

كيفية بدء مطعم تيكّا بحريني في عُمان

1. الملخص التنفيذي

1.1 نظرة عامة على المشروع

مطعم التيكّا البحريني هو مشروع مطعم يقدم خدمة الأكل داخل المطعم وخدمة الطلبات الخارجية، ويتخصص في تقديم التيكّا البحرينية الأصيلة والمشويات على الفحم مع المرافق التقليدية لمطبخ الخليج. يركز المطعم على تيكّا الدجاج ولحم البقر المشوي على الفحم، والمتبل باستخدام بهارات بحرينية وطرق تحضير تقليدية، مما يمنحه نكهة مميزة تختلف عن مطاعم الكباب والشاورما المنتشرة في عُمان.

يستهدف المشروع الزبائن الباحثين عن المأكولات الخليجية الأصيلة، والوجبات السريعة التي تُحضّر طازجة، مع جودة ثابتة وأسعار مناسبة. سيعمل المطعم في مواقع حضرية ذات حركة مرور عالية، لتلبية طلبات الغداء والعشاء والطلبات الخارجية.

1.2 الهيكل القانوني والتنظيمي للمشروع

سيتم تسجيل المشروع في سلطنة عُمان عبر مركز سند كأحد الشكّلين التاليين: - مؤسسة فردية (SPC) - مناسبة للمطاعم التي يديرها المالك بنفسه - شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC) - موصى بها في حال وجود شركاء أو خطط للتوسع وفتح فروع متعددة

تُقدّر تكاليف التسجيل والرسوم الحكومية (باستثناء التأشيرات والإيجار) بما يلي: - المؤسسة الفردية: 100 - 300 ريال عُماني - الشركة ذات المسؤولية المحدودة: 300 - 500 ريال عُماني

تشمل هذه التكاليف إجراءات مركز سند، والتسجيل في وزارة التجارة والصناعة وترويج الاستثمار، وعضوية غرفة تجارة وصناعة عُمان.

1.3 المنتجات والخدمات الرئيسية

- تيكّا دجاج بحريني (مشوي على الفحم)
- تيكّا لحم بقري بحريني
- أطباق تيكّا مشكلة
- خبز خبز/سمون طازج
- صلصة الثوم، الطحينة، والصلصات الحارة الخاصة بالمطعم
- مشروبات غازية ولبن
- طلبات خارجية وخدمات تموين محدودة

1.4 السوق المستهدف

- الموظفون (وجبات الغداء والعشاء)
- العائلات الباحثة عن المأكولات الخليجية
- المقيمون من البحرين ودول مجلس التعاون
- فئة الشباب المفضلين للأكلات المشوية

1.5 نقاط التميز التنافسية

- تتبيلة بحرينية أصلية وطريقة شوي تقليدية
- الاعتماد على الفحم في الطهي لإبراز النكهة
- قائمة طعام بسيطة ومركزة تعزز السرعة والثبات في الجودة
- أسعار مناسبة للوجبات اليومية
- طلب مرتفع على الوجبات الخارجية

1.6 لمحة مالية مختصرة

- تكلفة التأسيس التقديرية: 25,000 - 45,000 ريال عُُماني
- متوسط الإيرادات الشهرية: 4,000 - 9,000 ريال عُُماني
- فترة استرداد رأس المال: 14 - 20 شهراً
- الرؤية خلال 5 سنوات: بناء علامة مطاعم تيكا بحرينية متعددة الفروع في عُمان

1.7 الرؤية والرسالة

الرؤية: أن يصبح المطعم العلامة الأكثر شهرة في عُمان لتقديم التيكا البحرينية، والمعروف بالأصالة والثبات في الجودة.

الرسالة: تقديم تيكا بحرينية مشوية طازجة باستخدام وصفات تقليدية ومكونات عالية الجودة، مع خدمة سريعة وفعالة.

2. تفاصيل المشروع - المفهوم، قائمة الطعام، المطبخ، المعدات وهيكل الموظفين

2.1 مفهوم المطعم ونموذج الخدمة

سيعمل مطعم التيكا البحريني كنمط مطعم بسيط للأكل داخل المطعم مع تركيز قوي على الطلبات الخارجية، وتهيئة لعمليات الشوي على الفحم بكثافة عالية. يركز المفهوم على الأصالة والسرعة والثبات في الجودة بدلاً من تقديم قائمة طعام كبيرة.

أسلوب الخدمة: - استقبال مباشر للأكل داخل المطعم (جلسات بسيطة) - حجم عالٍ من الطلبات الخارجية - توصيل محدود (بساتين خاصين أو عبر المنصات في مراحل لاحقة)

خصائص الموقع المثالي: - وضوح على شارع رئيسي - قرب المكاتب أو التجمعات السكنية - مساحة المحل: 40-70 متراً مربعاً كحد أدنى - قابلية جيدة للتهوية بسبب استخدام الفحم

2.2 هيكل قائمة الطعام واستراتيجية المنتجات

القائمة الأساسية (مركزة وقابلة للتكرار): - تيكا دجاج (بالطريقة البحرينية): ربع / نصف / كامل - تتبيلة تقليدية ببهارات خليجية - تيكا لحم بقري: قطع مختارة، مشوية على الفحم - أطباق تيكا مشكلة: مزيج دجاج + لحم

الإضافات والمرافقات: - خبز خبز / سمون - طماطم وبصل مشوي - صلصة الثوم، الطحينة، والصلصة الحارة

المشروبات: - مشروبات غازية - لبن

متوسط أسعار البيع: - الوجبات الفردية: 1.800 - 2.800 ريال عُُماني - الأطباق الكبيرة: 4.000 - 6.500 ريال عُُماني

2.3 تصميم المطبخ وتدفق العمل

المناطق الرئيسية: - تجهيز اللحوم النيئة والتتبيل - محطة الشوي على الفحم - منطقة تسخين الخبز وتجهيز الأطباق - محطة الصلصات والتزيين - منطقة التغليف والطلبات الخارجية

مبدأ التشغيل: تدفق خطي من التحضير ← الشوي ← التقديم، لتقليل التداخل، منع التلوث المتبادل، وتقليل وقت الانتظار.

2.4 متطلبات المعدات والبنية الأساسية

المعدات الرئيسية للمطبخ (تكاليف تقديرية): - شواية فحم تجارية: 1,200 - 2,500 ريال عُُماني - شفاط ودخان ومدخنة: 1,000 - 2,000 ريال عُُماني - ثلاجة لحفظ اللحوم: 600 - 1,200 ريال عُُماني - فريزر عميق: 400 - 800 ريال عُُماني - طاولات تحضير من الستانلس ستيل: 300 - 600 ريال عُُماني - سخان أرز / خبز: 200 - 400 ريال عُُماني - أدوات ومستلزمات المطبخ: 300 - 500 ريال عُُماني - نظام نقاط بيع (POS): 300 - 600 ريال عُُماني

2.5 هيكل الموظفين والموارد البشرية

الهيكل المبدئي للفريق: - **مدير المطعم / المالك:** - الإشراف اليومي والالتزام باللوائح - التنسيق مع الموردين - إدارة النقد - **معلم شواي (مختص تيكاً):** - الشوي على الفحم - ضمان ثبات التتبيلة والطعم - **مساعد طبّاخ (1-2 موظفين):** - التحضير، الخبز، الصلصات - **كاشير / مستلم طلبات:** - تشغيل نظام نقاط البيع - خدمة العملاء - **عامل نظافة / مساعد:** - النظافة وإدارة المخلفات

2.6 التكلفة الشهرية التقديرية للموظفين

- معلم الشواي: 250 - 350 ريال عُُماني
- مساعد طبّاخ (لكل موظف): 180 - 250 ريال عُُماني
- كاشير: 150 - 220 ريال عُُماني
- عامل نظافة: 120 - 180 ريال عُُماني

إجمالي الرواتب الشهرية: 900 - 1,400 ريال عُُماني

3. تحليل SWOT - مطعم التيكاً البحريني في عُمان

3.1 نقاط القوة

نكهة بحرينية أصلية - التتبيلات التقليدية والشوي على الفحم يميزان المطعم بوضوح عن مطاعم الكباب والشاورما العامة.

قائمة مركزة = كفاءة تشغيلية - قائمة محدودة تحسّن السرعة، وثبات الجودة، وسهولة تدريب الموظفين، والتحكم في التكاليف.

طلب مرتفع على الوجبات الخارجية - منتجات التيكاً مناسبة للتغليف والنقل، ما يعزز مبيعات الطلبات الخارجية والطلبات المسبقة.

جاذبية الرائحة والمظهر الشوي على الفحم يجذب الزبائن المارين ويزيد من الشراء الاندفاعي.

قابلية التوسع يمكن تكرار النموذج في مواقع متعددة بوصفات ومعايير تشغيل موحدة.

3.2 نقاط الضعف

متطلبات التهوية وإدارة الدخان استخدام الفحم يتطلب أنظمة شفط قوية، ما يزيد تكاليف التجهيز والصيانة.

الاعتماد على معلم شواي ماهر ثبات الطعم يعتمد بشكل كبير على خبرة معلم الشواي.

حساسية تكاليف اللحوم تقلب أسعار الدجاج واللحم يؤثر مباشرة على الهوامش.

تنوع محدود في القائمة قد يبحث بعض الزبائن عن خيارات أوسع خارج نطاق التيكا.

3.3 الفرص

نمو الطلب على المأكولات الخليجية تفضيل متزايد للنكهات الإقليمية الأصيلة مقارنة بالوجبات السريعة.

الطلب العائلي والجماعي الأطباق الكبيرة تشجع على ارتفاع قيمة الفاتورة والطلبات الجماعية.

التموين والطلبات المؤسسية غداء الشركات والمناسبات توفر مبيعات بكميات كبيرة.

سرد قصة العلامة التركيز على التراث البحريني وتقنيات الشوي يعزز الولاء.

التوسع بفروع متعددة الوصفات الموحدة تسهل التوسع داخل مسقط وبقية المدن.

3.4 التهديدات

منافسة شديدة مطاعم الكباب والشاورما والمشاوي تتنافس على السعر.

مخاطر الامتثال التنظيمي قد تتشدد لوائح البلدية والدفاع المدني المتعلقة باستخدام الفحم.

تذبذب الطلب الموسمي الطقس الحار قد يقلل الإقبال على الجلوس داخل المطعم.

دوران العمالة الاحتفاظ بعمالة الشوي الماهرة قد يكون تحديًا.

3.5 الدلالات الاستراتيجية

- تدعم نقاط القوة والفرص تموضعًا مميزًا ضمن فئة المطاعم غير الرسمية.
- تتطلب نقاط الضعف استثمارًا في التدريب وإجراءات التشغيل القياسية وبدائل للكوادر.
- تؤكد التهديدات أهمية الالتزام، والتعاقدات مع الموردين، والتميز الواضح للعلامة.

4. التوقعات المالية - تكاليف التأسيس، المصروفات التشغيلية وتوقعات 5 سنوات

جميع الأرقام تقديرية وبالريال العُماني، ومبنية على ظروف السوق في سلطنة عُمان وافتراسات تحفظية.

4.1 تكاليف التأسيس لمرة واحدة (الاستثمار المبدئي)

أولاً: التسجيل والتراخيص - حجز الاسم التجاري: 10 - 20 - السجل التجاري: 30 - 150 (رسوم مخفّضة) - عضوية غرفة تجارة وصناعة عُمان: 100 - 200 (لمدة 1-2 سنة) - رسوم مركز سند: 50 - 100 - الرخصة البلدية (نشاط مطعم): 150 - 300 - موافقات الدفاع المدني وسلامة الغذاء: 100 - 300

إجمالي التسجيل والتراخيص: 440 - 1,070 ريال عُماني (باستثناء التأشيرات)

ثانياً: تجهيز المحل والبنية الأساسية - عربون إيجار المحل (3-6 أشهر): 2,000 - 4,500 - التشطيبات الداخلية والبلاط: 5,000 - 8,000 - أنظمة الشفط والمدخنة والقنوات: 2,000 - 4,000 - الأعمال الكهربائية والسباكة: 1,000 - 2,000 - الجلسات والأثاث: 1,000 - 2,000 - اللوحة الخارجية والهوية البصرية: 400 - 1,000

إجمالي التجهيز: 11,400 - 21,500 ريال عُماني

ثالثاً: معدات المطبخ - شواية فحم: 1,200 - 2,500 - التبريد (ثلاجة + فريزر): 1,000 - 2,000 - طاولات تحضير ومغاسل: 800 - 1,500 - معدات وأدوات صغيرة: 500 - 800 - نظام نقاط بيع (POS): 300 - 600

إجمالي المعدات: 3,800 - 7,400 ريال عُماني

رابعاً: ما قبل الافتتاح ورأس المال التشغيلي - المواد الخام الأولية: 600 - 1,200 - مواد التغليف والاستهلاكات: 300 - 600 - الفحوصات الطبية وبطاقات الصحة للموظفين: 200 - 400 - التسويق والافتتاح: 300 - 700 - احتياطي طوارئ: 1,000 - 2,000

إجمالي ما قبل الافتتاح: 2,400 - 4,900 ريال عُماني

إجمالي تكلفة التأسيس التقديرية: - الحد الأدنى: حوالي 25,000 ريال عُماني - الحد الأعلى: حوالي 45,000 ريال عُماني

4.2 المصروفات التشغيلية الشهرية

- رواتب الموظفين: 900 - 1,400
- المواد الخام (تكلفة البضاعة المباعة): 1,200 - 2,200
- إيجار المحل: 600 - 1,200
- الكهرباء والمياه: 150 - 300
- الفحم والغاز: 120 - 250
- الصيانة والنظافة: 100 - 200
- التسويق والعروض: 120 - 250
- الإنترنت ونظام نقاط البيع: 30 - 60
- مصروفات متفرقة: 150 - 300

إجمالي المصروفات الشهرية: 3,490 - 6,160 ريال عُماني

4.3 افتراضات الإيرادات

- متوسط قيمة الطلب:
- وجبات فردية: 2.200 ريال عُُماني
- أطباق كبيرة: 5.000 ريال عُُماني
- متوسط الطلبات اليومية:
- تحفظي: 70 طلبًا
- متوقع: 110 طلبات
- متفائل: 160 طلبًا
- عدد أيام التشغيل: 30 يومًا شهريًا

4.4 توقعات الإيرادات الشهرية

- سيناريو تحفظي: حوالي 4,600 ريال عُُماني
- سيناريو متوقع: حوالي 7,300 ريال عُُماني
- سيناريو متفائل: حوالي 10,500 ريال عُُماني

4.5 صافي الربح الشهري التقديري

- تحفظي: ربح 100 ريال عُُماني
- متوقع: ربح 2,500 ريال عُُماني
- متفائل: ربح 4,400 ريال عُُماني

4.6 تحليل نقطة التعادل

- متوسط صافي الربح الشهري المتوقع: 2,000 - 2,700 ريال عُُماني
- إجمالي الاستثمار: 25,000 - 45,000 ريال عُُماني

🕒 فترة استرداد رأس المال المتوقعة: 14 - 20 شهرًا

4.7 التوقعات المالية لخمس سنوات (ملخص)

- السنة الأولى: إيرادات 80,000 - 90,000 | صافي ربح 18,000 - 25,000
- السنة الثانية: إيرادات 95,000 - 110,000 | صافي ربح 25,000 - 35,000
- السنة الثالثة: إيرادات 130,000 - 150,000 | صافي ربح 35,000 - 50,000
- السنة الرابعة: إيرادات 170,000 - 200,000 | صافي ربح 50,000 - 70,000
- السنة الخامسة: إيرادات 220,000+ | صافي ربح 75,000 - 100,000

تفترض السنوات 3-5 تحسين القائمة، نمو خدمات التموين، والتخطيط لافتتاح فرع ثانٍ.

5. تحليل العملاء - السوق المستهدف لمطعم التيكا البحريني

5.1 نظرة عامة على السوق (سياق عُمان)

الطلب على اللحوم المشوية والمأكولات الخليجية قوي في مسقط ومعظم المدن الرئيسية، مدفوعًا بحركة الغذاء للموظفين، وتفضيل العائلات لتناول العشاء خارج المنزل، وثقافة الطلبات الخارجية. يحتل التيكا البحريني موقعًا مناسبًا بين الوجبات السريعة والمطاعم كاملة الخدمة، حيث يجمع بين السرعة والأصالة والقيمة.

الديناميكيات الرئيسية للسوق: - طلب مرتفع على الغداء في أيام الأسبوع بالقرب من المكاتب والورش - إقبال عائلي قوي في المساء وعطلات نهاية الأسبوع - الطلبات الخارجية والطلبات المسبقة مصدر إيرادات أساسي - تفضيل الأطعمة المشوية على الفحم والطازجة مقارنة بالمقلية

5.2 الخصائص الديموغرافية للعملاء

أولاً: الفئات العمرية - 20-30 سنة (طلاب ومهنيون في بداية مسيرتهم): - وعي بالسعر وتكرار مرتفع للشراء - يفضلون الطلبات الخارجية والوجبات المتأخرة - 31-45 سنة (المهنيون الأساسيون والعائلات): - أعلى قدرة إنفاق - يفضلون الأطباق الكبيرة والوجبات العائلية - 46-60 سنة (مرتادو المطاعم التقليدية): - يقدرون الأصالة والثبات في الطعم - يفضلون الأكل داخل المطعم والنكهات المألوفة

ثانياً: مستويات الدخل والإنفاق - دخل منخفض (أقل من 400): إنفاق نموذجي 1.800 - 2.200 ريال عُُماني - دخل متوسط (400 - 900): إنفاق نموذجي 2.200 - 4.000 ريال عُُماني - دخل متوسيط مرتفع (900+): إنفاق نموذجي 4.000 - 6.500 ريال عُُماني

5.3 سلوك العملاء وأنماط الشراء

أوقات الذروة: - الغداء: 12:00 ظهراً - 3:30 عصرًا - العشاء: 7:00 مساءً - 11:00 مساءً

أنواع الطلبات: - الغداء: وجبات تيكا فردية - العشاء: أطباق مشكلة وطلبات عائلية - عطلات نهاية الأسبوع: ارتفاع متوسط قيمة الفاتورة

معدلات التكرار: - الموظفون: 2-4 مرات أسبوعياً - العائلات: 1-2 مرة أسبوعياً

5.4 احتياجات العملاء ونقاط الألم

الاحتياجات: - طعام مشوي طازج (غير معاد تسخينه) - أحجام حصص عادلة - خدمة سريعة - بيئة نظيفة لتناول الطعام

نقاط الألم التي يحلها النموذج: - تذبذب الطعم في مطاعم المشاوي العامة - الأسعار المرتفعة في المطاعم غير الرسمية - أوقات انتظار طويلة خلال ساعات الذروة

5.5 تقسيم العملاء

- **الشريحة 1: الموظفون**
 - يقدرّون السرعة والثبات
 - يفضلون وجبات تيكا الدجاج
- **الشريحة 2: العائلات**
 - يفضلون الأطباق الكبيرة والأكل داخل المطعم
 - يهتمون بالنظافة وراحة الجلسات
- **الشريحة 3: المقيمون من دول الخليج والبحرين**
 - يبحثون عن النكهة الأصلية
 - ولاء مرتفع في حال مطابقة الطعم للتوقعات
- **الشريحة 4: عملاء الطلبات الخارجية والتموين**
 - مكاتب، مناسبات، تجمعات
 - أحجام كبيرة وإمكانية تكرار عالية

5.6 شخصيات العملاء (Personas)

- **الشخصية أ - خالد (مدير مكتب، 38 عامًا):**
 - يشتري الغداء 3 مرات أسبوعيًا
 - يطلب وجبات تيكسا الدجاج
 - يقدر السرعة وحجم الحصة
- **الشخصية ب - عائشة (أم، 42 عامًا):**
 - عشاء عائلي في عطلات نهاية الأسبوع
 - تطلب أطباقًا مشكلة
 - تهتم بالنظافة والثبات في الجودة
- **الشخصية ج - يوسف (مقيم خليجي، 35 عامًا):**
 - وفيّ للطعم البحريني الأصيل
 - مستعد للتنقل مقابل الجودة

6. خطة تسويق مخصصة - مطعم التيكسا البحريني

6.1 تموضع العلامة التجارية والهوية

بيان التموضع: مطعم تيكسا بحريني أصيل يعتمد على الشوي على الفحم، ويقدم طعمًا ثابتًا وجودة عالية بسرعة ونظافة وقيمة مناسبة.

شخصية العلامة: - أصيلة وتقليدية - حصص صادقة ومشبعة - طعم موثوق - مناسبة للعائلات

عناصر الهوية: - اسم علامة تجارية عربي بالدرجة الأولى مع تهجئة إنجليزية - عناصر بصرية مستوحاة من ثقافة الشوي البحرينية - إبراز الشواية المفتوحة لإظهار الطهي على الفحم - زي موحد وتغليف يحمل هوية العلامة

6.2 استراتيجية الاستهداف

- **الموظفون:** زيادة حجم مبيعات الغداء | رسالة: سريع، مشبع، ثابت
- **العائلات:** مبيعات العشاء ونهاية الأسبوع | رسالة: نظيف، أصيل، موثوق
- **المقيمون من الخليج والبحرين:** بناء الولاء | رسالة: الطعم البحريني الحقيقي
- **التموين والمجموعات:** مبيعات عالية الهامش | رسالة: كميات، التزام، في الوقت

6.3 استراتيجية التسعير وهندسة القائمة

- الحفاظ على تسعير قائم على القيمة وليس الخصومات
- التركيز على الأطباق الكبيرة لرفع متوسط الفاتورة
- تقليل تعقيد القائمة لحماية الهوامش

إجراءات تسعير تكتيكية: - تسعير خاص لوجبات الغداء خلال أيام الأسبوع - عروض أطباق عائلية في عطلة نهاية الأسبوع - بيع إضافي للصلصات والخبز

6.4 قنوات التسويق

أولاً: التسويق الرقمي (أساسي) - إنستغرام وتيك توك - قصص يومية (الشوي، الدخان، التحضير) - مقاطع قصيرة تُبرز الأصالة - تعاون مع صفحات الطعام المحلية

- خرائط جوجل والتقييمات
- تحسين الموقع
- بطاقات طلب التقييم عند الدفع

• واتساب بزنس

- مشاركة القائمة
- الطلبات المسبقة والتمويل

ثانياً: التسويق المحلي وغير الرقمي - لوحات خارجية واضحة - لوحات قائمة مرئية من الشارع - توزيع منشورات في المكاتب والورش - المشاركة في المهرجانات الغذائية

6.5 استراتيجية العروض الترويجية

مرحلة الإطلاق (أول 60-90 يوماً): - أطباق خاصة للأسبوع الافتتاح - مشروب مجاني مع الوجبة - أمسيات تذوق للمؤثرين

العروض المستمرة: - بطاقات ولاء (اشتر 10 وجبات واحصل على واحدة مجاناً) - عروض الوجبات العائلية - باقات غداء للشركات

6.6 الشراكات والتحالفات

- المكاتب والمجمعات التجارية
- منظمو الفعاليات
- موزّعو المشروبات المحليون
- منصات التوصيل (بشكل انتقائي)

6.7 خارطة نمو المبيعات والعلامة (5 سنوات)

- السنة الأولى: بناء الوعي | حركة يومية مستقرة
- السنة الثانية: الولاء والتمويل | هوامش أعلى
- السنة الثالثة: فرع ثانٍ | توسع جغرافي
- السنة الرابعة: مطبخ مركزي | ضبط التكاليف
- السنة الخامسة: علامة متعددة الفروع | حضور إقليمي

6.8 توزيع ميزانية التسويق

- الإعلانات الرقمية: 120 - 200 ريال عُماني شهرياً
- تعاون مع المؤثرين: 50 - 120 ريال عُماني شهرياً
- الطباعة والتسويق المحلي: 30 - 60 ريال عُماني شهرياً

7. الخلاصة وخارطة التنفيذ

7.1 الجدول الزمني التنفيذي (بصورة عامة)

- التسجيل والتراخيص: 2-3 أسابيع
- التجهيز والمعدات: 6-10 أسابيع
- توظيف وتدريب الموظفين: أسبوعان
- الافتتاح التجريبي: 1-2 أسبوع
- التشغيل الكامل: الشهر الثالث

7.2 الملاحظات الختامية

يقدم مشروع مطعم التيكا البحريني فرصة تجارية قابلة للتنفيذ والتوسع في قطاع المطاعم غير الرسمية في سلطنة عُمان. ومع تنفيذ منضبط، والتزام قوي بالاشتراطات، وثبات في الجودة، يمكن للمشروع الوصول إلى الربحية خلال فترة تصل إلى 18 شهرًا، مع إمكانية التوسع لاحقًا إلى مفهوم متعدد الفروع.