

# كيفية بدء مشروع محل حلاقة في سلطنة عُمان

## 1. الملخص التنفيذي

### 1.1 نظرة عامة على المشروع

مشروع محل الحلاقة في سلطنة عُمان هو مشروع خدمات عناية شخصية يركز على تقديم خدمات حلاقة احترافية، نظيفة، وبأسعار معقولة للرجال والأولاد. يعمل المحل من موقع تجاري مستأجر في منطقة ذات كثافة سكانية وحركة عالية مثل الأحياء السكنية، الشوارع التجارية، أو مناطق التسوق.

مع النمو المستمر في فئة الشباب في عُمان، ووجود ثقافة قوية للعناية بالمظهر، وطبيعة الطلب المتكرر على خدمات الحلاقة، يوفر هذا المشروع تدفقًا نقدًا مستقرًا وطلبًا متوقعًا واستدامة طويلة الأمد.

تُعد خدمات الحلاقة والعناية الشخصية من الخدمات الأساسية المقاومة للتقلبات الاقتصادية، وتتميز بقدرتها العالية على جذب العملاء المتكررين.

### 1.2 هيكل المشروع والإطار القانوني

سيتم تسجيل المشروع في سلطنة عُمان عبر أحد مراكز سند كأحد الخيارين التاليين:

- مؤسسة فردية (SPC): مناسبة لمحلات الحلاقة التي يديرها المالك بنفسه
  - شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC): مناسبة في حال وجود شركاء أو خطط للتوسع وفتح فروع متعددة
- التكلفة التقديرية للتسجيل والإجراءات الحكومية: - المؤسسة الفردية (SPC): من 100 إلى 300 ريال عُماني - الشركة ذات المسؤولية المحدودة (LLC): من 300 إلى 500 ريال عُماني

(لا تشمل التأشيرات، إيجار المحل، أو الاستشارات المتقدمة)

سيمثل المشروع للمتطلبات التالية: - السجل التجاري لدى وزارة التجارة والصناعة وترويج الاستثمار - رخصة مزاولة النشاط من البلدية - عضوية غرفة تجارة وصناعة عُمان - أنظمة الصحة والسلامة

### 1.3 الخدمات المقدمة

- حلاقة شعر للرجال (عادية ومميزة)
- تشذيب وتهذيب اللحية
- غسيل الشعر والتصفيف
- حلاقة للأطفال
- خدمات إضافية اختيارية (مثل تدليك الرأس أو علاجات الشعر)

### 1.4 السوق المستهدف

- الموظفون والمهنيون
- الطلاب والشباب
- العائلات (الأطفال والمراهقون)

• الجاليات الوافدة

## 1.5 الميزة التنافسية

- طلب متكرر ومستمر من العملاء
- انخفاض الحاجة للمخزون
- الاعتماد على المهارات المهنية
- إمكانية تقديم برامج ولاء واشتراكات شهرية
- قوة التسويق الشفهي (سمعة المحل)

## 1.6 لمحة مالية (ملخص)

- التكلفة التقديرية للتأسيس: من 8,000 إلى 15,000 ريال عُُماني
- متوسط سعر الحلقة: من 2 إلى 4 ريالات عُُمانية
- الإيرادات الشهرية المتوقعة: من 1,800 إلى 4,500 ريال عُُماني
- فترة الوصول إلى نقطة التعادل: من 6 إلى 12 شهرًا

## 1.7 الرؤية والرسالة

**الرؤية:** أن يصبح محل الحلقة وجهة موثوقة في الحي، معروفة بالجودة، والنظافة، والاستمرارية في مستوى الخدمة.

**الرسالة:** تقديم خدمات عناية شخصية احترافية في بيئة نظيفة، ودودة، وبأسعار مناسبة، مع بناء علاقات طويلة الأمد مع العملاء.

## 2. تفاصيل المشروع - الأهداف، القيمة المقترحة، الخدمات، المعدات وهيكل الموظفين

### 2.1 أهداف المشروع

**الأهداف قصيرة المدى (السنة الأولى)** - استكمال تسجيل المشروع عبر مركز سند والحصول على جميع الموافقات البلدية المطلوبة - تأمين موقع محل في منطقة سكنية أو تجارية ذات حركة عالية - توظيف حلاقين مهرة وإطلاق العمليات خلال مدة 30-45 يومًا - بناء قاعدة عملاء منتظمة من خلال جودة الخدمة والاستمرارية - الوصول إلى نقطة التعادل التشغيلي خلال السنة الأولى

**الأهداف متوسطة المدى (السنتان 2-3)** - إدخال خدمات عناية مميزة وباقات خاصة - تطبيق برامج ولاء واشتراكات شهرية - زيادة متوسط الإيراد لكل عميل - تحسين إنتاجية الموظفين وتقليل أوقات الفراغ

**الأهداف طويلة المدى (السنوات 4-5)** - افتتاح فرع ثانٍ في منطقة أخرى - بناء علامة تجارية محلية معروفة في مجال الحلقة والعناية الرجالية - استكشاف فرص الامتياز التجاري أو الشراكات

### 2.2 القيمة المقترحة

يقدم محل الحلقة خدمات عناية شخصية احترافية بأسعار مناسبة، ينفذها حلاقون مدربون داخل بيئة نظيفة، مريحة، ودودة.

**محركات القيمة الأساسية:** - جودة خدمة ثابتة - حلاقون مهرة وذوو خبرة - الالتزام بالنظافة والاشتراطات الصحية - أسعار واضحة ومناسبة - موقع قريب وسهل الوصول داخل الحي

## 2.3 الخدمات واستراتيجية التسعير

### الخدمات الأساسية

الخدمة	نطاق السعر (ريال عُمانِي)
حلاقة عادية	3.000 - 2.000
حلاقة مميزة مع تصفيف	4.000 - 3.000
تشذيب وتهذيب اللحية	2.000 - 1.000
غسيل الشعر	1.000 - 0.500
حلاقة الأطفال	2.500 - 1.500

**الباقات المجمعة** - حلاقة + لحية: 3.500 - 4.500 ريال عُمانِي - باقة عناية شهرية (4 زيارات): 10 - 14 ريالاً عُمانِيًا

## 2.4 تخطيط المحل ومتطلبات المعدات

**مساحة المحل** - المساحة المثالية: 30-50 مترًا مربعًا - عدد كراسي الحلاقة: من 2 إلى 4 كراسٍ - منطقة انتظار مع مكتب استقبال

### تكاليف المعدات والتجهيز

البند	التكلفة التقديرية (ريال عُمانِي)
كراسي حلاقة (2-4 وحدات)	1,600 - 800
مرايا ومحطات عمل	800 - 400
ماكينات حلاقة وأدوات	600 - 300
معدات التعقيم	300 - 150
مناشف وملابس حماية ومستهلكات	400 - 200
أجهزة تكييف	700 - 400
ديكور داخلي وهوية بصرية	2,000 - 1,000
نظام نقاط بيع وكاونتر	400 - 200
<b>الإجمالي الفرعي - تجهيز المحل</b>	<b>6,800 - 3,450</b>

## 2.5 هيكل الموظفين والموارد البشرية

### الخطة الأولية للتوظيف

الوظيفة	العدد	الراتب الشهري (ريال عُماني)
حلاق أول	1	250 - 200
حلاق مبتدئ	2-1	200 - 150
استقبال / نظافة	1	160 - 120

**إجمالي الرواتب الشهرية التقديرية:** من 420 إلى 810 ريالاً عُمانية

**افتراضات الإنتاجية - متوسط عدد العملاء لكل حلاق يوميًا:** 10-15 عميلًا - متوسط زمن الخدمة: 20-30 دقيقة

### 3. تحليل SWOT - نقاط القوة والضعف والفرص والتحديات

#### 3.1 نقاط القوة

##### خدمة أساسية ومتكررة

تُعد خدمات الحلاقة والعناية الشخصية من الخدمات الضرورية غير القابلة للاستغناء، مما يضمن طلبًا مستمرًا على مدار العام.

##### اعتماد منخفض على المخزون

يعتمد المشروع بشكل أساسي على مهارات الحلاقين وليس على المخزون، مما يقلل الهدر والضغط على رأس المال العامل.

##### تدفق نقدي متوقع

المدفوعات اليومية من العملاء تضمن تدفقًا نقديًا منتظمًا ومستقرًا.

##### ولاء العملاء في الأحياء السكنية

يميل العملاء إلى زيارة نفس الحلاق بشكل متكرر، ما يعزز العلاقات طويلة الأمد والولاء.

##### قابلية التوسع

يمكن تكرار النموذج بسهولة في مواقع أخرى عند توحيد الأنظمة والهوية.

#### 3.2 نقاط الضعف

##### الاعتماد على مهارة العاملين

تعتمد جودة الخدمة بشكل كبير على مهارات الحلاقين وقدرتهم على التعامل مع العملاء.

##### ضعف التمييز عند الدخول

غالبًا ما تتنافس محلات الحلاقة الأساسية على السعر في المراحل الأولى.

##### ازدحام أوقات الذروة

الطلب المرتفع خلال المساء وعطلات نهاية الأسبوع قد يؤدي إلى فترات انتظار.

##### مخاطر دوران الموظفين

قد ينتقل الحلاقون المهرة إلى منافسين في حال عدم توفير حوافز مناسبة.

### 3.3 الفرص

#### تزايد الوعي بالعناية الشخصية

يزداد اهتمام الشباب والمهنيين بالمظهر والعناية الشخصية.

#### بيع الخدمات المميزة

فرص لتقديم تصفيفات وعلاجات وباقات اشتراك.

#### برامج الاشتراك والولاء

الباقات الشهرية تساعد على استقرار الإيرادات.

#### التوسع بفروع متعددة

الطلب المرتفع في الأحياء السكنية يتيح التوسع الجغرافي بسهولة.

### 3.4 التحديات

#### المنافسة العالية

انتشار محلات الحلاقة خاصة في المناطق الحضرية.

#### حساسية الأسعار

قد ينتقل العملاء بين المحلات بسبب فروق سعرية بسيطة.

#### الامتثال التنظيمي

وجود تفتيشات صارمة تتعلق بالصحة والنظافة.

#### التقلبات الاقتصادية

قد يقل الإقبال على الخدمات المميزة خلال فترات التباطؤ الاقتصادي.

### 3.5 الدلالات الاستراتيجية

- دعم نقاط القوة والفرص عبر تقديم اشتراكات وخدمات مميزة.
- معالجة نقاط الضعف من خلال خطط الاحتفاظ بالموظفين والتدريب المستمر.
- مواجهة التحديات بالتركيز على النظافة، جودة الخدمة، وبناء علامة موثوقة.

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

جميع الأرقام تقديرية ومحافطة، وبالريال العُماني، ومتوافقة مع ظروف السوق في سلطنة عُمان.

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

##### أ. تسجيل المشروع والإجراءات القانونية

البند	التكلفة التقديرية (ريال عُمانِي)	ملاحظات
حجز الاسم التجاري	10 - 20	وزارة التجارة والصناعة وترويج الاستثمار
السجل التجاري	30 - 150	رسوم مخفضة
عضوية غرفة تجارة وصناعة عُمان	100 - 200	لمدة 1-2 سنة
رسوم خدمات سند	50 - 100	تختلف حسب المركز
رخصة بلدية	50 - 150	حسب النشاط
<b>إجمالي تكلفة التسجيل</b>	<b>100 - 500</b>	مؤسسة فردية / شركة ذات مسؤولية محدودة

##### ب. تجهيز المحل والمعدات

البند	التكلفة التقديرية (ريال عُمانِي)
تأمين المحل وإيجار مقدم (3 أشهر)	1,500 - 3,000
الديكور الداخلي والهوية البصرية	1,000 - 2,000
كراسي الحلاقة ومحطات العمل	800 - 1,600
أدوات الحلاقة والمعدات	300 - 600
معدات التعقيم والنظافة	150 - 300
أجهزة تكييف	400 - 700
نظام نقاط البيع والكاونتر	200 - 400
<b>الإجمالي الفرعي - تجهيز المحل</b>	<b>4,350 - 8,600</b>

##### ج. ما قبل الافتتاح ورأس المال التشغيلي

البند	التكلفة التقديرية (ريال عُمانِي)
مستهلكات أولية	200 - 400
بطاقات صحية وفحوصات الموظفين	100 - 200
تسويق ولوحات الافتتاح	200 - 400
احتياطي طوارئ	300 - 600

البند	التكلفة التقديرية (ريال عُماني)
<b>الإجمالي الفرعي - ما قبل الافتتاح 800 - 1,600</b>	

**إجمالي تكلفة التأسيس التقديرية:** - الحد الأدنى: حوالي 6,000 ريال عُماني - الحد الأعلى: حوالي 12,000 ريال عُماني

## 4.2 المصروفات التشغيلية الشهرية

فئة المصروف	التكلفة الشهرية التقديرية (ريال عُماني)
إيجار المحل	1,000 - 500
رواتب الموظفين	810 - 420
الكهرباء والمياه	150 - 80
المستهلكات والمواد	200 - 100
الإنترنت ورسوم نقاط البيع	60 - 30
التسويق والعروض	120 - 50
الصيانة ومصاريف أخرى	100 - 50
<b>إجمالي المصروفات الشهرية 2,560 - 1,230</b>	

## 4.3 افتراضات الإيرادات

- متوسط سعر الحلاقة (المتوسط العام): 2.800 ريال عُماني
- متوسط عدد العملاء يوميًا: 25 - 50 عميلًا
- عدد أيام التشغيل شهريًا: 26 يومًا

## 4.4 توقعات الإيرادات الشهرية

السيناريو	الإيراد الشهري (ريال عُماني)
متحف	1,820~
متوقع	2,548~
متفائل	3,640~

## 4.5 تقدير الأرباح الشهرية

السيناريو	الإيرادات	المصروفات	صافي الربح
متحف	1,820	1,700	120
متوقع	2,548	1,900	648
متفائل	3,640	2,300	1,340

## 4.6 تحليل نقطة التعادل

- متوسط صافي الربح الشهري المتوقع: 600 - 700 ريال عُُماني
- تكلفة التأسيس: 6,000 - 12,000 ريال عُُماني

🕒 الفترة التقديرية للوصول إلى نقطة التعادل: من 9 إلى 15 شهرًا

## 4.7 التوقعات المالية لخمس سنوات (ملخص)

السنة	الإيرادات (ريال عُُماني)	صافي الربح (ريال عُُماني)
السنة الأولى	35,000 - 30,000	8,000 - 6,000
السنة الثانية	45,000 - 38,000	12,000 - 9,000
السنة الثالثة	60,000 - 50,000	18,000 - 13,000
السنة الرابعة	85,000 - 70,000	28,000 - 20,000
السنة الخامسة	+100,000	50,000 - 35,000

تفترض السنوات من الثالثة إلى الخامسة إدخال خدمات مميزة، برامج اشتراك، وافتتاح فرع ثانٍ.

## 5. تحليل العملاء - الخصائص الديموغرافية، السلوك، الاحتياجات والتجربة

### 5.1 نظرة عامة على السوق (سياق سلطنة عُمان)

تحظى خدمات الحلاقة والعناية الرجالية في سلطنة عُمان بطلب مستقر ومتكرر، مدفوع بالعادات الاجتماعية، ومتطلبات بيئة العمل، ووجود شريحة شبابية واسعة. تُعد محلات الحلاقة مشاريع قائمة على الحي، حيث تلعب القرب الجغرافي، الثقة، واستمرارية جودة الخدمة دورًا أكبر من الإعلانات المكثفة.

يكون الطلب أعلى في: - الأحياء السكنية - المناطق القريبة من المساجد والأسواق - الشوارع المختلطة (سكني-تجاري) - المناطق ذات الكثافة العالية للوافدين

### 5.2 الخصائص الديموغرافية للعملاء

#### أ. التقسيم حسب العمر

15-24 سنة (الطلاب والشباب) - حلاقة متكررة - حساسية عالية للأسعار - تأثر كبير بالموضة والصيحات

25-40 سنة (الموظفون والمهنيون) - الشريحة الأساسية للإيرادات - عناية منتظمة كل 2-4 أسابيع - يفضلون السرعة، النظافة، والاستمرارية

41-60 سنة (الرجال والعائلات) - ولاء للحلاق المألوف - تفضيل الأساليب الكلاسيكية - زيارات عائلية متكررة



## ب. التقسيم حسب الدخل

فئة الدخل	الدخل الشهري (ريال عُُماني)	السلوك الشرائي
منخفض	أقل من 400	تركيز على السعر
متوسط	400 - 900	قيمة مقابل السعر
مرتفع	أكثر من 900	جودة وراحة

### 5.3 أنماط سلوك العملاء

**وتيرة الزيارة** - الشباب والطلاب: كل 2-3 أسابيع - المهنيون: شهريًا أو كل أسبوعين - العائلات: زيارات جماعية شهرية

**أوقات الذروة** - أيام الأسبوع: من 5:00 مساءً إلى 10:00 مساءً - الجمعة وعطلات نهاية الأسبوع: طوال اليوم - قبل الأعياد والمواسم الاحتفالية: طلب مرتفع

### 5.4 احتياجات العملاء ونقاط الألم

**الاحتياجات الأساسية** - بيئة نظيفة وصحية - حلاقون مهرة ولبقون - فترات انتظار قصيرة - أسعار واضحة ومناسبة

**نقاط الألم التي يعالجها المشروع** - عدم ثبات جودة الحلاقة - ضعف النظافة في بعض المحلات منخفضة التكلفة - طول فترات الانتظار في الصالونات المميزة

### 5.5 تجزئة العملاء

**الشريحة 1: الطلاب** - إنفاق منخفض لكل زيارة - تكرار مرتفع - استجابة عالية للعروض

**الشريحة 2: الموظفون والمهنيون** - إنفاق متوسط - قابلية عالية للولاء - يفضلون الحجز أو الخدمة السريعة

**الشريحة 3: العائلات** - خدمات متعددة في الزيارة الواحدة - ولاء مبني على الثقة

### 5.6 شخصيات العملاء (Customer Personas)

**الشخصية 1 - خالد (28 سنة، موظف مكتبي)** - يزور المحل كل 3 أسابيع - يفضل نفس الحلاق دائمًا - يهتم بالسرعة والنظافة

**الشخصية 2 - يوسف (19 سنة، طالب)** - حساس للسعر - يتابع الصيحات - يتأثر بالأصدقاء

**الشخصية 3 - عبدالله (45 سنة، رب أسرة)** - يحضر مع أطفاله - وفي لمحله الحي - يفضل أجواء هادئة

## 6. خطة التسويق المخصصة - الاستهداف، التسعير، الترويج واستراتيجية النمو

### 6.1 تموضع العلامة التجارية والهوية

#### بيان التموضع:

محل حلقة نظيف وموثوق في الحي، يقدم خدمات عناية احترافية بأسعار عادلة مع نتائج ثابتة في كل زيارة.

**سمات العلامة التجارية:** - موثوق ونظيف - مهني وودود - أسعار مناسبة وواضحة - مرتبط بالمجتمع المحلي

**الهوية البصرية:** - اسم محل بسيط ثنائي اللغة (عربي/إنجليزي) - لوحة واجهة نظيفة مع عرض أسعار الخدمات بوضوح - زي موحد وعباءات حلقة تحمل الهوية

### 6.2 استراتيجية الاستهداف

الرسالة الأساسية	الهدف	الشريحة
أسعار مناسبة ومواكبة للموضة	حجم المبيعات	الطلاب
نظافة، سرعة، وثبات الخدمة	الولاء	المهنيون
بيئة آمنة وموثوقة	الاحتفاظ	العائلات

### 6.3 التسعير وتحسين الإيرادات

- تسعير تنافسي للخدمات الأساسية لجذب العملاء العابرين
- باقات مجمعة لزيادة متوسط قيمة الفاتورة
- اشتراكات شهرية لتحقيق استقرار التدفق النقدي

**أمثلة:** - خصم حلقة + لحية - اشتراك شهري (4 زيارات) - باقة عائلية بأسعار مخصصة

### 6.4 قنوات التسويق

#### أ. القنوات المحلية والتقليدية (الأساسية)

- لوحة واجهة جذابة ومرئية
- التسويق الشفهي (توصيات العملاء)
- منشورات في المباني القريبة
- تواجد بصري بالقرب من المساجد والمحلات المجاورة

#### ب. القنوات الرقمية (الداعمة)

- إدراج المحل في خرائط Google مع التقييمات
- WhatsApp Business للحجوزات والتواصل
- حساب Instagram لعرض القصص والعروض

## 6.5 العروض وبرامج الولاء

**مرحلة الإطلاق:** - خصومات أسبوع الافتتاح - تشذيب لحية مجاني مع الحلقة (لفترة محدودة)

**الاحتفاظ بالعملاء:** - بطاقة ولاء (9 حلقات + 1 مجانية) - خصومات الإحالة - عروض موسمية قبل الأعياد

## 6.6 استراتيجية تجربة العميل

- تنظيم المواعيد أو إدارة الدور بوضوح
- تعقيم الأدوات بشكل مرئي للعملاء
- ثبات تعيين نفس الحلاق للعميل
- ترحيب ودي وتذكير بمواعيد الزيارة

## 6.7 خارطة طريق النمو (5 سنوات)

السنة	محور التركيز	النتيجة
السنة الأولى	السيطرة على الحي	تدفق نقدي مستقر
السنة الثانية	نمو الاشتراكات	إيرادات متوقعة
السنة الثالثة	فرع ثانٍ	توسع العلامة
السنة الرابعة	التوحيد القياسي	إدارة متعددة الفروع
السنة الخامسة	الجاهزية للامتياز	علامة قابلة للتوسع

## 7. الخلاصة وخارطة التنفيذ

### 7.1 الجدول الزمني التنفيذي عالي المستوى

المرحلة	المدة
التسجيل والتراخيص	1-2 أسبوع
تجهيز المحل والديكور	3-5 أسابيع
التوظيف والتدريب	1-2 أسبوع
الإطلاق التجريبي	1 أسبوع
التشغيل الكامل	الشهر الثاني

### 7.2 الخلاصة النهائية

يقدم هذا المشروع لمحل الحلقة فرصة استثمارية منخفضة المخاطر ومرتفعة الطلب المتكرر، ومناسبة لطبيعة السوق المحلي في سلطنة عُمان. ومن خلال التنفيذ المنضبط، والاحتفاظ بالكفاءات المهنية، وبناء حضور قوي داخل الحي، يمكن للمشروع تحقيق الربحية خلال السنة الأولى، ثم التوسع لاحقاً ليصبح علامة متعددة الفروع.