

# مشروع شاحنة متنقلة لخدمات النسخ والبرمجة - عُمان

## 1. الملخص التنفيذي

### 1.1 نظرة عامة على المشروع

مشروع الشاحنة المتنقلة لخدمات النسخ والبرمجة هو مشروع خدمي مبتكر في سلطنة عُمان، يقَدِّم خدمات المستندات عند الطلب إضافة إلى دعم برمجي وتقني أساسي، ويتم تقديم هذه الخدمات مباشرة في موقع العميل.

تعمل الشاحنة كمركز خدمات متنقل، مما يلغي حاجة العملاء لزيارة محلات النسخ أو مكاتب تقنية المعلومات التقليدية، ويوفر عليهم الوقت والجهد.

يستهدف المشروع طلاب الجامعات والكليات، الموظفين، أصحاب الأعمال الصغيرة، المستقلين، المدارس، مراجعي الجهات الحكومية، والمشاركين في الفعاليات، ممن يحتاجون إلى خدمات سريعة وموثوقة وبتكلفة مناسبة مثل: الطباعة، التصوير، المسح الضوئي، كتابة المستندات، تعبئة النماذج، إضافة إلى خدمات برمجية وتقنية أساسية.

ومن خلال الجمع بين خدمات النسخ والدعم البرمجي الخفيف في وحدة متنقلة واحدة، يسد المشروع فجوة واضحة في السوق تتعلق بالخدمات السريعة المعتمدة على الراحة وسرعة الإنجاز.

### 1.2 الهيكل القانوني والتنظيمي

سيتم تسجيل المشروع في سلطنة عُمان عبر مركز سند، تحت أحد الخيارين التاليين:

- مؤسسة فردية (SPC): مناسبة لمالك واحد وتتميز بانخفاض تكاليف التأسيس
- شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC): مناسبة في حال وجود شركاء أو خطط توسع مستقبلية

تُقدَّر تكاليف التسجيل والإجراءات الحكومية الأساسية بما يلي: - المؤسسة الفردية: من 100 إلى 300 ريال عُماني - الشركة ذات المسؤولية المحدودة: من 300 إلى 500 ريال عُماني

(لا تشمل هذه التكاليف التأشيرات أو استئجار مكتب أو الاستشارات المتقدمة)

### 1.3 الخدمات الأساسية المقدمة

**أولاً: خدمات النسخ والمستندات** - التصوير بالأبيض والأسود وبالألوان - الطباعة للمستندات والواجبات والنماذج - المسح الضوئي إلى البريد الإلكتروني أو USB أو واتساب - كتابة المستندات باللغتين العربية والإنجليزية - التغليف والتجليد البسيط - تعبئة النماذج الحكومية والخاصة

**ثانياً: الخدمات البرمجية والتقنية (الخدمات الخفيفة المناسبة للعمل المتنقل)** - إعداد مواقع إلكترونية بسيطة باستخدام قوالب HTML و CSS - كتابة سكريبتات بسيطة بلغة Python أو JavaScript - أتمتة ملفات Excel والمعادلات الأساسية - تنسيق السيرة الذاتية وإعداد ملفات الأعمال (Portfolio) - تثبيت البرامج وحل المشاكل التقنية البسيطة - إدخال البيانات وتحويل الملفات بين الصيغ المختلفة

### 1.4 السوق المستهدف

- طلاب الجامعات والكليات

- الموظفون والمهنيون
- المشاريع الصغيرة والناشئة
- المستقلون
- المشاركون في الفعاليات والمعارض
- الأفراد الذين يتعاملون مع المعاملات والنماذج الرسمية

## 1.5 القيمة المضافة للمشروع

- المرونة والحركة: الوصول إلى العميل في موقعه
- السرعة: إنجاز فوري للخدمات
- حل متكامل: خدمات مستندات مع دعم تقني في مكان واحد
- تكلفة أقل: انخفاض المصاريف مقارنة بالمحال الثابتة
- طلب يومي مرتفع: خدمات ضرورية ومتكررة

## 1.6 لمحة مالية مختصرة

- تكلفة التأسيس التقديرية: من 12,000 إلى 20,000 ريال عُمان
- الإيرادات الشهرية المتوقعة: من 2,000 إلى 5,000 ريال عُمان
- فترة الوصول لنقطة التعادل: من 10 إلى 16 شهرًا
- قابلية التوسع: تشغيل عدة شاحنات، عقود شركات، شراكات جامعية

## 1.7 الرؤية والرسالة

**الرؤية:** أن يكون المشروع أكثر خدمة متنقلة موثوقة وسهلة الوصول لخدمات المستندات والدعم التقني في سلطنة عُمان.

**الرسالة:** تقديم خدمات نسخ وبرمجة سريعة، موثوقة، وبتكلفة مناسبة مباشرة في موقع العميل، مع الالتزام بالجودة وسرعة الإنجاز.

## 2. تفاصيل المشروع - الأهداف، القيمة، الخدمات، المعدات والهيكل الوظيفي

### 2.1 أهداف المشروع

**الأهداف قصيرة المدى (السنة الأولى):** - تسجيل المشروع رسميًا في سلطنة عُمان عبر مركز سند كمؤسسة فردية أو شركة ذات مسؤولية محدودة - شراء وتجهيز شاحنة واحدة مجهزة بالكامل لتقديم الخدمات - بدء التشغيل بالقرب من الجامعات، المكاتب، المناطق التجارية، والفعاليات - تحقيق طلب يومي مستقر خلال أول 3-4 أشهر - الوصول إلى نقطة التعادل التشغيلي خلال فترة تتراوح بين 10-16 شهرًا

**الأهداف متوسطة المدى (السنتان 2-3):** - توقيع عقود خدمات مع المدارس، المكاتب، والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة - تقديم خدمات الحجز المسبق والطلبات عبر تطبيق واتساب - توسيع نطاق الخدمات (تنسيقات متقدمة، قوالب أتمتة جاهزة) - تحسين مسارات العمل وساعات التشغيل بالاعتماد على بيانات الطلب

**الأهداف طويلة المدى (السنوات 4-5):** - تشغيل عدة وحدات متنقلة في مسقط والمدن الرئيسية - إنشاء مكتب خلفي مركزي لتنفيذ المهام البرمجية المتقدمة - إطلاق باقات اشتراك للطلاب والشركات - استكشاف فرص الامتياز التجاري أو الترخيص للنمو

## 2.2 عرض القيمة (لماذا يختارنا العملاء)

يوفر مشروع الشاشة المتنقلة لخدمات النسخ والبرمجة وصولاً فورياً ومباشراً إلى خدمات مستندية وتقنية أساسية، والتي غالباً ما تكون متفرقة أو تستغرق وقتاً طويلاً عند تنفيذها عبر محال ثابتة.

**عوامل القيمة الأساسية:** - الراحة: تقديم الخدمة في موقع العميل - السرعة: إنجاز معظم الطلبات في نفس الزيارة - الموثوقية: تسعير واضح وجودة خدمة ثابتة - الكفاءة في التكلفة: أسعار أقل من المحلات التقليدية - حل شامل: خدمات مستندات مع دعم تقني وبرمجي بسيط

## 2.3 تفاصيل الخدمات المقدمة

**أولاً: خدمات النسخ والمستندات** - التصوير بالأبيض والأسود - الطباعة بالألوان (A3 / A4 عند الإمكانية) - المسح الضوئي إلى البريد الإلكتروني أو USB أو واتساب - كتابة وتنسيق المستندات باللغتين العربية والإنجليزية - تنسيق السير الذاتية (CV) - التغليف والتجليد البسيط - تحويل الملفات بين الصيغ (Word / Excel ↔ PDF) - المساعدة في تعبئة النماذج الحكومية والخاصة

نطاق الأسعار التقريبي: من 0.050 إلى 0.300 ريال عُمانى للخدمة أو الصفحة (حسب نوع المهمة)

## ثانياً: الخدمات البرمجية والتقنية (المناسبة للعمل المتنقل)

خدمات الطلاب والأفراد: - تنسيق الواجبات وتنظيف الأكواد البرمجية - سكريبتات بسيطة باستخدام Python أو JavaScript - معادلات Macros أساسية في Excel - إعداد مواقع شخصية أو سيرة ذاتية باستخدام قوالب جاهزة

خدمات المكاتب والشركات: - أتمتة جداول البيانات - أدوات إدخال البيانات والتحقق منها - نماذج إلكترونية وصفحات هبوط بسيطة - تثبيت البرامج وحل المشاكل التقنية

نطاق الأسعار التقريبي: من 3 إلى 25 ريال عُمانى للمهمة (حسب مستوى التعقيد)

## 2.4 المعدات وتجهيز الشاشة

**أولاً: المركبة المتنقلة** - شاشة خفيفة أو فان مع مساحة عمل مغلقة - مكتب داخلي وأرفف تخزين - التكلفة التقديرية: من 6,000 إلى 10,000 ريال عُمانى

**ثانياً: المعدات الأساسية** - طابعة ليزر عالية السرعة (أبيض وأسود): 400 - 700 ريال - طابعة ألوان: 600 - 1,200 ريال - آلة تصوير متعددة الوظائف: 800 - 1,500 ريال - ماسح ضوئي: مدمج أو 200 ريال - أجهزة كمبيوتر محمولة أو مكتبية (عدد 2): 1,000 - 2,000 ريال - نظام UPS وبطارية احتياطية: 300 - 600 ريال - مولد كهرباء أو محول طاقة: 400 - 900 ريال - جهاز إنترنت (راوتر + شريحة): 150 - 250 ريال - أثاث وتجهيزات داخلية: 300 - 600 ريال

**ثالثاً: البرمجيات والأدوات** - أنظمة تشغيل مرخصة - برامج مكتبية للإنتاجية - بيئات تطوير وأدوات برمجية - برامج حماية ونسخ احتياطي

## 2.5 الهيكل الوظيفي والموارد البشرية

**الفريق المبدئي:**

• المالك / المشغل:

- التعامل مع العملاء وتنفيذ الخدمات
- إدارة النقد والالتزام التنظيمي
- التسويق وبناء الشراكات

#### • مساعد تقني / برمجي (موظف واحد):

- تنفيذ المهام البرمجية والدعم التقني
- التعامل مع المستندات المتقدمة
- صيانة الأنظمة والمعدات

(في المرحلة الأولى يمكن للمالك القيام بالدورين معًا)

**تكلفة الرواتب الشهرية التقديرية:** - مساعد تقني / برمجي: 200 - 300 ريال عُُماني - دعم جزئي (اختياري): 80 - 150 ريال عُُماني - إجمالي الرواتب: 200 - 450 ريال عُُماني شهريًا

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

#### 3.1 نقاط القوة

**خدمات عالية الطلب وضرورية يوميًا** خدمات الطباعة، النسخ، والمساعدة في المستندات تُعد من الاحتياجات اليومية للطلاب، المكاتب، والأفراد الذين يتعاملون مع المعاملات الرسمية.

**ميزة التنقل** القدرة على التواجد بالقرب من الجامعات، المناطق التجارية، الجهات الحكومية، والفعاليات حيث يزداد الطلب بشكل ملحوظ.

**مخاطر مخزون منخفضة** عدم وجود منتجات سريعة التلف، مع اعتماد المشروع على مستهلكات طويلة العمر مثل الورق والحبر.

**هوامش ربح مرتفعة في الخدمات البرمجية** الخدمات البرمجية والأتمتة تحقق عوائد عالية بتكلفة تشغيل إضافية منخفضة.

**نموذج خدمة متكامل** توفير خدمات المستندات والدعم التقني في موقع واحد يوفر الوقت والجهد على العميل.

#### 3.2 نقاط الضعف

**الاعتماد على الكهرباء والاتصال بالإنترنت** يتطلب التشغيل توفر طاقة مستقرة واتصال إنترنت موثوق.

**المساحة المحدودة** المساحة المتنقلة تحد من حجم المعدات وعدد الخدمات التي يمكن تنفيذها في نفس الوقت.

**الاعتماد على المهارات** جودة الخدمات البرمجية تعتمد بشكل كبير على مهارة وخبرة العاملين.

**بناء الثقة في المرحلة الأولى** قد يحتاج المشروع وقتًا لاكتساب ثقة العملاء مقارنة بالمحال الثابتة المعروفة.

### 3.3 الفرص

**نمو أعداد الطلاب والمشاريع الصغيرة** زيادة الجامعات والكليات والمشاريع الناشئة تخلق طلباً مستمراً على هذه الخدمات.

**الفعاليات والمعارض** الحاجة إلى خدمات مستندات فورية داخل المعارض، المؤتمرات، والملتقيات الوظيفية.

**الحاجة للمساعدة في النماذج الحكومية** عدد كبير من الأفراد يحتاجون دعماً في تعبئة النماذج وتجهيز المستندات الرسمية.

**باقات الاشتراك والعقود الشهرية** إمكانية تقديم خدمات شهرية ثابتة للمكاتب، المدارس، والشركات.

**التحول الرقمي** تزايد الطلب على الأتمتة البسيطة والتحول من الورقي إلى الرقمي.

### 3.4 التهديدات

**محال النسخ الثابتة** وجود منافسة من محلات تقليدية تمتلك قاعدة عملاء مستقرة.

**حساسية الأسعار** مقارنة العملاء للأسعار، خاصة في الخدمات الأساسية منخفضة التكلفة.

**القيود التنظيمية والمواقع** إمكانية وجود قيود بلدية على أماكن الوقوف أو التشغيل.

**التغيرات التقنية** التحول المتزايد نحو الخدمات الرقمية قد يقلل الطلب طويل المدى على الطباعة.

### 3.5 الدلالات الاستراتيجية

- استغلال ميزة التنقل لتجنب المنافسة المباشرة مع المحال الثابتة
- التركيز في التسويق على السرعة والراحة بدل المنافسة السعرية فقط
- موازنة الخدمات منخفضة الربح مع الخدمات البرمجية الأعلى ربحية
- بناء عقود شركات وباقات اشتراك لتثبيت الإيرادات

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

جميع الأرقام الواردة تقديرية ومحافضة، وقُعي عنها بالريال العُماني، وتعكس واقع السوق والتنظيم في سلطنة عُمان. وتعتمد النتائج الفعلية على اختيار المواقع، مزيج الخدمات، وكفاءة التشغيل.

### 4.1 تكاليف التأسيس لمرة واحدة (الاستثمار المبدئي)

**أولاً: تسجيل المشروع والإجراءات القانونية** - حجز الاسم التجاري: 10 - 20 ريال (وزارة التجارة والصناعة وترويج الاستثمار) - السجل التجاري: 30 - 150 ريال (رسوم مخفضة) - عضوية غرفة تجارة وصناعة عُمان: 100 - 200 ريال (سنة إلى سنتين) - رسوم خدمات مركز سند: 50 - 100 ريال (تختلف حسب المركز) - الرخصة البلدية: 50 - 150 ريال (حسب النشاط)

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

**ثانيًا: المركبة وتجهيزها الداخلي** - شراء فان أو شاحنة خفيفة: 6,000 - 10,000 ريال - تجهيز محطة العمل الداخلية والأرفف: 500 - 1,000 ريال - التمديدات الكهربائية والكابلات: 300 - 600 ريال - أنظمة الأمان (أقفال، كاميرات أساسية): 150 - 300 ريال - الهوية البصرية وتغليف المركبة: 300 - 700 ريال

**إجمالي تجهيز المركبة:** من 7,250 إلى 12,600 ريال عُُماني

**ثالثًا: المعدات والتقنية** - طابعة أبيض وأسود عالية السرعة: 400 - 700 ريال - طابعة ألوان: 600 - 1,200 ريال - آلة تصوير متعددة الوظائف: 800 - 1,500 ريال - أجهزة كمبيوتر (عدد 2): 1,000 - 2,000 ريال - نظام UPS وبطارية احتياطية: 300 - 600 ريال - مولد كهرباء أو محول طاقة: 400 - 900 ريال - راوتر إنترنت وإعداد الاتصال: 150 - 250 ريال - تراخيص البرامج: 200 - 400 ريال

**إجمالي المعدات:** من 3,850 إلى 7,550 ريال عُُماني

**رابعًا: المستهلكات وتكاليف ما قبل التشغيل** - ورق وأحبار (مخزون أولي): 300 - 600 ريال - أدوات USB، التجليد والتغليف: 150 - 300 ريال - بطاقات صحية وطبية للموظفين: 100 - 200 ريال - تسويق الإطلاق: 200 - 400 ريال - احتياطي طوارئ: 300 - 700 ريال

**إجمالي ما قبل التشغيل:** من 1,050 إلى 2,200 ريال عُُماني

**إجمالي تكلفة التأسيس التقديرية:** - الحد الأدنى: حوالي 12,000 ريال عُُماني - الحد الأعلى: حوالي 20,000 ريال عُُماني

#### 4.2 المصروفات التشغيلية الشهرية

- رواتب الموظفين: 200 - 450 ريال
- مستهلكات (ورق، حبر): 300 - 600 ريال
- الوقود والمولد الكهربائي: 120 - 250 ريال
- الإنترنت والبرامج: 40 - 80 ريال
- الصيانة والإصلاحات: 70 - 150 ريال
- التسويق والعروض: 80 - 150 ريال
- مصروفات متنوعة: 80 - 150 ريال

**إجمالي المصروفات الشهرية:** من 890 إلى 1,830 ريال عُُماني

#### 4.3 افتراضات الإيرادات

- متوسط الخدمات اليومية:
- النسخ والطباعة: 120 - 200 صفحة يوميًا
- مهام الكتابة والمستندات: 5 - 10 طلبات يوميًا
- المهام البرمجية والتقنية: 1 - 3 مهام يوميًا

• متوسط أسعار البيع:

- صفحة نسخ/طباعة: 0.080 ريال
- مهمة كتابة/مستندات: 2 - 4 ريالات

• مهمة برمجية/تقنية: 8 - 25 ريالاً

#### 4.4 توقعات الإيرادات الشهرية

- سيناريو متحفظ: 2,000 ريال عُُماني
- سيناريو متوقع: 3,500 ريال عُُماني
- سيناريو متفائل: 5,000 ريالات عُُمانية

#### 4.5 الربح الشهري التقديري

- متحفظ: إيرادات 2,000 - مصروفات 1,600 = صافي ربح 400 ريال
- متوقع: إيرادات 3,500 - مصروفات 1,500 = صافي ربح 2,000 ريال
- متفائل: إيرادات 5,000 - مصروفات 1,800 = صافي ربح 3,200 ريال

#### 4.6 تحليل نقطة التعادل

- متوسط صافي الربح الشهري المتوقع: 1,800 - 2,000 ريال
- تكلفة التأسيس: 12,000 - 20,000 ريال

🕒 فترة الوصول إلى نقطة التعادل المتوقعة: من 10 إلى 16 شهراً

#### 4.7 التوقعات المالية لخمس سنوات (ملخص)

- السنة الأولى: إيرادات 35,000 - 40,000 | صافي ربح 12,000 - 15,000
- السنة الثانية: إيرادات 50,000 - 60,000 | صافي ربح 18,000 - 22,000
- السنة الثالثة: إيرادات 70,000 - 85,000 | صافي ربح 25,000 - 32,000
- السنة الرابعة: إيرادات 100,000 - 120,000 | صافي ربح 35,000 - 45,000
- السنة الخامسة: إيرادات 140,000+ | صافي ربح 50,000 - 70,000

تفترض السنوات 3-5 وجود عقود شركات، اشتراكات شهرية، وتشغيل شاحنات إضافية.

## 5. تحليل العملاء - الخصائص السكانية، السلوك، الاحتياجات والتقسيم

### 5.1 سياق السوق (سلطنة عُمان)

الطلب على خدمات النسخ والطباعة والدعم البرمجي الأساسي في سلطنة عُمان يُعد طلباً يومياً، حساساً للوقت، ويرتبط بالموقع. الجامعات، المكاتب، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والأفراد يحتاجون بشكل متكرر إلى حلول فورية للمستندات ودعم تقني بسيط، وغالباً ضمن مهل زمنية ضيقة. ويعالج نموذج العمل المتنقل هذه الحاجة بشكل مباشر.

تشمل مناطق الطلب المرتفع: - الجامعات والكليات - تجمعات المكاتب والمناطق التجارية - الفعاليات، المعارض، ومعارض التوظيف - المناطق القريبة من الجهات الحكومية ومراكز الخدمة

## 5.2 الخصائص السكانية للعملاء

### أولاً: الفئات العمرية

- من 18 إلى 25 سنة (الطلاب):
  - احتياج متكرر للطباعة والواجبات
  - حساسية عالية للأسعار
- طلب متقطع على التنسيق والدعم البرمجي

### • من 26 إلى 40 سنة (الموظفون والمستقلون):

- الشريحة الأساسية للإيرادات
- احتياج لخدمات الطباعة، المسح الضوئي، Excel، الأتمتة، وتجهيز المستندات
- يقدرون السرعة والموثوقية

### • من 41 إلى 55 سنة (أصحاب المؤسسات والإداريون):

- احتياجات مستندية بكميات أكبر
- استعداد للدفع مقابل الراحة والدقة
- اهتمام بعقود الاشتراك والخدمات الدورية

**ثانياً: الدخل والسلوك الشرائي** - دخل منخفض (أقل من 400 ريال): حساسية عالية للسعر، تكرار استخدام مرتفع - دخل متوسط (400 - 900 ريال): تركيز على القيمة والسرعة - دخل مرتفع (900 ريال فأكثر): تركيز على الراحة والاعتمادية

## 5.3 تحليل سلوك العملاء

**محفزات الشراء:** - ضيق الوقت والمواعيد النهائية - قرب موقع الخدمة من العميل - وضوح الأسعار - القدرة على حل المشكلة في نفس اللحظة

**توقيت الشراء:** - أيام الأسبوع: من 9:00 صباحاً إلى 5:00 مساءً (ذروة الطلب) - فترات المساء أثناء الفعاليات - فترات الاختبارات والمواعيد الأكاديمية النهائية

**معدل الاستخدام:** - الطلاب: من 3 إلى 6 زيارات شهرياً - الموظفون: من 2 إلى 4 زيارات شهرياً - المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: مهام أسبوعية أو شهرية

## 5.4 احتياجات العملاء ونقاط الألم

**الاحتياجات الأساسية:** - خدمة فورية دون الحاجة للتنقل - أسعار مناسبة وواضحة - تعامل موثوق مع المستندات - شرح تقني مبسط لغير المختصين

**المشاكل التي يحلها المشروع:** - الازدحام في محلات النسخ - إضاعة الوقت في التنقل والبحث عن مواقع - تشتت الخدمات (الطباعة في مكان والدعم التقني في مكان آخر) - نقص الدعم التقني البسيط



## 5.5 تقسيم العملاء

- **الطلاب:** واجبات، طباعة، دعم برمجي بسيط
- **الموظفون:** طباعة، مسح ضوئي، Excel، نماذج
- **المؤسسات الصغيرة والمستقلون:** أتمتة، تجهيز مستندات، اشتراكات
- **الفعاليات والمؤسسات:** خدمات جماعية في الموقع

## 5.6 شخصيات العملاء (Buyer Personas)

- **الشخصية (أ): عائشة - طالبة جامعية (22 سنة)**
- تحتاج طباعة وتنسيق سريع قبل المواعيد النهائية

• حساسة جدًا للأسعار

- **الشخصية (ب): خالد - موظف إداري (34 سنة)**

• يحتاج مسح ضوئي، إصلاح ملفات Excel، وتنظيف مستندات

• يقدر السرعة والاحترافية

- **الشخصية (ج): مريم - صاحبة مؤسسة صغيرة (45 سنة)**

• تحتاج دعمًا مستنديًا شهريًا

• مستعدة لتوقيع عقود اشتراك دورية

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

### 6.1 تموضع العلامة التجارية وبناء الثقة

**بيان التموضع:** خدمة متنقلة سريعة وموثوقة لخدمات المستندات والدعم البرمجي، تصل إلى العميل مباشرة عندما يكون الوقت عاملًا حاسمًا.

**مركزات العلامة:** - السرعة والاعتمادية - الدقة وسرية البيانات - تسعير عادل وواضح - خدمة احترافية وودودة

**إشارات الثقة:** - قائمة أسعار واضحة ومعرضة على الشاشة - زي موحد وبطاقات تعريف للموظفين - إيصالات وتأكيدات رقمية - وجود على خرائط Google وتقييمات العملاء

### 6.2 استراتيجية الاستهداف

الشريحة	الهدف	الرسالة الأساسية
الطلاب	حجم وتكرار الاستخدام	مساعدة سريعة قبل المواعيد النهائية
الموظفون	خدمة يومية عملية	نصل إلى مكتبك
المؤسسات الصغيرة والمستقلون	اشتراكات وعقود	فريقك المستندي عند الطلب

الرسالة الأساسية	الهدف	الشريحة
دعم فوري في الموقع	أعمال عالية العائد	الفعاليات والمؤسسات

### 6.3 استراتيجية التسعير والباقات

**مبادئ التسعير:** - تسعير بسيط وشفاف - دمج الخدمات منخفضة الربح مع خدمات أعلى ربحية

**نماذج باقات مقترحة:** - باقة الطلاب (طباعة + تنسيق): 1.500 ريال - باقة المكاتب (مسح ضوئي + إصلاح Excel): 3 - 5  
ريالات - اشتراك شهري للمؤسسات الصغيرة: 50 - 150 ريال - باقة يوم الفعالية: 100 - 300 ريال

### 6.4 القنوات التسويقية

**أولاً: القنوات الرقمية (أساسية) - Google Maps & Search:** - تسجيل النشاط كخدمة - جمع التقييمات بشكل مستمر

• **WhatsApp Business:**

- كتالوج الخدمات
- مشاركة الموقع
- حجز المواعيد

• **Facebook و Instagram:**

- عرض الخدمات
- تحديثات الموقع اليومية
- أمثلة قبل/بعد معالجة المستندات

**ثانياً: التسويق الميداني والمكاني** - التمرکز قرب الجامعات والمكاتب - توزيع منشورات في الكليات والمراكز التجارية - هوية الشاحنة والعلامات الخارجية - شراكات مع مكاتب ومقاهي قريبة

### 6.5 استراتيجية العروض الترويجية

**مرحلة الإطلاق (أول 60 يوماً):** - مسح ضوئي مجاني مع الطباعة - خصومات للطلاب خلال فترات الاختبارات - عروض خاصة لأول زيارة للمكاتب

**العروض المستمرة:** - بطاقات ولاء - خصومات الإحالة - حوافز الاشتراك الشهري

### 6.6 الشراكات واستراتيجية B2B

- الجامعات ومعاهد التدريب
- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومساحات العمل المشتركة
- منظمو الفعاليات والمعارض
- شركات الموارد البشرية والتوظيف

## 6.7 خارطة النمو والتوسع لخمس سنوات

السنة	محور التركيز	النتيجة
السنة 1	بناء الوعي	طلب يومي مستقر
السنة 2	عقود واشتراكات	إيرادات متوقعة
السنة 3	شاحنة ثانية	تغطية أوسع
السنة 4	مركز دعم مركزي	تحسين الهوامش
السنة 5	امتياز/ترخيص	توسع العلامة

## 6.8 توزيع ميزانية التسويق

- إعلانات رقمية: 80 - 120 ريال شهريًا
- مطبوعات ومنشورات: 30 - 50 ريال شهريًا
- عروض وخصومات: 50 - 80 ريال شهريًا

## 7. الخاتمة وخارطة التنفيذ

### 7.1 جدول التنفيذ

المرحلة	المدة الزمنية
تسجيل المشروع	1 - 2 أسبوع
شراء الشاحنة وتجهيزها	4 - 6 أسابيع
تركيب المعدات والبرامج	أسبوعان
التشغيل التجريبي	أسبوعان
التشغيل الكامل	الشهر الثالث

### 7.2 الخاتمة النهائية

يمثل مشروع الشاحنة المتنقلة لخدمات النسخ والبرمجة نموذج عمل منخفض المخاطر، عالي المنفعة، وقابل للتوسع في سوق سلطنة عُمان. وبفضل رأس المال المعتدل، والطلب المتكرر، وإمكانية تقديم خدمات للشركات والمؤسسات، يمكن للمشروع تحقيق الربحية خلال السنة الأولى من التشغيل.

يعتمد نجاح المشروع على حسن اختيار مواقع التمرکز، جودة وسرعة الخدمة، وضبط التكاليف التشغيلية، إضافة إلى بناء علاقات طويلة الأمد مع العملاء الأفراد والمؤسسات. ومع التوسع المدروس، يمكن تطوير المشروع ليشمل عدة وحدات متنقلة أو التحول إلى نموذج امتياز تجاري مستقبلي.