

# كيفية بدء مشروع مغسلة سيارات أوتوماتيكية في عُمان

## 1. الملخص التنفيذي

### 1.1 نظرة عامة على المشروع

يُعد مشروع مغسلة السيارات الأوتوماتيكية في سلطنة عُمان مشروعًا خدميًا عالي الكفاءة من حيث رأس المال وحجم التشغيل، يركز على تقديم خدمات غسيل سيارات سريعة ومتسقة وصديقة للبيئة من خلال أنظمة آلية متطورة. يعمل المشروع من موقع ثابت باستخدام تقنيات الغسيل الأوتوماتيكي بدون لمس أو بنظام النفق، ويستهدف مالكي السيارات الخاصة، ومشغلي الأساطيل، وسيارات الأجرة، والعملاء من الشركات.

إن ارتفاع معدل امتلاك المركبات في عُمان، وطبيعة المناخ المغبر، وكثافة الحركة المرورية في المدن، إلى جانب التوجه المتزايد نحو الخدمات السريعة المعتمدة على التكنولوجيا، تجعل من مغاسل السيارات الأوتوماتيكية استثمارًا طويل الأمد قويًا. ويركز نموذج العمل على السرعة، وكفاءة استخدام المياه، وتوحيد جودة الخدمة، وقابلية التوسع التشغيلي.

### 1.2 نموذج العمل

يحقق مشروع مغسلة السيارات الأوتوماتيكية إيراداته من خلال: - خدمات الدفع مقابل كل غسلة - باقات العضوية والاشتراكات - عقود الأساطيل والشركات - الخدمات الإضافية (مثل الشفط الداخلي والإضافات التفصيلية)

تُساهم الأنظمة الأوتوماتيكية في تقليل الاعتماد على الأيدي العاملة مع تمكين حجم تشغيل يومي مرتفع، مما يجعل المشروع مناسبًا للمواقع الحضرية المتميزة.

### 1.3 الهيكل القانوني والتسجيل (عُمان)

يمكن تسجيل المشروع في سلطنة عُمان كأحد الخيارين التاليين: - مؤسسة فردية (SPC) - مناسبة للمستثمر الفردي - شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC) - موصى بها في حال وجود شركاء أو استثمار رأسمالي أكبر

يُعد التسجيل عبر مراكز سند الخيار الأكثر توفيرًا من حيث التكلفة.

التكلفة التقديرية للتأسيس والتسجيل (باستثناء الأرض والتأشيرات والاستشارات): - مؤسسة فردية (SPC): من 100 إلى 300 ريال عُماني - شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC): من 300 إلى 500 ريال عُماني

### 1.4 الخدمات المقدمة

- غسيل خارجي أوتوماتيكي (أساسي، عادي، مميز)
- خيار الغسيل بدون لمس
- غسيل أسفل الهيكل
- نظام تجفيف آلي
- محطات شفط داخلي اختيارية
- باقات خاصة للأساطيل والاشتراكات

## 1.5 السوق المستهدف

- مالكو السيارات الخاصة
- سائقي سيارات الأجرة وخدمات النقل
- أساطيل الشركات
- شركات تأجير السيارات
- عملاء محطات الوقود (في حال الموقع المشترك)

## 1.6 الميزة التنافسية

- سرعة الخدمة (3-5 دقائق لكل سيارة)
- جودة غسيل متسقة
- انخفاض تكاليف العمالة على المدى الطويل
- إعادة تدوير المياه والالتزام البيئي
- إيرادات متكررة من خلال نظام العضويات

## 1.7 لمحة مالية (تقديرية)

- الاستثمار المبدئي المتوقع: من 45,000 إلى 120,000 ريال عُُماني
- متوسط سعر الغسلة: من 2.000 إلى 4.000 ريال عُُماني
- الطاقة التشغيلية اليومية: من 80 إلى 200 سيارة
- فترة الوصول إلى نقطة التعادل: من 24 إلى 36 شهرًا
- قابلية التوسع: إمكانية التوسع متعدد الفروع والامتياز التجاري

## 1.8 الرؤية والرسالة

**الرؤية:** أن نكون علامة رائدة في مجال مغاسل السيارات الأوتوماتيكية في سلطنة عُمان، معروفة بالسرعة، والثبات في الجودة، والاستدامة.

**الرسالة:** تقديم خدمات غسيل سيارات عالية الجودة وصديقة للبيئة باستخدام أحدث تقنيات الأتمتة، مع التركيز على راحة العميل وكفاءة التشغيل.

## 2. تفاصيل المشروع - الأهداف، عرض القيمة، الخدمات، المعدات ونموذج التوظيف

### 2.1 أهداف المشروع

**الأهداف قصيرة المدى (السنة الأولى)** - استكمال تسجيل المشروع والحصول على التراخيص عبر مراكز سند والجهات البلدية - تأمين موقع عالي الظهور مع سهولة دخول وخروج المركبات - تركيب وتشغيل نظام واحد لغسيل السيارات الأوتوماتيكي - تحقيق حركة تشغيل يومية مستقرة خلال 3-6 أشهر - بناء الوعي بالعلامة التجارية وتأسيس قاعدة أولية من المشتركين

**الأهداف متوسطة المدى (السنوات 2-3)** - تحسين التسعير وباقات الخدمات بناءً على بيانات الاستخدام - تأمين عقود أساطيل (سيارات الأجرة، شركات التأجير، الشركات) - إطلاق باقات العضوية والاشتراكات - رفع الكفاءة التشغيلية وتقليل أوقات التوقف

**الأهداف طويلة المدى (السنوات 4-5)** - افتتاح فروع إضافية في مناطق ذات طلب مرتفع - تطوير نموذج تشغيلي موحد قابل للتوسع - استكشاف فرص الامتياز التجاري أو الشراكات - ترسيخ العلامة التجارية كشبكة مغاسل سيارات أوتوماتيكية مميزة وصديقة للبيئة

## 2.2 عرض القيمة

يوفر مشروع مغسلة السيارات الأوتوماتيكية خدمة غسيل سريعة ومتسقة ومسؤولة بيئيًا باستخدام أتمتة متقدمة.

**محركات القيمة الأساسية:** - السرعة: دورة غسيل كاملة خلال 3-5 دقائق - الاتساق: نفس الجودة في كل غسلة - الراحة: دون انتظار أو اعتماد كبير على العمل اليدوي - الاستدامة: إعادة تدوير المياه والتحكم في استخدام المواد الكيميائية - الاعتمادية: تشغيل قائم على التكنولوجيا

## 2.3 تصميم الخدمات والباقات

**الخدمات الأساسية - الغسيل الأساسي** - شطف وغسيل خارجي - تجفيف أساسي - السعر المستهدف: 2.000 - 2.500 ريال عُُماني

### • الغسيل العادي

- غسيل بالرغوة
- غسيل الإطارات وأسفل الهيكل
- تجفيف مُحسّن

• السعر المستهدف: 2.800 - 3.200 ريال عُُماني

### • الغسيل المميز

- رغوة ثلاثية / شمع
- حماية أسفل الهيكل
- تجفيف خالٍ من البقع
- السعر المستهدف: 3.500 - 4.000 ريال عُُماني

**باقات العضوية والاشتراك** - باقات شهرية غير محدودة - حزم مدفوعة مسبقًا لعدد غسلات - باقات أساطيل بأسعار تفاوضية

تُسهم هذه الباقات في استقرار التدفقات النقدية وتحسين الاحتفاظ بالعملاء.

## 2.4 المعدات والتقنية

**أنواع أنظمة غسيل السيارات الأوتوماتيكية - نظام أوتوماتيكي بدون لمس** - دون فرش ملامسة - مخاطر أقل على هيكل المركبة - مناسب للتموضع المميز

### • نظام النفق / السير الناقل

- طاقة تشغيلية أعلى
- مناسب للمواقع عالية الحركة
- استثمار مبدئي أعلى

**المكونات الرئيسية للمعدات** - وحدة الغسيل: أذرع غسيل آلية أو نظام نفق - مضخات ضغط عالٍ: ضغط مياه متسق - مجففات: تجفيف هوائي عالي السرعة - نظام إعادة تدوير المياه: إعادة استخدام 70-80% من المياه - نظام جرعات كيميائية: تحكم دقيق في المنظفات - لوحة تحكم وبرمجيات: تشغيل وإدارة آلية

## 2.5 متطلبات الموقع والبنية التحتية

- مساحة أرض دنيا: 250-400 متر مربع (حسب النظام)
- مداخل ومخارج سهلة لتجنب الازدحام
- توفر توصيلات الكهرباء والمياه
- الالتزام بمتطلبات الصرف ومعالجة المياه
- وضوح الرؤية من الطرق الرئيسية أو محطات الوقود

## 2.6 نموذج التوظيف والموارد البشرية

من أبرز مزايا الأتمتة تقليل الحاجة إلى القوى العاملة.

**الهيكل الوظيفي الأساسي - مشرف/مدير الموقع (1):** - إدارة العمليات اليومية والتقارير - التعامل مع العملاء - التنسيق مع الموردين

### • مشغل/مساعد (1-2):

- مراقبة النظام
- توجيه المركبات
- صيانة أساسية

### • عامل نظافة/دعم (اختياري):

- نظافة الموقع
- صيانة مناطق الشفط

**تكلفة الرواتب الشهرية التقديرية** - المشرف: 250 - 350 ريال عُُماني - المشغلون: 180 - 250 ريال عُُماني لكل فرد - دعم/نظافة: 150 - 200 ريال عُُماني - إجمالي الرواتب: 450 - 800 ريال عُُماني

## 2.7 ملخص نموذج التشغيل

- دورة غسيل آلية مع تدخل بشري محدود
- تحكم مركزي وتقارير منتظمة
- زمن خدمة متوقع وثابت لكل مركبة
- مخاطر عمالية أقل مقارنة بالمغاسل اليدوية

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

### 3.1 نقاط القوة

**كفاءة تشغيلية عالية** تُمكن الأنظمة الأوتوماتيكية من تنفيذ عمليات غسيل سريعة وموحدة بجودة ثابتة مع تدخل بشري محدود، مما يسمح بطاقة تشغيل يومية مرتفعة.

**الاتساق وضبط الجودة** تضمن الأتمتة نفس مستوى جودة الغسيل لكل مركبة، مما يقلل الشكاوى وإعادة العمل.

**انخفاض الاعتماد طويل الأمد على العمالة** مقارنة بالمغاسل اليدوية، يتطلب المشروع عددًا أقل من الموظفين، مما يحد من مخاطر تضخم الأجور ونقص العمالة.

**كفاءة استخدام المياه وإعادة التدوير** تقوم الأنظمة الحديثة بإعادة تدوير ما يصل إلى 70-80% من المياه، بما يتماشى مع أولويات الاستدامة البيئية في سلطنة عُمان.

**قابلية التوسع** يسمح توحيد المعدات والعمليات بالتوسع السلس إلى فروع متعددة أو الامتياز التجاري.

### 3.2 نقاط الضعف

**ارتفاع الاستثمار الرأسمالي المبدئي** تتطلب أنظمة غسيل السيارات الأوتوماتيكية استثمارًا أوليًا مرتفعًا مقارنة بالمغاسل اليدوية.

**الاعتماد التقني** يعتمد التشغيل بشكل كبير على المعدات؛ وقد يؤدي أي عطل غير متوقع إلى توقف الخدمة في حال غياب الصيانة الوقائية.

**محدودية الموقع الثابت** بعكس الخدمات المتنقلة، يُعد اختيار الموقع عاملًا حاسمًا وصعب التغيير بعد بدء التشغيل.

**الحاجة إلى توعية العملاء** قد يتردد بعض العملاء في البداية بسبب مخاوف تتعلق بسلامة المركبة أثناء الغسيل الآلي.

### 3.3 الفرص

**نمو ملكية المركبات في عُمان** ارتفاع معدلات امتلاك السيارات يخلق طلبًا متكررًا ومستدامًا على خدمات الغسيل.

**المناخ المغبر والطلب الموسمي** تراكم الغبار المتكرر يزيد من وتيرة الغسيل، خاصة بعد العواصف الرملية.

**عقود الشركات والأساطيل** توفر سيارات الأجرة، وشركات التأجير، وأساطيل التوصيل طلبًا حجميًا منتظمًا.

**نماذج العضوية والاشتراك** تُسهم الإيرادات المتكررة في تحسين استقرار التدفقات النقدية وزيادة ولاء العملاء.

**التموضع الصديق للبيئة** يدعم استخدام إعادة تدوير المياه والتحكم في المواد الكيميائية بناء علامة تجارية خضراء ومتوافقة مع اللوائح.

### 3.4 التهديدات

**المنافسة من المغاسل اليدوية** قد تستقطب الخدمات اليدوية منخفضة السعر شريحة العملاء الأكثر حساسية للأسعار.

**ارتفاع تكاليف المرافق** قد تؤثر زيادة تعرفه المياه والكهرباء على هوامش الربح.

**التغييرات التنظيمية** قد تؤدي القوانين البيئية أو البلدية الأكثر صرامة إلى زيادة تكاليف الامتثال.

مخاطر تعطل المعدات يمكن أن تتسبب الأعطال الميكانيكية المفاجئة في تعطيل العمليات والإيرادات.

### 3.5 الآثار الاستراتيجية لتحليل SWOT

- تدعم نقاط القوة والفرص اعتماد تموضع مميز قائم على العضويات
- تبرز نقاط الضعف أهمية الصيانة الوقائية والعقود الفنية
- تؤكد التهديدات على ضرورة اختيار الموقع بعناية، والتميز، وضبط التكاليف

## 4. التوقعات المالية - الاستثمار الرأسمالي، التكاليف التشغيلية وتوقعات 5 سنوات

جميع الأرقام الواردة تقديرية ومحافظة ومُعبر عنها بالريال العُماني. يعتمد الأداء الفعلي على الموقع، وحجم الحركة المرورية، والانضباط التسعيري، ونسبة الجاهزية التشغيلية.

### 4.1 الاستثمار الرأسمالي لمرة واحدة (CAPEX)

**أولاً: تسجيل المشروع والتراخيص (عُمان) -** حجز الاسم التجاري: 10 - 20 ريال عُماني - السجل التجاري: 30 - 150 ريال عُماني (رسوم مخفضة) - عضوية غرفة التجارة: 100 - 200 ريال عُماني (لمدة 1-2 سنة) - رسوم خدمات سند: 50 - 100 ريال عُماني - الترخيص البلدي والتصاريح: 150 - 300 ريال عُماني (حسب الموقع والنشاط) - موافقات بيئية/تصريف المياه (إن لزم): 200 - 500 ريال عُماني

**إجمالي التسجيل والتصاريح:** 540 - 1,270 ريال عُماني

**ثانياً: معدات وتركيب مغسلة السيارات الأوتوماتيكية -** نظام غسيل أوتوماتيكي بدون لمس: 30,000 - 65,000 ريال عُماني - أو نظام النفق/السير الناقل: 60,000 - 100,000 ريال عُماني - نظام إعادة تدوير المياه: 5,000 - 10,000 ريال عُماني - اللوحات الكهربائية وأنظمة التحكم: 3,000 - 6,000 ريال عُماني - الأعمال المدنية والأساسات: 5,000 - 12,000 ريال عُماني - التركيب والتشغيل التجريبي: 3,000 - 7,000 ريال عُماني

**إجمالي المعدات:** 46,000 - 135,000 ريال عُماني

**ثالثاً: تجهيز الموقع وتكاليف ما قبل الافتتاح -** إيجار الأرض/مقدمة: 6,000 - 18,000 ريال عُماني - اللوحات الإرشادية والهوية البصرية: 1,000 - 3,000 ريال عُماني - أنظمة نقاط البيع والدفع: 500 - 1,000 ريال عُماني - المواد الكيميائية والمستهلكات الأولية: 800 - 1,500 ريال عُماني - تدريب الموظفين: 500 - 1,000 ريال عُماني - مخصص احتياطي للطوارئ: 2,000 - 5,000 ريال عُماني

**إجمالي ما قبل الافتتاح:** 10,800 - 30,500 ريال عُماني

**إجمالي الاستثمار المبدئي المتوقع:** - نموذج بدون لمس: حوالي 55,000 - 90,000 ريال عُماني - نموذج النفق: حوالي 85,000 - 160,000 ريال عُماني

### 4.2 المصروفات التشغيلية الشهرية (OPEX)

- رواتب الموظفين: 450 - 800 ريال عُماني
- المرافق (مياه وكهرباء): 250 - 500 ريال عُماني
- المواد الكيميائية والمستهلكات: 200 - 350 ريال عُماني

- الصيانة وعقود الخدمة: 300 - 600 ريال عُُماني
- إيجار الأرض: 500 - 1,500 ريال عُُماني
- الإنترنت وأنظمة نقاط البيع والبرمجيات: 40 - 80 ريال عُُماني
- التسويق والعروض الترويجية: 150 - 300 ريال عُُماني
- مصروفات متفرقة: 150 - 250 ريال عُُماني

**إجمالي المصروفات التشغيلية الشهرية: 2,040 - 4,380 ريال عُُماني**

### 4.3 افتراضات الإيرادات

- متوسط سعر الغسلة (مُدمج): 3.000 ريال عُُماني
- أيام التشغيل: 26 يومًا في الشهر
- سيناريوهات الطاقة التشغيلية:
- محافظ: 60 سيارة/يوم
- متوقع: 100 سيارة/يوم
- متفائل: 160 سيارة/يوم

### 4.4 توقعات الإيرادات الشهرية

- السيناريو المحافظ: حوالي 4,680 ريال عُُماني
- السيناريو المتوقع: حوالي 7,800 ريال عُُماني
- السيناريو المتفائل: حوالي 12,480 ريال عُُماني

### 4.5 تقديرات الربح الشهري

- محافظ: إيرادات 4,680 - مصروفات 3,800 = صافي ربح 880 ريال عُُماني
- متوقع: إيرادات 7,800 - مصروفات 3,200 = صافي ربح 4,600 ريال عُُماني
- متفائل: إيرادات 12,480 - مصروفات 4,300 = صافي ربح 8,180 ريال عُُماني

### 4.6 تحليل نقطة التعادل

- متوسط صافي الربح الشهري المتوقع: 4,000 - 5,000 ريال عُُماني
- الاستثمار المبدئي (نموذج بدون لمس): 55,000 - 90,000 ريال عُُماني
- فترة الوصول إلى نقطة التعادل المقدرة: 24 - 36 شهرًا

### 4.7 التوقعات المالية لخمس سنوات (ملخص)

- السنة 1: إيرادات 85,000 - 100,000 | صافي ربح 25,000 - 35,000 ريال عُُماني
- السنة 2: إيرادات 110,000 - 130,000 | صافي ربح 35,000 - 50,000 ريال عُُماني
- السنة 3: إيرادات 145,000 - 170,000 | صافي ربح 50,000 - 70,000 ريال عُُماني
- السنة 4: إيرادات 190,000 - 220,000 | صافي ربح 70,000 - 95,000 ريال عُُماني
- السنة 5: إيرادات 240,000 + | صافي ربح 100,000 - 140,000 ريال عُُماني

تفترض السنوات 3-5 زيادة في معدلات الاستخدام، ونمو العضويات، واحتمالية افتتاح موقع ثانٍ.

## 5. تحليل العملاء - الخصائص السكانية، سلوك الاستخدام وتقسيم السوق

### 5.1 سياق السوق (سلطنة عُمان)

تُعد سلطنة عُمان من الدول ذات المعدلات المرتفعة لامتلاك المركبات لكل أسرة في منطقة الخليج، حيث تُستخدم السيارات كوسيلة النقل الأساسية. ويسهم الطقس المغبر، وكثرة استخدام الطرق السريعة، وثقافة امتلاك السيارات القوية في خلق طلب متكرر على خدمات غسيل السيارات، لا سيما في المناطق الحضرية وشبه الحضرية مثل مسقط، والسيب، وبوشر، وصحار، وصلالة.

تستقطب مغاسل السيارات الأوتوماتيكية العملاء الذين يُقدِّرون السرعة، والاتساق، وسهولة الاستخدام، خاصة خلال أيام العمل وأوقات الذروة.

### 5.2 الخصائص السكانية للعملاء

**أولاً: مالكو السيارات الأفراد** - الفئة العمرية: 22-60 سنة - مستوى الدخل: متوسط إلى فوق المتوسط - أنواع المركبات: سيارات صالون، مركبات دفع رباعي، شاحنات خفيفة - نمط الملكية: من 1 إلى 3 مركبات لكل أسرة

**ثانياً: المستخدمون التجاريون وأساطيل المركبات** - سائقي سيارات الأجرة وخدمات النقل - شركات تأجير السيارات - أساطيل الشركات والجهات الحكومية - مركبات التوصيل والخدمات اللوجستية

يركّز مستخدمو الأساطيل على الكفاءة السعريّة، واستمرارية التشغيل، والسرعة أكثر من الاهتمام بالتفاصيل الجمالية الفاخرة.

### 5.3 سلوك الاستخدام

**وتيرة الغسيل** - مالكو السيارات الأفراد: من 2 إلى 4 مرات شهرياً - سيارات الأجرة وخدمات النقل: من 2 إلى 3 مرات أسبوعياً - أساطيل التأجير والشركات: أسبوعياً أو وفق جدول محدد

**أنماط الطلب حسب الوقت** - الصباح (7-10 صباحاً): طلب منخفض - منتصف النهار (12-3 ظهراً): طلب متوسط - المساء (5-10 مساءً): ذروة الطلب - عطلات نهاية الأسبوع وبعد العواصف الغبارية: طلب مرتفع جداً

### 5.4 احتياجات العملاء وتوقعاتهم

**الاحتياجات الأساسية** - خدمة سريعة (أقل من 5 دقائق) - جودة ثابتة ومتسقة - غسيل آمن دون خدوش - وسائل دفع سهلة (بطاقات، دفع لا تلامسي) - تسعير واضح وشفاف

**نقاط الألم التي يحلها الغسيل الأوتوماتيكي** - الطوابير الطويلة في المغاسل اليدوية - تفاوت جودة التنظيف - الهدر المفرط للمياه - استهلاك الوقت في العمليات اليدوية

### 5.5 تقسيم العملاء

**الشريحة 1: المهنيون محدودو الوقت** - يستخدمون المغسلة بعد ساعات العمل - يفضلون الباقات العادية أو المميزة - مرشحون أقوىاء لبرامج العضوية



**الشريحة 2: السائقون الحساسون للسعر** - سائقي سيارات الأجرة ومركبات التوصيل - يفضلون الباقات الأساسية أو المجقعة - وتيرة استخدام مرتفعة وهوامش أقل

**الشريحة 3: العائلات والمستخدمون الأفراد** - استخدام في عطلات نهاية الأسبوع - يفضلون الغسيل العادي أو المميز - يقدرون النظافة والسلامة

**الشريحة 4: الحسابات المؤسسية والأساطيل** - أحجام غسيل كبيرة - تسعير تفاوضي - تدفقات نقدية متوقعة ومنظمة

## 5.6 نماذج شخصيات العملاء (إرشادية)

**الشخصية 1 - خالد (مهنّي، 35 سنة)** يستخدم المغسلة من 2 إلى 3 مرات شهريًا بعد العمل. يقدّر السرعة وثبات الجودة.

**الشخصية 2 - راشد (سائق سيارة أجرة، 42 سنة)** يستخدم المغسلة عدة مرات أسبوعيًا. يركز على السعر المناسب واستمرارية التشغيل.

**الشخصية 3 - عائشة (مستخدمة عائلية، 38 سنة)** تستخدم الخدمة في عطلة نهاية الأسبوع. تهتم بالسلامة، والنظافة، وجودة النتيجة النهائية.

## 6. خطة تسويق مخصصة - الاستهداف، التسعير، القنوات واستراتيجية النمو

### 6.1 تموضع العلامة التجارية ورسالة القيمة

**بيان التموقع:** مغسلة سيارات أوتوماتيكية سريعة وموثوقة وصديقة للبيئة، تقدم جودة متسقة خلال دقائق—في كل مرة.

**ركائز العلامة الأساسية:** - السرعة والراحة - نتائج متسقة وآمنة دون خدوش - كفاءة استخدام المياه والمسؤولية البيئية - تسعير واضح وشفاف

### 6.2 استراتيجية الاستهداف

الشريحة	الهدف	الرسالة الأساسية
المهنيون	زيادة حجم الاستخدام في أيام الأسبوع	اغسل سيارتك خلال دقائق
العائلات	حركة نهاية الأسبوع	آمن، نظيف، موثوق
سائقي الأجرة وخدمات النقل	استخدام عالي التكرار	سريع وبسعر مناسب
أساطيل الشركات	إيرادات تعاقدية	غسيل جماعي موثوق

### 6.3 استراتيجية التسعير والعضويات

**تسعير الزوار (تقديري):** - أساسي: 2.000 - 2.500 ريال عُُماني - عادي: 2.800 - 3.200 ريال عُُماني - مميز: 3.500 - 4.000 ريال عُُماني

**باقات العضوية:** - اشتراك شهري غير محدود (لمركبة واحدة) - باقات عائلية متعددة المركبات - باقات أساطيل (تسعير مخصص)

**تكتيكات التسعير:** - خصومات خارج أوقات الذروة - تسعير الحزم المَجْمُعة - حوافز الاشتراك المسبق

### 6.4 قنوات التسويق

**أولاً: القنوات الرقمية (الأساسية) - خرائط جوجل والبحث المحلي:** - ملف نشاط مُحسَّن - تقييمات العملاء وصور الخدمة

- إنستغرام وتيك توك:
- مقاطع قصيرة تُظهر عملية الغسيل
- صور قبل/بعد
- تحديثات الموقع والتوقيت

• واتساب للأعمال:

- استفسارات العضوية
- تنسيق حسابات الأساطيل
- بث العروض الترويجية

**ثانياً: التسويق الميداني والموقعي** - لوحات إرشادية عالية الوضوح - لافتات طريقية قرب الموقع - عروض تعريفية في محطات الوقود - شراكات مع الأنشطة القريبة

### 6.5 الحملات الترويجية والإطلاق

**مرحلة الإطلاق (أول 60-90 يوماً):** - ترقية مجانية إلى فئة غسيل أعلى - خصومات على الاشتراكات عند التسجيل - زيارات مؤثرين وبناء الدليل الاجتماعي

**العروض المستمرة:** - مكافآت ولاء - خصومات الإحالة - حملات موسمية (بعد العواصف الغبارية)

### 6.6 استراتيجية استقطاب الأساطيل والشركات

- تواصل مباشر مع شركات سيارات الأجرة
- شراكات مع شركات التأجير
- فواتير شهرية للشركات
- نوافذ خدمة مخصصة للأساطيل

## 6.7 خارطة طريق النمو والتوسع (5 سنوات)

السنة	محور التركيز	النتيجة
السنة 1	الوعي والتشغيل	استقرار الطاقة التشغيلية اليومية
السنة 2	العضويات والأساطيل	إيرادات متكررة
السنة 3	الموقع الثاني	توسع جغرافي
السنة 4	توحيد العمليات	اتساق العلامة
السنة 5	الامتياز/الشراكات	توسع سريع

## 6.8 ميزانية التسويق (شهرية)

- الإعلانات الرقمية وتحسين الظهور: 150 - 250 ريال عُماني
- التعاون مع المؤثرين: 100 - 150 ريال عُماني
- المواد التسويقية الميدانية: 50 - 100 ريال عُماني

## 7. الخلاصة وخارطة التنفيذ

### 7.1 الجدول الزمني التنفيذي عالي المستوى

المرحلة	المدة
تسجيل المشروع والحصول على الموافقات	3-6 أسابيع
توريد المعدات	6-10 أسابيع
الأعمال المدنية والتركيب	6-8 أسابيع
الاختبار والإطلاق التجريبي	أسبوعان
التشغيل الكامل	الشهر الرابع

### 7.2 الخلاصة النهائية

يُظهر مشروع مغسلة السيارات الأوتوماتيكية هذا فرصة استثمارية قابلة للتوسع، قائمة على التكنولوجيا، ومتوافقة مع التوجهات البيئية في سلطنة عُمان. ومن خلال اختيار موقع قوي، وضبط التكاليف بانضباط، وبناء إيرادات متكررة عبر العضويات، يمكن للمشروع تحقيق ربحية مستدامة ونمو طويل الأمد للعلامة التجارية.