

أكاديمية الجمال والمكياج - خطة عمل

1. الملخص التنفيذي

1.1 نظرة عامة على المشروع

أكاديمية الجمال والمكياج هي معهد تدريسي مهني معتمد في سلطنة عُمان، يركز على تدريب ومنح شهادات في مجالات التجميل، فنون المكياج، العناية بالبشرة، تصفييف الشعر، ومهارات العناية الشخصية المرتبطة بها. تستهدف الأكاديمية المبتدئات، والمهتمات بدخول المجال المهني، وموظفات الصالونات، وصانعات المحتوى والمؤثرات، إضافة إلى رائدات الأعمال الراغبات في اكتساب مهارات معتمدة في قطاع التجميل.

تعتمد الأكاديمية على الجمع بين الجانب النظري والتدريب العملي المكثف باستخدام أدوات حقيقة، مع مناهج متواقة مع المعايير الدولية وشهادات مهنية، مما يضعها في موقع أكاديمية متميزة بجودة عالية وسعر مناسب في السوق الغُماني.

1.2 أهداف المشروع

- تأسيس أكاديمية جمال ومكياج مرخصة رسمياً في سلطنة عُمان
- تقديم دورات قصيرة، ودبلومات، وبرامج شهادات مهنية معتمدة
- تأهيل كوادر تجميل قابلة للتوظيف في الصالونات، أو العمل الحر، أو المشاريع الخاصة
- بناء علامة تجارية موثوقة في مجال تعليم التجميل خلال أول سنتين
- التوسيع إلى فروع متعددة أو نظام الامتياز التجاري خلال خمس سنوات

1.3 الهيكل القانوني والتسجيل (عمان)

سيتم تسجيل الأكاديمية عبر أحد مراكز سند كال التالي: - مؤسسة فردية (SPC): مناسبة للأكاديميات ذات المالك الواحد - شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC): مناسبة في حال وجود شركاء أو خطط توسيع مستقبلية

تتراوح تكاليف التسجيل التقديمية (باستثناء التأشيرات والاستشارات المتخصصة) بين: - المؤسسة الفردية: 100 - 300 ريال عُماني - الشركة ذات المسؤولية المحدودة: 300 - 500 ريال عُماني

تشمل التكاليف: - حجز الاسم التجاري - السجل التجاري (وزارة التجارة والصناعة وترويج الاستثمار) - عضوية غرفة تجارة وصناعة عُمان - رسوم خدمات مركز سند - الترخيص البلدي

1.4 الخدمات والبرامج التدريبية

- دورة أساسيات المكياج المعتمدة
- برنامج فنان مكياج محترف
- تخصص مكياج العرائس
- العناية بالبشرة والعلاجات التجميلية
- تصفييف الشعر وعلاجاته
- فن الأظافر وتقنياتها
- إدارة الصالونات والتدريب على الصحة والنظافة المهنية

1.5 السوق المستهدف

- النساء من عمر 18 إلى 45 سنة
- المهتمات بعالم الجمال وصناعة المحتوى
- موظفات صالونات والعاملات بشكل حر
- الراغبات في تغيير المسار المهني
- رائدات الأعمال الراغبات في افتتاح صالونات تجميل

1.6 الميزة التنافسية

- تركيز قوي على التدريب العملي والتطبيق
- مدريات معتمدات بخبرة مهنية في السوق
- أعداد صغيرة في كل مجموعة تدريبية لضمان جودة التعلم
- جداول مرنة أيام الأسبوع وعطلات نهاية الأسبوع
- تسعير مناسب ومُراعي للسوق المحلي في عُمان

1.7 لمحه مالية مختصرة

- الاستثمار المبدئي المتوقع: 30,000 - 15,000 ريال عُماني
- متوسط رسوم الدورات: 150 - 1,200 ريال عُماني
- الإيرادات الشهرية المتوقعة: 3,000 - 10,000 ريال عُماني
- فترة الوصول إلى نقطة التعادل: 12 - 18 شهراً

1.8 الرؤية والرسالة

الرؤية: أن تصبح الأكاديمية واحدة من أكثر أكاديميات تعليم الجمال ثقةً وتميزاً في سلطنة عُمان.

الرسالة: تمكين الأفراد من اكتساب مهارات تجميل احترافية من خلال تدريب عالي الجودة، وشهادات معتمدة، وتطبيق عملي واقعي يواكب متطلبات السوق.

2. تفاصيل المشروع - الأهداف، القيمة، البرامج، المراافق والهيكل الوظيفي

2.1 أهداف المشروع

الأهداف قصيرة المدى (السنة الأولى): - استكمال إجراءات التسجيل والترخيص عبر مركز سند والبلدية - تجهيز مقر أكاديمية متكامل لتعليم التجميل والمكياج - إطلاق البرامج الأساسية المعتمدة - تسجيل أول 100 - 150 طالبة - بناء حضور قوي للعلامة التجارية على إنستغرام وخانات جوجل

الأهداف متوسطة المدى (السنوات 2-3): - توسيع باقة الدورات لتشمل برامج متقدمة ومتخصصة - عقد شراكات مع صالونات التجميل للتدريب والتوظيف - تقديم دورات مكثفة ودورات نهاية الأسبوع - تحقيق توصيات قوية من المتدربات (التسويق الشفهي)

الأهداف طويلة المدى (السنوات 4-5): - افتتاح فرع ثانٍ أو استوديو تدريبي إضافي - إطلاق برامج تأهيل المدربات - تطوير نموذج الامتياز التجاري أو الترخيص - التحول إلى علامة تعليمية معروفة في مجال التجميل بعمان

2.2 القيمة المقترحة

تقديم أكاديمية الجمال والمكياج تدريسيًا مهنيًا جاهزًا لسوق العمل، يجمع بين الجانب النظري والتطبيق العملي المكثف، ويُقدم على يد مدربات ذوات خبرة ميدانية.

عوامل القيمة الأساسية: - أسلوب تعليمي عملي يركز على المهارة أولاً - مجموعات تدريب صغيرة (6-12 متدربة) - جداول مرنة (أيام الأسبوع، عطلات نهاية الأسبوع، برامج سريعة) - تسعير مناسب ومحضم للسوق العماني - شهادات تتعاشى مع متطلبات الصالونات والعمل الحر

2.3 البرامج التدريبية وهياكلها

أولاً: برامج الشهادات الأساسية

دورة أساسيات المكياج (4 أسابيع): - تحضير البشرة - مكياج النهار والمساء - التعرف على المنتجات

برنامج فنان مكياج محترف (3 أشهر): - مكياج المناسبات والعرايس - أشكال الوجه ونظرية الألوان - بناء ملف للأعمال (Portfolio)

تخصص مكياج العرائس (6 أسابيع): - الإطلالات التقليدية والعصرية - تقنيات الثبات الطويل

ثانياً: البرامج التخصصية - العناية بالبشرة والعلاجات التجميلية - تصفييف الشعر وعلاجه - فن وتقنيات الأظافر - الصحة والسلامة المهنية في الصالونات - أساسيات إدارة الصالونات

الرسوم التقديرية للدورات: - الدورات القصيرة: 150 - 350 ريال عماني - البرنامج الاحترافي: 600 - 1,200 ريال عماني

2.4 المراافق والبنية الأساسية

متطلبات مساحة الأكاديمية: - منطقة استقبال وانتظار - قاعة دروس نظرية - استوديو عملي للمكياج - منطقة تدريب للشعر والأظافر - غرفة تخزين وتعقيم - غرفة للموظفات

المساحة الموصى بها: 80 - 150 متراً مربعاً

المعدات ومواد التدريب: - كراسى مكياج ومرابا احترافية - إضاءة مهنية - حقائب مكياج (للمتدربات والمدربات) - أدوات تصفييف الشعر - أجهزة العناية بالبشرة - وحدات تعقيم

تكلفة التجهيز التقديرية: 5,000 - 10,000 ريال عماني

2.5 الهيكل الوظيفي والموارد البشرية

الهيكل العبدلي للفريق: - مديرية الأكاديمية / المالكة - الإشراف العام والالتزام التنظيمي - التسويق وبناء الشراكات

- مدربة مكياج رئيسية (2-1)
- تقديم الدورات
- تقييم المتدربات

• مدربة مساعدة / مشرفة مختبر

• الإشراف العملي

• موظفة إدارة وقبول

• تسجيل الطالبات

• الجداول والسجلات

الرواتب الشهرية التقديرية: - مدربة رئيسية: 400 - 700 ريال عماني - مدربة مساعدة: 250 - 400 ريال عماني -
موظفة إدارية: 200 - 300 ريال عماني

إجمالي الرواتب: 850 - 1,400 ريال عماني شهرياً

2.6 الالتزام والتراخيص (الأكاديمية)

• السجل التجاري (نشاط تدريبي)

• موافقة البلدية

• موافقة الدفاع المدني

• الالتزام باشتراطات الصحة والسلامة

• توثيق مؤهلات المدربات

3. تحليل SWOT - أكاديمية الجمال والمكياج (السوق العماني)

3.1 نقاط القوة

ارتفاع الطلب على التدريب المهني في مجال التجميل

يشهد السوق العماني اهتماماً متزايداً بتعلم مهارات المكياج، العناية بالبشرة، تصفييف الشعر، وفنون الأظافر، خصوصاً بين النساء والشابات الراغبات في العمل المهني أو الدر.

نموذج تدريب عملي تطبيقي

التركيز على الأدوات الحقيقية والتدريب العملي وبناء ملف أعمال يعزز فرص التوظيف ويرفع مستوى رضا المتدربات.

مرنة هيكل الدورات

توفير دورات قصيرة، برامج نهاية الأسبوع، وبرامج مكثفة يجذب الطالبات العاملات والدارسات.

متطلبات رأس مال أقل مقارنة بالمؤسسات الأكاديمية الكبرى

لا تتطلب الأكاديمية مساحات ضخمة أو بنية جامعية معقدة، مما يقلل من التكاليف الاستثمارية.

نموذج قابل للتوسع والتكرار

يمكن توحيد المناهج، أساليب التدريب، وإجراءات التشغيل لفتح فروع إضافية أو تطبيق نظام الامتياز التجاري.

3.2 نقاط الضعف

ضعف التعرف على العلامة التجارية في المراحل الأولى

تحتاج الأكاديمية الجديدة إلى وقت وجهد تسويقي لبناء الثقة والمصداقية في السوق.

الاعتماد الكبير على المدربات

جودة التدريب مرتبطة بشكل مباشر بخبرة وكفاءة المدربات.

الطاقة الاستيعابية المحدودة مبدئياً

المجموعات الصغيرة تقلل الإيرادات قصيرة المدى.

تكلفة المواد الاستهلاكية

منتجات المكياج والعناية بالبشرة تتطلب إعادة تزويد مستمرة.

3.3 الفرص

نمو العمل الحر وخدمات التجميل المنزلي

ازدياد عدد العاملات بشكل مستقل يرفع الطلب على الشهادات المهنية.

اقتصاد المؤثرات وصناعة المحتوى

وسائل التواصل الاجتماعي تزيد الحاجة لتعلم المكياج الاحترافي والعناية الشخصية.

الشراكات مع الطالبات والتوظيف

التعاون مع الطالبات للتدريب العملي والتوظيف يعزز الإقبال على التسجيل.

التدريب الجماعي والمؤسسي

إمكانية تقديم برامج تدريبية مخصصة للطالبات وفرق العرائس.

الاعتماد على شهادات متواقة دولياً

ربط البرامج بمعايير دولية يرفع قيمة الشهادة وسمعة الأكاديمية.

3.4 التهديدات

زيادة المنافسة

انتشار أكاديميات التجميل، المدربات المستقلات، والدورات الإلكترونية.

حساسية الأسعار

بعض الطالبات قد يفضلن خيارات أرخص وغير معتمدة.

التغيرات التنظيمية

أي تحدث في أنظمة التدريب أو التراخيص قد يؤثر على التشغيل.

التقلبات الاقتصادية

الإنفاق على التعليم المهني قد يتتأثر في فترات التباطؤ الاقتصادي.

3.5 الدلالات الاستراتيجية

• تدعم نقاط القوة والفرص اعتماد تمويлич يركز على الجودة والنتائج العملية

• تشير نقاط الضعف إلى أهمية الاستثمار في المدربات وبناء العلامة التجارية

• تتطلب التهديدات التمييز عبر الشهادات، الشراكات، وجودة التدريب

4. التوقعات العالية - تكاليف التأسيس، المصروفات التشغيلية وتوقعات 5 سنوات

جميع الأرقام تقديرية ومحفظة، وبالريال العماني. تعتمد النتائج الفعلية على عدد المسجلات، التسجيل، وكفاءة التشغيل.

4.1 تكاليف التأسيس لمرة واحدة

أولاً: التسجيل والترخيص - حجز الاسم التجاري: 10 - السجل التجاري (نشاط تدريبي): 30 - 150 - عضوية غرفة تجارة وصناعة عُمان: 200 - 100 (لمدة 1-2 سنة) - رسوم خدمات مركز سند: 50 - 100 - الترخيص البلدي: 50 - 150 - موافقة الدفاع العدلي: 250 - 100

إجمالي التسجيل والترخيص: 340 - 870 (باستثناء التأشيرات)

ثانياً: تجهيز الموقع والبنية الداخلية - إيجار مقدم وتأمين: 1,500 - 3,000 - التقسيمات والتجهيز الداخلي: 2,000 - 4,000 - الأعمال الكهربائية والإضاءة: 1,200 - 600 - الأثاث والمكاتب: 1,500 - 800 - الاستقبال والهوية البصرية: 400 - 800

إجمالي تجهيز الموقع: 5,300 - 10,500

ثالثاً: المعدات ومواد التدريب - كراسى مكياج ومرايا: 1,200 - 2,000 - إضاءة احترافية: 600 - 1,200 - حقائب مكياج - (للتدريبات والمتدربات): 1,000 - 2,500 - أدوات تصفييف الشعر: 600 - 1,200 - أجهزة العناية بالبشرة: 500 - 600 وحدات التعقيم: 300 - 600

إجمالي المعدات: 4,200 - 8,500

رابعاً: ما قبل الافتتاح ورأس المال العامل - مواد استهلاكية أولية: 400 - 800 - التسويق والإطلاق: 300 - 700 استقطاب وتدريب الموظفات: 300 - 600 - مخصص طوارئ: 500 - 1,000

إجمالي ما قبل الافتتاح: 1,500 - 3,100

إجمالي الاستئجار المبدئي التقديرية: - الحد الأدنى: حوالي 12,000 ريال عماني - الحد الأعلى: حوالي 23,000 ريال عماني

4.2 المصروفات التشغيلية الشهرية

- رواتب المدربات: 650 - 1,100
- رواتب الإدارية: 200 - 300
- الإيجار: 600 - 1,200
- الخدمات (كهرباء و المياه): 120 - 200
- المواد الاستهلاكية والحقائب: 200 - 400
- التسويق والإعلان: 150 - 300
- الإنترن特 والبرامح: 30 - 60
- الصيانة ومصاريف متفرقة: 100 - 200

إجمالي المصروفات الشهرية: 3,760 - 2,050

4.3 افتراضات الإيرادات

- متوسط عدد طلاب في المجموعة: 8 - 12
- عدد الدورات شهرياً: 4 - 6
- متوسط رسوم الدورة للطلبة: 400 - 600 ريال عُماني

4.4 توقعات الإيرادات الشهرية

- سيناريو متحفظ: 4,000 - 3,000
- سيناريو متوقع: 7,000 - 5,000
- سيناريو متفائل: 10,000 - 8,000

4.5 تقدير الربح الشهري

- متحفظ: إيرادات 3,500 | مصروفات 3,200 | صافي ربح 300
- متوقع: إيرادات 6,000 | مصروفات 3,000 | صافي ربح 3,000
- متفائل: إيرادات 9,000 | مصروفات 3,700 | صافي ربح 5,300

4.6 تحليل نقطة التعادل

- متوسط صافي الربح الشهري المتوقع: 3,000 - 2,500
- الاستثمار المبدئي: 23,000 - 12,000

فترة الوصول إلى نقطة التعادل المتوقعة: 10 - 18 شهراً

4.7 التوقع المالي لخمس سنوات (ملخص)

- السنة 1: إيرادات 60,000 - 70,000 | صافي ربح 18,000 - 22,000
- السنة 2: إيرادات 80,000 - 95,000 | صافي ربح 25,000 - 35,000
- السنة 3: إيرادات 110,000 - 130,000 | صافي ربح 40,000 - 55,000
- السنة 4: إيرادات 150,000 - 180,000 | صافي ربح 60,000 - 80,000
- السنة 5: إيرادات 200,000 + | صافي ربح 90,000 - 120,000

تفترض السنوات 3-5 زيادة الطاقة الاستيعابية، برامج متميزة، وافتتاح فرع ثانٍ أو نظام امتياز.

5. تحليل الطالبات والعملاء - الخصائص السكانية، السلوك والاحتياجات

5.1 نظرة عامة على السوق (عمان - تعليم التجميل)

ينبع الطلب على التعليم المنظم في مجالات التجميل والمعكياج في سلطنة عمان مدفوعاً بارتفاع نسبة الشباب، وزيادة التوجه نحو العمل الحر، وانتشار الصالونات المنزلية، والتأثير القوي لوسائل التواصل الاجتماعي. تميل الطلبات إلى البحث عن برامج عملية معتمدة توفر فرص توظيف وجذوى مهنية، بدأً من المحتوى النظري فقط.

خصائص السوق الرئيسية: - اهتمام مرتفع بالدورات القصيرة والمركزة على النتائج - اعتماد كبير على التوصيات الشخصية والمؤثرات - تفضيل التدريب العملي وبناء ملف أعمال - حساسية سعرية متوازنة مع قيمة الشهادة والاعتماد

5.2 الخصائص السكانية للطلاب

أولاً: الفئات العمرية

24-18 سنة (طلابات ومبتدئات): - استكشاف المسار المهني - حساسية أعلى للأسعار - تفضيل الدورات القصيرة والشهادات التأسيسية

35-25 سنة (الشريحة الأساسية - مهترفات وعاملات بشكل حر): - تركيز على العائد المهني - استعداد للاستثمار في البرامج الاحترافية - اهتمام بمكياج العرائس، البرامج المتقدمة، تصفييف الشعر

45-36 سنة (مغیرات المسار المهني وصاحبات صالونات): - تركيز على المصداقية والاعتماد - اهتمام بالمعرفة الإدارية والمهنية - تفضيل الجداول المرننة أو دورات نهاية الأسبوع

ثانيًا: التوزيع حسب الجنس الشخصية - الغالبية من النساء - اهتمام متزايد من الرجال العاملين في مجالات المكياج والعناية الشخصية

5.3 دوافع التسجيل ومحفزات القرار

الدوافع الأساسية: - الحصول على وظيفة أو العمل بشكل حر - افتتاح صالون أو استوديو منزلي - تطوير مهارات مهنية حالية - التحول إلى صانعة محتوى أو مؤثرة

عوامل اتخاذ القرار: - سمعة وخبرة المدربات - عدد ساعات التدريب العملي - قوة ومصداقية الشهادة - مدة الدورة وجودوها - السعر مقابل القيمة المقدمة

5.4 سلوك الشراء والتسجيل

مصادر المعلومات: - إنستغرام وتيك توك - الأصدقاء والتوصيات - خرائط جوجل والتقييمات - توصيات المؤثرات

أنماط التسجيل: - زيادة التسجيل قبل مواسم الأعراس - إقبال أعلى في المساء وعطلات نهاية الأسبوع - تفضيل أنظمة التقسيط أو الباقات المجمعة

5.5 احتياجات الطالبات ونقاط الألم

الاحتياجات الأساسية: - تدريب عملي على نعاجح حقيقة - نتائج مهنية واضحة بعد التخرج - بناء الثقة وملف الأعمال - مرونة في أوقات التعلم

نقاط الألم (يعالجها نموذج الأكاديمية): - ازدحام الصنوف في بعض المعاهد - ضعف التطبيق العملي - غموض قيمة الشهادات - قلة توفر المدربات

5.6 تقسيم الطالبات إلى شرائح

- المبتدئات:** مهارات تأسيسية | دورات أساسيات المكياج
- العاملات بشكل حر:** تقنيات متقدمة | البرامج الاحترافية ومكياج العرائس
- موظفات الصالونات:** تطوير المهارات | تصفييف الشعر والعناية بالبشرة
- رائدات الأعمال:** معرفة تشغيلية | إدارة الصالونات

5.7 شخصيات الطالبات النموذجية

الشخصية الأولى - عائشة (23 سنة، مبتدئة): ترغب في تعلم أساسيات المكياج للاستخدام الشخصي وتحقيق دخل جانبي. حساسة للسعر وتتأثر بعحتوى إنستغرام.

الشخصية الثانية - مريم (30 سنة، تعمل بشكل حر): تمارس المكياج من المنزل وتسعى للحصول على شهادة احترافية لرفع أسعارها وزيادة مصادقتها.

الشخصية الثالثة - نور (40 سنة، صاحبة صالون): تبحث عن تقنيات متقدمة وتدريب موظفاتها لرفع جودة الخدمات في صالونها.

6. خطة التسويق المخصصة - استقطاب الطالبات، بناء العلامة التجارية واستراتيجية النمو

6.1 تمويع العلامة والهوية

بيان التعرّف:

أكاديمية جمال ومكياج مهنية في سلطنة عُمان، تركز على التدريب العملي الحقيقى، وتقديم شهادات موثوقة ونتائج مهنية واضحة.

سمات العلامة: احترافية وجديرة بالثقة - تركيز على المهارة وليس الجانب النظري فقط - داعمة ومبنية على الإرشاد - عصرية ونظيفة وطموحة

عناصر الهوية: اسم أنيق للأكاديمية (سهل النطق بالعربية والإنجليزية) - شعار وألوان وخطوط متناسقة - شهادات ومواد تدريب موحدة تحمل العلامة - زي موحد للمدربات ومظهر احترافي للحصول

6.2 استراتيجية الاستهداف (الفئات المستهدفة)

الرسالة الأساسية	الهدف	الشريحة
ابدئي مسيرتك في عالم الجمال بثقة	تسجيل أولى	المبتدئات
احصل على شهادة وارفعي أسعارك	تطوير المهارات	العاملات بشكل حر
تقنيات احترافية ونظافة مهنية	رفع الكفاءة	موظفات الصالونات
تعلمي المهارة وأساسيات الصالون	إطلاق مشروع	رائدات الأعمال

6.3 استراتيجية التسويق والتسجيل

نهج التسويق: تسويق قائم على القيمة مع برامج متدرجة - دورات تمهيدية: 150 - 350 ريال عُماني - شهادات احترافية: 600 - 1,200 ريال عُماني - تخفيضات وورش متقدمة: 250 - 600 ريال عُماني

حوافز التسجيل: خصومات التسجيل المبكر - خيارات الدفع بالتقسيط - باقات مجتمعة (الدورة + الحقيقة) - إبراز محدودية المقاعد لزيادة الإقبال

6.4 قنوات التسويق

أولاً: التسويق الرقمي (القناة الأساسية)

إنستغرام وتيك توك: - صور قبل/بعد - أعمال الطالبات - مقاطع تعليمية من المدربات - قصص يومية من داخل الصفوف

واتساب للأعمال: - إرسال كتيبات الدورات - ردود تلقائية - متابعة المهتممات والتذكير بالموعيد

خرائط جوجل والتقييمات: - تعزيز الظهور المحلي - عرض تجارب الطالبات - إدارة التقييمات

ثانياً: التسويق التقليدي والشراكات - شراكات مع صالونات التجميل - التعاون مع علامات منتجات التجميل - ورش تعريفية في المجتمعات التجارية - المشاركة في معارض الأعراس والفعاليات

6.5 استراتيجية المؤثرات والسفيرات

- التعاون مع مؤثرات صغيرات (5,000 - 50,000 متابع)
- الاستعانة بخريجات الأكاديمية كسفيرات
- تقديم ورش مجانية لصانعات المحتوى
- عمولات إحالة على التسجيلات

6.6 العروض والاحتفاظ بالطالبات

مرحلة الإطلاق (أول 90 يوماً): - حرص تعريفية مجانية - خصومات للفترة الأولى - مسابقات على وسائل التواصل الاجتماعي

استراتيجيات الاحتفاظ: - خصومات للخريجات - أولوية التسجيل في الدورات المتقدمة - ترقیات شهادات - فعاليات مجتمعية وشبكات مهنية

6.7 التوظيف، المصداقية وبناء الثقة

- اتفاقيات تدريب وتوظيف مع الصالونات
- دعم إعداد ملف الأعمال والتصوير
- شهادات مرقمة ومعتمدة
- حفلات تخرج ومعارض أعمال

6.8 خارطة طريق النمو (5 سنوات)

السنة	محور التركيز	النتيجة
السنة 1	الوعي بالعلامة	تسجيلات مستقرة
السنة 2	الشراكات	زيادة الطاقة الاستيعابية
السنة 3	فرع ثانٍ	توسيع السوق
السنة 4	برامج المدربات	بناء المرجعية
السنة 5	الامتياز التجاري	علامة قابلة للتوضّع

7. الخلاصة وخارطة التنفيذ

7.1 جدول التنفيذ

المرحلة	المدة
التسجيل والترخيص	2-1 أسبوع
تجهيز المقر	6-4 أسابيع
توظيف العدribات	3-2 أسابيع
التسويق قبل الإطلاق	أسبوعان
الإطلاق التجريبي	2-1 أسبوع
التشغيل الكامل	الشهر الثالث

7.2 الخلاصة النهائية

توضح خطة عمل أكاديمية الجمال والمكياج مشروعًا تعليميًّا قابلاً للتنفيذ ماليًّا، وقابلًّا للتتوسيع، ويلبي طلباً متزايدًا في سوق التعليم المهني بسلطنة عُمان. من خلال تنفيذ منضبط، ومدربات ذوات كفاءة، وتسويق يعتمد على التأثير الرقعي وبناء الثقة، يمكن للأكاديمية الوصول إلى نقطة التعادل خلال فترة تتراوح بين 12 و18 شهراً، والتتوسيع لاحقاً إلى نموذج متعدد الفروع أو نظام امتياز تجاري.