

كيف تبدأ مشروع شاحنة شطائر (سندويتشات) في سلطنة عُمان

1. الملخص التنفيذي

1.1 نظرة عامة على المشروع

مشروع شاحنة السندويتشات في سلطنة عُمان هو مشروع غذائي متخصص يركز على تقديم وجبات سندويتشات طازجة، بأسعار مناسبة وقابلة للتخصيص، لشرائح مختلفة من الزبائن في المناطق الحضرية وبشبه الحضرية. يعمل المشروع من خلال شاحنة طعام مجهزة بالكامل، ويتم تمويعها بشكل استراتيجي بالقرب من المكاتب، الجامعات، المناطق التجارية، الفعاليات، والأماكن العامة ذات الكثافة العالية.

يعتمد المفهوم على نuo ثقافة شاحنات الطعام في عُمان، ووجود شريحة شبابية واسعة، وزيادة الطلب على الوجبات السريعة، إضافة إلى تفضيل المستهلكين للأطعمة النظيفة والمقدمة بعلامة تجارية موثوقة. ويركز المشروع على جودة المكونات، سرعة الخدمة، الأسعار المناسبة، وتكييف النكهات بما يتماشى مع الذوق المحلي.

1.2 الهيكل القانوني للمشروع

سيتم تسجيل المشروع في سلطنة عُمان بأحد الشكلين التاليين: - مؤسسة فردية (SPC): مناسبة للملك الواحد وتكلفتها منخفضة - شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC): مناسبة في حال وجود شركاء أو خطط توسيع مستقبلية

سيتم التسجيل من خلال أحد مراكز سند، باعتباره الخيار الأكثر توفيراً من حيث التكلفة.

تكلفة التسجيل والترخيص الحكومية التقديرية: - 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، أو الاستشارات المتخصصة)

1.3 المنتجات والخدمات

- سندويتشات ساخنة وباردة طازجة (دجاج، لحم، نباتي، نكهات محلية)
- وجبات كومبو (سندويتش + مشروب)
- إضافات (جين إضافي، صلصات، بطاطس)
- خدمات تموين للفعاليات، المدارس، والمكاتب

1.4 السوق المستهدف

- موظفو المكاتب
- الطلبة
- العائلات
- السياح
- زوار الفعاليات

1.5 الميزة التنافسية

- سهولة التنقل والمرنة في اختيار الموقع
- تكاليف تشغيل أقل مقارنة بالمطاعم
- سرعة تقديم الخدمة
- قائمة طعام قابلة للتخصيص
- علامة تجارية قوية وحضور رقمي فعال

1.6 الملخص العالمي

- تكلفة التأسيس التقديرية: من 18,000 إلى 30,000 ريال عماني
- الإيرادات الشهرية المتوقعة: من 2,500 إلى 6,000 ريال عماني
- فترة الوصول إلى نقطة التعادل: من 12 إلى 18 شهراً
- استراتيجية النمو لخمس سنوات: التوسيع إلى 3-2 شاحنات أو التحول إلى نظام الامتياز التجاري

1.7 الرؤية والرسالة

الرؤية: أن تصبح شاحنة السندينيتشات واحدة من أكثر العلامات التجارية المتنقلة موثوقية وانتشاراً في سلطنة عمان.

الرسالة: تقديم سندينيتشات طازجة، عالية الجودة، وبأسعار مناسبة من خلال تجربة طعام متنقلة سريعة، نظيفة، ومتمحورة حول رضا الزبائن.

2. تفاصيل المشروع - الأهداف، عرض القيمة، المنتجات، المعدات وهيكـلـ الموظفين

2.1 أهداف المشروع

الأهداف قصيرة المدى (السنة الأولى): - تسجيل المشروع بنجاح في سلطنة عمان كمؤسسة فردية (SPC) أو شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC) من خلال مركز سند - إطلاق شاحنة سندينيتشات واحدة مجهزة وجاهزة التشغيل الكامل - تحقيق استقرار في المبيعات الشهرية خلال 3-6 أشهر - بناء هوية علامة تجارية قوية وحضور رقمي فعال - الوصول إلى نقطة التعادل التشغيلي خلال 12-18 شهراً

الأهداف متوسطة المدى (الستة-3): - توسيع قائمة الطعام بناءً على طلب الزبائن وبيانات المبيعات - الحصول على عقود تموين للفعاليات، المدارس، المكاتب، والشركات - تحسين الكفاءة التشغيلية وتقليل هدر المواد الغذائية - إدخال برامج ولاء وشراكات مع منصات التوصيل

الأهداف طويلة المدى (السنوات-4-5): - تشغيل عدة شاحنات طعام في مسقط ومدن رئيسية أخرى - استكشاف فرص الامتياز التجاري أو الترخيص - إنشاء مطبخ مركزي أو منشأة تحضير - بناء علامة تجارية عمانية معروفة في مجال السندينيتشات

2.2 عرض القيمة

تقديم شاحنة سندينيتشات وجبات سندينيتش طازجة، سريعة، بأسعار مناسبة وقابلة للتخصيص، باستخدام مكونات عالية الجودة ومعايير تحضير ثابتة.

محركات القيمة الأساسية: - المرونة والتنقل: القدرة على العمل في الواقع الأعلى طلباً - السرعة: متوسط زمن الخدمة أقل من 5 دقائق - التخصيص: اختيار الخبز، البروتين، الصلصات، والإضافات - النظافة والالتزام: الامتثال لمتطلبات السلامة الغذائية البلدية - التسعيـر المناسب: ملائم للاستهلاك اليومي

2.3 المنتجات واستراتيجية القائمة

الفئات الرئيسية للمنتجات:

الساندوبيتشات الساخنة: - ساندوبيتش دجاج مشوي - ساندوبيتش دجاج حار - ساندوبيتش لحم بقرى - ساندوبيتش بنكهة الشاورما (دمج محلي)

الساندوبيتشات الباردة: - دجاج بالمايونيز - تونة بالمايونيز - خضار وجبن

الخيارات النباتية والصحية: - ساندوبيتش فلفل - خضار مشوية - خيارات قليلة الصلصات / خبز أسمع

الإضافات والوجبات المجمعة: - بطاطس مقليـة - مشروبات غازية / عصائر - وجبات كومبو بأسعار مخفضة

متوسط سعر البيع: من 1.200 ريال عماني للساندوبيتش الواحد

2.4 المعدات وتجهيز شاحنة الطعام

مركبة شاحنة الطعام: - شاحنة أو مان معدل بتجهيزات غذائية معتمدة - التكلفة التقديرية: من 8,000 إلى 15,000 ريال عماني

معدات المطبخ (تكليف تقريبي): - صاج شواء / جريل: 400 - 800 ريال عماني - مكبس ساندوبيتشات: 250 - 500 ريال عماني - فريزر عميق: 300 - 600 ريال عماني - ثلاثة: 250 - 500 ريال عماني - نظام شفط وتهوية: 300 - 700 ريال عماني - خزانات مياه (نظيفة ومياه صرف): 150 - 300 ريال عماني - مولد كهرباء أو تجهيز كهربائي: 500 - 1,200 ريال عماني

الترخيص والالتزام: - تصريح شاحنة طعام من البلدية - فحص واعتماد السلامة الغذائية - بطاقات صحية للموظفين

2.5 هيكل الموظفين والموارد البشرية

الهيكل الأولي للفريق:

المالك / المدير: - إدارة العمليات والالتزام بالنظام - إدارة الموردين - التسويق وبناء الشراكات

الطباخ / عامل تحضير (2-1 موظف): - تحضير الساندوبيتشات - الالتزام بالنظافة وسلامة الغذاء

موظـف خدمة / كاشير (موظـف واحد): - استقبال الطلبات واستخدام نظام نقاط البيع - خدمة الزبائن

التكلفة الشهرية التقديرية للموظفين: - طباخ: 180 - 250 ريال عماني - كاشير: 150 - 220 ريال عماني - إجمالي الرواتب التقديرية: 700 - 350 ريال عماني شهرياً

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

3.1 نقاط القوة

تكاليف تأسيس وتشغيل منخفضة

مقارنة بالمطاعم التقليدية، تتطلب شاحنة السنديوتشات استثماراً رأسمالياً أقل بكثير، مع إيجارات أقل وعدد موظفين محدود.

المرونة والتنقل

القدرة على العمل بالقرب من المكاتب، الجامعات، الفعاليات، والمناطق ذات الكثافة العالية حسب الطلب.

نموذج خدمة سريع

قائمة بسيطة وتحضير موّدّ يتيحان سرعة في تنفيذ الطلبات، وهو أمر مثالى لفترات الذروة وقت الغداء والمساء.

منتجات قابلة للتخصيص

إمكانية اختيار الخبز، الدشواط، الصلصات، والإضافات تزيد من رضا الزبائن وتكرار الشراء.

نموذج عمل قابل للتوسيع

يسعى المفهوم بالتوسيع بسهولة إلى عدة شاحنات، خدمات تعوين، أو نظام احتياز تجاري.

3.2 نقاط الضعف

الاعتماد على الطقس

الحرارة المرتفعة خلال أشهر الصيف قد تؤثر على الحركة وعدد ساعات التشغيل.

المساحة المحدودة

مساحة المطبخ والتزيين في الشاحنة أقل مقارنة بالمطاعم.

مصدر دخل واحد في البداية

الاعتماد على شاحنة واحدة في المراحل الأولى يزيد من المخاطر التشغيلية.

القيود التنظيمية

شاحنات الطعام ملزمة بالالتزام بتعليمات البلدية المتعلقة بالمواقف والموقع المسروق بها.

3.3 الفرص

نمو ثقافة شاحنات الطعام في عمان

زيادة تقبل المفاهيم الغذائية المتنقلة بين الشباب والمهنيين.

ارتفاع الطلب على الوجبات السريعة

يفضل الموظفون والطلبة الخيارات السريعة، النظيفة، وبأسعار مناسبة.

التمويل للفعاليات والطلبات المؤسسية

المهرجانات، المعارض، والفعاليات الخاصة توفر فرصة بهوامش ربح مرتفعة.

التسويق الرقمي ومنظاث التوصيل

استخدام إنستغرام، واتساب، وتطبيقات التوصيل يوسع قاعدة الزبائن.

توطين القائمة

إدخال سندويتشات بنكهات عمانية يخلق تميّزاً عن المنافسين.

3.4 التهديدات

المنافسة

ازدياد عدد شاحنات الطعام والمقاهي الصغيرة في المدن.

حساسية الأسعار

قد يتنتقل الزبائن بناءً على فروقات سعرية بسيطة.

تقلب تكاليف التوريد

تغير أسعار اللحوم، الخنزير، والوقود قد يؤثر على الهوامش.

التغيرات التنظيمية

أي تعديلات مستقبلية في أنظمة البلدية أو السلامة الغذائية.

3.5 الدلالات الاستراتيجية لتحليل SWOT

- نقاط القوة والفرص تدعم خطط التوسيع وبناء علامة تجارية قوية
- نقاط الضعف تتطلب خطط بديلة مثل التشغيل الليلي، التركيز على التوصيل، أو توفير مظلات
- التهديدات تؤكد أهمية التميز، ضبط التكاليف، وثبات الجودة

4. التوقعات العالمية - تكاليف التأسيس، المعرفات التشغيلية وتوقعات 5 سنوات

جميع الأرقام تقديرية وبالريال العماني، وتم إعدادها بأسلوب محافظ. تعتمد النتائج الفعلية على الموقع، التسويق، حجم الطلب، وكفاءة الإدارة.

4.1 تكاليف التأسيس لمرة واحدة (الاستثمار الأولي)

أ. تسجيل النشاط والإعداد القانوني - حجز الاسم التجاري: 10 - 20 ريال عماني (عبر وزارة التجارة والصناعة وترويج الاستثمار) - السجل التجاري: 30 - 150 ريال عماني (رسوم مخفضة) - عضوية غرفة تجارة وصناعة عُمان: 100 - 200 ريال عماني (سنة-ستان) - رسوم خدمات مركز سند: 50 - 100 ريال عماني (تختلف حسب المركز) - الرخصة البلدية: 50 - 150 ريال عماني (حسب النشاط)

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

ب. تجهيز شاحنة الطعام والمطبخ - شاحنة طعام / فان معدل: 8,000 - 15,000 ريال عماني - تجهيز داخلي بمعايير غذائية: 2,000 - 4,000 ريال عماني - معدات الطبخ: 2,000 - 3,500 ريال عماني - مولد كهرباء وتجهيزات كهربائية: 500 - 1,200 ريال عماني - نظام المياه والصرف: 150 - 300 ريال عماني - نظام نقاط البيع (POS) وصندوق نقد: 300 - 600 ريال عماني - هوية بصرية وتغليف الشاحنة: 300 - 800 ريال عماني - أدوات ومستلزمات أولية: 300 - 500 ريال عماني

الإجمالي الفرعي - تجهيز الشاحنة: من 13,500 إلى 26,000 ريال عُماني

ج. المخزون الأولي وتكاليف ما قبل الافتتاح - مواد خام أولية: 300 - 600 ريال عُماني - تغليف ومستهلكات: 200 - 400 ريال عُماني - بطاقات صحية وفحوصات الموظفين: 100 - 200 ريال عُماني - ميزانية إطلاق وتسويق: 200 - 500 ريال عُماني - احتياطي طوارئ: 500 - 1,000 ريال عُماني

الإجمالي الفرعي - ما قبل الافتتاح: من 1,300 إلى 2,700 ريال عُماني

إجمالي تكلفة التأسيس التقديرية: - الحد الأدنى: حوالي 18,000 ريال عُماني - الحد الأعلى: حوالي 30,000 ريال عُماني

4.2 المصروفات التشغيلية الشهرية

- رواتب الموظفين: 350 - 700 ريال عُماني
- المواد الخام (تكلفة البضاعة المباعة): 600 - 1,200 ريال عُماني
- الوقود والمولد: 120 - 250 ريال عُماني
- المياه والكهرباء: 50 - 100 ريال عُماني
- الصيانة والتنظيم: 80 - 150 ريال عُماني
- الإنترنت ورسوم نظام نقاط البيع: 30 - 60 ريال عُماني
- التسويق والعروض الترويجية: 100 - 250 ريال عُماني
- مصروفات متعددة: 100 - 200 ريال عُماني

إجمالي المصروفات الشهرية: من 3,110 إلى 15,300 ريال عُماني

4.3 افتراضات الإيرادات

- متوسط سعر بيع السنديتش: 1.800 ريال عُماني
- متوسط المبيعات اليومية:
- متحفظ: 60 سنديتش يومياً
- متوقع: 100 سنديتش يومياً
- متفائل: 140 سنديتش يومياً
- أيام التشغيل: 26 يوماً في الشهر

4.4 توقعات الإيرادات الشهرية

- متحفظ: حوالي 2,800 ريال عُماني
- متوقع: حوالي 4,680 ريال عُماني
- متفائل: حوالي 6,550 ريال عُماني

4.5 الربح الشهري التقديرى

- متحفظ: إيرادات 2,800 - مصروفات 2,600 = صافي ربح 200 ريال عُماني
- متوقع: إيرادات 4,680 - مصروفات 2,300 = صافي ربح 2,380 ريال عُماني
- متفائل: إيرادات 6,550 - مصروفات 3,100 = صافي ربح 3,450 ريال عُماني

4.6 تحليل نقطة التعادل

- متوسط صافي الربح الشهري (الحالة المتوقعة): 2,000 - 2,400 ريال عماني
- تكلفة التأسيس: 30,000 - 18,000 ريال عماني

فترة الوصول إلى نقطة التعادل المتوقعة: من 12 إلى 18 شهراً

4.7 التوقعات المالية لخمس سنوات (ملخص)

- السنة 1: إيرادات 55,000 - 50,000 | صافي ربح 12,000 - 18,000 ريال عماني
- السنة 2: إيرادات 75,000 - 65,000 | صافي ربح 18,000 - 25,000 ريال عماني
- السنة 3: إيرادات 95,000 - 85,000 | صافي ربح 25,000 - 35,000 ريال عماني
- السنة 4: إيرادات 130,000 - 110,000 | صافي ربح 35,000 - 50,000 ريال عماني
- السنة 5: إيرادات 150,000 + 80,000 | صافي ربح 55,000 - 80,000 ريال عماني

تفترض السنوات 3-5 تحسين القائمة، التوسع في خدمات التموين، وإمكانية إضافة شاحنة ثانية.

5. تحليل العملاء - الخصائص الديموغرافية، السلوك، الاحتياجات والتقييم

5.1 نظرة عامة على السوق (البيئة العمانية)

يُظهر سكان المناطق الحضرية في سلطنة عمان -خصوصاً في مسقط، السيب، الخوض، العذيبة، القرم، وصحار- طلبًا قويًا على خيارات الطعام السريعة، ذات الأسعار المناسبة، والمليئة بالنظافة. تسهم جداول العمل المزدحمة، التركيبة السكانية الشابة، وزيادة تقبل شاحنات الطعام في تهيئة بيئه مواطنة لمفهوم متنتقل يركز على السندويتشات.

خصائص السوق الرئيسية: - ارتفاع الطلب وقت الغداء بالقرب من المكاتب والجامعات - طلب مسائي ونهاية الأسبوع قرب الأماكن العامة والفعاليات - تفضيل قوي للقيمة مقابل السعر - استخدام متزايد لوسائل التواصل الاجتماعي لاكتشاف العلامات الغذائية

5.2 الخصائص الديموغرافية للعملاء

أ. الفئات العمرية

24-18 سنة (الطلبة والشباب): - حسّاسون للسعر - يفضلون العلامات العصرية المناسبة لوسائل التواصل الاجتماعي - تكرار شراء مرتفع بقيمة فاتورة منخفضة

40-25 سنة (المهنيون وموظفو المكاتب): - الشريحة الأساسية للإيرادات - حسّاسون للوقت (فترات استراحة الغداء) - مستعدون لدفع مبلغ أعلى قليلاً مقابل الجودة والسرعة

55-41 سنة (العائلات والبالغون العاملون): - يقدّرون النظافة والثبات في الجودة - يفضلون النكهات الكلاسيكية والوجبات المجمعة

ب. مستويات الدخل - دخل منخفض (أقل من 400 ريال عماني): حساسية عالية للسعر - دخل متوسط (400-900 ريال عماني): قرارات مبنية على القيمة - دخل فوق المتوسط (900+ ريال عماني): تركيز على الجودة والراحة

5.3 تحليل سلوك العملاء

محفزات الشراء: - الراحة والسرعة - السعر المناسب - ثبات الطعام - النظافة وسلامة الغذاء - سهولة الوصول إلى الموقعة

توقيت الشراء: - أيام الأسبوع: 12:00 ظهراً - 3:00 عصراً (ذروة) - المساء: 6:00 - 10:00 مساءً - نهايات الأسبوع
والفعاليات: متغير مع متوسط فاتورة أعلى

وتيرة الشراء: - الطلبة: 2-4 مرات أسبوعياً - موظفو المكاتب: 3-5 مرات أسبوعياً - العائلات: 1-2 مرة أسبوعياً

5.4 احتياجات العملاء ونقاط الألم

الاحتياجات الأساسية: - خدمة سريعة خلال فترات الاستراحة المحددة - خياراتوجبات بأسعار مناسبة - قائمة واضحة وتسعير شفاف - إمكانية التخصيص

نقاط الألم (يعالجها هذا المشروع): - طول وقت الانتظار في المطاعم - ارتفاع الأسعار في المقاهي - تذبذب جودة الأطعمة الشعبية - محدودية الخيارات الصحية السريعة

5.5 تقسيم العملاء

الشريحة 1: موظفو المكاتب - الموقع: المناطق التجارية - حجم الطلب: وجبات فردية - المنتجات المفضلة: سندويتشات الدجاج واللحوم، الوجبات المجمعة

الشريحة 2: الطلبة - الموقع: الجامعات والكليات - حجم الطلب: فردي أو جماعي - المنتجات المفضلة: سندويتشات اقتصادية، عروض ترويجية

الشريحة 3: العائلات - الموقع: الأماكن العامة مساءً - حجم الطلب: عدة أصناف - المنتجات المفضلة: نكهات كلاسيكية، خيارات مناسبة للأطفال

الشريحة 4: الفعاليات وخدمات التموين - الموقع: المهرجانات، المعارض، المكاتب - حجم الطلب: طلبيات كبيرة - المنتجات المفضلة: قوائم جاهزة

5.6 شخصيات العملاء (أمثلة توضيحية)

الشخصية 1 - أحمد (موظف مكتب، 32 سنة): - استراحة غداء: 45 دقيقة - يشتري 3-4 مرات أسبوعياً - يقدر السرعة والطعم

الشخصية 2 - فاطمة (طالبة جامعية، 21 سنة): - ميزانية محدودة - تتأثر بإنسغرام والأصدقاء - تستجيب بقوة للعروض والخصومات

الشخصية 3 - سالم (رب أسرة، 45 سنة): - يشتري أثاث النزهات العائلية - يعطي أولوية للنظافة وثبات الجودة

6. خطة التسويق المخصصة - الاستهداف، القنوات، التسعير واستراتيجية النمو

6.1 تمويع العلامة التجارية والهوية

بيان تمويع العلامة التجارية: شاحنة سندويتشات سريعة، نظيفة، وبأسعار مناسبة، تقدم وجبات طازجة وقابلة للتحصيص لعملاء المدن المشغولين في سلطنة عمان.

سمات العلامة: - طازجة ونظيفة - خدمة سريعة - قيمة مقابل السعر - دودة وقريبة من العملاء - ثبات في الطعم والجودة

عناصر الهوية: - اسم علامة تجارية سهل التذكر (ثنائي اللغة عند الحاجة) - تغليف وتصميم شاحنة واضح وجذاب مع قائمة مرئية - زي موحد وتغليف يحمل الشعار - لوحة ألوان وخطوط متناسقة

6.2 استراتيجية الاستهداف

الرسالة الرئيسية	الهدف الأساسي	الشريحة
سريع، مشبع، موثوق	مبيعات يومية وقت الغداء	موظفو المكاتب
اقتصادي، عصري، عروض	حجم مبيعات مرتفع	الطلبة
نظيف، لذيذ، موثوق	مبيعات المساء	العائلات
احترافي، جماعي، في الوقت	هوامش ربح أعلى	الفعاليات والشركات

6.3 استراتيجية التسعير

معوذ التسعير: تسعير قائم على القيمة مع تحسين الوجبات المجمعة - سندويتشات اقتصادية: 1.200 - 1.500 ريال عُماني - سندويتشات مميزة: 1.800 - 2.500 ريال عُماني - وجبات كومبو: 3.200 - 2.500 ريال عُماني

تقنيات التسعير النفسي: - تسعير دائري لسهولة القرار - خصومات على الباقات لرفع متوسط الفاتورة - عروض مؤقتة خارج أوقات الذروة

6.4 قنوات التسويق

أ. التسويق الرقمي (أساسي): - إنستغرام وتيك توك - قصص يومية لتحديث الموقع - مقاطع قصيرة لعرض التحضير - تعاون مع مؤثرين صغار - خرائط جوجل والتقييمات - تسجيل الموقع - تشجيع التقييمات - واتساب للأعمال - مشاركة القائمة - طلبات مسبقة وجماعية - استفسارات الفعاليات

ب. التسويق الميداني والمكاني: - اختيار موقع وقوف عالية الظهور - منشورات في المكاتب والجامعات - لافتات وقوائم واضحة - المشاركة في مهرجانات الطعام

6.5 الاستراتيجية الترويجية

- عروض اشتري 1 واحصل على 1 (أيام محددة) - مشروب مجاني مع الوجبات المجمعة -
- مرحلة الإطلاق (أول 90 يوماً):**
فعاليات تذوق مع مؤثرين للشركات
- العروض المستمرة:** - بطاقات ولاء (اشتري 9 واحصل على 1 مجاناً) - خصومات للطلبة في أيام الأسبوع - باقات غداء

6.6 الشراكات والتعاون

- مباني المكاتب والمجمعات التجارية
- الجامعات والكليات
- منظمو الفعاليات
- علامات مشروبات محلية

6.7 خارطة نمو المبيعات (5 سنوات)

السنة	تركيز التسويق	النتيجة
1	بناء الوعي بالعلامة	استقرار المبيعات اليومية
2	الولاء والتمويل	هوماش أعلى
3	شاحنة ثانية	توسيع السوق
4	مطبخ مركزي	كافأة التكلفة
5	نموذج امتياز	توسيع العلامة

6.8 توزيع ميزانية التسويق

- إعلانات رقمية: 100 - 150 ريال عماني شهرياً
- تعاون مع مؤثرين: 50 - 100 ريال عماني شهرياً
- مواد مطبوعة وميدانية: 30 - 50 ريال عماني شهرياً

7. الخلاصة وخطة التنفيذ

7.1 الجدول الزمني للتنفيذ

المدة	المرحلة
2-1 أسبوع	تسجيل النشاط التجاري
8-4 أسابيع	شراء الشاحنة وتجهيزها
4-2 أسابيع	الترخيص والموافقات
أسبوعان	الإطلاق التجريبي

المدة	المرحلة
الشهر الثالث	التشغيل الكامل

7.2 الخلاصة النهائية

يمثل مشروع شاحنة السنديونيشات فرصة استثمارية منخفضة المخاطر وقابلة للتوسيع في قطاع الوجبات السريعة في سلطنة عمان. من خلال التنفيذ المنضبط، وبناء علامة تجارية قوية، والتركيز على جودة المنتج وتجربة العميل، يمكن للمشروع تحقيق ربحية مستدامة خلال أول 18 شهراً، والتوسيع لاحقاً إلى نموذج متعدد الوحدات.