

# **كيف تبدأ شركة مقاولات إنشاءات في سلطنة عمان**

## **1. الملخص التنفيذي**

### **1.1 نظرة عامة على المشروع**

مشروع شركة مقاولات الإنشاءات في سلطنة عمان هو مشروع خدمي يركز على تنفيذ أعمال الإنشاءات الصغيرة إلى المتوسطة للمشاريع السكنية والتجارية والصناعية الخفيفة. ستعمل الشركة كمقاول مركّب يقدم خدمات مثل الأعمال المدنية، التشييدات، التجديفات، الصيانة، وأعمال المقاولات من الباطن للمشاريع الأكبر.

يتماشى هذا النشاط مع النمو المستمر في البنية الأساسية في سلطنة عمان، والطلب المتزايد على الإسكان، والتتوسيع التجاري، إضافة إلى المبادرات الحكومية الداعمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في قطاع الإنشاءات والقطاعات المرتبطة به.

### **1.2 أنشطة الشركة ونطاق العمل**

ستتركز الشركة في مرحلتها الأولى على: - أعمال الإنشاءات السكنية - مشاريع التجديد والتسيط الداخلي - أعمال المقاولات من الباطن للأعمال المدنية والتشييدات - خدمات الصيانة والإصلاح  
ومع نمو الشركة، يمكن توسيع نطاق العمل ليشمل: - المباني التجارية - المستودعات والمشاريع الصناعية الخفيفة - المناقصات الحكومية وشبه الحكومية (بعد الحصول على التصنيف المناسب)

### **1.3 الهيكل القانوني والتسجيل**

سيتم تسجيل الشركة في سلطنة عمان كأحد الخيارات التاليين: - مؤسسة فردية (SPC): مناسبة لشركات المقاولات التي يديرها المالك بنفسه - شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC): يُنصح بها في حال وجود شركاء أو الرغبة في التأهيل للمناقصات

سيتم استكمال إجراءات التسجيل عبر مراكز سند، مما يوفر عملية ميسّرة وتكلفة منخفضة.

التكلفة التقديريّة للتسجيل والرسوم الحكومية: - مؤسسة فردية (SPC): من 100 إلى 300 ريال عماني - شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC): من 300 إلى 500 ريال عماني (لا تشمل التأشيرات، إيجار المكتب، ومتطلبات التصنيف)

### **1.4 الفرص السوقية**

تشغل أهم العوامل المحفزة للطلب في سلطنة عمان: - استمرار تطوير المشاريع السكنية - تجديد المباني القديمة - مشاريع إنشاءات التجارية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة - برامج الإسكان والبنية الأساسية الحكومية  
لا يزال الطلب متقدّماً على شركات المقاولات الصغيرة والمتوسطة بسبب مرونته، وأسعارها التنافسية، وسرعة التنفيذ.

### **1.5 العيزة التنافسية**

• هيكل تكاليف تشغيل منخفض

- القدرة على تنفيذ المشاريع المباشرة وأعمال المقاولات من الباطن
- نموذج عماله من يعتمد على المشاريع
- معرفة قوية بالسوق المحلي
- إمكانية التدرج في التصنيف والتوسيع

## **1.6 لمحة مالية (ملخص)**

- التكلفة التقديرية لبدء المشروع: من 8,000 إلى 20,000 ريال عماني
- الإيرادات الشهرية المتوقعة: من 3,000 إلى 15,000 ريال عماني
- هامش الربح الإجمالي: من 20% إلى 35%
- فترة الوصول إلى نقطة التعادل: من 6 إلى 12 شهراً

## **1.7 الرؤية والرسالة**

### **الرؤية:**

أن تكون شركة مقاولات موثوقة ومعتمدة تقدم مشاريع إنشائية عالية الجودة في الوقت المحدد في مختلف أنحاء سلطنة عمان.

### **الرسالة:**

تقديم خدمات إنشائية فعالة من حيث التكلفة، ومتغيرة مع الأنظمة، وعالية الجودة، مع الالتزام بمعايير السلامة والشفافية ورضا العملاء.

## **2. تفاصيل المشروع - الخدمات، التراخيص، المعدات والهيكل التنظيمي**

### **2.1 أهداف المشروع**

**الأهداف قصيرة المدى (السنة الأولى):** - استكمال تسجيل الشركة والحصول على ترخيص المقاول في سلطنة عمان - تأمين أول 5-10 مشاريع سكنية أو تجارية صغيرة - إنشاء شبكة موردين ومقاولين من الباطن - بناء ملف أعمال للمشاريع المنجزة - تحقيق نقطة التعادل التشغيلي الشهري (Portfolio)

**الأهداف متوسطة المدى (السنوات 2-3):** - ترقية تصنيف المقاول - توسيع نطاق الخدمات (تنسيق الأعمال الكهروميكانية، التسطيبات المتكاملة) - التقدم لمشاريع تجارية متوسطة الحجم - زيادة القوى العاملة والطاقة التشغيلية للموقع

**الأهداف طويلة المدى (السنوات 4-5):** - التأهل للمناقصات الحكومية وشبه الحكومية - إبرام عقود طويلة الأجل مع المطورين - توسيع العمليات إلى عدة محافظات - بناء علامة مقاولات عمانية قوية وذات سمعة موثوقة

### **2.2 الخدمات المقدمة**

#### **خدمات الإنشاء الأساسية**

**الأعمال المدنية:** - أعمال الأساسات والخرسانة - أعمال البلوك والطباخة - إصلاحات الهياكل الإنشائية

**أعمال التسطيبات:** - التبليط، الأرضيات، والدهانات - أعمال الجبس والأسقف المستعارة - الأبواب، النوافذ، وأعمال الألمنيوم

**التجديد والتشطيب الداخلي:** - تجديد الوحدات السكنية - تشطيب المكاتب والمحلات التجارية - تجديد المطابخ والحمامات

**الصيانة والإصلاح:** - صيانة المباني الوقائية - إصلاحات مدنية وتشطيبات بسيطة - عقود الصيانة السنوية

**المقاولات من الباطن:** - حزم أعمال مدنية وتشطيبات للمقاولين الرئيسيين

### 2.3 متطلبات التراخيص والاشتراطات التنظيمية

**تسجيل النشاط:** - تسجيل مؤسسة فردية أو شركة ذات مسؤولية محدودة عبر مراكز سند - السجل التجاري لدى وزارة التجارة والصناعة وترويج الاستثمار - عضوية غرفة تجارة وصناعة عمان

**ترخيص المقاول:** - تصريح مقاول من البلدية - تصنيف مقاول مبدئي (مستوى دخول) - موافقات خاصة حسب طبيعة ونطاق الأعمال

**متطلبات الالتزام:** - معايير السلامة المهنية للعمال - التفتيشات البلدية الدورية - التأمين (تعويضات العمال، المسؤولية تجاه الغير)

### 2.4 المعدات، الأدوات والأصول

**أولاً: إعداد المكتب (المراحل الأولى)** - إيجار مكتب صغير: من 150 إلى 300 ريال عماني شهرياً - الأثاث وتقنية المعلومات: من 500 إلى 1,000 ريال عماني - البرمجيات والوثائق: من 200 إلى 400 ريال عماني

**ثانياً: أدوات ومعدات البناء:** - الأدوات اليدوية والكهربائية: من 1,000 إلى 2,500 ريال عماني - السقالات (أساسية): من 800 إلى 1,500 ريال عماني - خلاطة خرسانة: من 600 إلى 1,200 ريال عماني - معدات السلامة والوقاية الشخصية: من 300 إلى 700 ريال عماني - مركبة نقل/بيك أب (مستعملة): من 3,000 إلى 6,000 ريال عماني

سيتم استئجار المعدات الثقيلة (مثل الحفارات والرافعات) في المرحلة الأولى لتقليل الإنفاق الرأسمالي.

### 2.5 الهيكل التنظيمي والوظيفي

**الهيكل التنظيمي المبدئي:** - المالك / المدير العام - تطوير الأعمال - علاقات العملاء - الإشراف المالي

• مشرف الموقع / الفورمان

• إدارة العمليات اليومية بالموقع

• الإشراف على الجودة والسلامة

• العمالة الماهرة

• بناء، نجار، بلاط، دهان

• العمالة غير الماهرة

• أعمال الدعم بالموقع

• المحاسبة / الإدارة (جزئي أو عن طريق طرف خارجي)

• الفواتير، الرواتب، والتوثيق

## 2.6 التكالفة الشهرية التقديرية للموظفين

• مشرف الموقع: من 250 إلى 400 ريال عماني

• عماله ماهرة (4-2): من 600 إلى 1,200 ريال عماني

• عماله غير ماهرة (3-2): من 300 إلى 600 ريال عماني

• الإداره / المحاسبة: من 100 إلى 200 ريال عماني

**إجمالي الرواتب الشهرية:** من 1,250 إلى 2,400 ريال عماني

## 3. تحليل SWOT - شركة مقاولات الإنشاءات في سلطنة عمان

### 3.1 نقاط القوة

#### ارتفاع الطلب في السوق

وجود طلب مستمر على أعمال الإنشاءات السكنية، التجديدات، وخدمات الصيانة في مختلف مناطق سلطنة عمان.

#### انخفاض التكاليف الثابتة (في المرحلة الأولى)

إمكانية تشغيل الشركة بمكتب صغير، عماله مرتبطة بالمشاريع، واستئجار المعدات الثقيلة عند الحاجة.

#### المرونة وسرعة التنفيذ

شركات المقاولات الصغيرة قادرة على التحرك بسرعة أكبر مقارنة بالشركات الكبرى والتكيف مع متطلبات العملاء.

#### تعدد مصادر الدخل

تنفيذ الأعمال المدنية، التشطيبات، الصيانة، والمقاولات من الباطن يقلل الاعتماد على مصدر دخل واحد.

#### نظام التصنيف القابل للتدريج

يسمح نظام تصنيف المقاولين في سلطنة عمان بالنمو التدريجي والتأهل لمشاريع أكبر مع مرور الوقت.

### 3.2 نقاط الضعف

#### رأس المال المحدود في البداية

قد يحد من القدرة على تنفيذ عدة مشاريع كبيرة في نفس الوقت.

#### الاعتماد على التدفق النقدي

تأخر مدفوعات العملاء قد يؤثر على دفع الرواتب وتسوية مستحقات الموردين.

#### ضعف العلامة التجارية في المرحلة المبكرة

الشركات الجديدة تحتاج إلى بناء الثقة وسجل أعمال معتمد.

#### تحديات إدارة العمالة

قد تتفاوت الإنتاجية والاستقرارية في حال غياب الإشراف القوي.

### **3.3 الفرص**

#### **ازدهار سوق التجديفات السكنية**

الطلب المتزايد على تجديد الفلل والشقق والمساحات التجارية.

#### **المقاولات من الباطن مع الشركات الكبرى**

توفر فرص عمل مستمرة دون تعقيدات الدخول في المناقصات المباشرة.

#### **المشاريع الحكومية والإسكانية (مستقبلًا)**

فرص مدعومة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بعد تحسين التصنيف.

#### **عقود الصيانة السنوية**

توفر دخلًا متكررًا وتدفّقًا نقداً مستقراً.

#### **التوسيع الجغرافي**

فرص نمو خارج مسقط مثل صار، نزوى، وصلالة.

### **3.4 التهديدات**

#### **حدة المنافسة**

وجود عدد كبير من شركات المقاولات الصغيرة التي تتنافس على السعر.

#### **تأخر الدفعات المالية**

تأخير السداد من العملاء قد يؤثر على رأس المال العامل.

#### **مخاطر تنظيمية والتزام الأنظمة**

عدم الالتزام قد يؤدي إلى غرامات أو إيقاف الترخيص.

#### **تقلب أسعار المواد**

تغير أسعار الأسمنت، الحديد، والوقود قد يؤثر على هواشم الربح.

#### **تأخير المشاريع والغرامات**

نقص العمالة أو مشاكل التوريد قد تؤدي إلى تأخير التنفيذ.

### **3.5 الدلالات الاستراتيجية**

- استغلال المرونة والكفاءة في التكاليف للفوز بالمشاريع الأولى
- التركيز على العقود ذات التدفق النقدي الإيجابي والدفعات المقدمة
- بناء نظام إشراف قوي ومعايير سلامة واضحة
- إعطاء أولوية لأعمال الصيانة والمقاولات من الباطن لتحقيق الاستقرار

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

جميع الأرقام تقديرية وبالرجال العماني، وتم إعداد الافتراضات بشكل محافظ ومتواافق مع واقع شركات المقاولات الصغيرة إلى المتوسطة في سلطنة عمان.

### **4.1 تكاليف التأسيس لمرة واحدة**

**أولاً: التسجيل، التراخيص والالتزام النظامي** - حجز الاسم التجاري: من 10 إلى 20 ريال عماني - السجل التجاري: من 30 إلى 150 ريال عماني (رسوم مخفضة) - عضوية غرفة تجارة وصناعة عمان: من 100 إلى 200 ريال عماني (لمدة 2-1 سنة) - رسوم خدمات سند: من 50 إلى 100 ريال عماني - ترخيص مقاول بلدي: من 100 إلى 300 ريال عماني (حسب النشاط) - التأمين الأولي (تعويضات العمال والمسؤولية): من 150 إلى 300 ريال عماني

**إجمالي التكاليف التقديرية:** من 440 إلى 1,070 ريال عماني

**ثانياً: المكتب، الأدوات والأصول** - إعداد المكتب وتقنية المعلومات: من 700 إلى 1,400 ريال عماني - الأدوات اليدوية والكهربائية: من 1,000 إلى 2,500 ريال عماني - السقالات ومعدات الموقع: من 800 إلى 1,500 ريال عماني - معدات السلامة والوقاية الشخصية: من 300 إلى 700 ريال عماني - مركبة موقع / بيك أب (مستعملة): من 3,000 إلى 6,000 ريال عماني

**إجمالي هذه الفئة:** من 5,800 إلى 12,100 ريال عماني

**إجمالي تكلفة التأسيس التقديرية:** - الحد الأدنى: حوالي 8,000 ريال عماني - الحد الأعلى: حوالي 20,000 ريال عماني

### **4.2 المصروفات التشغيلية الشهرية (ثابتة وشبه متغيرة)**

- رواتب الموظفين: من 1,250 إلى 2,400 ريال عماني
- إيجار المكتب والمرافق: من 200 إلى 400 ريال عماني
- الوقود والنقل: من 150 إلى 300 ريال عماني
- صيانة الأدوات والموارد الاستهلاكية: من 100 إلى 200 ريال عماني
- التأمين (الحصة الشهرية): من 30 إلى 60 ريال عماني
- الاتصالات والإدارة: من 50 إلى 100 ريال عماني
- مصاريف متنوعة: من 100 إلى 200 ريال عماني

**إجمالي المصروفات التشغيلية الشهرية:** من 1,880 إلى 3,660 ريال عماني

### **4.3 نماذج الإيرادات والافتراضات**

**النموذج (أ): المشاريع الصغيرة (سكنية / تجديدات)** - متوسط قيمة المشروع: من 3,000 إلى 10,000 ريال عماني - عدد المشاريع شهرياً: من 2 إلى 4 - هامش الربح الإجمالي: من %25 إلى %35

**النموذج (ب): حزم المقاولات من الباطن** - القيمة الشهرية للحزمة: من 5,000 إلى 15,000 ريال عماني - هامش الربح الإجمالي: من %15 إلى %25

#### **4.4 سيناريوهات الإيرادات الشهرية والربح الإجمالي**

- **سيناريو محافظ:** إيرادات 6,000 ريال عماني | ربح إجمالي من 1,500 إلى 1,800
- **سيناريو متوقع:** إيرادات 10,000 ريال عماني | ربح إجمالي من 2,500 إلى 3,200
- **سيناريو متفائل:** إيرادات 18,000 ريال عماني | ربح إجمالي من 3,600 إلى 5,000

#### **4.5 تقييم صافي الربح (بعد المصاريف التشغيلية)**

- **محافظ:** ربح إجمالي 1,600 | مصاريف 2,200 | صافي (600)
- **متوقع:** ربح إجمالي 2,800 | مصاريف 2,600 | صافي 200
- **متفائل:** ربح إجمالي 4,500 | مصاريف 3,200 | صافي 1,300

ملاحظة: قد تكون الأشهر الأولى عند نقطة التعادل أو بخسارة طفيفة، ويزداد الاستقرار مع زيادة حجم الأعمال وتكرار العقود.

#### **4.6 اعتبارات التدفق النقدي**

- يُنصح بالحصول على دفعات مقدمة بنسبة 40-50% لجميع المشاريع
- توظيف العمالة بشكل مرحلٍ حسب كل مشروع
- ربط شراء المعدات بمراحل التنفيذ
- تجنب فترات الائتمان الطويلة في المرحلة الأولى

#### **4.7 تحليل نقطة التعادل**

- متوسط التكاليف الثابتة الشهرية: حوالي 2,200 - 2,600 ريال عماني
- الربح الإجمالي المطلوب للوصول إلى نقطة التعادل: حوالي 2,500 ريال عماني شهريًا

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

#### **4.8 التوقعات المالية لخمس سنوات (ملخص)**

- السنة الأولى: إيرادات 120,000 - 90,000 | صافي ربح 8,000 - 15,000
- السنة الثانية: إيرادات 140,000 - 180,000 | صافي ربح 14,000 - 30,000
- السنة الثالثة: إيرادات 220,000 - 280,000 | صافي ربح 35,000 - 55,000
- السنة الرابعة: إيرادات 350,000 - 420,000 | صافي ربح 65,000 - 90,000
- السنة الخامسة: إيرادات 500,000+ | صافي ربح 100,000 - 150,000

تفترض السنوات من الثالثة إلى الخامسة الحصول على تصنيف أعلى، تكرار العملاء، وزيادة القدرة على تنفيذ مشاريع أكبر.

## **5. تحليل العملاء والعملاء المحتملين - القطاعات السكنية، التجارية والمقاولات من الباطن**

### **5.1 نظرة عامة على السوق (عملاء قطاع الإنشاءات في سلطنة عمان)**

يعتمد الطلب على خدمات الإنشاءات في سلطنة عمان على التطوير السكني الخاص، وتجديد المباني القائمة، والتتوسع التجاري للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إضافة إلى أعمال المقاولات من الباطن المرتبطة بمشاريع البنية الأساسية. يركز العملاء على الاعتمادية، التحكم في التكاليف، الالتزام بالأنظمة، والالتزام بالداول الزمنية أكثر من حجم العلامة التجارية، مما يخلق فرضاً قوية لشركات المقاولات الصغيرة والمتوسطة.

### **5.2 قطاعات العملاء الرئيسية**

**القطاع (أ): العملاء السكنيون (الفلل والشقق) - الملف التعريفي:** ملاك منازل أفراد، مطوروں صغار، مستثمرون عقاريون - **المشاريع النموذجية:** إنشاء فلل (نطاقات جزئية)، تجدیدات (مطابخ، حمامات، توسيعات)، صيانة وإصلاحات - **عوامل اتخاذ القرار:** أسعار تنافسية، الثقة والتوصيات، جداول زمنية واضحة، مرنة في الحلول - **سلوك الدفع:** يفضلون الدفعات المردودية وغالباً ما يطلبون عروض أسعار تفصيلية

**القطاع (ب): العملاء التجاريين والمؤسسات - الملف التعريفي:** ملاك محلات تجارية، مستأجريو مكاتب، مشغلو مستودعات - **المشاريع النموذجية:** تشييدات، تجدیدات، تقسيمات مكاتب، أرضيات وأسقف وأعمال نهائية - **عوامل اتخاذ القرار:** سرعة التنفيذ، تقليل تعطل الأعمال، الالتزام بمعايير السلامة والأنظمة - **سلوك الدفع:** عقود منتظمة ودورات دفع أسرع مقارنة بالقطاع السكني

**القطاع (ج): المطوروں والمقاولون الرئيسيون (المقاولات من الباطن) - الملف التعريفي:** شركات إنشاءات متعددة وكبيرة، شركات إدارة مشاريع - **المشاريع النموذجية:** حزم أعمال مدينة، تشييدات، أعمال صيانة - **عوامل اتخاذ القرار:** كفاءة التكلفة، توفر الأيدي العاملة، ثبات الجودة، الالتزام بالمواعيد - **سلوك الدفع:** وجود بنود احتياز شائع ودورات دفع أطول (30-60 يوماً)

### **5.3 عملية اتخاذ القرار لدى العملاء**

- مرحلة اختيار الموردين: السعر، الأعمال السابقة، التوصيات
- مراجعة عروض الأسعار: وضوح النطاق، الجداول الزمنية
- ترسية العقد: شروط الدفع، الغرامات
- التنفيذ: الإشراف، الجودة، السلامة
- التسلیم: التسلیم في الوقت المحدد، معالجة الملاحظات

### **5.4 احتياجات العملاء ونقاط الألم**

- **الاحتياجات الأساسية:** تسعي شفاف، تحديد واضح لنطاق العمل، عمال موثوقة، تقليل التأخير
  - **نقاط الألم الشائعة:** تخلي بعض المقاولين عن المشاريع، تجاوز التكاليف، ضعف الإشراف، التأخير في الإنجاز
- تعالج هذه الشركة هذه التحديات من خلال الفوترة المرحلية، الإشراف الميداني المنتظم، والتوثيق الواضح.

### **5.5 ملخص تقسيم العملاء**

- **السكنى:** إمكانات إيرادات متوسطة | مستوى مخاطر متوسط | أولوية عالية
- **التجاري:** إمكانات إيرادات متوسطة إلى عالية | مخاطر منخفضة إلى متوسطة | أولوية عالية

- **المقاولات من الباطن:** إمكانات إيرادات عالية | مخاطر متوسطة | أولوية متوسطة

## 5.6 شخصيات العملاء (أمثلة توضيحية)

- **الشخصية 1 - أحمد (مالك فيلا، 38 سنة):** يحتاج لأعمال تجديد، فلق من تجاوز التكاليف، يقدر الثقة والتواصل المستمر
- **الشخصية 2 - سارة (صاحبة متجر، 42 سنة):** تحتاج لتشطيب سريع، حساسة للوقت، تفضل العقود بسعر ثابت
- **الشخصية 3 - مهندس مشروع (مقاول رئيسي):** يركز على الإنتاجية، يتوقع الالتزام وتتوفر العمالة

# 6. استراتيجية التسويق وتطوير الأعمال المختصة - شركة مقاولات للإنشاءات

## 6.1 تمويع السوق

**بيان التموضع:**

مقاول إنشاءات موثوق وفعال من حيث التكلفة، يلتزم بالأنظمة ويقدم أعمالاً عالية الجودة في الوقت المحدد للعملاء السكنيين والتجاريين وأعمال المقاولات من الباطن في سلطنة عمان.

**عناصر التميز الأساسية:** - تسعير شفاف وتوثيق واضح - إشراف قوي على المواقع - مرونة في توزيع القوى العاملة - الالتزام بمعايير السلامة والأنظمة البلدية

## 6.2 استراتيجية توليد العملاء المحتملين

**أولاً: القنوات غير الرقمية وقائمة على العلاقات (الأساسية)** - التوصيات الشفهية من العملاء - العلاقات مع الاستشاريين والمهندسين - بناء علاقات مع الوسطاء العقاريين - الظهور في موقع العمل ولوحات التعريف - تكرار الأعمال من العملاء الراضين

**ثانياً: الحضور الرقمي (داعم)** - ملف تعريفي احترافي للشركة (PDF) - موقع إلكتروني يسيطر على عرض الخدمات وسجل الأعمال - إدراج النشاط في خرائط Google - استخدام WhatsApp Business لاستقبال الاستفسارات

## 6.3 استراتيجية المناقصات والمقاولات من الباطن

- التركيز على المناقصات الصغيرة في المرحلة الأولى
- التأهيل المسبق مع المقاولين الرئيسيين
- تقديم أسعار تنافسية مع تحديد واضح لنطاق العمل
- تجنب التسعير المنخفض المبالغ فيه

## 6.4 استراتيجية التسعير وإعداد عروض الأسعار

**نماذج التسعير:** - عقود مقطوعة السعر - عقود أسعار بنود - عقود التكلفة مضاماً إليها هامش (للعملاء المؤثرين)

**أفضل ممارسات إعداد عروض الأسعار:** - جداول كميات تفصيلية - استثناءات واضحة - تحديد مراحل الدفع بشكل صريح - مراجعة بنود الاحتجاز والغرامات بعناية

## **6.5 إدارة علاقات العملاء**

- اجتماعات ميدانية منتظمة
- تقارير تقدم الأعمال
- قنوات تصعيد واضحة
- متابعة فترة ضمان العيوب

## **6.6 توزيع ميزانية التسويق**

- الحضور الرفيعي: من 30 إلى 60 ريال عماني شهرياً
  - الطباعة والملفات التعريفية: من 20 إلى 40 ريال عماني
  - التواصل والسفر وبناء العلاقات: من 50 إلى 100 ريال عماني
- إجمالي ميزانية التسويق الشهرية:** من 100 إلى 200 ريال عماني

## **6.7 خارطة طريق النمو والتوسع (خمس سنوات)**

- السنة الأولى: بناء سجل الأعمال والتدفق النقدي - الاستقرار
- السنة الثانية: زيادة العملاء المتكررين - نمو الأرباح
- السنة الثالثة: تصنيف أعلى - مشاريع أكبر
- السنة الرابعة: تشغيل موقع متعدد - توسيع
- السنة الخامسة: المناقصات الحكومية - عقود طويلة الأجل

---

## **7. الخلاصة وخارطة التنفيذ**

### **7.1 الجدول الزمني التنفيذي العام**

- التسجيل والترخيص: من 2 إلى 3 أسابيع
- إعداد المكتب والأدوات: من 2 إلى 4 أسابيع
- الحصول على أول العملاء: من شهر إلى شهرين
- استقرار العمليات: من الشهر الثالث فصاعداً

### **7.2 الملاحظات الختامية**

يقدم مشروع شركة مقاولات الإنشاءات هذا مفرضة منخفضة رأس المال، قابلة للتتوسيع، ومتواقة مع متطلبات السوق في قطاع الإنشاءات في سلطنة عمان. ومن خلال التنفيذ المنضبط، والإشراف القوي على المواقع، والإدارة المالية السليمة، يمكن للشركة تحقيق الاستقرار خلال عامها الأول والدرج لتصبح مقاولاً مصنعاً ومؤهلاً لتنفيذ مشاريع ومناقصات أكبر.