

# **كيفية بدء مشروع محل حلاقة في سلطنة عمان**

## **1. الملخص التنفيذي**

### **1.1 نظرة عامة على المشروع**

مشروع محل الحلاقة في سلطنة عمان 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 بالظهور، وطبيعة الطلب المتكرر على خدمات الحلاقة، يوفر هذا المشروع تدفقاً نقدياً مستقراً وطالباً متوقعاً 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 والاطار القانوني**

سيتم تسجيل المشروع في سلطنة عُمان عبر أحد مراكز سند لأحد الخيارات التاليين:

- مؤسسة فردية (SPC): مناسبة لمحلات الحلاقة التي يديرها المالك بنفسه
- شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC): مناسبة في حال وجود شركاء أو خطط للتوسيع وفتح فروع متعددة

التكلفة التقديريّة للتسجيل والإجراءات الحكومية: - المؤسسة الفردية (SPC): من 100 إلى 300 ريال عماني - الشركة ذات المسئولية المحدودة (LLC): من 300 إلى 500 ريال عماني

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

سيمثل المشروع للمطلبات 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 ومعيبة)
- تشدیب وتهذیب اللحیة
- غسل الشعر والتصفیف
- حلاقة للأطفال
- خدمات إضافية اختيارية (مثل تدليك الرأس أو علاجات الشعر)

### **1.4 السوق المستهدف**

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

• الجاليات الوافدة

### 1.5 العيزة 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 لمحه مالية (ملخص)

- التكلفة التقديرية للتأسيس: من 8,000 إلى 15,000 ريال عماني
- متوسط سعر الحلاقة: من 2 إلى 4 ريالات عمانية
- الإيرادات الشهرية المتوقعة: من 1,800 إلى 4,500 ريال عماني
- فترة الوصول إلى نقطة التعادل: من 6 إلى 12 شهراً

### 1.7 الرؤية والرسالة

**الرؤية:** أن يصبح محل الحلاقة 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 45-30 يوماً - بناء قاعدة عملاء منتظمة من خلال جودة الخدمة والاستمرارية - الوصول إلى نقطة التعادل التشغيلي خلال السنة الأولى

**الأهداف متوسطة المدى (الستنان 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 الحلاقة والعناية الرجالية - استكشاف فرص الامتياز التجاري أو الشراكات

### 2.2 القيمة المقترحة

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

**محركات القيمة الأساسية:** - جودة خدمة ثابتة - حلقة مهنية وذوو خبرة - الالتزام بالنظافة والاشتراطات الصحية - أسعار واضحة ومناسبة - موقع قريب وسهل الوصول داخل الدي

### 2.3 الخدمات واستراتيجية التسويق

#### الخدمات الأساسية

نطاق السعر (ريال عُماني)	الخدمة
3.000 - 2.000	حلقة عادية
4.000 - 3.000	حلقة مميزة مع تصفييف
2.000 - 1.000	تشذيب وتهذيب اللحية
1.000 - 0.500	غسيل الشعر
2.500 - 1.500	حلقة الأطفال

**الباقات المجمعـة** - حلقة + لحية: 3.500 ريال عُماني - باقة عناية شهرية (4 زيارات): 10 - 14 ريالاً عُمانـياً

### 2.4 تخطيط المـحل ومتطلبات المـعدـات

**مساحة المـحل** - المساحة المثالية: 30-50 متراً مربعاً - عدد كراسـيـ الحلقة: من 2 إلى 4 كراسـيـ - منطقة انتظار مع مكتب استقبال

#### تكاليف المـعدـات والتـجهـيز

التكلفة التقديـرـية (ريـال عـمـانـي)	الـبـند
1,600 - 800	كراسيـ حلقة (2-4 وحدـات)
800 - 400	مراياـ ومـحطـات عمل
600 - 300	ماـكـينـات حلـقة وأـدـوات
300 - 150	معدـات التعـقـيم
400 - 200	منـاشـف وملـابـس حـمـاـية وـمـسـتـهـلـكـات
700 - 400	أـجهـزة تـكـيـيف
2,000 - 1,000	ديـكور دـاخـلي وهـوـيـة بـصـرـيـة
400 - 200	نـظـام نقاط بـيع وكـاؤـنـتر
<b>6,800 - 3,450</b>	<b>الإـجـمـالي الفـرـعـي - تـجهـيز المـحل</b>

### 2.5 هيـكل الموـظـفين والـموـارد البـشـرـية

#### الخطة الأولـية للـتوـظـيف

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 ريالات عُمانية

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

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

#### 3.1 نقاط القوة

##### خدمة أساسية متكررة

تُعد خدمات الحلاقة والعناية الشخصية من الخدمات الضرورية غير القابلة للاستغناء، مما يضمن طلباً مستمراً 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 تدفقاً نقدياً منتظمًا ومستقراً.

##### ولاء العملاء في الأحياء السكنية

يُمْيل العملاء إلى زيارة نفس الحلاق بشكل متكرر، ما يعزز العلاقات طويلة الأجل والولاء.

##### قابلية التوسيع

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

غالباً 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 المعهرة إلى منافسين في حال عدم توفير حواجز مناسبة.

### **3.3 الفرصة**

**تزايد الوعي بالعنایة الشخصية**  
يزداد اهتمام الشباب والمهنيين بالمعظّر والعنایة الشخصية.

**بيع الخدمات المميزة**  
فرص تقديم تصفيقات وعلاجات وباقات اشتراك.

**برامج الاشتراك والولاء**  
الاباقات الشهرية تساعد على استقرار الإيرادات.

**التوسيع بفروع متعددة**  
الطلب المرتفع في الأحياء السكنية يتيح التوسيع الجغرافي بسهولة.

### **3.4 التحديات**

**المنافسة العالية**  
انتشار محلات الحلقة 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، المصاريف الشهارية وتوقعات 5 سنوات**

جميع الأرقام تقديرية ومحافظة، وبالريال العماني، ومتواقة مع ظروف السوق في سلطنة عمان.

## 4.1 تكاليف التأسيس لمرة واحدة (الاستثمار الأولي)

### أ. تسجيل المشروع والإجراءات القانونية

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

### ب. تجهيز المحل والمعدات

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

### ج. ما قبل الافتتاح ورأس المال التشغيلي

البند	النوع	المقدار (ريال عماني)
مستهلكات أولية	مستهلكات أولية	400 - 200
بطاقات صحية وفحوصات الموظفين	بطاقات صحية وفحوصات الموظفين	200 - 100
تسويق ولوحات الافتتاح	تسويق ولوحات الافتتاح	400 - 200
احتياطي طوارئ	احتياطي طوارئ	600 - 300

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

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

## 4.2 المصاريف التشغيلية الشهرية

فئة المصارف	التكلفة الشهرية التقديرية (ريال عُماني)
إيجار المعدل	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 المصاريف الشهرية</b>	<b>2,560 - 1,230</b>

## 4.3 افتراضات الإيرادات

- متوسط سعر الحلقة (المتوسط العام): 2.800 ريال عُماني
- متوسط عدد العملاء يومياً: 25 - 50 عميلاً
- عدد أيام التشغيل شهرياً: 26 يوماً

## 4.4 توقعات الإيرادات الشهرية

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

## 4.5 تقدير الأرباح الشهرية

السيناريو	الإيرادات	المصاريف	صافي الربح
متحفظ	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 عماني
- تكلفة التأسيس: 6,000 - 12,000 ريال عماني

الفترة التقديرية للوصول إلى نقطة التعادل: من 9 إلى 15 شهراً

## 4.7 التوقعات المالية لخمس سنوات (ملخص)

السنة	صافي الربح (ريال عماني)	الإيرادات (ريال عماني)
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، ببرامج اشتراك، وافتتاح فرع ثانٍ.

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

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

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

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

### 5.2 الخصائص الديموغرافية للعملاء

#### أ. التقسيم حسب العمر

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

40-25 سنة (الموظفون والمهنيون) - الشريحة الأساسية للإيرادات - عنابة 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

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

## 5.3 أنماط سلوك العملاء

**وتيرة الزيارة** - الشباب والطلاب: كل 2-3 أسابيع - المهنيون: شهرياً 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 - حلقون مهرة ولبقون - فترات انتظار قصيرة - أسعار واضحة ومناسبة  
**نقاط الألم التي يعالجها المشروع** - عدم ثبات جودة الحلقة - 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 للعرض  
**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 - يتبع الصيغات - يتأثر بالأصدقاء

**الشخصية 3 - عبدالله (45 سنة، رب أسرة)** - يحضر مع أطفاله - وفيه لمحل الحدي - يفضل أجواء هادئة

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

### 6.1 تمويع العلامة التجارية والهوية

**بيان التموضع:**

محل حلاقة 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 - زر موحد وعباءات حلاقة 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 مجانية لزيادة متوسط قيمة الفاتورة

• اشتراكات شهرية لتحقيق استقرار التدفق النقدي

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

### 6.4 قنوات التسويق

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

• لوحة واجهة جذابة ومرئية

• التسويق الشفهي (توصيات العملاء)

• منشورات في العياني 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 الحلاقة (لفترة محدودة)

**الاحتفاظ بالعملاء:** - بطاقة ولاء 9 حلاقات + 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 تعين نفس الحلاق للعميل
- ترحيب ودي وتذكير بمواعيد الزيارة

## 6.7 خارطة طريق النمو (5 سنوات)

السنة	محور التركيز	النتيجة
السنة الأولى	السيطرة على الدي	تدفق نقدي مستقر
السنة الثانية	نمو الاشتراكات	إيرادات متوقعة
السنة الثالثة	فرع ثانٍ	توسيع العلامة
السنة الرابعة	التوسيع القياسي	إدارة متعددة الفروع
السنة الخامسة	الجاهزية للامتياز	علامة قابلة للتتوسيع

## 7. الخلاصة وخاتمة التنفيذ

### 7.1 الجدول الزمني التنفيذي عالي المستوى

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

### 7.2 الخلاصة النهائية

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