

كيفية بدء مطعم بـغر مُدَّن في سلطنة عُمان

1. الملخص التنفيذي

1.1 نظرة عامة على المشروع

يُعد مطعم البرغر المُدَّن مفهومًا راقيًا في قطاع المطاعم ذات الخدمة السريعة المحسنة، يرتكز على تقديم بـغر مُدَّن ببطء عبر التدخين الطبيعي والشواء على اللهب، باستخدام لحوم عالية الجودة، وتبيلات خاصة، وتقنيات تدخين تقليدية بالأخشاب الطبيعية. يجمع المطعم بين نكهات المدخنة الأصلية وخدمة حديثة وسريعة، ليستهدف الطلب المتنامي في سلطنة عُمان على تجارب الطعام المختلفة وأطعمة الراحة الفاخرة.

يتميز هذا المفهوم عن مطاعم البرغر التقليدية من خلال التركيز على: - التدخين الحقيقي باستخدام أخشاب طبيعية مثل البلوط، والهوكوري، والمسكيت - فرم اللحم الطازج يومياً داخل المطعم - صلصات مدخنة مميزة تُحضر داخلياً - مطبخ مفتوح يعكس أجواء مطاعم المدخنة ويعزز تجربة الزبون

1.2 الهيكل القانوني وإجراءات التسجيل (عُمان)

سيتم تسجيل المطعم في سلطنة عُمان بإحدى الصيغ التالية: - مؤسسة فردية (SPC): مناسبة للمشاريع ذات المالك الواحد - شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC): موصى بها في حال وجود شركاء أو مستثمرين

سيتم التسجيل عبر مركز سند لتقليل التكاليف: - مؤسسة فردية: 100 - 300 ريال عُماني - شركة ذات مسؤولية محدودة: 300 - 500 ريال عُماني

(لا تشمل هذه التكاليف التأشيرات، وتجهيز المطعم، والاستشارات المتخصصة)

1.3 لمحة عن المفهوم وقائمة الطعام

العروض الأساسية تشمل: بـغر لحم بقري مُدَّن - بـغر دجاج مُدَّن - بـغر بريسكيت ولحم مسحب مُدَّن - صلصات مميزة مُدَّنة داخل المطعم - بطاطس محمصة وأطباق جانبية مُدَّنة

متوسط قيمة الفاتورة: 3.500 - 5.500 ريال عُماني للزبون الواحد

1.4 السوق المستهدف

- المهنيون الشباب (22-40 سنة)
- عشاق البرغر ومحبو التجارب الغذائية
- العائلات الباحثة عن مطعم راقي بأسعار معقولة
- السياح ورواد نهاية الأسبوع

1.5 الميزة التنافسية

- نكهة تدخين فريدة يصعب تقلیدها
- تموضع فاخر دون أسعار مطاعم فاخرة
- قصة علامة تجارية قوية قائمة على الحرفة والأصالة

- مفهوم مطبخ مفتوح جذاب وقابل للتصوير
- قيمة أعلى مقارنة بسلال البرغر التقليدية

1.6 لمحة مالية (ملخص)

- حجم الاستثمار المبدئي المتوقع: 70,000 - 35,000 ريال عماني
- الإيرادات الشهرية المتوقعة: 18,000 - 8,000 ريال عماني
- هامش صافي الربح: %18 - %28
- فترة الوصول لنقطة التعادل: 18 - 24 شهراً

1.7 الرؤية والرسالة

الرؤية: أن يصبح المطعم العلامة الرائدة في سلطنة عُمان في مجال البرغر المُدَحَّن، والمعروف بالنكهات الأصلية وتجربة الطعام التي لا تنسى.

الرسالة: تقديم بُرغر مُدَحَّن عالي الجودة بشكل مُتناسب باستخدام تقنيات حقيقة ومكونات فاخرة، مع خدمة عملاء متميزة وتجربة متكاملة.

2. تفاصيل المشروع - المفهوم، الأهداف، هيكل القائمة، المعدات وهيكل الموظفين

2.1 مفهوم المطعم والهوية العامة

يتموضع مطعم البرغر المُدَحَّن كمطعم فاخر بخدمة سريعة محسنة (Premium Fast-Casual)، يجمع بين تقنيات التدخين التقليدية الطبيعية والخدمة الفعالة. ترتكز تجربة الزبون على الرائحة، والشفافية، والحرفة، من خلال مطبخ مفتوح، وأجهزة تدخين ظاهرة للعيان، وتصميم داخلي صناعي جريء يعكس هوية مطعم المدخنة الأصلية.

مِرتكزات المفهوم الأساسية: - التدخين الحقيقي باستخدام أخشاب طبيعية (البلوط، الهاكوري، المسكيت) - فرم اللحم الطازج والتحضير داخل المطعم - تتبيلات جافة وصلصات مميزة تُدَحَّن وتُدَهَّن داخلياً - جودة ثابتة مع أنظمة تشغيل قابلة للتتوسيع

2.2 أهداف المشروع

الأهداف قصيرة المدى (السنة الأولى): - استكمال تجهيز المطعم والحصول على التراخيص خلال 3-4 أشهر - تحقيق حضور قوي للعلامة التجارية في المنطقة المحيطة - الوصول إلى نقطة التعادل التشغيلي خلال 18-24 شهراً - بناء تقييمات قوية لخدمات الطلبات الخارجية والجلوس داخل المطعم

الأهداف متوسطة المدى (الستنان 2-3): - تحسين القائمة بناءً على بيانات المبيعات وهوامش الربح - إدخال صواني تقديم للطلبات الجماعية وطلبات الشركات - توحيد الوصفات وإجراءات التشغيل القياسية (SOPs) - تحقيق هامش ربح صافٍ ثابت يتجاوز 20%

الأهداف طويلة المدى (السنوات 4-5): - افتتاح فرع ثانٍ أو مطبخ سطحي داعم - إطلاق صلصات ومنتجات تحمل العلامة التجارية للبيع بالتجزئة - تطوير نموذج تشغيلي جاهز للامتياز التجاري (Franchise)

2.3 هيكل القائمة واستراتيجية المنتجات

خط البرغر الأساسي: - برغر لحم بقري مُدَحَّن كلاسيكي - برغر تشيز مُدَحَّن مزدوج - برغر بريسكيت مُدَحَّن - برغر دجاج مُدَحَّن - برغر مُدَحَّن حار معين

الفئات الفاخرة والإصدارات المحدودة: - برغر لحم بقري مُدَحَّن بنمط الواغيو (في أيام محددة) - عروض موسمية مُدَحَّنة حسب نوع الخشب

الأطباق الجانبية والإضافات: - بطاطس محمصة مُدَحَّنة - حلقات بصل - كولسلو - ماك آند تشيز بنكهة مدخنة

الصلصات وتعزيز النكهات: - صلصة باربيكيو مُدَحَّنة داخل المطعم - مايونيز مُدَحَّن - صلصة تشيبوولي مدخنة - صلصة حارة مستوحاة من النكهات الـعمانية

متوسط سعر البرغر: 4.500 - 3.000 ريال عماني متوسط قيمة الطلب: 4.500 - 6.500 ريال عماني

2.4 معدات المطبخ وتجهيز المطعم

المعدات الرئيسية (تكلفة تقديرية): - جهاز تدخين تجاري: 3,000 ريال عماني - شواية فحم / غاز: 1,200 ريال عماني - نظام شفط وتهوية: 2,500 ريال عماني - ثلاجات ومجددات: 3,500 - 2,000 ريال عماني - طاولات تحضير ومخازن: 1,500 - 2,000 ريال عماني - قلابات: 800 - 1,000 ريال عماني - نظام نقاط بيع (POS): 500 ريال عماني

إجمالي تكلفة المطبخ والتجهيز: 30,000 - 15,000 ريال عماني

2.5 الموقع والمساحة المطلوبة

- المساحة: 80 - 150 متر مربع
- عدد الجلسات: 30 - 60 مقعداً

الموقع المفضلة: - المناطق الحضرية عالية الدركة - المجمعات التجارية (فود كورت أو واجهات خارجية) - وجهات المطاعم وأسلوب الحياة

2.6 هيكل الموظفين والموارد البشرية

خطة التوظيف المبدئية: - مدير مطعم: 450 - 600 ريال عماني شهرياً - رئيس طهاة / مسؤول التدخين (Pitmaster): 550 - 400 ريال عماني - طهاة خط إنتاج (2): 300 - 400 ريال عماني لكل منهم - كاشير / خدمة زبائن (2): 220 - 300 ريال عماني لكل منهم - عامل نظافة / مساعد: 180 - 220 ريال عماني

إجمالي الرواتب الشهرية التقديرية: 3,200 - 2,000 ريال عماني

2.7 التشغيل وضبط الجودة

- توحيد الوصفات والتحكم في الحصص
- سجلات يومية لدرجات الحرارة ووقف التدخين
- مراجعة جودة الموردين بشكل دوري
- الالتزام بمعايير السلامة الغذائية والصحية

• متابعة ملاحظات العملاء وتحليلها باستمرار

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

3.1 نقاط القوة

تعزيز قوي في المنتج يوفر البرغر المُدْخن باستخدام أخشاب طبيعية نكهة فريدة يصعب على سلسل البرغر التقليدية تقليدها.

موقع فاخر بأسعار مقبولة يقدم المطعم تجربة راقية ضمن فئة المطاعم السريعة المحسنة دون تكاليف أو أسعار المطاعم الفاخرة.

قيمة مُدركة عالية لدى الزبائن المطبخ المفتوح، وأجهزة التدخين الظاهرة، والتحضير اليدوي يعزّزون الثقة بالعلامة التجارية وتفاعل الزبائن.

قابلية توسيع القائمة يمكن توسيع منتجات البرغر الأساسية إلى إصدارات محدودة، وصواني تموين، وخيارات متخصصة للتوصيل فقط.

قابلية عالية لسرد قصة العلامة التجارية ثقافة مطاعم المدخنة، وأنواع الأخشاب، وأساليب التحضير توفر محتوى تسويقي قوي وجاذب.

3.2 نقاط الضعف

ارتفاع حجم الاستثمار المبدئي تُعد تكاليف أجهزة التدخين، وأنظمة التهوية، وتجهيز المطعم أعلى مقارنة بمطاعم البرغر التقليدية.

تعقيد العمليات التشغيلية يتطلب التدخين وقتاً، وخبرة، وضبطاً صارماً للعمليات لحفظ الجودة.

الاعتماد على كوادر ماهرة تعتمد جودة المنتج بشكل كبير على مهارة الطهاة ومسؤولي التدخين.

دورات تحضير أطول أسلوب التدخين البطيء يقلل من المرونة عند حدوث زيادة مفاجئة في الطلب.

3.3 الفرص

نمو الطلب على تجارب الطعام المميزة يتوجه الزبائن بشكل متزايد إلى البحث عن تجارب طعام مختلفة تتجاوز الوجبات السريعة التقليدية.

محدودية المنافسة المباشرة قلة المطاعم المتخصصة حصرياً في البرغر المُدْخن الأصيل في السوق العماني.

فرص التموين والفعاليات تُعد اللحوم المُدَخَّنة مناسبة للطلبات الجماعية، والفعاليات، وطلبات الشركات.

التوسيع في المنتجات التجارية إمكانية تعبئة وبيع الصلصات والتبيلات الخاصة بالعلامة التجارية.

التوسيع عبر الفروع أو الامتياز التجاري توحيد الوصفات وإجراءات التشغيل يسمح بالتكرار والتوسيع في مواقع متعددة.

3.4 التهديدات

ارتفاع تكاليف المدخلات قد تتأثر تكاليف اللحوم، والأخشاب، والطاقة، والعمالة بالتقديرات السوقية.

تقليد المفهوم من المنافسين نجاح الفكرة قد يدفع مطاعم أخرى لتقديم منتجات مشابهة.

المتطلبات التنظيمية والرقابية تخضع مطابخ التدخين لمعايير صارمة فيما يخص التهوية، والسلامة، والترخيص البلدي.

تبذبذب الطلب الموسمي قد يتغير الإقبال تبعًا للطقس، والمواسم السياحية، والعطل.

3.5 الدلالات الاستراتيجية

- الاستثمار المبكر في إجراءات التشغيل القياسية وتدريب الموظفين لتقليل المخاطر التشغيلية
- التركيز على الأصالة وسرد قصة العلامة التجارية لمواجهة التقليد
- تنوع مصادر الدخل عبر التموين وبيع الصلات
- إحكام ضبط التكاليف لحماية هواش الربح من تقديرات الأسعار

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

جميع الأرقام تقديرية ومتحفظة، ومذكورة بالريال العماني. يعتمد الأداء الفعلي على الموقف، وقيمة الإيجار، وحركة الزبائن، ومزيج الطلبات (داخل المطعم/توصيل)، وكفاءة الإدارة.

(4.1) الاستثمار المبدئي لمرة واحدة (CAPEX)

أ. تسجيل النشاط والترخيص (عمان): - حجز الاسم التجاري: 10 - 20 ريال عماني (وزارة التجارة والصناعة وترويج الاستثمار) - السجل التجاري: 30 - 150 ريال عماني (رسوم مخفرة) - عضوية غرفة التجارة والصناعة: 100 - 200 ريال عماني (1-2 سنة) - رسوم خدمات سند: 50 - 100 ريال عماني (حسب الخدمة) - تراخيص البلدية والصحة الغذائية: 150 - 300 ريال عماني (فئة مطاعم)

إجمالي التسجيل والترخيص: 340 - 770 ريال عماني (مؤسسة فردية أو شركة ذات مسؤولية محدودة)

ب. الموقف وتجهيز المطعم: - تأمين وإيجار مقدم: 2,500 - 5,000 ريال عماني - التصميم الداخلي والتجهيز: 10,000 - 20,000 ريال عماني - أنظمة الشفط والتمديدات والسلامة: 3,000 - 6,000 ريال عماني - اللوحات والعلامة التجارية: 1,000 - 2,000 ريال عماني

إجمالي تجهيز الموقف: 33,000 - 16,500 ريال عماني

ج. معدات المطبخ: - أجهزة تدخين تجارية: 3,000 - 6,000 ريال عماني - شوايات وقلاليات: 2,000 - 4,000 ريال عماني - تبريد وتجميد: 2,000 - 3,500 ريال عماني - تحضير وتذرين: 1,000 - 2,000 ريال عماني - أنظمة نقاط بيع وتقنية: 500 - 1,000 ريال عماني

إجمالي معدات المطبخ: 8,500 - 16,500 ريال عماني

د. تكاليف ما قبل الافتتاح: - مخزون أولى: 800 - 1,000 ريال عُماني - استقطاب وتدريب الموظفين: 1,500 ريال عُماني - إطلاق تجاري وتسويقي: 500 - 1,000 ريال عُماني - مخصص طوارئ: 2,000 - 1,000 ريال عُماني

إجمالي ما قبل الافتتاح: 4,300 - 6,500 ريال عُماني

إجمالي الاستثمار المبدئي التقديرية: - الحد الأدنى: حوالي 35,000 ريال عُماني - الحد الأعلى: حوالي 70,000 ريال عُماني

4.2 المصروفات التشغيلية الشهرية (OPEX)

- الإيجار: 800 - 1,500 ريال عُماني
- رواتب الموظفين: 2,000 - 3,200 ريال عُماني
- المواد الخام وتكلفة البضاعة المباعة: 2,200 - 4,000 ريال عُماني
- المرافق (كهرباء، ماء، غاز): 350 - 600 ريال عُماني
- الصيانة والتنظيف: 200 - 350 ريال عُماني
- أنظمة نقاط البيع، الإنترنت، والبرامج: 60 - 120 ريال عُماني
- التسويق والعروض: 200 - 400 ريال عُماني
- مصروفات متعددة: 150 - 300 ريال عُماني

إجمالي المصروفات الشهرية: 5,960 - 10,870 ريال عُماني

4.3 افتراضات الإيرادات

- متوسط قيمة الطلب: 5,000 ريال عُماني
 - متوسط عدد الزبائن اليومي:
 - متحفظ: 45
 - متوقع: 70
 - متقلل: 100
- عدد أيام التشغيل: 30 يوماً شهرياً

4.4 توقعات الإيرادات الشهرية

- سيناريو متحفظ: حوالي 6,750 ريال عُماني
- سيناريو متوقع: حوالي 10,500 ريال عُماني
- سيناريو متقلل: حوالي 15,000 ريال عُماني

4.5 الربح / الخسارة الشهرية التقديرية

- متحفظ: إيرادات 6,750 مقابل مصروفات 7,200 = خسارة (450) ريال عُماني
- متوقع: إيرادات 10,500 مقابل مصروفات 8,000 = ربح 2,500 ريال عُماني
- متقلل: إيرادات 15,000 مقابل مصروفات 10,500 = ربح 4,500 ريال عُماني

4.6 تحليل نقطة التعادل

- متوسط صافي الربح الشهري المتوقع: 2,200 - 2,800 ريال عُماني
- حجم الاستثمار المبدئي: 35,000 - 70,000 ريال عُماني
- فترة الوصول لنقطة التعادل المتوقعة: 18 - 24 شهراً

4.7 التوقعات المالية لخمس سنوات (ملخص)

- السنة الأولى: إيرادات 120,000 - 15,000 | صافي ربح 22,000 - 22,000 ريال عماني
- السنة الثانية: إيرادات 160,000 - 130,000 | صافي ربح 35,000 - 22,000 ريال عماني
- السنة الثالثة: إيرادات 220,000 - 180,000 | صافي ربح 55,000 - 35,000 ريال عماني
- السنة الرابعة: إيرادات 300,000 - 240,000 | صافي ربح 80,000 - 55,000 ريال عماني
- السنة الخامسة: إيرادات 320,000 + 85,000 | صافي ربح 120,000 - 85,000 ريال عماني

تفترض السنوات 3-5 تحسين القائمة، وتعزيز الطلبات الخارجية، وافتتاح فرع ثانٍ أو مطبخ سحابي.

5. تحليل العملاء - الشرائح المستهدفة، السلوك، والشخصيات

5.1 سياق السوق (سلطنة عمان)

شهد سوق المطاعم في سلطنة عمان—لا سيما في مسقط، والسيب، والقرم، والخوض، وصحار—نمواً ملحوظاً في فئة المطاعم الراقية ذات الخدمة السريعة، إلى جانب تزايد الاعتماد على الطلبات الخارجية. يبحث المستهلكون بشكل متزايد عن الجودة، والأصالة، والتجربة المتكاملة، خصوصاً في مفاهيم البرغر التي تتجاوز الوجبات السريعة التقليدية.

تجذب عروض البرغر المُقدَّن الزبائن الباحثين عن: - نكهات جريئة وأصيلة - مكونات فاخرة - تجربة طعام مختلفة - أطعمة قابلة للمشاركة وجذابة لوسائل التواصل الاجتماعي

5.2 الشرائح الأساسية للعملاء

الشريحة الأولى: المهنيون الشباب (23-40 سنة) - الدخل: 500 - 1,200 ريال عماني شهرياً - وتيرة تناول الطعام خارج المنزل: 2-4 مرات أسبوعياً - السلوك: - الجلوس داخل المطعم في المساء - الطلبات الخارجية خلال أيام الأسبوع - التفضيلات: - برغر فاخر - أطباق جانبية محققة - جودة ثابتة

الشريحة الثانية: عشاق البرغر ومحبو الطعام - مدفوعون بالتجربة بشكل أساسي - يتبعون العلامات الغذائية على إنستغرام وتيك توك - مستعدون للتنقل من أجل تجربة طعام مميزة - يميلون لطلب الإصدارات الفاخرة أو المحدودة

الشريحة الثالثة: العائلات (30-55 سنة) - الزيارة غالباً في عطلة نهاية الأسبوع - قيمة طلب أعلى (عدة وجبات) - يقدرون النظافة، وراحة الجلوس، وجودة الخدمة - يفضلون نكهات مألوفة بجودة عالية

الشريحة الرابعة: عملاء الطلبات الخارجية أوّلاً - موظفو مكاتب ومرتادو المنازل - يعتمدون بشكل أساسي على منصات التوصيل - يتوقعون سرعة التنفيذ، وجودة التغليف، والثبات - أقل حساسية للسعر مقارنة بعملاء الوجبات السريعة

5.3 سلوك العملاء ومحفّزات الشراء

عوامل القرار الرئيسية: - الطعام وتميّز النكهة - جودة اللحم وحجم الحصة - النظافة وسلامة الغذاء - التقييمات وال REVIEWS - الشكل البصري (الصور والمقطوعات القصيرة)

توقيت الشراء: - أيام الأسبوع: - الغداء (12:30 ظهراً - 3:00 عصراً): طلب متوسط - العشاء (6:30 مساءً - 10:30 مساءً): طلب مرتفع - عطلة نهاية الأسبوع: - من بعد الظهر وحتى وقت متأخر: طلب مرتفع جداً

5.4 حساسية السعر وأنماط الإنفاق

- جلوس فردي داخل المطعم: 4.500 - 6.000 ريال عُماني
- طلبات التوصيل: 5.000 - 7.000 ريال عُماني
- طلبات العائلات: 12.000 - 20.000 ريال عُماني

يبدي الزبائن استعداداً للدفع مقابل الجودة والمدركة، شريطة المحافظة على ثبات المستوى.

5.5 احتياجات العملاء ونقاط الألم

الاحتياجات: - لحم عالي الجودة وتقنية تدخين حقيقة - نكهة ثابتة في كل زيارة - جلسات مريحة وأجواء مناسبة -
تغليف موثوق لطلبات التوصيل

نقاط الألم التي يعالجها المشروع: - تشابه طعم البرغر في سلاسل المطاعم - المبالغة في أسعار البرغر الفاخر مع
تدبّب الجودة - سوء تغليف الوجبات عند التوصيل

5.6 شخصيات العملاء (Personas)

- **خالد (34 عاماً، مهني):** يطلب بعد الدوام أو عبر التوصيل، يفضل البرغر الفاخر، ويظهر ولاءً للعلامات ذات الجودة الثابتة.
- **سارة (27 عاماً، محبة للطعام):** تزور المطعم عند إطلاق أصناف جديدة، تشارك تجربتها على وسائل التواصل، وتؤثر على قرارات أصدقائها.
- **حسن (44 عاماً، رب أسرة):** يزور في عطلة نهاية الأسبوع، يطلب للعائلة، ويعطي أولوية للنظافة وجودة الخدمة.

5.7 الدلالات الاستراتيجية

- تركيز الجهود التسويقية على فترات المساء وعطلة نهاية الأسبوع
- إبراز الأصالة وتقنيات التدخين في الرسائل التسويقية
- المحافظة على تجربة توصيل قوية ومت}sقة
- تقديم إصدارات محدودة لتفعيل الزيارات المتكررة

6. الخطة التسويقية المختصة - العلامة التجارية، التسعير، القنوات، واستراتيجية النمو

6.1 سرد قصة العلامة التجارية والتموضع

بيان التموضع: مطعم برغر مُدْخنٌ أصيل يقدم نكهة حقيقة مُحضرّة على الأخشاب الطبيعية، ومكونات فاخرة، وتجربة طعام لا تُنسى—دون أسعار المطاعم الفاخرة.

الرسائل الأساسية للعلامة التجارية: - خشب حقيقي. دخان حقيقي. نكهة حقيقة. - مُحضر ببطء وعلى مهل. - برغر فاخر بسعر عادل.

الهوية البصرية: - طابع صناعي لمطاعم المدخنة - ألوان خشبية دافئة مع خطوط جريئة - مطبخ مفتوح يُبرز أجهزة التدخين وعمليات التدبير

6.2 استراتيجية التسويق

نموذج التسويق: فاخر بخدمة سريعة محسنة (قائم على القيمة) - البرغر المميّز: 4.500 - 3.000 ريال عماني - الإصدارات الفاخرة أو المحدودة: 4.800 - 6.000 ريال عماني - الوجبات (برغر + طبق جانبي + مشروب): 5.500 - 7.000 ريال عماني

تكتيكات التسويق: - باقات لرفع متوسط قيمة الطلب - إصدارات محدودة لخلق الإحساس بالعجلة - باقات غداء أيام الأسبوع لزيادة الحجم

6.3 قنوات التسويق

أ. التسويق الرقمي (الأساسي): - إنستغرام وتيك توك - مقاطع قصيرة تُظهر عملية التدخين - لقطات قبل/بعد تحضير اللحم - تفاعلات الزبائن ومحظوظ المستخدمين - خرائط جوجل والتقييمات - صور عالية الجودة - إدارة نشطة للمراجعات - تحسين الظهور المحلي (SEO) - منصات التوصيل - صور قائمة محسنة - إبراز الأصناف الأكثر مبيعاً - باقات حصرية للتوصيل

ب. التسويق عبر المؤثرين والمجتمع: - دعوة مدوني الطعام لافتتاح التجاري - فعاليات تذوق شهرية - برغر تعاوني مع صانعي محتوى محليين

ج. التسويق الميداني والمكاني: - لوحات خارجية واضحة - عروض التدخين الحي في عطلة نهاية الأسبوع - المشاركة في الفعاليات والمهجانات الغذائية

6.4 الاستراتيجية الترويجية

مرحلة الإطلاق (أول 60-90 يوماً): - افتتاح تجريبي بدعوات خاصة - ليالي معاينة للمؤثرين - أصناف افتتاحية لفترة محدودة

العروض المستمرة: - برنامج ولاء (اشترِ 8 واحصل على 1 مجاناً) - برغر شهري بإصدار محدود - عروض عائلية في عطلة نهاية الأسبوع

6.5 استراتيجية الاحتفاظ بالعملاء

- ثبات الطعام والتحكم في الحصص
- إدارة علاقات العملاء عبر بيانات نقاط البيع
- عروض أعياد الميلاد والزيارات المتكررة
- معاينات حصرية للعملاء الأوفياء

6.6 الشراكات والتعاون

- علامات المشروبات
- مكاتب وشركات (طلبات جماعية)
- شركات الفعاليات والتمويل

6.7 خارطة نمو العلامة التجارية لخمس سنوات

- السنة الأولى: إطلاق العلامة وبناء الوعي - قاعدة عملاء مستقرة
- السنة الثانية: تحسين التوصيل - رفع الهوامش
- السنة الثالثة: فرع ثانٍ أو مطبخ سحابي - توسيع السوق

- السنة الرابعة: مطبخ مركزي وصلقات - كفاءة التكاليف
- السنة الخامسة: نموذج امتياز - توسيع العلامة

7. الخلاصة وخطة التنفيذ الزمنية

7.1 الجدول الزمني للتنفيذ

- تسجيل النشاط والتراخيص: 2-1 أسبوع
- التجهيز والمعدات: 10-6 أسابيع
- توظيف وتدريب الموظفين: 4-3 أسابيع
- الافتتاح التجريبي: أسبوعان
- التشغيل الكامل: الشهر الرابع

7.2 الخلاصة النهائية

توضح خطة مطعم البرغر المُدْخن مفهوماً ذا جدوى عالية، وقابلً للدفاع والتوسيع ضمن فئة المطاعم الراقية ذات الخدمة السريعة في سلطنة عمان. ومع التنفيذ المنضبط، وبناء علامة تجارية قوية، والالتزام بالاتساق التشغيلي، يمكن للمشروع تحقيق الربحية خلال عامين والتوسيع لاحقاً إلى عدة فروع أو نموذج امتياز تجاري.