

# **كيفية بدء مشروع تصميم المطابخ في عمان**

## **1. الملخص التنفيذي**

### **1.1 نظرة عامة على المشروع**

مشروع تصميم المطابخ في سلطنة عمان يقدم حلولاً متكاملة لتصميم المطابخ المعاصرة والمختصة للعملاء السكنيين والتجاريين. يرتكز المشروع على تخطيط المساحات، وتصميم المطابخ ثلاثية الأبعاد، واختيار المواد، والتنسيق مع جهات التصنيع، والإشراف على التركيب والتنفيذ.

مع تزايد المشاريع السكنية، وبناء الفلل، وتجدid الشقق، وارتفاع الطلب على المطابخ المعاصرة المعاصرة، تمثل عمان سوقاً واعداً لشركة متخصصة في حلول المطابخ القائمة على التصميم الاحترافي.

سيعمل المشروع كنشاط يرتكز على التصميم، مع الاعتماد على شراكات مع المصمّعين والنجارين والموارد، مما يساهم في خفض حجم رأس المال المطلوب مع الحفاظ على هدف ربح مرتفعة.

### **1.2 أهداف المشروع**

- تأسيس علامة تجارية احترافية في مجال تصميم المطابخ في سلطنة عمان
- تقديم حلول مطابخ معاصرة ومختصة بجودة عالية وأسعار مناسبة
- خدمة الفلل السكنية، والشقق، والمطابخ العقاريين، والمطابخ التجارية
- تحقيق الربحية خلال أول 12-18 شهرًا من التشغيل
- التوسيع مستقبلاً ليصبح المشروع علامة تصميم وتنفيذ متعددة المدن

### **1.3 الهيكل القانوني والتنظيمي**

سيتم تسجيل الشركة في سلطنة عمان بإحدى الصيغ التالية: - مؤسسة فردية (SPC): مناسبة للمصممين الأفراد أو المؤسسين المستقلين - شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC): مناسبة للشركات وخطط التوسيع

سيتم إنجاز إجراءات التسجيل عبر مركز سند، بما يضمن كفاءة التكاليف وسلامة الإجراءات.

التكلفة التقديرية للتسجيل (باستثناء التأشيرات وإيجار المكتب): - مؤسسة فردية: 100 - 300 ريال عُماني - شركة ذات مسؤولية محدودة: 300 - 500 ريال عُماني

### **1.4 المنتجات والخدمات**

- تخطيط تصميم المطبخ وتحسين استخدام المساحات
- تصميم المطابخ ثلاثية الأبعاد وإخراج التصاميم الواقعية
- تصميم المطابخ المعاصرة
- تصميم المطابخ الخشبية المختصة
- الاستشارات المتعلقة بالمواد والأجهزة
- تنسيق المشاريع والإشراف على التركيب والتنفيذ

## **1.5 السوق المستهدف**

- مالكو الفلل السكنية
- مالكو الشقق السكنية
- المطهرون العقاريون
- شركات التصميم الداخلي
- المطابخ التجارية (المقاهمي والمطاعم)

## **1.6 الميزة التنافسية**

- الاعتماد على التصميم كعنصر أساسي وليس التصنيع فقط
- نموذج تشغيلي منخفض التكاليف الثابتة
- تخصيص عالي ولمسات جمالية راقية
- شراكات قوية مع المؤذين والمقاولين
- سرعة تنفيذ أعلى مقارنة بالمنجاري التقليديين

## **1.7 الملخص العالمي (نظرة عامة)**

- التكلفة التقديرية للتأسيس: 12,000 - 6,000 ريال عماني
- متوسط قيمة المشروع الواحد: 7,000 - 2,500 ريال عماني
- الإيرادات الشهرية المتوقعة: 15,000 - 6,000 ريال عماني
- فترة الوصول إلى نقطة التعادل: 10 - 15 شهراً

## **1.8 الرؤية والرسالة**

**الرؤية:** أن تصبح الشركة واحدة من أكثر علامات تصميم المطابخ موثوقية في سلطنة عمان.

**الرسالة:** تقديم تصاميم مطابخ عملية وأنيقة ومدحّضة ترتقي بجودة الحياة اليومية للعملاء.

---

## **2. مفهوم المشروع وتفاصيله - الأهداف، القيمة المقترحة ونموذج الخدمات**

### **2.1 أهداف المشروع**

**الأهداف قصيرة المدى (السنة الأولى):** - استكمال تسجيل وترخيص المشروع في سلطنة عمان عبر مركز سند - إنشاء مكتب تصميم صغير أو استوديو (أو مكتب منزلي متافق مع اللوائح) - بناء ملف أعمال يضم ما لا يقل عن 10-15 مشروع مطبخ منفذ - تأسيس شراكات مع المؤذين والمقاولين - تحقيق تدفق نقدi شهري مستقر وبناء اسم تجاري معروف

**الأهداف متوسطة المدى (السنوات 2-3):** - توسيع قاعدة العملاء لتشمل المطهرون العقاريين والمقاولين - تقديم حلول مطابخ فاخرة وذكية - توظيف مصممين إضافيين أو منسّقي مشاريع - تعزيز حضور العلامة التجارية في مسقط والمدن القريبة

**الأهداف طويلة المدى (السنوات 4-5):** - افتتاح معرض رئيسي لتصميم المطابخ - تطوير اتفاقيات حصرية مع مؤذين أو إطلاق خرائط بعلامة خاصة - التوسع في عدة مدن داخل سلطنة عمان - تهيئة المشروع لامتياز التجاري أو الاستحواذ

## 2.2 القيمة المقترحة

يقدم مشروع تصميم المطابخ حلولاً عملية وأنيقة وفعالة من حيث التكلفة، من خلال الجمع بين الخبرة التصميمية الاحترافية وشركاء تنفيذ موثوقين.

**محركات القيمة الأساسية:** - تخطيط احترافي للمساحات مع مراعاة سهولة الاستخدام - تصاميم ثلاثة الأبعاد عالية الجودة وواقعية - خيارات متعددة للمواد والأسعار تناسب مختلف الميزانيات - تسعيرو جداول زمنية واضحة وشفافة - نقطة تواصل واحدة تتحقق كامل المسؤولية أمام العميل

## 2.3 نموذج الخدمات والعرض

**الخدمات الأساسية:**

**استشارات تصميم المطابخ** - تحليل احتياجات العميل - قياس المساحات وتخطيط المخطط العام - تطوير الفكرة التصميمية

**التصميم ثلاثي الأبعاد والإخراج المرنّي** - تصاميم مطابخ واقعية عالية الدقة - تقديم عدة خيارات للتخطيط والألوان - إجراء التعديلات التصميمية حسب الطلب

**تصميم المطابخ المعيارية** - أنظمة خزائن معيارية - سرعة في التركيب - حلول اقتصادية وفعالة

**تصميم المطابخ المخصصة** - خزائن مصممة حسب الطلب - تشطيبات فاخرة - مستوى عالي من التخصيص

**تنسيق المشروع والإشراف على التركيب** - التنسيق مع المقاولين - فحص الجودة - إدارة الجداول الزمنية

## 2.4 سير العمل والعمليات التشغيلية

- توليد العملاء المحتملين (رقمي، توصيات، زيارات مباشرة)
- الاستشارة الأولية وزيارة الموقع
- تقديم العرض التفصيلي والتكلفة
- اعتماد العميل وتوقيع العقد
- التصنيع وتوريد المواد
- التركيب والإشراف
- التسليم وخدمات ما بعد البيع

## 2.5 استراتيجية التسعير

- استشارة تصميم فقط: 100 - 300 ريال عماني
- مشاريع المطابخ المعيارية: 2,500 - 5,000 ريال عماني
- مشاريع المطابخ المخصصة: 4,000 - 10,000 ريال عماني أو أكثر
- أتعاب إدارة المشروع: 5% - 10% من قيمة المشروع

يعتمد التسعير على: - حجم المطبخ - نوع المواد المختارة - الإكسسوارات والتجهيزات - مستوى تعقيد التصميم

## 2.6 الموارد الرئيسية والشراكات

- مصنّعو الخزائن (محلياً وإقليمياً)
- موّدو الإكسسوارات (المفصلات، الأدراج، التجهيزات)
- موّدو الرخام وأسطح العمل
- موّدو الأجهزة الكهربائية
- مقاولون ونجارون للتركيب

تساهم الشراكات الاستراتيجية في تقليل الاستثمار الرأسمالي وضمان جودة التنفيذ.

## 2.7 الهيكل الوظيفي (المرحلة الأولية)

- المؤسس / المصمم الرئيسي
- مصمم متبدى (اختياري)
- منسق مشاريع (جزئي أو خارجي)
- شركاء التركيب (متعاقدون خارجيون)

# 3. تحليل السوق والقطاع - سوق تصميم المطابخ والتصميم الداخلي في عُمان

## 3.1 نظرة عامة على القطاع

يشهد قطاع تصميم المطابخ وأعمال التشطيب الداخلي في سلطنة عُمان نمواً مدفوعاً باستمرار البناء السكني، وتجدد الفلل، وتسلیم الشقق السكنية، إضافة إلى تزايد الاهتمام بأنماط المعيشة العصرية والعملية. يتركز الطلب بشكل رئيسي في محافظة مسقط وضواحيها، مع امتداد ملحوظ إلى صغار وصالة والمناطق السكنية الناشئة.

**الخصائص الرئيسية للقطاع:** - سوق مجراً يضم عدداً كبيراً من النّيّارين الصغار وقلة من العلامات المعيارية المنظمة - طلب مرتفع على التخصيص - حساسية سعرية متوازنة مع توقعات عالية للجودة - تأثير متزايد لوسائل التواصل الاجتماعي ومصادر الإلهام البصري

## 3.2 محركات السوق

**البناء السكني ودورات تسليم المشاريع** يساهم بناء الفلل الجديدة وتسلیم الشقق في خلق طلب متكرر على تصميم وتركيب المطابخ.

**اتجاهات التجديد والتحديث** يتوجه مالكو المنازل بشكل متزايد إلى استبدال المطابخ التقليدية بحلول معيارية أو شبه مذهبية.

**الوعي بأسلوب الحياة والجماليات** أدىت متابعة الاتجاهات العالمية عبر إنستغرام وبينترست ويوتيوب إلى رفع سقف توقعات العملاء من حيث التصميم والجودة.

**الاستعانة بمصادر خارجية من قبل المطهّرين** يفضل المطهّرون التعاون مع مصممين متخصصين لتحقيق تشطيبات أفضل وتسلیم أسرع.

### 3.3 تقسيم السوق

**أولاً: القطاع السكني (الأساسي)** - الفلل (الجديدة والمجددة) - الشقق السكنية (المتوسطة والفاخرة)

متوسط قيمة المشروع: 3,000 - 8,000 ريال عُماني

**ثانياً: القطاع التجاري (الثانوي)** - المقاهي والمطاعم الصغيرة - الفنادق الصغيرة والشقق الفندقية - مطابخ المكاتب

متوسط قيمة المشروع: 5,000 - 15,000 ريال عُماني

### 3.4 سلوك إنفاق العملاء

نوع العميل	نطاق الميزانية (ريال عُماني)	عوامل اتخاذ القرار
محدود الميزانية	3,000 - 2,000	السعر والمتنانة
متوسط الميزانية	6,000 - 3,500	التصميم وجودة المواد
فئة فاخرة	+7,000	مستوى التدخيص والعلامة

**ملاحظات رئيسية:** - يفضل العملاء رؤبة تصاميم واضحة قبل الالتزام - الثقة والتوصيات تؤثر بشكل كبير في القرار - غالباً ما يتم الدفع على مراحل مرتبطة بتقدّم العمل

### 3.5 المشهد التنافسي

**أ. النّجارون التقليديون** - نقاط القوة: أسعار منخفضة، توافر محلي - نقاط الضعف: قدرات تصميم محدودة، جودة غير ثابتة، جداول زمنية أطول

**ب. علامات المطابخ المعبارية** - نقاط القوة: معارض احترافية، جودة موحدة - نقاط الضعف: أسعار مرتفعة، خيارات تدخيص محدودة

**ج. مصممو المطابخ المستقلون (الموقع المستهدف)** - نقاط القوة: مرونة تصميمية، تعدد المؤيدن، أسعار تنافسية - نقاط الضعف: الحاجة إلى بناء الثقة بالعلامة التجارية

### 3.6 فجوة السوق والفرصة

تكمّن الفجوة الرئيسية بين النّجارين منخفضي التكلفة والمعارض المعيارية مرتفعة السعر. يبحث العملاء بشكل متزايد عن: - تصميم احترافي دون أسعار المعارض - وضوح بصري قبل الإنفاق - جهة واحدة تحمل كامل المسؤولية - سرعة في التنفيذ مع إمكانية التدخيص

وهذا يضع مشروع تصميم المطابخ كحل قائم على التصميم مع تنفيذ عبر شركاء موثوقين.

### 3.7 البيئة التنظيمية والامتثال

- التسجيل التجاري ضمن أنشطة التصميم الداخلي أو التشطيبات
- الحصول على الموافقات البلدية للمكتب أو المعرض

- عقود وضمانات لحماية حقوق العملاء
- الالتزام بمعايير السلامة والبناء

### 3.8 التوقعات المستقبلية للسوق (نظرة 5 سنوات)

- استمرار النمو السكاني
- زيادة الطلب على أعمال التجديد
- تحول تدريجي نحو المطابخ المعاصرة والهجينة
- ارتفاع توقعات العملاء من حيث جودة التصميم

## 4. تحليل SWOT - مشروع تصميم المطابخ

### 4.1 نقاط القوة

**نحوذج قائم على التصميم مع رأس مال منخفض** يركّز المشروع على الخبرة التصميمية وتنسيق المشاريع بدلاً من امتلاك مرافق تصنيع، مما يقلّل من متطلبات رأس المال ويحافظ على هامش ربح صحيحة.

**قدرة عالية على التخصيص** إمكانية تقديم مطابخ معاصرة، وشبه مخصصة، ومخصصة بالكامل عبر موردين متعدّدين، مما يوفر مرونة تناسب مختلف الميزانيات.

**تصوير وتصميم ثلاثي الأبعاد احترافي** التصاميم الواقعية عالية الجودة تعزّز ثقة العملاء وترفع معدلات إغلاق الصفقات.

**نحوذج قابل للتتوسيع والتكرار** إجراءات العمل، وقاعدة المورّدين، وقوالب التصميم قابلة للتطبيق في مدن متعددة داخل السلطنة.

**نقطة مسؤولية واحدة للعميل** يتعامل العميل مع جهة احترافية واحدة بدلاً من التنسيق مع عدة نّجارات وموّردين.

### 4.2 نقاط الضعف

**الثقة بالعلامة التجارية (في المراحل الأولى)** كون المشروع جديداً، يتطلّب الأمر وقتاً لبناء السمعة والتوصيات.

**الاعتماد على شركاء خارجيين** تعتمد جودة التنفيذ والجداول الزمنية على المصّاغين ومقاولي التركيب.

**دورة مبيعات أطول** تحتاج مشاريع المطابخ إلى وقت أطول لاتخاذ القرار مقارنة بالخدمات سريعة الاستهلاك.

**توقيت التدفقات النقدية** قد يؤدّي نظام الدفع على مراحل إلى تأخير تحصيل كامل الإيرادات.

### 4.3 الفرص

**نمو سوق التجديد** تزايد استبدال المطابخ القديمة بحلول عصرية وحديثة.

**الشراكات مع المطّوّرين والمقاولين** المشاريع الجماعية توفر إيرادات متكررة ومستقرة.

**المطابخ الذكية والمعيارية** ارتفاع الطلب على حلول التخزين الوظيفية، والإكسسوارات ذات الإغلاق الهادئ، والأجهزة الذكية.

**خدمات التصميم فقط** إيرادات إضافية مع مخاطر تنفيذ منخفضة.

**التوسيع عبر المعارض** الوجود الفعلي يعزز المصداقية ويرفع نسب التحويل.

#### 4.4 التهديدات

**المنافسة السعرية من النّاجرين** المنافسون غير المنظمين ينافسون بقوة على السعر.

**تقلب تكاليف المواد** قد تشهد الإكسسوارات والألوان وأسطح العمل تغيرات سعرية.

**توسيع نطاق متطلبات العميل** التغييرات المتكررة قد تؤثر على الهوامش والجداول الزمنية.

**التباوط الاقتصادي** قد ينخفض الإنفاق اختياري على التصميم الداخلي بشكل مؤقت.

#### 4.5 الدلالات الاستراتيجية

- تبرر نقاط القوة والفرص تبنيًّا لموضع سعرى مميّز يرتكز على القيمة
- تتطلّب نقاط الضعف عقودًا واضحة، ودفعاً مرحليًّا، ورقةٌ صارمة على الجودة
- تبرز التهديدات أهمية التميّز الواضح، وبناء العلامة التجارية، وإدارة المؤرّدين بكفاءة

---

### 5. تحليل العملاء - الفئات المستهدفة، سلوك الشراء والشخصيات التعرّيفية

#### 5.1 فئات العملاء المستهدفة

يخدم مشروع تصميم المطابخ كلاً من العملاء السكّنيين والتجاريّين، مع ترتكز الإيرادات الأساسية في المراحل الأولى على القطاع السكّني.

##### أولاً: العملاء السكّنيون (الفئة الأساسية)

**مالكو الفلل (بناء جديد أو تجديد):** - أعلى مستوى طلب - مساحات مطابخ أكبر ومستوى تخصيص أعلى - استعداد مرتفع للدفع مقابل الجودة والجماليات

**مالكو الشقق السكنية:** - ميزانيات متوسطة - تفضيل المطابخ المعيارية أو شبه المختصة - دورة قرار أسرع مقارنة بالفلل

##### ثانياً: العملاء التجاريون (فئة ثانوية)

**المقاهي والمطاعم الصغيرة:** - تصاميم مطابخ عملية ومتينة - تركيز على كفاءة سير العمل والالتزام بالمعايير

**المطّورون والمقاولون:** - مشاريع جماعية أو متكررة - حساسية سعرية مع التركيز على الكميات

## 5.2 صناع القرار والمؤثرون

الدور	مستوى التأثير	الاهتمامات الرئيسية
مالك العقار	عالٍ	التصميم، الميزانية، الثقة
الزوج/الأسرة	متوسط-عالٍ	الجمليات، التخزين
المقاول	متوسط	الجدوال الزمني، قابلية التنفيذ
المطّور	عالٍ	ضبط التكاليف، التسليم

فهم جميع الأطراف المؤثرة يعدّ عاملًا حاسماً لإتمام الصفقات بنجاح.

## 5.3 سلوك المشتري وعملية اتخاذ القرار

**دورة المبيعات النموذجية:** - استفسار أولي أو توصية - زيارة الموقع وأخذ القياسات - تقديم المقترن التصميمي والتصوير ثلاثي الأبعاد - مواءمة الميزانية وإجراء التعديلات - الموافقة النهائية وتوقيع العقد - التنفيذ والتسليم

متوسط زمن اتخاذ القرار: من أسبوعين إلى 6 أسابيع

## 5.4 احتياجات العملاء وتوقعاتهم

**الاحتياجات الأساسية:** - استغلال فراغ المساحات - مواد متينة وعالية الجودة - تصاميم عصرية - وضوح بصري قبل التنفيذ - الالتزام بالجدوال الزمني

**نقاط الألم الشائعة:** - ضعف التنسيق بين النجار والموردين - تجاوز التكاليف بسبب غموض نطاق العمل - تأخر التسليم - ضعف خدمات ما بعد البيع

يعالج المشروع هذه التحديات بشكل مباشر.

## 5.5 الحساسية السعرية وسلوك الدفع

الفئة	الميزانية النموذجية (ريال عماني)	أسلوب الدفع
مالكو الشقق	4,000 - 2,500	دفعات مرحلية
مالكو الفلل	8,000 - 4,000	دفعه مقدمة + مرافق
العملاء الفاخرون	+8,000	مرن
المطّورون	حسب الكمية	شروط تفاوضية

## 5.6 الشخصيات التعريفية للعملاء

**الشخصية 1 - خالد (مالك فيلا، 38 عاماً):** - أنهى مؤخراً بناء فيلته - يرغب في مطبخ عصري وواسع - الميزانية: 6,000 ريال عماني - يقدر وضوح التصميم والاحترافية

**الشخصية 2 - عائشة (مالك شقة، 30 عاماً):** - مالكة منزل لأول مرة - مساحة محدودة وميزانية مقيدة - الميزانية: 3,000 ريال عماني - متأثرة بإنستغرام وبينترست

**الشخصية 3 - عمر (صاحب مقهى، 42 عاماً):** - يحتاج إلى تصميم مطبخ تجاري فعال - الميزانية: 7,000 ريال عماني - يركز على المتنانة وكفاءة التشغيل

## 5.7 الاحتفاظ بالعملاء والتوصيات

- خدمات ما بعد البيع والضمانات
- زيارات متابعة بعد التركيب
- حوافز التوصية
- عرض المشاريع المنجزة ضمن ملف الأعمال

يساهم الاحتفاظ القوي بالعملاء في تحقيق نمو عضوي مستدام.

## 6. التوقعات المالية - تكاليف التأسيس، المعرفات التشغيلية وتوقعات 5 سنوات

جميع الأرقام تقديرية ومحفظة، وفُدرجة بالريال العماني. تعتمد النتائج الفعلية على مزيج المشاريع، ونسب التحويل، وتسخير المؤذين، وكفاءة التنفيذ.

### 6.1 تكاليف التأسيس لمرة واحدة (الاستئجار الأولي)

#### أولاً: التسجيل والامتثال القانوني

ال Benson	الملاحظات	التكلفة التقديرية (ريال عماني)
جز الاسم التجاري	MOCIIP	20 - 10
السجل التجاري	رسوم مخالفة	150 - 30
غرفة التجارة	2-1 سنة	200 - 100
رسوم مركز سند	حسب المركز	100 - 50
الرخصة البلدية	مكتب / نشاط	150 - 50

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

**ثانياً: المكتب، الأدوات والبرمجيات**

البند	التكلفة التقديرية (ريال عُماني)
تجهيز المكتب (أثاث أساسي)	1,200 - 600
جهاز كمبيوتر / محطة عمل	1,000 - 600
برامج التصميم (سنويًّا)	800 - 300
أدوات القياس والعينات	400 - 200
الموقع الإلكتروني والهوية	700 - 300

**إجمالي المكتب والأدوات:** 4,000 - 2,000 ريال عُماني

### ثالثًا: رأس المال التشغيلي وما قبل الإطلاق

البند	التكلفة التقديرية (ريال عُماني)
التسويق والإعلانات الأولية	600 - 300
التنقل وزيارات الواقع	400 - 200
النماذج القانونية والعقود	200 - 100
مخصص الطوارئ	1,000 - 500

**إجمالي رأس المال التشغيلي:** 1,100 - 2,200 ريال عُماني

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

## 6.2 المصروفات التشغيلية الشهرية

فئة المصروف	التكلفة الشهرية (ريال عُماني)
إيجار المكتب / بدل السكن	600 - 300
الرواتب (مصمم / منتسب)	1,200 - 600
اشتراكات البرامج	80 - 40
التسويق والعروض	300 - 150
التنقل وزيارات الواقع	250 - 120
الخدمات والإنترنت	100 - 50
مصاريف متفوقة	200 - 100

**إجمالي المصروفات التشغيلية الشهرية:** 1,360 - 2,730 ريال عُماني

### 6.3 افتراضات الإيرادات

**عدد المشاريع الشهرية:** - متّهّظ: مشروعان - متوقّع: 3-4 مشاريع - متفائل: 5 مشاريع

**متوسط قيمة المشروع:** - مطابخ معيارية / متوسطة: 5,000 ريال عماني - مطابخ مختصة / فاخرة: 6,000 ريال عماني 9,000

**متوسط هامش الربح الإجمالي (التصميم + التنسيق):** 35% - 25%

### 6.4 الإيرادات الشهرية والربح الإجمالي

السيناريو	الربح الإجمالي (ريال عماني)	الإيرادات (ريال عماني)
متّهّظ	7,000	2,100 - 1,750
متوقّع	12,000	4,200 - 3,000
متفائل	20,000	7,000 - 5,000

### 6.5 صافي الربح الشهري التقديرى

السيناريو	الربح الإجمالي	المصروفات	صافي الربح
متّهّظ	1,900	1,600	300
متوقّع	3,600	2,000	1,600
متفائل	6,000	2,700	3,300

### 6.6 تحليل نقطة التعادل

· متوسط صافي الربح الشهري (الحالة المتوقّعة): 1,400 - 1,800 ريال عماني

· تكلفة التأسيس: 12,000 - 6,000 ريال عماني

فترة الوصول إلى نقطة التعادل التقديرية: 6 - 10 أشهر



### 6.7 التوقعات المالية لخمس سنوات (ملخص)

السنة	الإيرادات (ريال عماني)	صافي الربح (ريال عماني)	مدّرات الأداء
السنة 1	150,000 - 120,000	25,000 - 18,000	بناء العلامة
السنة 2	220,000 - 180,000	40,000 - 30,000	التوصيات
السنة 3	300,000 - 260,000	60,000 - 45,000	نحو الفريق
السنة 4	400,000 - 350,000	90,000 - 65,000	المعرض
السنة 5	+500,000	+100,000	التوسيع متعدد المدن

## 7. استراتيجية التسويق والمبيعات - بناء العلامة، توليد العملاء والتحويل

### 7.1 تمويع العلامة وبناء الثقة

**بيان التموضع:** شركة تخطيط وتصميم مطابخ احترافية قائمة على التصميم أولًا، تقدم وضوحًا وجودة ومساءلة—دون تسعير المعارض المرتفع.

**إشارات الثقة:** - تصاميم ثلاثة الأبعاد عالية الجودة وصور قبل/بعد التنفيذ - مستندات نطاق عمل واضحة وعقود مفهولة - عروض أسعار شفافة ومفهولة بندًا بندًا - ضمانات المؤردين وقوائم فحص التركيب - جداول زمنية موثقة للمشاريع

### 7.2 قنوات توليد العملاء المستهدفة

#### أولاً: القنوات الرقمية (الأساسية)

**إنستغرام وفيسبوك** - منشورات ملف الأعمال (من التصميم إلى المطبخ المنفذ) - مقاطع قصيرة تُظهر التحولات والمواد - وسم المواقع (مسقط، الخوض، القرم، السيب)

**بحث جوجل وخرائط جوجل** - ملف نشاط تجاري مع تقييمات العملاء - صفحات تحسين محركات البحث لعبارات مثل "تصميم مطابخ مسقط" و"مطابخ معاييرية عُمان"

**الموقع الإلكتروني وواتساب للأعمال** - نماذج تواصل تتضمن اختيار الميزانية - واتساب للاستشارات السريعة ومشاركة التصاميم

**ثانياً: القنوات غير الرقمية والشراكات** - إحالات من المقاولين ووسطاء العقار والمعماريين - شراكات مع معارض البلات والأجهزة وأسطح العمل - اتفاقيات إطار مع المطّورين والمقاولين - لوحات تعريفية في مواقع المشاريع الجارية

### 7.3 قمع المبيعات وعملية التحويل

- استفسار العميل (رقمي / إحالة)
- التأهيل (الميزانية، الجدول الزمني، نوع العقار)
- زيارة الموقع وأخذ القياسات
- تقديم المقترن مع تصاميم ثلاثة الأبعاد
- مواعدة الأسعار وإجراء التعديلات
- توقيع العقد واستلام الدفعة المقدمة

**عوامل التحويل:** - الوضوح البصري يقلل الاعتراضات - سياسة محدودة للتعديلات تضيّط توسيع النطاق - التسويق المرحلي يعزز الثقة

### 7.4 المقتراحات وعلم نفس التسويق

- عروض متدرجة (جيد / أفضل / ممتاز)
- تحديد واضح لما هو مشمول وغير مشمول
- ترقيات اختيارية بدلاً من حزم إجبارية
- عروض مبكرة أو موسمية لتسريع الإغلاق

## 7.5 ميزانية التسويق ومؤشرات الأداء

الميزانية الشهرية: 200 - 400 ريال عماني

**مؤشرات الأداء الرئيسية:** - تكلفة الحصول على العميل المحتمل - معدل التدوير من استفسار إلى زيارة - معدل التحويل من زيارة إلى عقد - متوسط قيمة المشروع - تكلفة اكتساب العميل

## 7.6 خارطة طريق التسويق والمبيعات لخمس سنوات

السنة	محور التركيز	النتيجة
السنة 1	ملف الأعمال والتقييمات	بناء الثقة
السنة 2	الإحالات وتحسين البحث	خفض تكلفة الاكتساب
السنة 3	B2B المطوروون	نمو بالحجم
السنة 4	تسويق المعرض	صورة فاخرة
السنة 5	ترويج العلامة	انتشار واسع

## 8. الخلاصة وخارطة التنفيذ

### 8.1 الجدول الزمني التنفيذي (نظرة عامة)

المرحلة	المدة
التسجيل والإعداد	2-1 أسبوع
الهوية والموقع الإلكتروني	3-2 أسابيع
استقطاب المؤذين والشركاء	أسبوعان
الإطلاق التجريبي	الشهر الثاني
التشغيل الكامل	الشهر الثالث

### 8.2 الخلاصة النهائية

يوضح هذا المشروع لتصميم المطابخ فرصة استثمارية منخفضة رأس المال وعالية الهوامش وقابلة للتوسيع في سوق عمان السكني المتنامي وسوق التجديد. ومن خلال التركيز على التصميم الاحترافي، والتسخير الشفاف، وبناء شراكات قوية، يمكن للمشروع تحقيق نقطة التعادل بسرعة وبناء قيمة طويلة الأجل للعلامة التجارية.