

# **مشروع متجر الساعات الإلكتروني (التجارة الإلكترونية)**

## **1. الملخص التنفيذي**

### **1.1 نظرة عامة على المشروع**

مشروع متجر الساعات الإلكتروني هو مشروع تجارة إلكترونية يركز على بيع ساعات ذات علامات تجارية، وساعات فاخرة، وساعات بأسعار مناسبة للعملاء في جميع أنحاء سلطنة عمان من خلال منصة إلكترونية مصممة بشكل احترافي. سيقدم المشروع ساعات رجالية، نسائية، وساعات للاجئين، تشمل الساعات العصرية، الساعات الذكية، والنمذجة المستوحاة من الساعات الفاخرة.

سيعمل المتجر بشكل أساسي عبر الإنترنت، مما يقلل من التكاليف التشغيلية المرتبطة بالمتاجر التقليدية، مع الاستفادة من التسويق الرقمي، والتجارة عبر وسائل التواصل الاجتماعي، وخدمات التوصيل الفعالة للوصول إلى العملاء في مختلف محافظات السلطنة.

### **1.2 نموذج العمل**

**قنوات البيع:** الموقع الإلكتروني + وسائل التواصل الاجتماعي (إنستغرام، واتساب بنس)

**نموذج التنفيذ:** - الاعتماد على المخزون (توصيل أسرع وتحكم أعلى) - إمكانية تطبيق نظام الدرويشيبينغ لبعض الموديلات المختارة

**نموذج الإيرادات:** البيع المباشر للمستهلك (Direct-to-Consumer)

### **1.3 الهيكل القانوني (سلطنة عمان)**

سيتم تسجيل المشروع في سلطنة عمان من خلال مرکز سند كال التالي: - مؤسسة فردية (SPC): مناسبة لمتاجر الإنترنت ذات المالك الواحد - شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC): مناسبة في حال وجود شركاء أو خطط توسيع مستقبلية

**تكلفة التأسيس التقديرية:** - المؤسسة الفردية: 100 - 300 ريال عماني - الشركة ذات المسؤولية المحدودة: 300 - 500 ريال عماني

(لا تشمل التأشيرات، المكاتب، أو الاستشارات المتقدمة)

### **1.4 المنتجات المقدمة**

- ساعات رجالية (كاجوال، رسمية، رياضية)
- ساعات نسائية (عصيرية، كلاسيكية)
- ساعات ذكية
- أطقم هدايا وإكسسوارات (أساور، علب)

## **1.5 السوق المستهدف**

- المهنيون الشباب
- الطلاب والشباب المهتمون بالموضوع
- المشترون بغرض الهدايا
- المستخدمون المتمكنون من التقنية

## **1.6 الميزة التنافسية**

- انخفاض التكاليف بسبب العمل عبر الإنترنت فقط
- تنوع واسع في الأسعار
- الوصول إلى جميع مناطق السلطنة
- علامة تجارية قوية وحضور رقمي فعال
- الدفع عند الاستلام وخيارات دفع محلية

## **1.7 لعنة مالية (مستوى عام)**

- تكلفة التأسيس التقديرية: 6,000 - 15,000 ريال عماني
- متوسط قيمة الطلب: 25 - 60 ريال عماني
- فترة الوصول لنقطة التعادل: 9 - 15 شهراً
- قابلية التوسيع: عالية (من عمان إلى دول الخليج)

## **1.8 الرؤية والرسالة**

**الرؤية:** أن يصبح المتجر وجهة إلكترونية موثوقة للساعات الأذية والعاملية في سلطنة عمان.

**الرسالة:** تقديم ساعات عالية الجودة بأسعار تنافسية من خلال تجربة تسوق إلكترونية سهلة، آمنة، ومركزة على رضا العميل.

## **2. تفاصيل المشروع - الأهداف، عرض القيمة، استراتيجية المنتجات والتشغيل**

### **2.1 أهداف المشروع**

**الأهداف قصيرة المدى (السنة الأولى):** - تسجيل المشروع في سلطنة عمان (مؤسسة فردية أو شركة ذات مسؤولية محدودة) عبر مركز سند - إطلاق موقع تجارة إلكترونية آمن ومتواافق مع الهواتف الذكية - التعاقد مع موردين موثوقين للساعات (محليين ودوليين) - تحقيق مبيعات شهرية مستقرة وبناء تقييمات العملاء - الوصول إلى نقطة التعادل التشغيلي خلال السنة الأولى

**الأهداف متوسطة المدى (الستة 2-3):** - توسيع تشكيلة المنتجات (موديلات حصرية وباقات) - تحسين سرعة التوصيل وإدارة عمليات الإرجاع - بناء حضور قوي للعلامة التجارية على منصات التواصل الاجتماعي - إدخال عروض اشتراك دورية (أساور، إكسسوارات)

**الأهداف طويلة المدى (السنوات 4-5):** - التوسيع إلى أسواق دول مجلس التعاون الخليجي - تطوير خط ساعات بعلامة تجارية خاصة - افتتاح صالة عرض صغيرة أو نقطة استلام - إنشاء شراكات بيع بالجملة وهدايا الشركات (B2B)

## 2.2 عرض القيمة

يوفّر متجر الساعات الإلكتروني ساعات أصلية، أنيقة وموثوقة بأسعار تنافسية، مع سهولة الطلب عبر الإنترنت وخدمة توصيل سريعة إلى جميع أنحاء السلطنة.

**محركات القيمة الأساسية:** - تنوع واسع عبر مختلف الفئات السعرية - خيارات دفع آمنة والدفع عند الاستلام - سياسات ضمان واضحة وإرجاع سهل - دعم عملاء موثوق - خدمة ما بعد البيع قوية

## 2.3 استراتيجية المنتجات

**فئات المنتجات:** - ساعات رجالية (كافوال، رسمية، رياضية) - ساعات نسائية (عصيرية، بسيطة، كلاسيكية) - ساعات ذكية (تبع اللياقة، الإشعارات) - إكسسوارات وهدايا (أساور إضافية، علب، باقات)

**نطاقات الأسعار:** - الفئة الاقتصادية: 15 - 30 ريال عماني - الفئة المتوسطة: 35 - 70 ريال عماني - الفئة المميزة: 80 +200 ريال عماني

## 2.4 استراتيجية التوريد وال媦وردين

الخيار (أ): نموذج المخزون - توصيل أسرع - تكلفة أولية أعلى - تحكم أفضل في الجودة

الخيار (ب): الدروبشينج (بشكل انتقائي) - مخاطر أقل - وقت توصيل أطول - مناسب لاختبار موديلات جديدة

**النهج الموصى به:** نموذج هجين يجمع بين مخزون أساسي ثابت وختبار موديلات جديدة عبر الدروبشينج.

## 2.5 العمليات والتنفيذ

- معالجة الطلبات عبر لوحة تحكم الموقع
- شراكات مع شركات توصيل محلية
- إتاحة الدفع عند الاستلام والدفع الإلكتروني
- سياسة إرجاع واسطة وبسيطة

## 2.6 البنية التقنية

- منصة تجارة إلكترونية (WooCommerce أو Shopify)
- بوابات دفع محلية ودولية
- نظام إدارة المخزون
- أدوات إدارة علاقات العملاء (CRM) والتسويق عبر البريد الإلكتروني

## 2.7 هيكل الموظفين والإدارة

**الفريق الأولي:** - المالك / المدير: التخطيط، إدارة الموردين، التسويق - العمليات وخدمة العملاء (موظف واحد): معالجة الطلبات واستفسارات العملاء - التسويق الرقمي (دوم جزئي / مستقل): الإعلانات، المحتوى، وسائل التواصل الاجتماعي

**إجمالي الرواتب الشهرية التقديرية:** 300 - 600 ريال عماني

## 3. تحليل SWOT - مشروع متجر الساعات الإلكتروني

### 3.1 نقاط القوة

**انخفاض التكاليف التشغيلية** عدم وجود متجر فعلي يقلل بشكل كبير من تكاليف الإيجار، المرافق، والعمالة.

**الوصول إلى جميع أنحاء السلطنة** القدرة على البيع في جميع محافظات سلطنة عمان دون قيود جغرافية.

**نموذج رقمي قابل للتوسعة** سهولة توسيع نطاق المنتجات، وزيادة الإنفاق التسويقي، ورفع حجم الطلبات دون زيادة متناسبة في التكاليف.

**مرنة إدارة المخزون** النموذج الهجين (مخزون + دروبشينغ) يقلل المخاطر ويحسن إدارة التدفق النقدي.

**اتخاذ القرار المبني على البيانات** تحليلات التجارة الإلكترونية تمكّن من تتبع سلوك العملاء، أداء المنتجات، وعائد العملات الإعلانية.

### 3.2 نقاط الضعف

**عدم تجربة المنتج فعليًا** عدم قدرة العميل على تجربة الساعة قبل الشراء قد يزيد التردد، خاصة في الفئات السعرية المرتفعة.

**حاجز الثقة في المراحل الأولى** المتاجر الإلكترونية الجديدة تحتاج وقتاً لبناء المصداقية والتقييمات.

**الاعتماد على شركات التوصيل** أي تأخير أو خلل في خدمات الشحن قد يؤثر على رضا العملاء.

**تكلفة الإرجاع والاستبدال** منتجات الموضة عبر الإنترنت عادةً ما تسجل نسب إرجاع أعلى.

### 3.3 الفرص

**النمو السريع للتجارة الإلكترونية في عمان** زيادة تقبل التسوق الإلكتروني ووسائل الدفع الرقمية.

**ثقافة الإهداء القوية** الساعات من أكثر الهدايا شيوعاً خلال الأعياد، المناسبات، وحفلات الزفاف.

**إمكانية إطلاق علامة تجارية خاصة** تطوير ساعات بعلامة خاصة يرفع هامش الربح ويعزز التميز.

**توسيع التجارة عبر وسائل التواصل الاجتماعي** إنستغرام وواتساب يساهمان بشكل كبير في عمليات الشراء الاندفاعي.

**التوسيع الإقليمي** إمكانية التوسيع إلى أسواق دول الخليج بعد ثبيت العمليات محلياً.

### 3.4 التهديدات

**المنافسة العالمية** المنصات العالمية والبائعون المحليون عبر إنستغرام يخلقون ضغطاً على الأسعار.

**انتشار المنتجات المقلدة** الساعات المقلدة تقلل ثقة العملاء في المتاجر الإلكترونية.

**ارتفاع تكاليف الإعلانات الرقمية** زيادة أسعار الإعلانات قد تؤثر على هواشم الربح.

**مخاطر الموردين** تذبذب الجودة أو تأخير الشحنات قد يعرقل العمليات.

### 3.5 الدلالات الاستراتيجية

- التركيز على بناء الثقة (تقييمات، الدفع عند الاستلام، الضمانات) في السنة الأولى
- البدء بالمنتجات متوسطة السعر وسرعة الحركة
- الاستثمار المبكر في تميّز العلامة التجارية وخدمة العملاء
- استخدام البيانات لتحسين إدارة المخزون والإتفاق التسويقي

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

جميع الأرقام تقديرية وبالريال العماني، وتم إعدادها بشكل تحفظي. تعكس الافتراضات واقع التجارة الإلكترونية في سلطنة عمان (الدفع عند الاستلام، شركات التوصيل المحلية، والإعلانات الرقمية).

### 4.1 تكاليف التأسيس لمرة واحدة (الاستثمار الأولي)

#### أ. التسجيل التجاري والإعداد القانوني

الملاحظات	التكلفة التقديرية (ريال عماني)	البند
وزارة التجارة والصناعة	20 - 10	جزء الاسم التجاري
رسوم مخفضة	150 - 30	السجل التجاري
لمدة 1-2 سنة	200 - 100	غرفة التجارة
حسب الخدمة	100 - 50	رسوم خدمات سند

الملحوظات	التكلفة التقديرية (ريال عمانى)	البند
حسب النشاط	80 - 30	الترخيص البلدي (تجارة إلكترونية)
مؤسسة فردية أو شركة ذات مسؤولية محدودة	500 - 100	<b>إجمالي تكلفة التسجيل</b>

#### ب. الموقع الإلكتروني والتقنية

البند	التكلفة التقديرية (ريال عمانى)
النطاق والاستضافة (سنة واحدة)	80 - 40
إعداد منصة التجارة الإلكترونية	800 - 300
إعداد بوابة الدفع	150 - 50
تخصيص القالب وتجربة المستخدم	600 - 200
الحماية الأساسية و SSL	60 - 30
<b>الإجمالي - التقنية</b>	<b>1,690 - 650</b>

#### ج. المخزون الأولي (نحوذن التخزين)

مستوى المخزون	التكلفة التقديرية (ريال عمانى)
تحفظي	4,000 - 2,500
متوقع	7,000 - 4,000
توسيعي	12,000 - 8,000

#### د. ما قبل الإطلاق ورأس المال التشغيلي

البند	التكلفة التقديرية (ريال عمانى)
تصوير المنتجات	400 - 150
التغليف وبناء الهوية	500 - 200
تسويق الإطلاق	800 - 300
احتياطي طوارئ	1,000 - 500
<b>الإجمالي - ما قبل الإطلاق</b>	<b>2,700 - 1,150</b>

**إجمالي تكلفة التأسيس التقديرية:** - الحد الأدنى: حوالي 6,000 ريال عماني - الحد الأعلى: حوالي 15,000 ريال عماني

## 4.2 المصاروفات التشغيلية الشهرية

مقدمة المصاروف	التكلفة الشهرية (ريال عماني)
الرواتب والدعم	600 - 300
الإعلانات الرقمية	500 - 200
التوصيل والشحن	400 - 150
الموقع والبرمجيات	80 - 40
التغليف والمستهلكات	120 - 60
الإرجاع والاسترداد	120 - 50
مصاروفات متنوعة	100 - 50
<b>إجمالي المصاروفات الشهرية</b>	<b>1,920 - 850</b>

## 4.3 افتراضات الإيرادات

- متوسط قيمة الطلب: 35 - 55 ريال عماني
- هامش الربح الإجمالي: %35 - %55 (أعلى في المنتجات ذات العلامة الخاصة)
- عدد الطلبات الشهرية:
  - تحفظي: 60 طلباً
  - متوقع: 120 طلباً
  - متفائل: 220 طلباً

## 4.4 توقعات الإيرادات الشهرية

السيناريو	الإيرادات الشهرية (ريال عماني)
تحفظي	2,400 - 2,100
متوقع	6,600 - 4,200
متفائل	12,000 - 8,000

## 4.5 صافي الربح الشهري التقديرى

السيناريو	الإيرادات	المصاروفات	صافي الربح
تحفظي	2,300	1,900	400
متوقع	5,200	1,500	3,700
متفائل	10,000	1,900	8,100

## 4.6 تحليل نقطة التعادل

- تكلفة التأسيس: 15,000 - 6,000 ريال عماني
- متوسط صافي الربح الشهري المتوقع (بعد الاستقرار): 3,700 - 2,500 ريال عماني

فترة الوصول إلى نقطة التعادل المقدرة: 9 - 15 شهراً 

## 4.7 التوقعات المالية لخمس سنوات (ملخص)

الافتراضات الرئيسية	صافي الربح (ريال عماني)	الإيرادات (ريال عماني)	السنة
دخول السوق	20,000 - 12,000	65,000 - 45,000	السنة الأولى
بناء الثقة	32,000 - 20,000	95,000 - 70,000	السنة الثانية
إطلاق علامة خاصة	55,000 - 35,000	150,000 - 110,000	السنة الثالثة
التوسيع الخليجي	80,000 - 55,000	220,000 - 160,000	السنة الرابعة
B2Bg التوسيع	140,000 - 90,000	+250,000	السنة الخامسة

## 5. تحليل العملاء - الخصائص السكانية، السلوك والتقييم

### 5.1 نظرة عامة على السوق (سلطنة عمان - التجارة الإلكترونية)

شهد التسوق عبر الإنترنت في سلطنة عمان نمواً متواصلاً مدفوعاً بانتشار الهواتف الذكية، وتحسين خدمات التوصيل، وزيادة تقبل الدفع عند الاستلام. تُعد الساعات من المنتجات الشائعة للشراء عبر الإنترنت نظراً لصغر حجمها، وجاذبيتها كهدية، وتنوع أسعارها.

**الخصائص الرئيسية لسوق الساعات الإلكترونية في عمان:** - ارتفاع الطلب خلال فترات الأعياد، مواسم الأعراس، والعروض الترويجية - التأثير القوي لبائعي إنستغرام وواتساب - تفضيل الفئات السعرية المتوسطة مع إحساس بالقيمة والعلامة التجارية - الثقة وخدمة ما بعد البيع عوامل حاسمة في قرار الشراء

### 5.2 الخصائص السكانية للعملاء

#### أ. التقييم حسب العمر

**24-18 سنة (الطلاب ومحبو الموضة):** - حساسية عالية للسعر - تأثر كبير بوسائل التواصل الاجتماعي والأصدقاء - يفضلون الساعات العصرية والساعات الذكية

**40-25 سنة (المهنيون الشباب):** - الشريحة الأساسية للإيرادات - الشراء للاستخدام الشخصي والهدايا - يهتمون بالتصميم، الضمان، وسرعة التوصيل

**55-41 سنة (العملاء الناضجون):**  
- معدل شراء أقل ولكن متطلبات ثقة أعلى - يفضلون الساعات الكلاسيكية  
والمعروفة

### ب. التقسيم حسب الدخل

مستوى الدخل	الدخل الشهري (ريال عماني)	تفضيلات الشراء
منخفض	أقل من 400	عروض وتخفيضات
متوسط	900 - 400	قيمة مقابل السعر
مرتفع	أكثر من 900	منتجات مميزة وهدايا

## 5.3 سلوك الشراء عبر الإنترنط

**فضائل الدفع:** - الدفع عند الاستلام: %60 - %70 - بطاقات الخصم/الائتمان: %20 - %30 - المحافظ الرقمية: في تزايد مستمر

**عوامل اتخاذ القرار:** - صور وفيديوهات المنتجات - التقييمات وأراء العملاء - وضوح سياسة الإرجاع - الدليل الاجتماعي (عدد المتابعين، الشهادات)

## 5.4 احتياجات العملاء ونقاط الألم

**الاحتياجات الأساسية:** - منتجات أصلية - أسعار شفافة - توصيل سريع - إرجاع سهل

**نقاط الألم:** - الخوف من المنتجات المقلدة - ضعف خدمة ما بعد البيع - تأخير التوصيل - رسوم مخفية

## 5.5 تقسيم العملاء

**الشريحة 1: المشترون بدافع الموضة** - وتبيرة الشراء: متوسطة - النطاق السعري: 20 - 50 ريال عماني - يتأثرون بالاتجاهات والعرض البصري

**الشريحة 2: المشترون بغرض الهدايا** - وتبيرة الشراء: موسمية - النطاق السعري: 30 - 100 ريال عماني - يهتمون بالتغليف وتوقيت التوصيل

**الشريحة 3: المشترون التقنيون (الساعات الذكية)** - وتبيرة الشراء: متوسطة - النطاق السعري: 40 - 120 ريال عماني - يهتمون بالمواصفات والضمائن

**الشريحة 4: الشركات والمشتريات بالجملة** - وتبيرة الشراء: متقطعة - النطاق السعري: حسب التفاوض - يهتمون بالموثوقية والهوية التجارية

## 5.6 نماذج العملاء (أمثلة توضيحية)

**الشخصية 1 - خالد (28 سنة، تنفيذي مبيعات):** - يشتري الساعات مرتين سنويًا - يستخدم إنستغرام لاكتشاف المنتجات - يفضل الدفع عند الاستلام

**الشخصية 2 - عائشة (22 سنة، طالبة جامعية):** - حساسة للسعر - تشتري أثناء العروض - تتأثر بالمؤثرين

**الشخصية 3 - ناصر (45 سنة، صاحب عمل):** - يشتري هدايا للموظفين - يهتم بالاحترافية والفوائير

## 6. خطة تسويق مختصرة - القنوات، التسويق واستراتيجية النمو

### 6.1 تمويع العلامة التجارية وبناء الثقة

**بيان تمويع العلامة التجارية:** متجر ساعات إلكتروني موثوق وأنيق، يركز على رضا العميل، ويقدم منتجات أصلية بأسعار عادلة مع توصيل سريع إلى جميع أنحاء سلطنة عمان.

**مزيادات بناء الثقة:** ضمان أصلية المنتجات - سياسة إرجاع واسترداد واضحة - إتاحة خيار الدفع عند الاستلام - عرض تقييمات وآراء العملاء بشكل واضح - دعم عملاء سريع عبر واتساب والبريد الإلكتروني

### 6.2 أهداف التسويق

- بناء وعي قوي بالعلامة التجارية على مستوى السلطنة خلال السنة الأولى
- تحقيق مبيعات إلكترونية شهرية مستقرة
- ترسیخ الثقة وتشجيع تكرار الشراء
- خفض تكاليف اكتساب العميل (CAC) مع مرور الوقت

### 6.3 استراتيجية التسويق

**نهج التسويق:** التسويق القائم على القيمة مع مرونة ترويجية

- ساعات الفئة الاقتصادية: 15 - 30 ريال عماني
- ساعات الفئة المتوسطة: 35 - 70 ريال عماني
- ساعات الفئة المميزة: 80 - 200+ ريال عماني

**أدوات التسويق الترويجي:** خصومات لفترات محددة - عروض الباقات (ساعة + سوار) - العروض الموسمية (العيد، اليوم الوطني)

### 6.4 قنوات التسويق الرقمي

#### أ. التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي (القناة الرئيسية)

- إنستغرام وتيك توك
- فيديوهات المنتجات ونطح الحياة
- التعاون مع مؤثرين صغار ومتواسطي الحجم
- قصص تسلط الضوء على العروض وخيارات الدفع عند الاستلام

**الميزانية التقديرية:** 150 - 300 ريال عماني شهرياً

## **بـ. الإعلانات المدفوعة (Performance Marketing)**

- إعلانات جوجل (بحث: شراء ساعات أونلاين في عمان)
- إعلانات تسوق لاستهداف العملاء ذوي النيمة العالية
- إعلانات ميتا (إنستغرام / فيسبوك)
- حملات تحويل وإعادة استهداف زوار الموقع

**الميزانية التقديرية:** 200 - 400 ريال عماني شهرياً

## **جـ. التسويق عبر واتساب وإدارة العلاقات (CRM)**

- كتالوج واتساب بزنس
- تأكيدات الطلب والمتابعة بعد البيع
- إرسال العروض للعملاء المتكررين

## **6.5 استراتيجية المؤثرين والتسويق بالعمولة**

- التعاون مع مؤثرين داخل سلطنة عمان
- نماذج دفع لكل منشور أو عمولة على المبيعات
- التركيز على المصداقية أكثر من عدد المتابعين

## **(Conversion Optimization) 6.6 تحسين التحويل**

- صور وفيديوهات عالية الجودة للمنتجات
- وصف واضح ودقيق للمواصفات
- إبراز شارات الثقة والسياسات
- تبسيط خطوات الدفع وإتمام الشراء

## **6.7 برامج الولاء والاحتفاظ بالعملاء**

- أكواد خصم للعملاء المتكررين
- نظام نقاط ولاء
- إعادة التسويق عبر البريد الإلكتروني وواتساب

## **6.8 الشراكات واستراتيجية B2B**

- هدايا الشركات والطلبات بالجملة
- البيع في الفعاليات والمعارض
- التعاون مع علامات تجارية محلية

## **6.9 خارطة طريق النمو والتسويق لخمس سنوات**

السنة	التركيز	النتيجة
السنة الأولى	بناء الوعي والثقة	مبيعات إلكترونية مستقرة

السنة	التركيز	النتيجة
السنة الثانية	الاحتفاظ والإحالات	خفض CAC
السنة الثالثة	إطلاق علامة خاصة	هوامش أعلى
السنة الرابعة	التوسيع الخليجي	نمو السوق
السنة الخامسة	B2B والجملة	تنوع الإيرادات

## 7. الخلاصة وخارطة التنفيذ

### 7.1 الجدول الزمني للتنفيذ (مستوى عام)

المدة	المرحلة
1 - 2 أسبوع	تسجيل النشاط التجاري
3 - 5 أسابيع	تطوير الموقع الإلكتروني
2 - 3 أسابيع	التعاقد مع الموردين
أسبوعان	الإطلاق التجريبي
الشهر 2 - 3	التشغيل الكامل

### 7.2 الخلاصة النهاية

يمثل مشروع متجر الساعات الإلكتروني فرصة تجارية ذات تكاليف تشغيلية منخفضة، وقابلية عالية للتوسيع، وإمكانات ربح قوية في سوق التجارة الإلكترونية بسلطنة عمان. من خلال بناء علامة تجارية موثوقة، وتنفيذ استراتيجيات تسويق قائمة على الثقة، والالتزام بانضباط تشغيلي واضح، يمكن للمشروع تحقيق الربحية خلال السنة الأولى والتوسيع إقليمياً خلال خمس سنوات.