

كيفية تأسيس مكتب خدمات تعليمية في سلطنة عُمان

1. الملخص التنفيذي

1.1 نظرة عامة على المشروع

مكتب الخدمات التعليمية في سلطنة عُمان هو مشروع خدمي مهني يقدم الاستشارات التعليمية، والدعم الأكاديمي، وتنسيق برامج التدريب، وخدمات الإرشاد للطلبة وأولياء الأمور والمؤسسات والعملاء من الشركات. يقوم المكتب بدور حلقة الوصل بين الطلبة والمؤسسات التعليمية وجهات التدريب وأصحاب العمل، ويساهم في سد الفجوات في التوجيه وتطوير المهارات ومواءمة المسار المهني.

سيعمل المشروع من مقر مكتبي فُسّجل، مع إمكانية التوسيع لاحقاً إلى خدمات هجينة ورقمية تشمل الاستشارات عبر الإنترنت، وتنسيق الدورات التدريبية، وبناء الشراكات المؤسسية. تم تصميم نموذج العمل ليكون منخفض التكاليف، قابلاً للتوسيع، ومتواافقاً مع المتطلبات التنظيمية، مما يجعله مناسباً للتسجيل كشركة فردية (SPC) أو شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC).

1.2 الخدمات المقدمة

سيقدم مكتب الخدمات التعليمية مزيجاً من الخدمات الأكademية والمهنية والمؤسسية، وتشمل: - الإرشاد الطلابي والتوجيه الأكاديمي - المساعدة في القبول بالجامعات والكليات (داخل السلطنة وخارجها) - الإرشاد المهني وتحطيط المسارات الوظيفية - تنسيق البرامج التدريبية (تقنية المعلومات، اللغات، المهارات الناعمة، والتدريب المهني) - تنسيق التدريب المؤسسي للشركات - دعم المستندات التعليمية وإجراءات التقديم - تنظيم ورش العمل والندوات وبرامج تطوير المهارات

يمكن تقديم الخدمات داخل المكتب، أو في مواقع العملاء، أو عبر الإنترنت بحسب احتياجاتهم.

1.3 السوق المستهدف

- طلبة المدارس والكليات
- أولياء الأمور الباحثون عن التوجيه لأبنائهم
- ذريجو الجامعات والباحثون عن عمل
- الموظفون الراغبون في تطوير المهارات وإعادة التأهيل المهني
- المعاهد الخاصة ومراكز التدريب
- إدارات الموارد البشرية والتعلم والتطوير في الشركات

1.4 الهيكل القانوني والتسجيل

يمكن تسجيل المشروع في سلطنة عُمان كأحد الخيارات التاليين: - شركة فردية (SPC): مناسبة لمكاتب الاستشارات ذات المالك الواحد - شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC): مناسبة للشراكات أو خطط التوسيع المؤسسي

سيتم استكمال إجراءات التسجيل عبر أحد مراكز سند، لما يوفره من مسار تأسيس منخفض التكلفة.

التكلفة التقديريّة للتسجيل والرسوم الحكوميّة: - شركة فردية (SPC): من 100 إلى 300 ريال عماني - شركة ذات مسؤوليّة محدودة (LLC): من 300 إلى 500 ريال عماني (لا تشمل التأشيرات، وإيجار المكتب، والاستشارات المتخصصة مرتفعة التكلفة)

1.5 القيمة المقترحة

يقدّم مكتب الخدمات التعليميّة توجيهًا موثوقًا، ومسارات منظمة، وخبرة محلية متخصصة ضمن منظومة التعليم والتدريب في سلطنة عمان.

أبرز عناصر القيمة: - مكتب شامل لخدمات الإرشاد التعليمي - توجيه شخصي ومختص (وليس وساطة عامة) - إلعام باللوائح والتنظيمات المحليّة - تسعير واضح ومناسب - شراكات قوية مع المؤسسات التعليمية

1.6 لمحة مالية مختصرة

- تكلفة التأسيس التقديريّة: من 6,000 إلى 12,000 ريال عماني
- التكلفة التشغيلية الشهريّة: من 700 إلى 1,500 ريال عماني
- مصادر الدخل: رسوم الاستشارات، العمولات، تنسيق التدريب، وورش العمل
- فترة الوصول إلى نقطة التعادل: من 6 إلى 12 شهراً
- قابلية التوسيع: عالية (خدمات رقمية، عقود مؤسسية)

1.7 الرؤية والرسالة

الرؤية: أن يصبح المكتب جهة موثوقة للإرشاد التعليمي وتنسيق التدريب في سلطنة عمان.

الرسالة: تمكين الطلبة والمهنيّين من اتخاذ قرارات واعيّة، وبناء مسارات مهارّية واضحة، والوصول إلى فرص تعليميّة عالية الجودة.

2. تفاصيل المشروع - الأهداف، تفصيل الخدمات، سلسلة القيمة وهيكل العوظفين

2.1 أهداف المشروع

الأهداف قصيرة المدى (السنة الأولى): - تسجيل وترخيص مكتب الخدمات التعليميّة عبر أحد مراكز سند - تأمين موقع مكتبي متواافق مع الاشتراطات (مكتب مستقل أو مشترك) - إطلاق خدمات الإرشاد والاستشارات الأساسية - بناء شراكات مع ما لا يقل عن 5-10 مؤسسات تعليميّة محلية ودولية - تحقيق نقطة التعادل التشغيلي الشهري خلال 6-12 شهراً

الأهداف متوسطة المدى (السنوات 2-3): - توسيع نطاق الخدمات ليشمل تنسيق التدريب المؤسسي للشركات - تقديم ورش عمل منتظمة ودورات قصيرة متخصصة - تطوير خدمات الاستشارات والجizzارات عبر الإنترنت - بناء علامة تجارية معروفة في مسقط والمدن القريبة

الأهداف طويلة المدى (السنوات 4-5): - تأمين عقود طويلة الأجل مع مؤسسات تعليميّة وشركات - إطلاق خدمات تعليميّة رقميّة (إرشاد إلكتروني، ندوات عبر الإنترنت) - التوسيع إلى فروع إضافيّة أو نموذج الامتياز التجاري - ترسیخ مكانة المكتب كمركز تعليمي موثوق في سلطنة عمان

2.2 تفصيل الخدمات المقدمة

أولاً: الخدمات الأساسية (مصادر الدخل الرئيسية)

الإرشاد الطلابي والتوجيه الأكاديمي - اختيار المواد والمسارات الدراسية المناسبة - الإرشاد للانتقال من المدرسة إلى الجامعة - استشارات مدفوعة (بالجلسة أو ضمن باقات)

دعم القبول في الجامعات والكلية - المساعدة في طلبات التقديم (محلياً ودولياً) - مراجعة المستندات ودعم إجراءات التقديم - الإرشاد للمقابلات ومتطلبات القبول

الإرشاد المهني وجاهزية التوظيف - رسم المسار المهني بناءً على القدرات واحتياجات سوق العمل - مراجعة السيرة الذاتية والتحضير للمقابلات - جلسات إرشادية لجاهزية الوظيفية

ثانياً: الخدمات الثانوية والإضافية

تنسيق البرامج التدريبية - تنسيق برامج تقنية المعلومات، اللغات، المهارات الناعمة، والتدريب المهني - الشراكة مع معاهد تدريب مرخصة - تحقيق الإيرادات عبر عمولات الإحالة أو تقاسم الأرباح

تنسيق، التدريب المؤسسي للشركات - تقييم احتياجات التدريب لإدارات الموارد البشرية والتعلم والتطوير - اختيار وتصميم البرامج التدريبية المناسبة - إدارة التنسيق والتنفيذ

ورش العمل والندوات - ورش التوعية المهنية - معسكرات تطوير المهارات - ندوات توجيه أولياء الأمور

2.3 سلسلة القيمة وآلية التشغيل

- استقبال استفسارات العملاء (حضور مباشر، هاتف، واتساب، أو عبر الإنترنت)
- تقييم الاحتياجات وتحديد موعد الاستشارة
- اقتراح الخدمة المناسبة وتأكيد التسعير
- تقديم الخدمة (داخل المكتب / عبر الإنترنت / في موقع العميل)
- المتابعة وجمع الملاحظات
- عرض خدمات إضافية ذات صلة (تدريب، ورش عمل)

تضمن هذه الآلية التشغيلية التنظيم، وجودة الخدمة، وبناء علاقات طويلة الأمد مع العملاء.

2.4 نموذج الإيرادات

فئة الخدمة	نوع الإيراد	نطاق التسعير (ريال عُماني)
الإرشاد الطلابي	رسوم استشارة	20 - 50 لجلسة
دعم القبول	باقات	300 - 100 لكل طلب
الإرشاد المهني	جلسة / باقة	80 - 30
تنسيق التدريب	عمولة	25% - 10%
التدريب المؤسسي	مشاريع	+5,000 - 500

نطاق التسعير (ريال عُماني)	نوع الإيراد	فئة الخدمة
50 - 10	لكل مشارك	ورش العمل

2.5 هيكل الموظفين والموارد البشرية

الهيكل العبدائي (نموذج مرن):

المالك / مستشار تعليمي - تقديم الاستشارات الاستراتيجية - إدارة العلاقات مع الشركاء - ضمان جودة الخدمات

مرشد تعليمي / منسق برامج (موظف واحد) - التعامل اليومي مع العملاء - متابعة المستندات والطلبات - تنسيق البرامج التدريبية

إداري / استقبال (دوام جزئي أو مشترك) - إدارة المواعيد - حفظ السجلات والفاواتير

2.6 التكلفة الشهرية التقديرية للموظفين

الوظيفة	التكلفة التقديرية (ريال عُماني)
مرشد تعليمي	400 - 250
إداري / استقبال	200 - 120
إجمالي الرواتب	600 - 370

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

3.1 نقاط القوة

متطلبات رأس مال منخفضة تتطلب خدمات التعليم بنية تحتية مادية محدودة مقارنة بالمشاريع التجارية أو الغذائية، مما يسمح بإطلاق المشروع بسرعة وتقليل المخاطر المالية.

ارتفاع الطلب على الإرشاد وتطوير المهارات يزداد إقبال الطلبة وأولياء الأمور والمهنيين على الحصول على توجيه منظم لاتخاذ قرارات تعليمية ومهنية صحيحة في سلطنة عمان.

نموذج خدمي مرن وقابل للتتوسيع يمكن تقديم الخدمات داخل المكتب أو في مواقع العملاء أو عبر الإنترنت، مما يسهل التوسيع دون استثمارات كبيرة.

قيمة قائمة على المعرفة تشكل الخبرة والمصداقية والعلاقات المهنية ميزة تنافسية طويلة الأمد يصعب تقليلها.

تعدد مصادر الدخل تنويع الإيرادات من الاستشارات، ودعم القبول، وتنسيق التدريب، وورش العمل، والمشاريع المؤسسية.

3.2 نقاط الضعف

الاعتماد على الكفاءات البشرية تعتمد جودة الخدمات بشكل كبير على خبرة ومصداقية المستشارين.

بناء الثقة يحتاج إلى وقت القرارات التعليمية حساسة، وبناء السمعة والإحالات يتطلب استمرارية والتزاماً طويلاً للأمد.

ضعف الظهور في المراحل الأولى قد يواجه المكتب صعوبة في جذب العملاء عند الانطلاق دون تسويق موجّه وشراكات فعالة.

الحساسية التنظيمية بعض الأنشطة التعليمية أو التدريبية قد تتطلب موافقات إضافية أو التزاماً تنظيمياً خاصاً.

3.3 الفرص

النمو السكاني لفئة الشباب تشكّل الفئة العمرية الشابة في السلطنة محركاً مستمراً للطلب على الإرشاد التعليمي والمهني.

تركيز حكومي على المهارات والتوظيف تعزّز المبادرات الوطنية المتعلقة بالتدريب والتعدين والجاهزية الوظيفية الطلب على هذه الخدمات.

احتياجات متزايدة للتدريب في القطاع الخاص تلجأ الشركات بشكل متزايد إلى الاستعانة بجهات خارجية لتنسيق التدريب وتطوير المواهب.

الخدمات التعليمية الرقمية توسيع الاستشارات عبر الإنترن特 والندوات الرقمية نطاق الوصول خارج المواقع الجغرافي للمكتب.

الشراكات المؤسسية التعاون مع الجامعات والكليات ومعاهد التدريبية يخلق مصادر دخل متكررة ومستقرة.

3.4 التهديدات

المرشدون غير المرخصين قد يؤدي وجود أفراد غير منظمين يقدمون خدمات منخفضة التكلفة إلى ضغط على الأسعار.

المنافسة من الوكالات التعليمية الكبرى تتمتع الوكالات الدولية بميزانيات تسويقية قوية وانتشار واسع.

التقلبات الاقتصادية قد تؤدي الظروف الاقتصادية إلى تأجيل الإنفاق على الخدمات التعليمية.

التغيرات التنظيمية قد تؤثر التعديلات في لوائح التعليم أو التأشيرات أو التدريب على نطاق الخدمات المقدمة.

3.5 الدلالات الاستراتيجية لتحليل SWOT

- تدعم نقاط القوة والفرص تمويع المكتب كمركز استشاري منظم وموثوق.
- تشير نقاط الضعف إلى أهمية بناء العلامة التجارية وتعزيز المصداقية والالتزام التنظيمي.
- تبرز التهديدات ضرورة التميّز من خلال الشفافية وجودة الخدمة وبناء شراكات قوية.

4. التوقعات العالمية - تكاليف التأسيس، المصاريف التشغيلية وتوقعات خمس سنوات

جميع الأرقام تقديرية ومحافظة، ومعبر عنها بالريال العماني. يعتمد الأداء الفعلي على مزيج الخدمات، والانضباط السعري، والشراكات، ومعدلات الاستفادة من الخدمات.

4.1 تكاليف التأسيس لمرة واحدة (الاستثمار الأولي)

أولاً: تسجيل النشاط والترخيص

البند	التكلفة التقديرية (ريال عُماني)	ملاحظات
جز الاسم التجاري	20 - 10	وزارة التجارة والصناعة وترويج الاستثمار
السجل التجاري	150 - 30	رسوم مخْفَضة
عضوية غرفة تجارة وصناعة عُمان	200 - 100	لمدة 1-2 سنة
رسوم خدمات سند	100 - 50	تختلف حسب المركز
الترخيص البلدي	150 - 50	نشاط مكتبي
إجمالي تكلفة التسجيل	500 - 100	شركة فردية أو ذات مسؤولية محدودة

ثانياً: تجهيز المكتب والمعدات

البند	التكلفة التقديرية (ريال عُماني)
إيجار المكتب (تأمين/مقدم 3 أشهر)	2,400 - 1,200
الأثاث والتجهيزات الأساسية	1,500 - 800
أجهزة الكمبيوتر والطابعة	1,200 - 600
تجهيز الإنترنت والاتصالات	200 - 100
العلامة التجارية واللوحات	400 - 200
البرامج والاشتراكات	300 - 150
إجمالي الفرعى - تجهيز المكتب	6,000 - 3,050

ثالثاً: ما قبل الافتتاح والاحتياطي

البند	التكلفة التقديرية (ريال عُماني)
التسويق والإطلاق الأولي	600 - 300
تهيئة وتدريب الموظفين	400 - 200
الإجراءات القانونية والمستندات	300 - 150
مخصص الطوارئ	1,000 - 500
إجمالي الفرعى - ما قبل الافتتاح	2,300 - 1,150

إجمالي تكلفة التأسيس التقديرية: - الحد الأدنى: حوالي 6,000 ريال عُماني - الحد الأعلى: حوالي 12,000 ريال عُماني

4.2 المصاروفات التشغيلية الشهرية

التكلفة الشهرية التقديرية (ريال عُماني)	فئة المصاروف
800 - 400	إيجار المكتب
600 - 370	رواتب الموظفين
120 - 60	المراقب والإنترنت
250 - 100	التسويق والعروض
80 - 40	البرامج والأدوات
150 - 80	النقل ومصاريف متعددة
إجمالي المصاروفات الشهرية	2,000 - 1,050

4.3 افتراضات الإيرادات

- متوسط رسوم الاستشارة: 30 - 50 ريال عُماني
- باقيات دعم القبول: 150 - 300 ريال عُماني
- ورش العمل: 20 - 40 ريال عُماني لكل مشارك
- المشاريع المؤسسية: 500 - 5,000 ريال عُماني أو أكثر

النشاط الشهري المفترض (متوسط السنة الأولى): - 40-60 استشارة مدفوعة - 8-12 حالة دعم قبول - 1-2 ورشة عمل - مشاريع مؤسسية عند توفرها

4.4 توقعات الإيرادات الشهرية

الإيراد الشهري (ريال عُماني)	مصدر الإيراد
2,500 - 1,200	الاستشارات
2,400 - 1,200	دعم القبول
800 - 400	ورش العمل
1,500 - 300	التدريب / المشاريع المؤسسية
إجمالي الإيرادات الشهرية	7,200 - 3,100

4.5 الربح الشهري التقديري

السيناريو	الإيرادات	المصاروفات	صافي الربح
متحفظ	3,100	1,800	1,300
متوقع	4,800	1,500	3,300
متفائل	7,200	2,000	5,200

4.6 تحليل نقطة التعادل

- متوسط صافي الربح الشهري المتوقع: 3,500 - 2,500 ريال عماني
- تكلفة التأسيس: 12,000 - 6,000 ريال عماني

فترة الوصول إلى نقطة التعادل التقديرية: من 6 إلى 12 شهراً

4.7 التوقعات المالية لخمس سنوات (ملخص)

الإيرادات (ريال عماني)	صافي الربح (ريال عماني)	السنة
25,000 - 15,000	55,000 - 40,000	السنة 1
35,000 - 25,000	75,000 - 60,000	السنة 2
50,000 - 35,000	110,000 - 85,000	السنة 3
70,000 - 50,000	150,000 - 120,000	السنة 4
100,000 - 75,000	+170,000	السنة 5

تفترض السنوات 3-5 التوسيع في الخدمات الرقمية، والعقود المؤسسية، وبرامج التدريب للشركات.

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

5.1 نظرة عامة على السوق (سياق سلطنة عمان)

تضممنظومة التعليم في سلطنة عمان المدارس الحكومية والخاصة، والكليات والجامعات، والمعاهد المهنية، وجهات التدريب المؤسسي. ومع تزايد التنافس، وتغيير متطلبات سوق العمل، وارتفاع قلق أولياء الأمور بشأن المخرجات المهنية، نشأ طلب قوي على خدمات الإرشاد التعليمي المنظم والاستشارات المتخصصة.

أبرز خصائص السوق: - ارتفاع مستوى القلق عند الطلبة وأولياء الأمور عند اتخاذ القرارات التعليمية - تركيز متزايد على الجاهزية الوظيفية والمهارات - قبول متنام لفكرة الإرشاد المهني المدفوع - اعتماد قوي على الثقة والإحالات الشخصية

5.2 الخصائص السكانية للعملاء

أولاً: فئات العملاء الرئيسية

طلبة المدارس (الصفوف 9-12) - يحتاجون إلى اختيار المواد والمسارات الدراسية - يتأثرون بآراء أولياء الأمور والمعلمين

طلبة الجامعات والكلليات - يحتاجون إلى دعم القبول والتحويل والوضوح المهني - غالباً مستقلون في القرار لكن حسّاسون للتكلفة

الخريجون والباحثون عن عمل - يركّزون على الجاهزية الوظيفية والسير الذاتية والمهارات - تدفعهم ضغوط سوق العمل لاتخاذ القرار

الموظفوون العاملون - يسعون إلى تطوير المهارات وإعادة التأهيل المهني والحصول على شهادات - يقدّرون المرونة والعائد على الاستثمار

أولياء الأمور - صناع القرار الأساسيون للهُصْر - يركّزون على الثقة والنتائج والسلامة

5.3 تحليل سلوك العملاء

محفظات القرارات: - مصداقية وخبرة المستشارين - قصص النجاح والتوصيات - وضوح شرح النتائج والمسارات - شفافية التسعيـر

الجدول الزمني لاتخاذ القرارات: - قصير (1-2 أسبوع) للاستشارات الفردية - متوسط (3-6 أشهر) لدعم القبول - أطول (3-6 أشهر) لمسارات مهنية أو تدريبية متكاملة

وتيرة الشراء: - الاستشارات: 1-3 جلسات لكل عميل - خدمات القبول: مرة واحدة لكل دورة أكاديمية - تنسيق التدريب: بشكل دوري حسب الحاجة

5.4 احتياجات العملاء ونقاط الألم

الاحتياجات الأساسية: - توجيه واضح داخل نظام تعليمي معّقد - نصيحة صادقة غير قائمة على البيع - إلعام باللوائح المحلية - دعم في المستندات والإجراءات

نقاط الألم: - تضارب النصائح من مصادر غير رسمية - غياب الوضوح بشأن المخرجات المهنية - الرسوم المرتفعة لدى الوكالات الدولية - ضعف المتابعة والمساءلة

5.5 تجزئة العملاء

الخدمة الرئيسية	الاحتياج الأساسي	الشريحة
الإرشاد الأكاديمي	تحديد الاتجاه	طلبة المدارس
دعم طلبات التقديم	القبول	طلبة الجامعات
الإرشاد المهني	التوظيف	الخريجون
تنسيق المهارات	تطوير المهارات	المهنيون
التدريب المؤسسي	تطوير القوى العاملة	الشركات

5.6 شخصيات العملاء (نماذج توضيحية)

الشخصية الأولى - عائلة (ولي أمر، 42 سنة) قلقة بشأن مستقبل ابنها، وتقدر الثقة والنصيحة المنظمة المبنية على خبرة.

الشخصية الثانية - خالد (خريج، 24 سنة) غير متأكد من مساره المهني، ويبحث عن توجيهه عملي ومهارات قابلة للتطبيق.

الشخصية الثالثة - مريم (مديرة موارد بشرية، 38 سنة) تبحث عن شركاء تدريب موثوقين وتنفيذ مهني عالي الجودة.

6. الخطة التسويقية المختصرة - التموضع، القنوات، التسعيـر واستراتيجية النمو

6.1 تموضع العلامة التجارية واستراتيجية المصداقية

بيان التموضع: مكتب خدمات تعليمية موثوق ومقره سلطنة عُمان، يقدم إرشاداً شفافاً ومرتكزاً على النتائج للطلبة وأولياء الأمور والمهنيين والمؤسسات.

مرتكزات العلامة الأساسية: - الثقة والأخلاقيات (توجيه غير قائم على البيع) - المعرفة باللوائح والتنظيمات المحلية - الإرشاد الشخصي المختص - نتائج قابلة لقياس

عوامل بناء المصداقية: - مؤهلات وخبرات المستشارين - شهادات العملاء وقصص النجاح - الشراكات المؤسسية - تنظيم ورش عمل وندوات تعليمية

6.2 استراتيجية الاستهداف

الرسالة الأساسية	الهدف الرئيسي	الشريحة
توجيه منظم وصادق	الثقة والأمان	أولياء الأمور
مسارات واضحة ودعم مستمر	الوضوح والاتجاه	الطلبة
مهارات + توافق مهني	الجاهزية الوظيفية	الخريجون
تدريب بعائد واضح	تطوير المهارات	المهنيون
جودة القوى العاملة	شريك تدريب موثوق	الشركات

6.3 استراتيجية التسعيـر والباقات

فلسفة التسعيـر: شفافة، قائمة على القيمة، وملزمة بالأخلاقيات المهنية.

- الاستشارة الأولية: 20 - 30 ريال عماني
- باقات الإرشاد الطلابي: 80 - 150 ريال عماني
- دعم القبول: 150 - 300 ريال عماني
- باقات الإرشاد المهني: 100 - 200 ريال عماني
- مشاريع التدريب المؤسسي: 500 - 5,000 ريال عماني أو أكثر

الخصومات تُقدم لـ: - الطلبة - الحجوزات ضمن باقات - العقود المؤسسية

6.4 القنوات التسويقية

أولاً: القنوات الرقمية (الرئيسية)

الموقع الإلكتروني وملف النشاط في Google - شرح الخدمات - الحجز والاستفسار عبر الإنترنت - تقييمات العملاء

وسائل التواصل الاجتماعي (إنستغرام، لينكدين) - محتوى تعليمي (منشورات، مقاطع قصيرة) - قصص نجاح - الإعلانات والفعاليات

واتساب للأعمال - إدارة المواجهات - المتابعة مع العملاء - مشاركة المستندات

ثانيًا: القنوات التقليدية - زيارات المدارس والكليات - المعارض المهنية والتعليمية - ندوات أولياء الأمور - فعاليات التواصل المؤسسي

6.5 الاستراتيجية الترويجية

مرحلة الإطلاق (أول 90 يوماً): - تنظيم ندوات تعريفية مجانية - خصم على أول استشارة - شراكات مع المدارس والمعاهد

الترويج المستمر: - ورش عمل شهرية - حواجز الإحالة - التسويق بالمحتوى (مقالات، فيديوهات)

6.6 الشراكات والتحالفات

- الجامعات والكليات
- المعاهد التدريبية المرخصة
- إدارات الموارد البشرية في الشركات
- الجهات الحكومية وشبها الحكومية

6.7 خارطة طريق النمو (5 سنوات)

السنة	مجال التركيز	النتيجة
السنة 1	بناء العلامة والثقة	تدفق عملاء مستقر
السنة 2	ورش العمل والشركات	تنويع مصادر الدخل
السنة 3	الخدمات الرقمية	توسيع إقليمي
السنة 4	العقود المؤسسية	إيرادات متكررة
السنة 5	التوسيع / الامتياز	قابلية توسيع العلامة

7. الخاتمة وخارطة التنفيذ

7.1 الجدول التنفيذي العام

المدة	المرحلة
التسجيل والترخيص 2-1 أسبوع	
تجهيز المكتب 4-2 أسابيع	

المرحلة	المدة
بناء الشراكات	3-1 شهر
إطلاق التسويق	الشهر الثاني
التشغيل الكامل	الشهر الثالث

7.2 الخلاصة النهائية

توضح هذه الخطة لمكتب الخدمات التعليمية نموذج عمل منخفض المخاطر، عالي الأثر، وقابل للتوسيع، ومتواافق مع أولويات قطاع التعليم وتنمية القوى العاملة في سلطنة عُمان. ومن خلال التنفيذ المنضبط، والالتزام بالأخلاقيات المهنية، وبناء شراكات قوية، يمكن للمشروع تحقيق الربحية خلال السنة الأولى، والتطور إلى علامة مؤسسية موثوقة على المدى المتوسط والطويل.