

محل فساتين الأعراس والمناسبات - خطة عمل - سلطنة عُمان

1. الملخص التنفيذي

1.1 نظرة عامة على المشروع

محل فساتين الأعراس والمناسبات هو مشروع تجزئة متخصص في سلطنة عُمان يركز على توفير فساتين الزفاف، وفساتين الخطوبة، وفساتين السهرة، وفساتين الحفلات، والملابس التقليدية للمناسبات الخاصة بالنساء.

سيخدم المحل العرائس، وصديقات العروس، وضيوف حفلات الزفاف، والنساء اللواتي يحضرن المناسبات الاجتماعية والثقافية والشركات.

سيعمل المشروع كبوتيك فعلي مع إمكانية توفير خدمات التأجير والتفصيل حسب الطلب، مدعوماً بتسويق قوي عبر وسائل التواصل الاجتماعي ومواعيد استشارة مجدولة مسبقاً. وتُعد ثقافة الأعراس القوية في عُمان وكثرة المناسبات الاجتماعية وتفضيل الملابس الأنيقة عوامل تجعل هذا القطاع ذا إمكانات عالية ومرتبطة بعوامل عاطفية.

1.2 نموذج العمل

سيحقق المحل الإيرادات عبر عدة مصادر: - بيع فساتين الأعراس والمناسبات الجاهزة - تفصيل وتعديل الفساتين حسب الطلب - تأجير الفساتين (فاخرة ومناسبات محددة) - الإكسسوارات (طرح، أحزمة، شالات)

هذا التنوع يقلل المخاطر ويزيد متوسط إنفاق العميل.

1.3 الهيكل القانوني والتسجيل (عُمان)

سيتم تسجيل النشاط عبر مركز سند بإحدى الصيغ التالية:

SPC (مؤسسة فردية) — مناسب للملكية الفردية وتكاليف أقل LLC (شركة ذات مسؤولية محدودة) — مناسب للشركات أو التوسع

التكلفة التقديرية للتسجيل والرسوم الحكومية الأساسية (ريال عُماني): - مؤسسة فردية: 100 - 300 ر.ع - شركة ذات مسؤولية محدودة: 300 - 500 ر.ع (لا تشمل الإيجار أو التأشيرات أو الاستشارات المتقدمة)

1.4 السوق المستهدف

- العرائس (محليات ووافدات)
- ضيوف الأعراس وصديقات العروس
- النساء الحاضرات لحفلات الخطوبة والتخرج والمناسبات الرسمية
- العملاء الباحثون عن تأجير فستان لمناسبة واحدة

1.5 القيمة المقترحة

- تشكيلات فساتين أنيقة ومنتقاة بعناية
- خدمة قياس وتعديل حسب الطلب
- رفاهية بأسعار مناسبة (شراء أو تأجير)
- خدمة شخصية بالمواعيد
- مراعاة ثقافية (تصاميم محتشمة وعصرية)

1.6 الميزة التنافسية

- خيارات متعددة: شراء أو تفصيل أو تأجير
- عرض بصري قوي وحضور فعال على إنستجرام
- خدمات خياطة تحت سقف واحد
- مشتريات ذات قيمة عاطفية وهوامش ربح مرتفعة

1.7 لمحة مالية (تقديرية)

تكلفة التأسيس التقديرية: 20,000 - 45,000 ر.ع متوسط سعر الفستان (بيع): 80 - 600+ ر.ع نطاق سعر التأجير: 30 - 150 ر.ع فترة التعادل: 14 - 24 شهر

1.8 الرؤية والرسالة

الرؤية: أن يصبح المحل وجهة موثوقة في سلطنة عُمان لفساتين الأعراس والمناسبات الأنيقة التي تحتفي بلحظات المرأة الخاصة.

الرسالة: تقديم فساتين أنيقة وعالية الجودة ومضبوطة المقاس من خلال خدمة شخصية وأسعار مرنة وتجربة بوتيك مميزة.

2. تفاصيل المشروع - أهداف العمل، تشكيلة المنتجات، تجهيز المحل والهيكل الوظيفي

2.1 أهداف المشروع

الأهداف قصيرة المدى (السنة الأولى) - تسجيل النشاط في سلطنة عُمان عبر مركز سند كمؤسسة فردية أو شركة ذات مسؤولية محدودة - الحصول على موقع تجاري مناسب في منطقة ذات حركة واضحة - إطلاق المشروع بتشكيلة مختارة من فساتين الأعراس والمناسبات - توفير خدمة التعديل والقياس داخل المحل أو عبر شراكة متخصصة - تحقيق مبيعات شهرية مستقرة خلال 3-6 أشهر من الافتتاح

الأهداف متوسطة المدى (السنين 2-3) - توسيع مجموعة التأجير وفساتين السهرة الفاخرة - بناء حضور قوي في وسائل التواصل الاجتماعي ونظام البيع بالمواعيد - إدخال تشكيلات حصرية أو علامة خاصة بالمحل - عقد شراكات مع منظمي الأعراس وصالونات التجميل وقاعات المناسبات

الأهداف طويلة المدى (السنوات 4-5) - افتتاح فرع ثانٍ أو الانتقال إلى صالة عرض رئيسية - إطلاق كتالوج إلكتروني مع حجز المواعيد - تطوير علامة معروفة لفساتين الأعراس والمناسبات في عُمان - دراسة التوسع الإقليمي أو نظام الامتياز التجاري (فرنشايز)

2.2 تشكيلة المنتجات ومصادر الإيرادات

أولاً: فساتين الزفاف (العرائس) - فساتين عرائس جاهزة (كلاسيكية، عصرية، محتشمة) - فساتين عرائس مصممة حسب الطلب - خدمات التعديل والقياس لفساتين العرائس نطاق الأسعار: 250 - 1,500 ر.ع (التصاميم الخاصة أعلى)

ثانياً: فساتين الخطوبة والسهرة - فساتين خطوبة - فساتين حفلات وسهرات - مجموعات صديقات العروس نطاق الأسعار: 80 - 500 ر.ع

ثالثاً: مجموعة التأجير - فساتين ضيوف الأعراس الفاخرة - فساتين حفلات الاستقبال والخطوبة - قطع فاخرة للاستخدام المحدود سعر التأجير: 30 - 150 ر.ع للمناسبة

رابعاً: الإكسسوارات (دخل إضافي) - طرّح، أحزمة، شالات - إكسسوارات شعر ومجوهرات تجميلية نطاق الأسعار: 10 - 80 ر.ع

2.3 موقع المحل واستراتيجية المساحة

المواقع المثالية داخل عُمان - مسقط: العذبية، الخوير، القرم، السيب - مدن أخرى: صحار، صلالة

معايير اختيار الموقع - كثافة عالية من الزبونات - توفر مواقف سيارات - قرب من الصالونات أو المراكز التجارية أو خدمات الأعراس - وضوح الواجهة وإمكانية وضع اللوحات الإعلانية

المساحة المقترحة للمحل - بوتيك صغير: 40 - 60 متر مربع - صالة عرض متوسطة: 70 - 120 متر مربع

2.4 التصميم الداخلي وعرض المنتجات

الأقسام الرئيسية - علاقات عرض ومانيكانات - قسم عرض فساتين العرائس - غرف قياس خاصة (غرفتان على الأقل) - ركن الخياطة والتعديل - منطقة انتظار واستشارة

مبادئ التصميم - ألوان محايدة وأنيقة - إضاءة ناعمة ودافئة - مرايا وستائر خصوصية - زوايا مناسبة للتصوير ومنصات التواصل الاجتماعي

2.5 المعدات وخطة المخزون الأولي

المعدات والتجهيزات (تكاليف تقديرية) - علاقات عرض ومانيكانات: 800 - 1,500 ر.ع - تجهيز غرف القياس: 500 - 1,000 ر.ع - مرايا وإضاءة: 600 - 1,200 ر.ع - نظام نقاط البيع والفوترة: 300 - 600 ر.ع - كاميرات مراقبة وأمن: 300 - 700 ر.ع

الاستثمار الأولي في المخزون - فساتين العرائس (10-20 قطعة): 8,000 - 18,000 ر.ع - فساتين السهرة (30-60 قطعة): 6,000 - 12,000 ر.ع - مجموعة التأجير: 3,000 - 6,000 ر.ع - إكسسوارات: 1,000 - 2,000 ر.ع

2.6 الهيكل الوظيفي والموارد البشرية

الفريق المبدئي

مدير المحل / المالك - الإشراف العام على المبيعات - التنسيق مع الموردين - استشارات العملاء

موظفة مبيعات (1-2 موظفات) - خدمة العملاء - المساعدة في قياس الفساتين - إدارة المواعيد

خياطة أو مختصة تعديل (داخلية أو متعاقدة) - تعديل المقاسات - إصلاح وتفصيل الفساتين

التكاليف الشهرية التقديرية للموظفين (ريال عُمانى) - موظفة المبيعات: 180 - 250 لكل موظفة - الخياطة (جزئي/ تعاقد): 150 - 300 - إجمالي الرواتب: 400 - 800 شهرياً

3. تحليل SWOT - نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات

3.1 نقاط القوة

مشتريات ذات قيمة عاطفية عالية قرارات شراء فساتين الأعراس والمناسبات تعتمد على الجانب العاطفي، مما يسمح بهوامش ربح أعلى مقارنة بالملابس اليومية.

تعدد مصادر الإيرادات البيع، والتأجير، والتعديل، والإكسسوارات توفر مصادر دخل متنوعة وتقلل الاعتماد على منتج واحد.

طلب ثقافي قوي في عُمان الأعراس والخطوبات والتخرجات والمناسبات الاجتماعية تُقام بشكل متكرر ولها أهمية ثقافية كبيرة.

ميزة الخدمة الشخصية القياس والاستشارة بالمواعيد يخلق تجربة عميل مميزة وفاخرة.

قابلية تسويق بصري عالية المنتجات ذات طابع بصري قوي وتحقق أداءً ممتازاً عبر وسائل التواصل الاجتماعي.

3.2 نقاط الضعف

ارتفاع تكلفة المخزون الأولي فساتين العرائس والفساتين الفاخرة تتطلب رأس مال مرتفع في البداية.

موسمية المبيعات يزداد الطلب في مواسم الأعراس وينخفض في الفترات الهادئة.

مخاطر المخزون (الموضة والمقاسات) تغير صيحات الموضة وتعدد المقاسات قد يؤدي إلى بقاء قطع دون بيع لفترات طويلة.

الاعتماد على الخياطة المتخصصة جودة التعديلات عامل حاسم، وأي ضعف فيها قد يؤثر على سمعة المشروع.

3.3 الفرص

تزايد الطلب على التأجير الكثير من العملاء يفضلون تأجير الفساتين الفاخرة للمناسبات لمرة واحدة بدلاً من الشراء.

التكامل مع قطاع الأعراس إمكانية الشراكة مع منظمي الأعراس، الصالونات، المصورين، وقاعات المناسبات.

علامة خاصة وتصاميم حصرية التصميم الخاصة ترفع هامش الربح وتمنح تميزاً في السوق.

الحجوزات والكتالوجات الرقمية الحجز المسبق والعرض الإلكتروني يزيدان الوصول والراحة للعملاء.

التوسع إلى ملابس الرجال والأطفال للمناسبات فرص مستقبلية لتنويع النشاط وزيادة الإيرادات.

3.4 التهديدات

المنافسة العالية وجود بوتيكات أعراس معروفة ومصممات يعملن من المنازل.

حساسية الأسعار بعض العملاء يقارنون الأسعار بشكل مكثف بين المحلات.

التباطؤ الاقتصادي الإنفاق على الكماليات قد ينخفض في الفترات الاقتصادية غير المستقرة.

التصاميم المقلدة والخياطة غير المرخصة خياطون غير رسميين يقدمون أسعاراً أقل مما يؤثر على السوق.

3.5 الآثار الاستراتيجية

- التركيز على التأجير والتفصيل لرفع كفاءة استغلال المخزون.
- تعزيز تجربة العميل وجودة القياس لكسب الثقة بدلاً من المنافسة السعرية.
- تقديم تصاميم حصرية وعلامة خاصة لتجنب المقارنة المباشرة.
- إدارة الموسمية عبر العروض والشراقات المرتبطة بالمناسبات.

4. التوقعات المالية - تكاليف التأسيس والمصاريف التشغيلية وتوقعات خمس سنوات

جميع الأرقام تقديرية بالريال العُماني وتعتمد على واقع سوق التجزئة في سلطنة عُمان.

4.1 تكاليف التأسيس لمرة واحدة (الاستثمار الأولي)

أولاً: تسجيل النشاط والتراخيص اسم البند — التكلفة التقديرية (ريال عُماني) — ملاحظات - حجز الاسم التجاري: 10 - 20 — وزارة التجارة والصناعة وترويج الاستثمار - السجل التجاري: 30 - 150 — رسوم مخفضة - عضوية غرفة التجارة: 100 - 200 — سنة إلى سنتين - رسوم خدمات سند: 50 - 100 — تختلف حسب المركز - الرخصة البلدية: 50 - 150 — نشاط تجزئة

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

ثانياً: تجهيز المحل والمعدات - الديكور والتجهيز الداخلي: 3,000 - 7,000 ر.ع - علاقات العرض والمانيكانات: 800 - 1,500 ر.ع - غرف القياس والمرابا: 500 - 1,000 ر.ع - الإضاءة واللوحات: 600 - 1,200 ر.ع - نظام نقاط البيع والفوترة: 300 - 600 ر.ع - كاميرات المراقبة والأمن: 300 - 700 ر.ع

إجمالي تجهيز المحل: 5,500 - 13,000 ر.ع

ثالثاً: الاستثمار الأولي في المخزون - فساتين عرائس (10-20 قطعة): 8,000 - 18,000 ر.ع - فساتين سهرة (30-60 قطعة): 6,000 - 12,000 ر.ع - مجموعة التأجير: 3,000 - 6,000 ر.ع - الإكسسوارات: 1,000 - 2,000 ر.ع

إجمالي المخزون: 18,000 - 38,000 ر.ع

إجمالي تكلفة التأسيس التقريبية الحد الأدنى: حوالي 20,000 ر.ع الحد الأعلى: حوالي 45,000 ر.ع

4.2 المصاريف التشغيلية الشهرية

فئة المصروف — التكلفة الشهرية (ريال عُُماني) - إيجار المحل: 400 - 900 - رواتب الموظفين: 400 - 800 - الخدمات (كهرباء ومياه): 80 - 150 - الإنترنت ونظام نقاط البيع: 30 - 60 - الخياطة (جزئي أو خارجي): 150 - 300 - التسويق والإعلانات: 120 - 250 - الصيانة والتنظيف: 50 - 100 - مصاريف متنوعة: 80 - 150

إجمالي المصاريف الشهرية: 1,310 - 2,710 ر.ع

4.3 افتراضات الإيرادات

حجم المبيعات الشهري المتوقع: - بيع فساتين العرائس: 3 - 6 قطع شهرياً - بيع فساتين السهرة: 25 - 40 قطعة شهرياً - معاملات التأجير: 20 - 40 شهرياً - إضافة الإكسسوارات: 30% - 40% من العملاء

متوسط الأسعار: - فستان عروس (بيع): 600 ر.ع - فستان سهرة (بيع): 180 ر.ع - التأجير: 80 ر.ع - الإكسسوارات (متوسط): 25 ر.ع

4.4 توقع الإيرادات الشهرية (الحالة المتوقعة)

مصدر الدخل — الإيراد الشهري (ريال عُُماني) - بيع فساتين العرائس: 1,800 - 3,600 - بيع فساتين السهرة: 4,500 - 7,200 - التأجير: 1,600 - 3,200 - الإكسسوارات: 500 - 900

إجمالي الإيرادات: 8,400 - 14,900 ر.ع

4.5 صافي الربح الشهري التقديري

الحالة — الإيراد — المصاريف — صافي الربح - محافظ: 7,000 — 2,700 — 4,300 - متوقع: 10,500 — 2,200 — 8,300 - متفائل: 14,900 — 2,700 — 12,200

4.6 تحليل نقطة التعادل

الاستثمار الأولي: 20,000 - 45,000 ر.ع متوسط صافي الربح الشهري المتوقع: 6,000 - 8,000 ر.ع فترة استرداد رأس المال التقديرية: 6 - 12 شهراً

4.7 التوقع المالي لخمس سنوات (ملخص)

السنة — الإيرادات — صافي الربح (ريال عُُماني) - السنة 1: 100,000 - 130,000 — 40,000 - 55,000 - السنة 2: 140,000 - 170,000 — 60,000 - 75,000 - السنة 3: 180,000 - 220,000 — 85,000 - 110,000 - السنة 4: 230,000 - 280,000 — 115,000 - 150,000 - السنة 5: 300,000 - 220,000 — 170,000 - 220,000

تفترض السنوات 3-5 نمو العلامة التجارية، وتوسع التأجير، واحتمال افتتاح فرع ثانٍ.

5. تحليل العملاء - الخصائص السكانية والسلوك والاحتياجات وتقسيم السوق

5.1 نظرة عامة على السوق (سياق عُمان)

يشهد سوق فساتين الأعراس والمناسبات في سلطنة عُمان طلباً ثابتاً وقوياً مدفوعاً بالعادات الاجتماعية، والتجمعات العائلية الكبيرة، وكثرة المناسبات مثل الأعراس، والخطوبات، والتخرج، والأعياد، والمناسبات الرسمية. تولي المستهلكات أهمية كبيرة للمظهر العام، وخيارات الاحتشام، وجودة الأقمشة، ودقة القياس، مما يجعل خدمة البوتيك المتخصصة عاملاً أساسياً للتميز.

يتركز الطلب في مسقط والمدن الرئيسية، مع ارتفاع موسمي ملحوظ خلال مواسم الأعراس والأعياد.

5.2 الخصائص الديموغرافية للعملاء

أولاً: التقسيم العمري

18-24 سنة (طالبات وشابات) - غالباً ضيوف مناسبات أو حفلات تخرج - حساسات للسعر ومهتمات بالموضة - يفضلن التأجير أكثر من الشراء

25-35 سنة (عرائس وموظفات شابات) - الشريحة الأساسية للإيرادات - ارتباط عاطفي مرتفع بالشراء - استعداد لدفع سعر أعلى مقابل التصميم وجودة القياس والخدمة

36-50 سنة (سيدات عاملات وأمهات) - يشتريين لمناسبات عائلية متعددة - يفضلن الأناقة والاحتشام والموثوقية - أقل حساسية للسعر وتركز على الجودة

ثانياً: مستويات الدخل وأنماط الإنفاق مستوى الدخل — الدخل الشهري (ريال عُماني) — نمط الشراء - منخفض: أقل من 400 — تأجير أو فساتين اقتصادية - متوسط: 400 - 900 — مزيج من الشراء والتأجير - فوق المتوسط: أكثر من 900 — فساتين عرائس وفساتين فاخرة

5.3 سلوك العملاء ومحفزات القرار

أهم عوامل الشراء - تميز التصميم - جودة القياس والخياطة - خيارات الاحتشام والتعديل - الثقة والخصوصية أثناء التجربة - التقييمات وتجارب إنستجرام

رحلة العميل الشرائية 1. الاكتشاف عبر الإنترنت (إنستجرام أو توصيات) 2. زيارة المحل والاستشارة 3. تجربة القياس ومناقشة التعديل 4. تأكيد الشراء أو التأجير 5. تقييم بعد المناسبة والتوصية للآخرين

5.4 احتياجات العملاء ونقاط الألم

الاحتياجات الأساسية - الخصوصية أثناء القياس - نصائح صادقة في اختيار الفستان - الالتزام بمواعيد التعديلات - وضوح الأسعار

أبرز المشكلات في السوق (يعالجها المشروع) - سوء القياس في المتاجر العامة - قلة الخيارات المحتشمة - عدم وضوح شروط التأجير - مشاكل التعديل في اللحظات الأخيرة

5.5 تقسيم العملاء

الشريحة 1: العرائس - قيمة عمرية مرتفعة للعميل - تحتاج عدة زيارات - شراء + تعديل + إكسسوارات

الشريحة 2: ضيوف المناسبات - أكبر حجم من العملاء - مزيج من التأجير والشراء - تعتمد على الموضة

الشريحة 3: العائلات والعملاء المتكررون - عملاء مستمرون على المدى الطويل - شراء لمناسبات متعددة داخل العائلة

الشريحة 4: عملاء المناسبات الرسمية والشركات - حجم أقل - يفضلون التصاميم الأنيقة البسيطة

5.6 شخصيات العملاء النموذجية (أمثلة)

الشخصية 1 — عائشة (عروس، 28 سنة) - تخطط للزفاف خلال 6 أشهر - الميزانية: 800 - 1,200 ر.ع - تركز على الخصوصية وجودة القياس والثقة

الشخصية 2 — سارة (خريجة جامعة، 22 سنة) - مناسبة لمرة واحدة - الميزانية: 40 - 80 ر.ع (تأجير) - تتأثر بإنستجرام

الشخصية 3 — خديجة (والدة العروس، 45 سنة) - شراء لمناسبات عائلية - الميزانية: 200 - 400 ر.ع - تفضل الأناقة والاحتشام

6. الخطة التسويقية المخصصة - الاستهداف والقنوات والتسعير واستراتيجية النمو

6.1 تموضع العلامة التجارية والهوية

بيان التمركز: بوتيك أنيق وموثوق في سلطنة عُمان يقدم فساتين الأعراس والمناسبات عبر خدمة شخصية وخيارات مرنة للشراء أو التأجير مع جودة قياس عالية.

شخصية العلامة التجارية - أنيقة وراقية - موثوقة وتحافظ على الخصوصية - عصرية مع احترام العادات

عناصر الهوية - اسم سهل بالعربية والإنجليزية - ألوان هادئة وفاخرة (عاجي، وردي باهت، ذهبي) - شعار بسيط مناسب للوحة والإعلانات - أكياس وتغليف فاخر للفساتين

6.2 استراتيجية الاستهداف

الشريحة — الهدف — الرسالة الرئيسية - العرائس — تحقيق أعلى قيمة — فستانك المثالي بمقاس مثالي - ضيوف المناسبات — زيادة حجم المبيعات — إطلالة أنيقة لكل مناسبة - عملاء التأجير — استغلال الأصول — فخامة بدون التكلفة الكاملة - العائلات — تكرار الشراء — بوتيك موثوق لجميع المناسبات

6.3 استراتيجية التسعير

نهج التسعير: تسعير قائم على القيمة وبمستويات متعددة - فساتين العرائس (بيع): 500 - 1,500+ ر.ع - فساتين السهرة (بيع): 120 - 500 ر.ع - التأجير: 30 - 150 ر.ع - التعديلات: 10 - 80 ر.ع

تكتيكات التسعير - فصل واضح بين تشكيلات البيع والتأجير - تسعير أعلى للتصاميم الحصرية والتفصيل - باقات مجمعة (فستان + تعديل + إكسسوارات)

6.4 قنوات التسويق

أولاً: التسويق الرقمي (الرئيسي)

إنستجرام وتيك توك - صور وفيديوهات عالية الجودة للفساتين - فيديوهات قبل وبعد القياس - آراء العملاء (بموافقة) - محتوى العد التنازلي للعرائس

خرائط جوجل والتقييمات - ملف تجاري محسن - طلب تقييم بعد نجاح التجربة

واتساب بزنس - حجز المواعيد - إرسال الكتالوج - متابعة العملاء والتذكير بالمواعيد

ثانياً: التسويق التقليدي - واجهة عرض ومانيكانات - بطاقات إحالة للصالونات ومنظمي الأعراس - المشاركة في معارض الأعراس - فعاليات عرض داخل المحل

6.5 استراتيجية البيع بالمواعيد

- استشارات العرائس بالحجز المسبق فقط
- غرف قياس خاصة
- منسقة مخصصة لكل عميلة
- رسائل متابعة وتذكير بالمواعيد

هذه الطريقة ترفع معدل التحويل ومتوسط قيمة الفاتورة.

6.6 الشراكات والتعاون

- منظمو الأعراس
- صالونات التجميل وخبيرات المكياج
- الفنادق وقاعات الأفراح
- المصورون ومنسقي الإطلالات

نموذج الحوافز: عمولات إحالة أو ترويج متبادل

6.7 الحملات الموسمية

- إطلاق تشكيلات موسم الأعراس
- تشكيلات الأعياد والمناسبات
- عروض تأجير موسم التخرج
- تصفية نهاية الموسم (خصومات مدروسة)

6.8 خارطة النمو التسويقي لخمس سنوات

السنة — التركيز — النتيجة - السنة 1: بناء الوعي — انتشار محلي - السنة 2: الولاء والإحالات — عملاء متكررون - السنة 3: المؤثرون والعلاقات العامة — تمرکز فاخر - السنة 4: فرع ثانٍ أو صالة عرض — توسع السوق - السنة 5: امتياز تجاري أو علامة خاصة — تحقيق الدخل من العلامة

6.9 ميزانية التسويق

- إعلانات رقمية: 150 - 250 ر.ع شهرياً
- مؤثرون وصناعة محتوى: 100 - 200 ر.ع شهرياً
- فعاليات وعروض تقليدية: 50 - 100 ر.ع شهرياً

7. الخاتمة والجدول الزمني للتنفيذ

7.1 الجدول الزمني للتنفيذ

المرحلة — المدة - تسجيل النشاط: 1-2 أسبوع - تجهيز المحل والديكور: 4-6 أسابيع - توريد المخزون: 3-5 أسابيع - الافتتاح التجريبي: أسبوعان - التشغيل الكامل: الشهر الثالث

7.2 الخلاصة النهائية

توضح هذه الخطة لمحل فساتين الأعراس والمناسبات فرصة تجارية ذات هامش ربح مرتفع ومرتبطة بعوامل عاطفية قوية في السوق العُماني. ومن خلال اختيار تشكيلة مناسبة من الفساتين، وهوية بصرية قوية، وخدمة شخصية عالية الجودة، يمكن للمشروع تحقيق نقطة التعادل بسرعة والتوسع لاحقاً إلى علامة تجارية متميزة متعددة الفروع أو بنظام الامتياز التجاري.