

كيف تبدأ مشروع مدينة ترامبوليin في سلطنة عُمان

1. الملخص التنفيذي

1.1 نظرة عامة على فكرة المشروع

مشروع مدينة الترامبوليin في سلطنة عُمان هو مشروع ترفيهي ورياضي داخلي موجه للعائلات، يهدف إلى توفير تجارب ترفيهية آمنة، مليئة بالحركة والطاقة للأطفال، المراهقين، الشباب، والعائلات. يضم المشروع مساحات ترامبوليin مترابطة، أحواض إسفنجية، مناطق دودج بول، مناطق لعب مخصصة للأطفال، وغرف للحفلات، ويعمل على مدار السنة داخل بيئة داخلية مكيفة.

هذا المشروع يعالج بشكل مباشر محدودية خيارات الترفيه الداخلي في عُمان، وطبيعة المناخ الحار خلال فصل الصيف، بالإضافة إلى الطلب المتزايد على الأنشطة الترفيهية العائلية. وسيعمل منتزه الترامبوليin كوجهة ترفيهية رياضية في الوقت نفسه.

1.2 أهداف المشروع

- إنشاء مدينة ترامبوليin متميزة، آمنة، وتدار باحترافية عالية
- أن تصبح وجهة مفضلة لحفلات أعياد الميلاد، الرحلات المدرسية، والفعاليات الجماعية
- تحقيق نقطة التعادل التشغيلي خلال فترة تتراوح بين 18 إلى 24 شهراً
- بناء علامة تجارية ترفيهية قابلة للتتوسيع وفتح فروع متعددة مستقبلاً

1.3 السوق المستهدف

- الأطفال (4-12 سنة)
- المراهقون (13-18 سنة)
- الشباب (19-35 سنة)
- العائلات
- المدارس، الحضانات، والمجموعات المؤسسية

1.4 الخدمات الأساسية ومصادر الدخل

- تذاكر دخول بالساعة لاستخدام الترامبوليin
- حفلات أعياد الميلاد والفعاليات الخاصة
- حجوزات المدارس والمجموعات
- جلسات القفز الرياضي واللياقة البدنية
- مبيعات المقهى والمنتجات التذكارية

1.5 الهيكل القانوني والتسجيل في سلطنة عُمان

يمكن تسجيل المشروع في سلطنة عُمان بإحدى الصيغ التالية: - مؤسسة فردية (SPC) - مناسبة في حال وجود مالك واحد - شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC) - مفضلة في حال وجود شركاء أو مستثمرين

التكلفة التقديرية الأساسية للتسجيل والإجراءات الحكومية: - مؤسسة فردية: 100 - 300 ريال عُماني - شركة ذات مسؤولية محدودة: 300 - 500 ريال عُماني

(لا تشمل هذه التكاليف التأشيرات، عقود الإيجار التجارية الكبيرة، أو رسوم الاستشارات)

1.6 العizza التنافسية

- مشروع داخلي يعمل طوال العام دون تأثير بالمواسم أو الطقس
- معدلات زيارة متكررة مرتفعة
- جاذبية قوية للعائلات والمدارس
- حدودية المنافسة المباشرة في العديد من المدن العمانية
- تعدد مصادر الدخل وعدم الاعتماد على التذاكر فقط

1.7 لمحه مالية عامه

- حجم الاستثمار التأسيسي المتوقع: 180,000 - 350,000 ريال عماني
- متوسط سعر التذكرة: 5 - 8 ريالات عمانية للساعة
- الإيرادات الشهرية المتوقعة: 20,000 - 45,000 ريال عماني
- فترة الوصول إلى نقطة التعادل: 18 - 24 شهراً

1.8 الرؤية والرسالة

الرؤية: أن تصبح مدينة الترامبوليin من العلامات الرائدة في مجال الترفيه العائلي الداخلي في سلطنة عمان.

الرسالة: تقديم تجارب ترامبوليin آمنة، ممتعة، ولا تُنسى، تساهem في تعزيز نعيم الحياة النشط وتنمية الروابط العائلية.

2. تفاصيل المشروع - الأهداف، تصميم المنشأة، الألعاب، المعدات والكوادر

2.1 أهداف المشروع والمراحل الرئيسية

الأهداف قصيرة المدى (السنة الأولى) - تأمين منشأة داخلية مناسبة في موقع تجاري عالي الظهور - إكمال تصميم مدينة الترامبوليin، شراء المعدات، وتركيبها - الحصول على جميع موافقات البلدية والدفاع المدني ومتطلبات السلامة - إطلاق التشغيل بطاقة مدّبب وإجراءات تشغيل قياسية واضحة - الوصول إلى استقرار تشغيلي شهري خلال 9-6 أشهر

الأهداف متوسطة المدى (السنوات 2-3) - زيادة الاستفادة خلال أيام الأسبوع عبر شراكات مع المدارس - تحسين حجوزات الحفلات وباقات المجموعات - إدخال برامج لياقة وتدريب منتظمة - تحسين الكفاءة التشغيلية ورفع معدلات الاحتفاظ بالعملاء

الأهداف طويلة المدى (السنوات 4-5) - التوسيع إلى موقع ثانٍ في مدينة رئيسية أخرى - بناء علامة ترفيهية وطنية معروفة - دراسة فرص الامتياز التجاري أو الشراكات الاستثمارية

2.2 حجم المنشأة وخطيط المساحات

الحجم الموصى به للمنشأة - صغير: 800 - 1,200 متر مربع (منتهى مبدئي) - متوسط: 1,500 - 2,500 متر مربع (منتهى تجاري قياسي) - كبير: 3,000 متر مربع فأكثر (وجهة رئيسية)

الحجم المفضل لتحقيق عائد استثماري متوازن: 1,800 - 2,200 متر مربع

مناطق التخطيط الأساسية - منطقة الاستقبال وبيع التذاكر - ساحة الترامبوليin الرئيسية - مناطق الحفر الإسفنجية والوسائل الهوائية - ملعب دودج بول / ساحات الأداء - منطقة الأطفال (ألعاب لينة وترامبوليin مصغر) - غرف الحفلات (2-4 غرف) - مقهى ومنطقة جلوس - خزائن، دورات مياه، وغرف الموظفين

2.3 الألعاب ومناطق الأنشطة

- ساحة القفز المفتوحة - ترامبوليin متراقبة
- الحفرة الإسفنجية والوسائل الهوائية - مناطق هبوط آمنة
- ملعب دودج بول - ألعاب جماعية
- ترامبوليin الأداء - للمستخدمين العتقدمين
- منطقة الأطفال - أعمار 7-4 بإشراف
- غرف الحفلات والفعاليات - أعياد الميلاد والمناسبات الخاصة

تسمح هذه المناطق بتقسيم الأعمار، ضبط مستويات السلامة، وتنوع مصادر الدخل.

2.4 المعدات ومعايير السلامة

معدات الترامبوليin والمنتزه - أنظمة وهياكل الترامبوليin: 80,000 - 150,000 ريال عُماني - الحشوات، الشبكات، وحماية الجدران: 20,000 - 40,000 ريال عُماني - الحفر الإسفنجية والوسائل الهوائية: 15,000 - 30,000 ريال عُماني - معدات منطقة الأطفال: 10,000 - 25,000 ريال عُماني - خزائن ومقاعد: 5,000 - 10,000 ريال عُماني - لوحات وإشارات السلامة وأجهزة الاستشعار: 3,000 - 6,000 ريال عُماني

متطلبات السلامة والامتثال - موافقة الدفاع المدني (أنظمة الحريق والإخلاء) - موافقات البلدية والاشتراطات الصحية - مطابقة المعدات لمعايير السلامة الدولية (ASTM / EN) - سجلات فحص وصيانة يومية - نماذج الإقرار وتحمل المسؤلية

2.5 الهيكل الوظيفي والموارد البشرية

نحوذ التوظيف المبدئي - مدير المنتزه (1): 700 - 1,000 ريال عُماني شهرياً - مشرفو الصالة (2): 350 - 500 ريال عُماني لكل منهم - مراقبو القفز (6-10): 180 - 250 ريال عُماني لكل موظف - الاستقبال / الصرافون (2-3): 200 - 300 ريال عُماني - مضيفو الحفلات (2): 180 - 250 ريال عُماني - طاقم المقهي (2-3): 180 - 250 ريال عُماني - الصيانة / النظافة (1-2): 150 - 200 ريال عُماني

إجمالي الرواتب الشهرية التقديرية: 4,500 - 7,500 ريال عُماني

2.6 نموذج التشغيل والطاقة الاستيعابية

- متوسط مدة الجلسة: 60 دقيقة
- الطاقة الاستيعابية لكل جلسة: 60 - 120 زائداً (حسب الحجم)
- أيام التشغيل: 30 يوماً في الشهر
- ذروة الإقبال: عطلات نهاية الأسبوع والإجازات المدرسية

3. تحليل SWOT - الوضع السوقي، المخاطر والفرص

3.1 نقاط القوة

نموذج عمل داخلي يعمل طوال العام
يعمل المشروع على مدار السنة دون تأثير بدرجات الحرارة المرتفعة أو الظروف المناخية، مما يوفر استقراراً في الإيرادات مقارنة بالمشاريع الترفيهية الخارجية.

جاذبية قوية للعائلات والمجموعات
مناسب للأطفال، المراهقين، العائلات، المدارس، والمجموعات المؤسسية، مما يخلق طلبًا متنوًعاً ومستدامًا.

معدلات زيارة متكررة مرتفعة
الاشتراكات، حفلات أعياد الميلاد، وبرامج المدارس تشجع على تكرار الزيارات.

تعدد مصادر الدخل
الإيرادات تأتي من تذاكر الدخول، الحفلات، حجوزات المجموعات، المقهي، وبيع المنتجات، مما يقلل الاعتماد على مصدر واحد.

محدودية المنافسة المباشرة (حسب المدينة)
في العديد من المدن العالمية، لا تزال مدن الترامبوليin أقل انتشاراً مقارنة بالمجمعات التجارية دور السينما.

3.2 نقاط الضعف

ارتفاع رأس المال التأسيسي
يتطلب المشروع استثماراً أولياً كبيراً في المعدات، التجهيزات الداخلية، وأنظمة السلامة.

تعقيد التشغيل
يحتاج إلى طاقم مدرب، إجراءات سلامة صارمة، وإشراف مستمر أثناء التشغيل.

الاعتماد على المساحة والإيجار
تتطلب المنشآة مساحات داخلية كبيرة، مما يجعل الإيجار أحد أكبر التكاليف التشغيلية.

الاعتماد على أوقات الذروة
ترتكز الإيرادات الأعلى خلال عطلات نهاية الأسبوع، الإجازات، والعطل المدرسية.

3.3 الفرص

نمو الطلب على الترفيه العائلي
محدودية الخيارات الترفيهية الداخلية ترفع الطلب على أماكن اللعب المنظمة والآمنة.

الشراكات مع المدارس والمؤسسات التعليمية
توفر حجوزات منتظمة خلال أيام الأسبوع وإيرادات مستقرة.

فعاليات الشركات وبناء الفرق
تبحث الشركات عن مواقع داخلية لأنشطة الجماعية وتعزيز تفاعل الموظفين.

الاشتراكات وبرامج اللياقة

الاشتراكات الشهرية وجلسات القفز الرياضي تساعده على استقرار التدفقات النقدية.

إمكانية التوسيع والامتياز التجاري

يسمح النموذج بالتوسيع إلى عدة مواقع تحت علامة تجارية واحدة.

3.4 التهديدات

التشدد الرقابي ومتطلبات السلامة

الرقابة الصارمة من الدفاع المدني والبلديات تتطلب التزاماً عالياً ومستمراً.

التباطؤ الاقتصادي

الإنفاق على الترفيه يُعد إنفاقاً اختيارياً وقد يتأثر بالدورات الاقتصادية.

المنافسة من المجمعات التجارية ومناطق اللعب

وجود بدائل ترفيهية أخرى قد يؤثر على إنفاق العائلات.

مخاطر الإصابات والمسؤولية القانونية

أي حوادث تشغيلية قد تؤثر على سمعة المشروع إذا لم تدار باحترافية.

3.5 الدلالات الاستراتيجية

• الاستثمار القوي في أنظمة السلامة وتدريب الموظفين عاملاً حاسماً لتقليل المخاطر.

• يجب تعزيز الإقبال خلال أيام الأسبوع عبر المدارس والاشتراكات.

• التميّز في جودة الخدمة وتصميم المنشأة ضروري لتحقيق ميزة تنافسية مستدامة.

4. التوقعات المالية - الاستثمار، التكاليف التشغيلية والتنبؤ لخمس سنوات

جميع الأرقام الواردة تقديرية ومحافظة، ومقدمة بالريال العماني. ويعتمد الأداء الفعلي على الموقع، حجم المنشأة، معدلات الاستخدام، وجودة الإدارة.

4.1 النفقات الرأسمالية (الاستثمار التأسيسي)

أولاً: التسجيل التجاري وما قبل الافتتاح - حجز الاسم التجاري والتسجيل التجاري: 100 - 300 ريال عماني (مؤسسة فردية / شركة ذات مسؤولية محدودة عبر سند) - عضوية غرفة تجارة وصناعة عُمان: 100 - 200 ريال عماني (2-1 سنة) - الرسوم القانونية، التأمين، والوثائق: 1,500 - 3,000 ريال عماني (تأمين المسؤولية العامة) - مخططات التصميم والهندسة: 3,000 - 6,000 ريال عماني (لموافقات الإلزامية)

إجمالي التسجيل وما قبل الافتتاح: 4,700 - 9,500 ريال عماني

ثانياً: تجهيز المنشأة والبنية التحتية - الإناءات الداخلية والأراضي: 30,000 - 60,000 ريال عماني - أنظمة السلامة والدفاع المدني: 8,000 - 15,000 ريال عماني - الإضاءة وتعديلات التكييف: 10,000 - 20,000 ريال عماني - دورات المياه، الخزان، والمكاتب: 10,000 - 20,000 ريال عماني - البنية الكهربائية وتقنية المعلومات: 6,000 - 12,000 ريال عماني

إجمالي التجهيزات: 64,000 - 127,000 ريال عماني

ثالثاً: معدات الترامبوليin والألعاب - أنظمة وهياكل الترامبوليin: 80,000 - 150,000 ريال عماني - الحشوات، الشبكات، وحماية الجدران: 20,000 - 40,000 ريال عماني - الحفر الإسفنجية، الوسائل الهوائية، والملحقات: 15,000 - 30,000 ريال عماني - معدات منطقة الأطفال: 10,000 - 25,000 ريال عماني - الخزائن، المقاعد، والأثاث: 5,000 - 10,000 ريال عماني - أنظمة نقاط البيع وبيع التذاكر: 3,000 - 6,000 ريال عماني

إجمالي المعدات: 133,000 - 261,000 ريال عماني

إجمالي الاستثمار التقديرى للمشروع - الحد الأدنى: حوالي 180,000 ريال عماني - الحد الأعلى: حوالي 350,000 ريال عماني

4.2 المصروفات التشغيلية الشهرية (OPEX)

- إيجار المنشأة: 3,000 - 6,000 ريال عماني
- رواتب الموظفين: 4,500 - 7,500 ريال عماني
- الخدمات (كهرباء و المياه): 1,200 - 2,000 ريال عماني
- الصيانة والمستهلكات: 600 - 1,200 ريال عماني
- التأمين: 300 - 600 ريال عماني
- التسويق والعروض الترويجية: 400 - 800 ريال عماني
- الإنترنت، البرمجيات، ونقط البيع: 150 - 300 ريال عماني
- مصروفات متعددة واحتياطيات: 300 - 600 ريال عماني

إجمالي المصروفات التشغيلية الشهرية: 10,450 - 19,500 ريال عماني

4.3 افتراضات الإيرادات

- متوسط سعر التذكرة: 6 ريالات عمانية للساعة
- متوسط عدد الزوار اليومي:
 - متحفظ: 120 زائراً
 - متوقع: 200 زائر
 - متفائل: 300 زائر
- عدد أيام التشغيل: 30 يوماً في الشهر
- إيرادات إضافية (حفلات، مقهى): 25% - 40% من مبيعات التذاكر

4.4 توقعات الإيرادات الشهرية

- سيناريو متحفظ:
- إيرادات التذاكر: حوالي 21,600 ريال عماني
- إجمالي الإيرادات: حوالي 27,000 ريال عماني
- سيناريو متوقع:
- إيرادات التذاكر: حوالي 36,000 ريال عماني
- إجمالي الإيرادات: حوالي 45,000 ريال عماني
- سيناريو متفائل:
- إيرادات التذاكر: حوالي 54,000 ريال عماني
- إجمالي الإيرادات: حوالي 70,000 ريال عماني

4.5 صافي الربح الشهري التقديري

- متحفظ: إيرادات 27,000 - مصروفات 18,000 = صافي ربح 9,000 ريال عماني
- متوقع: إيرادات 45,000 - مصروفات 15,000 = صافي ربح 30,000 ريال عماني
- متفائل: إيرادات 70,000 - مصروفات 19,500 = صافي ربح 50,500 ريال عماني

4.6 تحليل نقطة التعادل

- متوسط صافي الربح الشهري المتوقع: 20,000 - 30,000 ريال عماني
- حجم الاستثمار التأسيسي: 180,000 - 350,000 ريال عماني
- فترة الوصول إلى نقطة التعادل التقديرية: 18 - 24 شهراً

4.7 التوقع العالمي لخمس سنوات (ملخص)

- السنة الأولى: إيرادات 120,000 - 350,000 | صافي ربح 420,000 - 160,000
- السنة الثانية: إيرادات 180,000 - 450,000 | صافي ربح 550,000 - 230,000
- السنة الثالثة: إيرادات 260,000 - 600,000 | صافي ربح 750,000 - 330,000
- السنة الرابعة: إيرادات 360,000 - 800,000 | صافي ربح 1,000,000 - 480,000
- السنة الخامسة: إيرادات 550,000 - 1,200,000 | صافي ربح 750,000 + 1,200,000

تفترض السنوات من 3 إلى 5 نمو معدلات الاستخدام، تحسين التسعير، وإمكانية افتتاح فرع ثانٍ.

5. تحليل العملاء - الخصائص السكانية، السلوك ومحركات الطلب

5.1 سياق السوق في سلطنة عمان

تتمتع سلطنة عمان بتركيبة سكانية شابة، وثقافة عائلية قوية، مع محدودية في خيارات الترفيه الداخلي الكبيرة خارج المجتمعات التجارية الرئيسية. كما أن درجات الحرارة المرتفعة خلال فصل الصيف تزيد من الطلب على الأنشطة الترفيهية الداخلية المكيفة، مما يجعل مدن الترامبولين خياراً جذاباً.

تشغل محركات الطلب الرئيسية: - نمو فئة الأطفال في سن الدراسة - ارتفاع الدخل المتاح لدى شريحة الأسر متوسطة الدخل - تفضيل الأنشطة الداخلية الآمنة وتحت إشراف - الطلب المتزايد على حفلات أعياد الميلاد والفعاليات الجماعية

5.2 الخصائص السكانية للعملاء

أولاً: التقسيم العمري

الأطفال (4-7 سنوات) - الزيارات تكون برفقة أولياء الأمور - مدة الجلسات أقصر (30-60 دقيقة) - تركيز عالي على السلامة والإشراف

الأطفال (8-12 سنة) - المستخدمون الأساسيون خلال أيام الأسبوع وعطلات نهاية الأسبوع - اهتمام كبير بحفلات أعياد الميلاد - قابلية عالية لتكرار الزيارات

المراهقون (13-18 سنة) - زيارات جماعية واجتماعية - ذروة الاستخدام بعد المدرسة وخلال عطلات نهاية الأسبوع - يتأثرون بالأصدقاء ووسائل التواصل الاجتماعي

الشباب (19-30 سنة) - جلسات قفز رياضي وأنشطة جماعية - حساسية للسعر مع اهتمام بالتجربة

العائلات (الآباء 30-45 سنة) - صناع القرار - يقدّرون النظافة، السلامة، واحترافية الطاقم

ثانيًا: التقسيم حسب الدخل - دخل منخفض - متوسط: 500 - 800 ريال عُماني (زيارات انتقائية) - دخل متوسط: 800 - 1,500 ريال عُماني (خروج عائلي منتظم) - دخل مرتفع: 1,500 ريال عُماني فأكثر (حفلات واشتراكات)

5.3 أنماط سلوك العملاء

وتيرة الزيارة - العائلات المنتظمة: 1-2 زيارة شهريًا - حجوزات الحفلات: على مدار السنة مع ذروة في عطلات نهاية الأسبوع - المجموعات المدرسية: أيام الأسبوع (الصباح - بعد الظهر المبكر)

توقيت الزيارة - أيام الأسبوع: 3:00 عصراً - 9:00 مساءً - عطلات نهاية الأسبوع: 10:00 صباحاً - 10:00 مساءً - فترات الذروة: الإجازات المدرسية والأعياد الرسمية

5.4 احتياجات العملاء وتوقعاتهم

الاحتياجات الأساسية - السلامة ومنع الإصابات - منشآت نظيفة ومصانة بشكل جيد - طاقم ودود ويقظ - تسuir واضح وقواعد استخدام مفهومة

المشكلات التي يعالجها المشروع - محدودية مناطق اللعب الداخلي - الازدحام في مناطق اللعب داخل المجتمعات التجارية - نقص الأنشطة المناسبة لمختلف الفئات العمرية

5.5 شرائح العملاء الرئيسية

الشريحة الأولى: عملاء الحفلات وأعياد الميلاد - حجوزات عالية الربحية - تحتاج إلى برامج منتظمة ومضيفين متخصصين

الشريحة الثانية: المدارس والحضانات - إيرادات متوقعة خلال أيام الأسبوع - حجوزات جماعية بأسعار مخفضة

الشريحة الثالثة: العائلات الزائرة دون حجز مسبق - القاعدة الأساسية للإيرادات المتكررة - قابلية عالية لبناء الولاء

الشريحة الرابعة: الشركات وفعاليات بناء الفرق - عدد زيارات أقل لكن بقيمة عالية - استغلال فترات خارج أوقات الذروة

5.6 نماذج العملاء (Personas)

عائشة (أم، 35 سنة): تزور المنتزه مرتين شهريًا مع أطفالها، تركز على السلامة والنظافة

خالد (مراهق، 16 سنة): يزور المنتزه مع أصدقائه في عطلات نهاية الأسبوع، ويتأثر بوسائل التواصل

الاجتماعي

إدارة مدرسة: تدّجز جلسات جماعية خلال أيام الأسبوع، وتولي أهمية للموثوقية وسلامة

6. خطة تسويق مخصصة - التمرکز، القنوات، التسويق واستراتيجية النمو

6.1 تمويع العلامة التجارية والهوية

بيان التمرکز:

مدينة تراثيلين داخلية آمنة، ممتعة، وذات مستوى متميز، تقدم تجارب ترفيهية نشطة للأطفال، المراهقين، والعائلات في سلطنة عمان.

قيم العلامة التجارية: - السلامة أولاً - مناسبة للعائلات - مليئة بالحيوية والفرح - احترافية وموثوقة

عناصر العلامة التجارية: - اسم علامة قوي وجاذب (سهل الاستخدام بالعربية والإنجليزية) - ألوان داخلية مشرقة مع لوحات سلامة واضحة - زي موحد للموظفين يعكس الاحترافية والسلامة - أسلوب تواصل موحد عبر القنوات الرقمية والميدانية

6.2 استراتيجية الاستهداف

الرسالة الأساسية	الهدف	الشريحة
آمن، نظيف، ممتع لجميع الأعمار	زيارات متكررة	العائلات
اقفر، العب، وتنافس	رفع معدل الاستخدام	الأطفال والمعراھقون
حركة خلال أيام الأسبوع	نشاط منظم وتحت إشراف	المدارس
بناء فرق وصحّة وظيفية	إيرادات خارج الذروة	الشركات

6.3 استراتيجية التسويق والباقيات

التسويق الأساسي (إرشادي): - جلسة قفز 60 دقيقة: 5 - 6 ريالات عمانية - جلسة قفز 90 دقيقة: 7 - 8 ريالات عمانية - جلسة منطقة الأطفال: 4 - 5 ريالات عمانية

باقيات الحفلات: - حفلة أساسية (10 أطفال): 70 - 90 ريالاً عمانياً - حفلة مميزة (15-20 طفلاً): 120 - 180 ريالاً عمانياً

الاشتراكات والباقيات طويلة المدى: - اشتراك شهري غير محدود - اشتراكات حسب الفصل الدراسي - باليات عائلية

6.4 قنوات التسويق

أولاً: التسويق الرقمي (الأساسي) - إنستغرام، تيك توك، وسناب شات - مقاطع قصيرة للقفز والحدائق - زيارات مؤثرين - إعلانات موجهة حسب الموقع الجغرافي - خرائط جوجل والتقييمات - موقع إلكتروني مع نظام حجز أونلاين

ثانياً: التسويق الميداني والشراكات - برامج تواصل مع المدارس - فعاليات داخل المجتمعات والمجتمع المحلي - منشورات عبر المدارس والحضانات - شراكات مع المقاهي والعلامات التجارية

6.5 الاستراتيجية الترويجية

مرحلة الإطلاق (أول 3 أشهر) - فعالية افتتاح كبرى - تجارب مجانية للمدارس - ليلي معاينة للمؤثرين

العروض المستمرة - خصومات منتصف الأسبوع - عروض شهر العيلاد - براجم ولاء

6.6 خارطة نمو المبيعات (5 سنوات)

السنة	محور التركيز	النتيجة
السنة الأولى	بناء الوعي والثقة	معدلات استخدام مستقرة
السنة الثانية	الاشتراكات	إيرادات متوقعة
السنة الثالثة	فرع ثانٍ	توسيع جغرافي
السنة الرابعة	أنظمة مركبة	خفض التكاليف
السنة الخامسة	الامتياز التجاري	علامة وطنية

6.7 ميزانية التسويق

- الإعلانات الرقمية: 400 - 600 ريال عماني شهرياً
- تسويق المؤثرين: 200 - 400 ريال عماني شهرياً
- المواد المطبوعة والمدارس: 100 - 200 ريال عماني شهرياً

7. الخاتمة وخاتمة التنفيذ

7.1 الجدول الزمني للتنفيذ

المدة	المرحلة
التسجيل التجاري واستئجار الموقع 2-1 شهر	
التصميم والحصول على الموافقات 2-1 شهر	
التجهيزات وتركيب المعدات 3-2 أشهر	
توظيف وتدريب الموظفين شهر واحد	
الإطلاق التجريبي أسبوعان	
التشغيل الكامل 6-5 شهر	

7.2 الخلاصة النهاية

يمثل مشروع مدينة الترامبوليin فرصة ترفيهية داخلية ذات أثر عالي وقابلية توسيع قوية في سلطنة عمان. ومن خلال التنفيذ المنضبط، والالتزام الصارم بمعايير السلامة، والتسويق الموجه للعائلات والمؤسسات التعليمية، يمكن للمشروع تحقيق الربحية خلال عامين، مع إمكانية التوسيع إلى عدة مواقع أو التحول إلى نموذج امتياز تجاري مستقبلاً.