأفراد - العمر: 22 - 60 سنة - أنواع المركبات: سيارات سيدان، دفع رباعي، شاحنات خفيفة - الدخل الشهري: 400 - 1,200 ريال عماني - الملكية: مركبات مملوكة شخصياً (1-3 مركبات للأسرة الواحدة)

ب. السائقون المحترفون - سائقين سيارات الأجرة - سائقين تطبيقات النقل - سائقين التوصيل

الخصائص: - تغيير الزيت بشكل متكرر جداً - حساسية عالية للأسعار - تفضيل السرعة وساعات العمل الطويلة

ج. عملاء الأساطيل والشركات - شركات الخدمات اللوجستية - الشركات الصغيرة والمتوسطة ذات المركبات الخدمية - شركات تأجير السيارات وتجار السيارات المستعملة

الخصائص: - صيانة جماعية - تسيير تعاقدي - أحجام عمل متوقعة وثابتة

5.3 تحليل سلوك العملاء

وتيرة الخدمة - سيارات السيدان (الاستخدام العادي): كل 6,000 - 8,000 كم - سيارات الدفع الرباعي / الشاحنات: كل 5,000 - 7,000 كم - سيارات الأجرة / التوصيل: كل 3,000 - 5,000 كم

عوامل اتخاذ القرار - سرعة الخدمة ومدة الانتظار - شفافية الأسعار - الثقة بالعلامة والتقييمات - جودة الزيت المستخدم - احترافية العاملين

5.4 احتياجات العملاء ونقاط الألم

الاحتياجات الأساسية - خدمة سريعة دون موعد - ضمان استخدام زيت أصلي - أسعار عادلة وواضحة - سجلات صيانة واضحة

نقاط الألم الشائعة - المبالغة في الأسعار أو بيع خدمات غير ضرورية - فترات انتظار طويلة في الورش التقليدية - عدم وضوح جودة الزيت - ضعف التعامل مع العملاء

5.5 تقسيم العملاء

- **ملاك السيارات الخاصة:** مساهمة عالية | احتياجات: الثقة، السرعة، القيمة
- **سائقين التاكسي وتطبيقات النقل:** مساهمة متوسطة | احتياجات: السعر، السرعة

- أساطيل التوصيل:** مساهمة عالية | احتياجات: العقود، الثبات في الخدمة
- التجار وشركات التأجير:** مساهمة متوسطة | احتياجات: الخدمة الجماعية

5.6 شخصيات العملاء (Customer Personas)

- خالد (مالك سيارة دفع رباعي، 38 سنة):** يستخدم مركته يومياً، يغير الزيت كل 6,000 كم، يهتم بالزيوت المعروفة والسرعة
- راميش (سائق تاكسي، 42 سنة):** يغير الزيت كل 3-4 أسابيع، حساس للسعر، وفي المراكز الموثوقة
- عائشة (مدمرة أسطول، 35 سنة):** تدير أكثر من 20 مركبة، تفضل العقود والفوترة الشهرية، وتهتم بالتقارير والانتظام

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

6.1 تمويع العلامة التجارية وهوية السوق

بيان التمرکز: مركز تغيير زيت سريع وموثوق واحترافي، يقدم خدمة شفافية ومنتجات أصلية لملوك المركبات في سلطنة عُمان.

قيم العلامة التجارية: - السرعة والكفاءة - الصدق والشفافية - الكفاءة الفنية - الثبات في الجودة

عناصر العلامة: - تصميم ورشة نظيف واحترافي - زي موحد للموظفين مع بطاقات تعريف - عرض واضح لعلامات الزيوت والشهادات - لوحات أسعار وقوائم خدمات واضحة

6.2 استراتيجية الاستهداف

الرسالة الأساسية	الهدف	الشريحة
خدمة سريعة وموثوقة	زيارات متكررة عالية	ملوك السيارات الخاصة
أسعار مناسبة وسرعة	استقرار في الحجم	سائقي التاكسي وتطبيقات النقل
احترافية ويمكن الاعتماد عليها	إيرادات تعاقدية	أساطيل التوصيل والشركات الصغيرة
إنجاز سريع	صيانة جماعية	التجار وشركات التأجير

6.3 استراتيجية التسعير والتجميع

نهج التسعير: قائم على القيمة مع خيارات متعددة المستويات - باقات تغيير زيت أساسية للعملاء ذوي الميزانية المحدودة - باقات متميزة لمستخدمي الزيوت الصناعية الكاملة - خصومات جمجمية لأساطيل

العروض المجمعة: - زيت + فلتر + فحص - بطاقات مدفوعة مسبقاً (3 أو 5 زيارات) - خطط شهرية لأساطيل الشركات

6.4 قنوات التسويق

أولاً: التسويق الرقمي - خرائط جوجل وتحسين الظهور المحلي: - إنشاء ملف محسّن بالصور - إدارة تقييمات العملاء - إنستغرام وفيسبوك: - محتوى قبل/بعد الخدمة - منشورات توعوية عن العناية بالزيت - واتساب للأعمال: - تذكير بمواعيد الخدمة - التواصل مع عملاء الأساطيل

ثانياً: التسويق المحلي والمعابر - لوحات وبنرات على الطرق القرية - شراكات مع محلات مجاورة - توزيع منشورات في الأحياء السكنية - حواجز إحالة العملاء

6.5 الاستراتيجية الترويجية

مرحلة الإطلاق (أول 90 يوماً): - خصومات الافتتاح - فحص مجاني مع تغيير الزيت - أسعار خاصة لسائلين التاكسي

العرض المستمرة: - بطاقات ولاء (خصم في التغيير الخامس) - محلات فحص موسمية - حواجز إحالة لعملاء الأساطيل

6.6 الشراكات واستراتيجية الأعمال بين الشركات (B2B)

- مشغلو سيارات الأجرة
- شركات التوصيل
- ملاكأساطيل الشركات
- موردو قطع غيار السيارات

6.7 خارطة طريق النمو والتوسيع (5 سنوات)

السنة	التركيز	النتيجة
السنة 1	بناء العلامة	استقرار عدد المركبات اليومية
السنة 2	عقود الأساطيل	إيرادات متوقعة
السنة 3	فرع ثانٍ / خطوط إضافية	زيادة الطاقة التشغيلية
السنة 4	توسيع الإجراءات	الجاهزية للامتياز
السنة 5	علامة متعددة الفروع	حضور وطني

6.8 توزيع ميزانية التسويق

- الإعلانات الرقمية وتحسين الظهور: 120 - 200 ريال عُماني شهرياً
- المطبوعات واللوحات: 50 - 100 ريال عُماني شهرياً
- العرض والإحالات: 50 - 100 ريال عُماني شهرياً

7. الخاتمة وخارطة التنفيذ

7.1 الجدول الزمني للتنفيذ

المرحلة	المدة
التسجيل والترخيص	3-2 أسابيع
تجهيز الموقع والهوية	6-4 أسابيع
تركيب المعدات	3-2 أسابيع
توظيف وتدريب الموظفين	أسبوعان
الإطلاق التجريبي	أسبوعان
التشغيل الكامل	الشهر الثالث

7.2 الخاتمة النهاية

يمثل مشروع مركز تغيير زيت السيارات فرصة عالية الطلب وذات إيرادات متكررة في قطاع خدمات السيارات بسلطنة عمان. ومع التنفيذ المنضبط، والاختيار الدقيق للموقع، والتركيز على خدمة العملاء والشفافية، يمكن للمشروع تحقيق الربحية خلال أول 18 شهراً والتوسيع لاحقاً إلى نموذج متعدد الفروع أو قابل للتطوير وفق نظام امتياز.