

مشروع المقهى المتنقل - خطة عمل (عُمان)

1. الملخص التنفيذي

1.1 نظرة عامة على المشروع

مشروع المقهى المتنقل هو مشروع قهوة متنقل راقٍ بسعر مناسب، يعمل من خلال شاحنة مقهى أو فان قهوة مجهز بالكامل في سلطنة عُمان. يركز المشروع على تقديم مشروبات ساخنة وباردة عالية الجودة — تشمل القهوة، المشروبات المتخصصة، ووجبات مقهى خفيفة — للعملاء في المناطق الحضرية الذين يبحثون عن الراحة والثبات في الجودة وتجربة قهوة بمستوى المقاهي، دون أسعار المقاهي التقليدية أو أوقات الانتظار الطويلة.

سيعمل المقهى المتنقل بشكل استراتيجي بالقرب من المكاتب، الجامعات، المستشفيات، الشواطئ، المناطق السياحية، المناطق التجارية، الفعاليات، ومناطق النشاط الليلي. ويتمشى هذا المفهوم بشكل قوي مع نمو ثقافة القهوة في عُمان، وارتفاع نسبة الشباب، وزيادة استهلاك المقاهي، وتفضيل العملاء للعلامات التجارية النظيفة والصحية والتجارب الجاذبة بصرياً ووسائل التواصل الاجتماعي.

1.2 أهداف المشروع

إطلاق مقهى متنقل مرخص بالكامل في سلطنة عُمان خلال مدة تتراوح بين شهرين إلى ثلاثة أشهر تحقيق استقرار في المبيعات اليومية خلال أول 90 يومًا من التشغيل الوصول إلى نقطة التعادل التشغيلي خلال فترة تتراوح بين 12 إلى 18 شهرًا بناء علامة تجارية معروفة ومميزة للمقهى المتنقل التوسع إلى عدة وحدات أو الفعاليات أو نموذج الامتياز التجاري خلال خمس سنوات

1.3 الهيكل القانوني والتسجيل

سيتم تسجيل المشروع عبر أحد مراكز سند كأحد الخيارين التاليين: مؤسسة فردية (SPC) — موصى بها في حال وجود مالك واحد شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC) — مناسبة للشراكات وخطط التوسع

التكلفة التقديرية للتسجيل والرسوم 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 المكتب، أو الاستشارات المتميزة)

1.4 المنتجات والخدمات (ملخص)

مشروبات القهوة المعتمدة على الإسبريسو (أمريكانو، لاتيه، كابتشينو) مشروبات متخصصة (لاتيه إسباني، لاتيه بنكهات) قهوة مثلجة وكولد برو شاي ومشروبات غير قائمة على القهوة ووجبات خفيفة (بسكويت، مافن، كرواسون) خدمات القهوة للفعاليات والشركات

1.5 السوق المستهدف

الموظفون في المكاتب طلبة الجامعات السياح وزوار الشواطئ حضور الفعاليات العاملون في الفترات الليلية

1.6 الميزة التنافسية

تقديم مشروبات بجودة المقاهي مع مرونة التشغيل المتنقل تكاليف تشغيل أقل مقارنة بالمقاهي الثابتة مرونة في اختيار المواقع الاستراتيجية خدمة سريعة وهوية تجارية قوية معدل عالٍ لإعادة الشراء من العملاء

1.7 الملخص المالي (نظرة عامة)

التكلفة التقديرية لبدء المشروع: من 20,000 إلى 35,000 ريال عُُماني إيرادات يومية متوقعة: من 120 إلى 300 ريال
عُُماني إيرادات شهرية متوقعة: من 3,500 إلى 8,000 ريال عُُماني فترة الوصول إلى نقطة التعادل: من 12 إلى 18 شهرًا

1.8 الرؤية والرسالة

الرؤية: أن يصبح المشروع واحدًا من أكثر علامات المقاهي المتنقلة ثقةً وانتشارًا في سلطنة عُمان.

الرسالة: تقديم قهوة ومشروبات عالية الجودة من خلال تجربة مقهى متنقل سريعة، نظيفة، ومركزة على رضا العميل.

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

2.1 أهداف المشروع

الأهداف قصيرة المدى (السنة الأولى) استكمال تسجيل وترخيص المشروع عبر أحد مراكز سند شراء وتجهيز شاحنة مقهى متنقلة مجهزة بالكامل إطلاق التشغيل في مناطق ذات كثافة عالية (المكاتب، الجامعات، الشواطئ) تحقيق مبيعات يومية مستقرة خلال أول 90 يومًا بناء حضور قوي للعلامة التجارية على وسائل التواصل الاجتماعي

الأهداف متوسطة المدى (السنين 2-3) تحسين القائمة بناءً على بيانات المبيعات وهوامش الربح الحصول على عقود متكررة للفعاليات وخدمات القهوة للشركات إطلاق مشروبات موسمية وإصدارات محدودة تحسين التحكم في التكاليف وعقود الموردين

الأهداف طويلة المدى (السنين 4-5) التوسع إلى وحدتين أو ثلاث وحدات مقهى متنقلة في المدن الرئيسية إنشاء منشأة مركزية صغيرة للتخزين أو التطوير نموذج تشغيل جاهز للامتياز التجاري

2.2 القيمة المقترحة

يقدم مشروع المقهى المتنقل مشروبات قهوة متخصصة بجودة المقاهي، مع سرعة ومرونة التشغيل المتنقل.

محركات القيمة الأساسية: حبوب قهوة عالية الجودة ووصفات ثابتة خدمة سريعة (من 2 إلى 4 دقائق لكل طلب) القدرة على الوصول إلى العملاء حيث يوجد الطلب تسعير تنافسي مقارنة بالمقاهي الثابتة تجهيز احترافي ونظيف

2.3 استراتيجية القائمة وتقديم المنتجات

فئات المشروبات الأساسية

مشروبات الإسبريسو إسبريسو أمريكانو كابتشينو لاتيه فلات وايت

المشروبات المتخصصة والمميزة لاتييه إسباني لاتييه بالكراamil أو الفانيليا موكا عروض موسمية

المشروبات الباردة لاتييه مثلج أمريكيانو مثلج كولد برو لاتييه إسباني مثلج

خيارات غير القهوة شاي كرك شاي إنجليزي شوكولاتة ساخنة ماتشا لاتييه

الوجبات الخفيفة (اختياري) بسكويت مافن كرواسون

متوسط سعر البيع: من 1.000 إلى 2.500 ريال عُُماني للمشروب الواحد

2.4 المعدات وتجهيز المقهى المتنقل

المركبة والتجهيز فان قهوة أو شاحنة معدلة بداخلية مطابقة لمعايير سلامة الغذاء التكلفة التقديرية: من 10,000 إلى 18,000 ريال عُُماني

معدات القهوة والمطبخ (تقديرية) ماكينة إسبريسو تجارية: من 2,000 إلى 4,500 ريال عُُماني مطحنة قهوة تجارية: من 600 إلى 1,200 ريال عُُماني نظام تنقية المياه: من 300 إلى 600 ريال عُُماني ثلاجة: من 250 إلى 500 ريال عُُماني ماكينة ثلج: من 400 إلى 900 ريال عُُماني مولد كهرباء / نظام طاقة: من 600 إلى 1,500 ريال عُُماني نظام نقاط بيع (POS): من 300 إلى 600 ريال عُُماني أدوات وإكسسوارات: من 300 إلى 600 ريال عُُماني

2.5 هيكل الموظفين والموارد البشرية

نموذج التوظيف الأولي المالك / المدير إدارة العمليات اليومية إدارة الموردين التسويق وبناء الشراكات

باريستا (موظف إلى موظفين) تحضير المشروبات خدمة العملاء تنظيف المعدات والالتزام بمعايير النظافة

الرواتب الشهرية التقديرية راتب الباريستا: من 180 إلى 280 ريال عُُماني لكل موظف إجمالي الرواتب: من 200 إلى 550 ريال عُُماني شهريًا (حسب مشاركة المالك)

2.6 نموذج التشغيل

أيام التشغيل: 26 يومًا في الشهر ساعات الذروة: الصباح (7-10 صباحًا)، الظهيرة (12-3 ظهرًا)، المساء (6-10 مساءً) طرق الدفع: نقدًا، بطاقات، ومدفوعات إلكترونية

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

3.1 نقاط القوة

فئة منتجات بهوامش ربح مرتفعة القهوة والمشروبات تتمتع عادةً بهوامش ربح إجمالية قوية مقارنة بالمشاريع القائمة على الطعام.

ثقافة قهوة قوية في سلطنة عُمان نمو الاستهلاك اليومي للقهوة بين الموظفين والطلبة والسياح.

قائمة تشغيل مبسطة

عمليات أسهل مقارنة بالمقاهي الكاملة، مع سرعة في الخدمة وثبات في الجودة.

المرونة والتنقل الاستراتيجي

القدرة على العمل بالقرب من المكاتب صباحًا، الجامعات ظهرًا، والفعاليات مساءً.

قوة العلامة التجارية والجاذبية البصرية

شاحنات القهوة جذابة بصريًا ومناسبة لوسائل التواصل الاجتماعي، مما يدعم التسويق العضوي.

3.2 نقاط الضعف

التأثر بالعوامل الجوية

الحرارة المرتفعة قد تؤثر على الحركة الخارجية، خاصة في منتصف النهار خلال فصل الصيف.

الاعتماد على الكهرباء والمياه

ماكينات الإسبريسو تحتاج إلى مصدر طاقة موثوق ومياه نظيفة.

تنوع محدود في القائمة (في البداية)

الاعتماد الكبير على المشروبات إلى حين التوسع في الطعام والوجبات الخفيفة.

مخاطر الوحدة الواحدة

الاعتماد المبدئي على شاحنة واحدة فقط لتحقيق الإيرادات.

3.3 الفرص

الطلب المتزايد على القهوة المتخصصة

تزايد توجه العملاء نحو حبوب القهوة عالية الجودة والمشروبات المحضرة بواسطة باريستا محترف.

خدمات القهوة للشركات والفعاليات

فرص عالية الهامش لتقديم القهوة بكميات كبيرة للمكاتب، المعارض، والمؤتمرات.

المناطق السياحية والشواطئ

طلب قوي من السياح والزوار لأغراض الترفيه.

التكامل مع الطلب المسبق والتوصيل

الطلبات المسبقة عبر واتساب أو التطبيقات تقلل أوقات الانتظار.

توسع العلامة التجارية

سهولة تكرار النموذج عبر شاحنات متعددة أو الامتياز التجاري.

3.4 التهديدات

المنافسة من المقاهي وشاحنات القهوة الأخرى

وجود سلاسل مقاهي معروفة ومشغلين متنقلين جدد.

حساسية الأسعار

مقارنة العملاء للأسعار بشكل مستمر، خاصة للقهوة اليومية.

تقلب تكاليف المدخلات

تغير أسعار حبوب القهوة، الحليب، الوقود، والكهرباء.

القيود التنظيمية

القيود البلدية المتعلقة بالمواقع والتصاريح والوقوف.

3.5 الانعكاسات الاستراتيجية

تبرر نقاط القوة والفرص اعتماد تسعير متميز مع قيمة مناسبة. تتطلب نقاط الضعف التركيز على التشغيل الليلي، توفير الظل، وخيارات الطلب المسبق. تؤكد التهديدات على أهمية التميز، برامج الولاء، والانضباط في التحكم بالتكاليف.

4. التوقعات المالية - تكاليف التأسيس، المصروفات التشغيلية وتوقعات خمس سنوات

جميع الأرقام تقديرية وبالريال العُماني، وتم إعدادها بشكل محافظ.

4.1 تكاليف التأسيس لمرة واحدة (الاستثمار الأولي)

أ. تسجيل النشاط والإجراءات القانونية اسم تجاري: من 10 إلى 20 ريال عُماني (وزارة التجارة) السجل التجاري: من 30 إلى 150 ريال عُماني (رسوم مخفّضة) عضوية غرفة تجارة وصناعة عُمان: من 100 إلى 200 ريال عُماني (سنة إلى سنتين) رسوم خدمات سند: من 50 إلى 100 ريال عُماني الرخصة البلدية: من 50 إلى 150 ريال عُماني (حسب النشاط) **إجمالي تكلفة التسجيل:** من 100 إلى 500 ريال عُماني (SPC / LLC)

ب. شاحنة المقهى والمعدات شاحنة / فان قهوة: من 10,000 إلى 18,000 ريال عُماني التجهيز الداخلي: من 2,500 إلى 4,500 ريال عُماني ماكينة إسبريسو: من 2,000 إلى 4,500 ريال عُماني مطحنة وإكسسوارات: من 800 إلى 1,500 ريال عُماني نظام تنقية المياه: من 300 إلى 600 ريال عُماني ثلاجة وماكينة ثلج: من 700 إلى 1,400 ريال عُماني مولد كهرباء وتجهيزات كهربائية: من 600 إلى 1,500 ريال عُماني نظام نقاط بيع ومدفوعات: من 300 إلى 600 ريال عُماني العلامة التجارية والتغليف الخارجي: من 300 إلى 800 ريال عُماني **إجمالي تجهيز الشاحنة:** من 18,500 إلى 33,400 ريال عُماني

ج. ما قبل الافتتاح والمخزون الأولي حبوب القهوة والحليب (بداية): من 400 إلى 700 ريال عُماني الأكواب، الأغذية والمواد الاستهلاكية: من 250 إلى 450 ريال عُماني بطاقات الصحة للموظفين: من 100 إلى 200 ريال عُماني تسويق الإطلاق: من 200 إلى 500 ريال عُماني مخصص طوارئ: من 500 إلى 1,000 ريال عُماني **إجمالي ما قبل الافتتاح:** من 1,450 إلى 2,850 ريال عُماني

إجمالي تكلفة بدء المشروع التقديرية: الحد الأدنى: حوالي 20,000 ريال عُماني الحد الأعلى: حوالي 35,000 ريال عُماني

4.2 المصروفات التشغيلية الشهرية

الرواتب: من 200 إلى 550 ريال عُماني المواد الخام (قهوة، حليب، أكواب): من 600 إلى 1,200 ريال عُماني الوقود والمولد: من 120 إلى 250 ريال عُماني المياه والخدمات: من 60 إلى 120 ريال عُماني الصيانة والتنظيف: من 80 إلى

150 ريال عُُماني الإنترنت ورسوم نقاط البيع: من 30 إلى 60 ريال عُُماني التسويق والعروض: من 100 إلى 250 ريال عُُماني مصاريف متنوعة: من 100 إلى 200 ريال عُُماني إجمالي المصروفات الشهرية: من 1,390 إلى 2,780 ريال عُُماني

4.3 افتراضات الإيرادات

متوسط سعر البيع للكوب الواحد: 1.800 ريال عُُماني عدد الأكواب المباعة يوميًا: سيناريو محافظ: 70 كوبًا سيناريو متوقع: 120 كوبًا سيناريو متفائل: 180 كوبًا أيام التشغيل: 26 يومًا في الشهر

4.4 توقعات الإيرادات الشهرية

محافظ: حوالي 3,275 ريال عُُماني متوقع: حوالي 5,616 ريال عُُماني متفائل: حوالي 8,424 ريال عُُماني

4.5 صافي الربح الشهري التقديري

محافظ: ربح صافي 675 ريال عُُماني متوقع: ربح صافي 3,316 ريال عُُماني متفائل: ربح صافي 5,644 ريال عُُماني

4.6 تحليل نقطة التعادل

متوسط الربح الشهري المتوقع: من 2,800 إلى 3,300 ريال عُُماني الاستثمار الأولي: من 20,000 إلى 35,000 ريال عُُماني فترة الوصول إلى نقطة التعادل المتوقعة: من 10 إلى 16 شهرًا

4.7 التوقعات المالية لخمس سنوات (ملخص)

السنة الأولى: إيرادات من 65,000 إلى 75,000 ريال عُُماني | صافي ربح من 20,000 إلى 28,000 ريال عُُماني السنة الثانية: إيرادات من 85,000 إلى 100,000 ريال عُُماني | صافي ربح من 28,000 إلى 38,000 ريال عُُماني السنة الثالثة: إيرادات من 120,000 إلى 140,000 ريال عُُماني | صافي ربح من 40,000 إلى 55,000 ريال عُُماني السنة الرابعة: إيرادات من 160,000 إلى 190,000 ريال عُُماني | صافي ربح من 60,000 إلى 80,000 ريال عُُماني السنة الخامسة: إيرادات 220,000 ريال عُُماني فأكثر | صافي ربح من 90,000 إلى 120,000 ريال عُُماني

تفترض السنوات من الثالثة إلى الخامسة التوسع في الفعاليات وخدمات التمويل وإضافة وحدات تشغيلية جديدة.

5. تحليل العملاء - الخصائص السكانية، السلوك، الاحتياجات والتجزئة

5.1 نظرة عامة على السوق (استهلاك القهوة في عُمان)

تحول استهلاك القهوة في سلطنة عُمان من كونه نشاطًا اجتماعيًا عرضيًا إلى عادة يومية، خاصة بين المهنيين في المدن وفئة الشباب. وتستفيد المقاهي المتنقلة من هذا التحول من خلال تقديم السرعة وسهولة الوصول وجودة مشروبات بمستوى المقاهي، دون التكاليف العالية للمواقع الثابتة.

الخصائص الرئيسية لسوق القهوة في عُمان: طلب قوي في فترات الصباح (قبل العمل والجامعة) نمو استهلاك القهوة المثلجة بسبب المناخ معدل عالٍ لإعادة الشراء ولاء قوي للعلامة التجارية عند ثبوت الجودة

5.2 الخصائص السكانية للعملاء

أ. **التجزئة حسب العمر 18-24 سنة (الطلبة والشباب)** استهلاك يومي أو شبه يومي للقهوة حساسية للسعر مع اهتمام بالصيحات تأثر كبير بوسائل التواصل الاجتماعي

25-40 سنة **(المهنيون)** الشريحة الأساسية للإيرادات حساسية عالية للوقت وروتين يومي ثابت الاستعداد للدفع مقابل الثبات في الجودة والسرعة

41-55 سنة **(البالغون العاملون)** معدل شراء متوسط تفضيل القهوة الكلاسيكية والاعتمادية

ب. **التجزئة حسب الدخل** دخل منخفض (أقل من 400 ريال عُُماني): حساسية للسعر والعروض دخل متوسط (400-900 ريال عُُماني): عادة يومية وتركيز على القيمة دخل متوسط مرتفع (900 ريال عُُماني فأكثر): جودة وراحة

5.3 تحليل السلوك الشرائي

محفزات الشراء القرب وسهولة الوصول ثبات الطعم والجودة سرعة الخدمة نظافة وتجهيز احترافي تفاعل إيجابي مع الباريستا

توقيت الشراء ذروة الصباح: من 7:00 إلى 10:00 صباحًا فترة الظهيرة: من 12:00 إلى 3:00 ظهرًا فترة المساء: من 6:00 إلى 10:00 مساءً

5.4 احتياجات العملاء ونقاط الألم

الاحتياجات الأساسية قهوة سريعة دون طوابير تسعير يومي مناسب طعم موثوق خيارات دفع مرنة

نقاط الألم التي يحلها المشروع أوقات الانتظار الطويلة في المقاهي ارتفاع أسعار المقاهي المتخصصة قلة خيارات القهوة بالقرب من أماكن العمل

5.5 تجزئة العملاء

الشريحة الأولى: الموظفون في المكاتب معدل الشراء: 4-6 مرات أسبوعيًا المشروبات المفضلة: لاتيه، أمريكانو، لاتيه إسباني قيمة عمرية مرتفعة للعميل

الشريحة الثانية: الطلبة معدل الشراء: 3-5 مرات أسبوعيًا المشروبات المفضلة: قهوة مثلجة، لاتيه بنكهات استجابة عالية للعروض

الشريحة الثالثة: السياح وزوار الشواطئ معدل الشراء: موسمي أو متقطع المشروبات المفضلة: المشروبات الباردة متوسط فاتورة أعلى

الشريحة الرابعة: الفعاليات والشركات معدل الشراء: بعقود المشروبات المفضلة: القائمة الأساسية والخدمة بالجملة

5.6 شخصيات العملاء

الشخصية 1 - خالد (موظف، 34 سنة) يشتري القهوة يوميًا في طريقه إلى العمل يهتم بالسرعة والثبات في الجودة

الشخصية 2 - نور (طالبة جامعية، 20 سنة) تشتري القهوة المثلجة بعد المحاضرات تتأثر بالمظهر ووسائل التواصل الاجتماعي

الشخصية 3 - مارك (سائح، 41 سنة) مشتري متقطع ينجذب إلى الموقع وطريقة العرض

6. خطة التسويق المخصصة - العلامة التجارية، التسعير، القنوات واستراتيجية النمو

6.1 تموضع وهوية العلامة التجارية

بيان التمركز: مقهى متنقل سريع وموثوق يقدم قهوة بجودة المقاهي في المواقع التي يعمل ويدرس ويستمتع بها العملاء.

شخصية العلامة التجارية: عصرية وودودة راقية ولكن في متناول الجميع ثابتة وموثوقة جذابة بصرياً

عناصر العلامة التجارية: اسم علامة تجارية قصير وسهل الحفظ (مناسب للعربية والإنجليزية) تصميم شاحنة نظيف وعصري مع قائمة واضحة أكواب وأغطية ومناديل بعلامة تجارية زي موحد للباريستا مع بطاقات تعريف بالأسماء

6.2 استراتيجية الاستهداف

الرسالة الأساسية	الهدف	الشريحة
قهوة صباحية سريعة وثابتة الجودة	مبيعات يومية متكررة	موظفو المكاتب
مشروبات عصرية بأسعار مناسبة	نمو حجم المبيعات	الطلبة
قهوة مثلجة وموقع مميز	اكتشاف العلامة	السياح
خدمة قهوة احترافية بالجملة	مبيعات بهوامش عالية	الفعاليات والشركات

6.3 استراتيجية التسعير

نموذج التسعير: تسعير متميز قائم على القيمة المشروبات الساخنة الكلاسيكية: من 1.000 إلى 1.300 ريال عُُماني المشروبات المتخصصة: من 1.600 إلى 2.000 ريال عُُماني المشروبات المثلجة والمميزة: من 1.800 إلى 2.500 ريال عُُماني

تكتيكات التسعير: باقات (قهوة + وجبة خفيفة) بطاقات اشتراك (باقات قهوة مدفوعة مسبقاً) مشروبات موسمية لفترة محدودة

6.4 قنوات التسويق

أ. التسويق الرقمي (أساسي) إنستغرام وتيك توك قصص يومية توضح الموقع والمشروبات فيديوهات قصيرة لتحضير القهوة محتوى من إنشاء العملاء وإعادة النشر

خرائط جوجل تسجيل المقهى المتنقل تشجيع التقييمات لبناء الثقة

واتساب للأعمال طلبات مسابقة للمكاتب تنسيق الفعاليات والاستفسارات

ب. التسويق الميداني والموقعي الوقوف الاستراتيجي قرب المكاتب والجامعات التواجد في الشواطئ والمناطق السياحية لوحات قوائم وأعلام تحمل العلامة التجارية المشاركة في الفعاليات الغذائية ونمط الحياة

6.5 الاستراتيجية الترويجية

مرحلة الإطلاق (أول 90 يومًا) ترقية حجم مجانية خلال أسابيع الافتتاح جلسات تذوق مع مؤثرين صباحات تذوق في المكاتب

العروض المستمرة بطاقة ولاء (اشتر 9 واحصل على العاشر مجانًا) تسعير ساعات السعادة الصباحية خصومات الطلبة في أيام محددة

6.6 الشراكات والتعاونات

الشركات والمجمعات التجارية الجامعات والكليات منظمو الفعاليات والمعارض مخازن محلية لتوريد الوجبات الخفيفة

6.7 خارطة طريق نمو المبيعات والعلامة التجارية (5 سنوات)

السنة	محور التركيز	النتيجة
السنة الأولى	الوعي والثبات	إيرادات يومية مستقرة
السنة الثانية	الولاء والتموين	تحسين الهوامش
السنة الثالثة	الوحدة الثانية	توسع السوق
السنة الرابعة	التحضير المركزي	تحسين التكاليف
السنة الخامسة	نموذج امتياز جاهز	قابلية التوسع

6.8 توزيع ميزانية التسويق

الإعلانات الرقمية: من 100 إلى 150 ريال عُُماني شهريًا بالتعاون مع المؤثرين: من 50 إلى 100 ريال عُُماني شهريًا المواد المطبوعة والميدانية: من 30 إلى 50 ريال عُُماني شهريًا

7. الخلاصة وجدول التنفيذ

7.1 الجدول التنفيذي العام

المرحلة | المدة تسجيل النشاط التجاري: من أسبوع إلى أسبوعين شراء الشاحنة والتجهيز: من 5 إلى 8 أسابيع التراخيص والموافقات: من 2 إلى 4 أسابيع الإطلاق التجريبي: أسبوعان التشغيل الكامل: الشهر الثالث

7.2 الخلاصة النهائية

يمثل مشروع المقهى المتنقل فرصة استثمارية عالية الهامش، قابلة للتوسع، وتعتمد على الشراء المتكرر في سوق المقاهي بسلطنة عُمان. ومع التنفيذ المنضبط، وبناء علامة تجارية قوية، والتركيز على تجربة العميل، يمكن للمشروع تحقيق الربحية خلال السنة الأولى والتوسع لاحقاً إلى عدة وحدات تشغيلية أو نموذج امتياز خلال خمس سنوات.