

كيفية بدء مشروع محل هوايات في سلطنة عُمان

1. الملخص التنفيذي

1.1 نظرة عامة على المشروع

مشروع محل الهوايات في سلطنة عُمان هو مشروع تجزئة متخصص يركز على توفير منتجات وأدوات وتجارب متعلقة بالهوايات للأطفال والشباب والكبار والهواة. يستهدف العمل الطلب المتزايد على الهوايات الإبداعية والعلمية والترفيهية وتنمية المهارات، مدفوعًا بازدياد الاهتمام بأنشطة الأعمال اليدوية (DIY)، والألعاب، والمقنيات، والفنون والجذب، والألعاب التعليمية.

يمكن للمشروع أن يعمل وفق أحد النماذج التالية: - متجر بيع بالتجزئة فعلي (داخل المولات أو على الشوارع الرئيسية) - نموذج هجين (متجر فعلي + مبيعات عبر الإنترنت) - مع التوسيع المستقبلي ليشمل ورش عمل، فعاليات، ونوادي مجتمعية للهوايات

1.2 الهيكل القانوني وتسجيل النشاط

سيتم تسجيل المشروع في سلطنة عُمان كأحد الخيارات التاليين: - مؤسسة فردية (SPC): مناسبة لمالك واحد وتُعد الخيار الأكثر شيوعًا - شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC): مناسبة في حال وجود شركاء أو خطط توسيع مستقبلية

سيتم استكمال إجراءات التسجيل عبر مركز سند، مما يجعله الخيار الأقل تكلفة.

التكلفة التقديرية للتسجيل والإجراءات الحكومية: - مؤسسة فردية (SPC): من 100 إلى 300 ريال عُماني - شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC): من 300 إلى 500 ريال عُماني

(لا تشمل التأشيرات، إيجار المحل، أو الاستشارات المتخصصة مرتفعة التكلفة)

1.3 فئات المنتجات

سيقدم محل الهوايات مجموعة مختارة بعناية من المنتجات تشمل: - مستلزمات الفنون والجذب - الألعاب التعليمية ومجموعات STEM - مجموعات النماذج (سيارات، طائرات، سفن) - ألعاب الطاولة والألغاز - ألعاب التحكم عن بعد وملحقاتها - المقنيات والمجسمات - أدوات الأعمال اليدوية ومواد الهوايات

إضافات مستقبلية اختيارية: - ورش عمل ودورات للهوايات - مستلزمات حفلات أعياد الميلاد - عقود توريد للمدارس والمؤسسات التعليمية

1.4 السوق المستهدف

- الأطفال والمراهقون
- أولياء الأمور والعائلات
- هواة الهوايات وجامعو المقنيات
- المدارس والمؤسسات التعليمية
- المشترون لأغراض الهدايا

1.5 الميزة التنافسية

- تركيز متخصص مقارنة ب محلات الألعاب العامة
- تموّل تعليمي وإبداعي واضح
- نموذج قائم على المجتمع (ورش عمل وفعاليّات)
- منتجات مختارّة بجودة عالية
- قابلية عالية ل تكرار الشراء وبناء ولاء العملاء

1.6 الملخص العالمي

- التكلفة التقديرية لبدء المشروع: من 15,000 إلى 30,000 ريال عماني
- الإيرادات الشهرية المتوقعة: من 3,000 إلى 8,000 ريال عماني
- فترة الوصول إلى نقطة التعادل: من 12 إلى 24 شهراً
- الرؤية على مدى 5 سنوات: إنشاء علامة تجارية متعددة الفروع مع حضور إلكتروني قوي

1.7 الرؤية والرسالة

الرؤية: أن يكون محل الهوايات الوجهة الأولى في سلطنة عمان للهوايات الإبداعية والتعليمية والترفيهية.

الرسالة: إلهام الإبداع والتعلم والتمتع من خلال توفير منتجات هوايات عالية الجودة وتجارب تفاعلية لجميع الفئات العمرية.

2. تفاصيل المشروع - الأهداف، القيمة المقترحة، المنتجات، تجهيز المتجزء والهيكل الوظيفي

2.1 أهداف المشروع

الأهداف قصيرة المدى (السنة الأولى): - تسجيل مشروع محل الهوايات في سلطنة عمان عبر مركز سند كمؤسسة فردية (SPC) أو شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC) - تأمين موقع تجاري مناسب (داخل مول تجاري أو شارع ذو حركة مرور عالية) - بناء علاقات مع الموردين (محليين ودوليين) - إطلاق المشروع بتشكيلة منتجات مختارّة بجودة عالية على المنتجات سريعة الحركة - تحقيق استقرار تشغيلي شهري خلال أول 6 أشهر

الأهداف متوسطة المدى (السنوات 2-3): - توسيع فئات المنتجات بناءً على أداء المبيعات - إدخال ورش عمل للهوايات وأنشطة في عطلة نهاية الأسبوع - إطلاق المبيعات عبر الإنترنت من خلال الموقع والمنصات الاجتماعية - عقد شراكات مع المدارس والمؤسسات لتوريد الكميات الكبيرة

الأهداف طويلة المدى (السنوات 4-5): - افتتاح فروع إضافية في المدن الرئيسية - تطويرمجموعات هوايات بعلامة تجارية خاصة - بناء علامة مجتمعية قوية قائمة على الإبداع والتعلم

2.2 القيمة المقترحة

يوفر محل الهوايات نموذج بيع بالتجزئة قائم على التجربة والتعليم، يتجاوز مجرد بيع الألعاب والمنتجات التقليدية.

محركات القيمة الرئيسية: - وجهة شاملة لمختلف فئات الهوايات - تركيز تعليمي وتنمية المهارات - إرشاد وخبرة متخصصة للعملاء - تفاعل مجتمعي عبر ورش العمل والفعاليات - جودة موثوقة ومنتجات أصلية

2.3 مزيج المنتجات واستراتيجية الفئات

الفئات الأساسية:

الفنون والحرف: - ألوان، فرش، لوحات رسم - أوراق أشغال يدوية ومجموعات DIY - طين النحت والتشكيل

المنتجات التعليمية وSTEM: - مجموعات الروبوتات - مجموعات التجارب العلمية - ألعاب الرياضيات والمنطق

مجموعات النماذج والأعمال اليدوية: - نماذج سيارات وطائرات وسفن - أدوات، ألوان، وقطع غيار

الألعاب والألغاز: - ألعاب الطاولة - ألعاب الاستراتيجية والعائلة - ألغاز الصور المقطعة (jigsaw)

المقتنيات والمنتجات المتخصصة: - مجسمات وشخصيات - قطع مددودة الإصدار - مجلدات الهوايات

2.4 تجهيز المتجر وتنظيم المساحة

المساحة المقترحة للمحل: - متجر صغير: من 40 إلى 60 متراً مربعاً - متجر قياسي: من 70 إلى 120 متراً مربعاً

توزيع المساحات الداخلية: - واجهة عرض أمامية (المنتجات الجديدة والأكثر مبيعاً) - أرفف حسب الفئات (بتقسيم واضح) - مساحة عرض أو ورش عمل (مرحلة مستقبلية) - كاونتر محاسبة ومنطقة تخزين

تكليف تجهيز المتجر (تقديرية): - أرفف وتجهيزات: من 800 إلى 1,500 ريال عماني - نظام نقاط بيع وفوترة: من 300 إلى 600 ريال عماني - التجهيز الأولي: من 2,500 إلى 5,000 ريال عماني

2.5 الهيكل الوظيفي والموارد البشرية

الهيكل الوظيفي العبدائي:

مدير المتجر / المالك المشغل: - الإشراف على العمليات اليومية - إدارة الموردين والمخزون - التفاعل مع العملاء وبناء العلاقات

موظفو مبيعات (1-2 موظفين): - مساعدة العملاء - الفوترة وإدارة المخزون

مدرب ورش عمل (جزئي - مستقبلي): - تقديم حصص وأنشطة الهوايات

الرواتب الشهرية التقديرية: - مدير المتجر: من 300 إلى 450 ريال عماني - موظف المبيعات: من 180 إلى 250 ريال عماني لكل موظف - إجمالي الرواتب التقديرية: من 500 إلى 900 ريال عماني شهرياً

3. تحليل SWOT - نقاط القوة والضعف والفرص والتحديات

3.1 نقاط القوة

تعموضع متخصص في البيع بالتجزئة: على عكس متاجر الألعاب أو القرطايسية العامة، يركز محل الهوايات على المنتجات الإبداعية والتعليمية وتنمية المهارات، مما يتاح تمثيلاً أوضحاً في السوق.

إمكانية عالية لتكرار الشراء: العديد من فئات الهوايات مثل مستلزمات الفنون، مجموعات النماذج، والمقتنيات تشجع على الزيارات المتكررة والمشتريات المستمرة.

جاذبية لمختلف الفئات العمرية: تخدم المنتجات الأطفال والمرأة والكبار وجماعي المقتنيات، مما يقلل الاعتماد على شريحة عمرية واحدة.

فرص بناء مجتمع وتجربة متكاملة: ورش العمل والعروض التوضيحية ونوادي الهوايات تعزز الولاء وتحاوز مفهوم البيع التقليدي.

قابلية التوسيع في المنتجات: يمكن إضافة فئات جديدة أو تطوير مجموعات بعلامة تجارية خاصة دون الحاجة إلى تحويل البنية التحتية.

3.2 نقاط الضعف

الحاجة إلى رأس مال للمخزون: تنوع المنتجات يتطلب استثمارًا أوليًّا أكبر وإدارة دقيقة للمخزون.

بطء دوران بعض المنتجات المتخصصة: بعض المقتنيات أو المجموعات المتقدمة قد تكون أقل سرعة في البيع.

ضعف الوعي بالعلامة التجارية في البداية: باعتباره مفهومًا متخصصًا، يحتاج المشروع إلى جهود توعوية وبناء ثقة في السوق.

حساسية تكاليف الإيجار: المواقع داخل المولات أو الشوارع الرئيسية ترفع التكاليف الثابتة الشهرية.

3.3 الفرص

زيادة الاهتمام بالأنشطة الإبداعية والتعليمية: يتوجه أولياء الأمور بشكل متزايد إلى الاستثمار في الألعاب التعليمية والهوايات المفيدة.

شراكات مع المدارس والمؤسسات: فرص لعقود توريد بكميات كبيرة لمجموعات STEM ومواد الفنون.

ورش عمل ودورات مدفوعة: مصادر دخل إضافية من البرامج الأسبوعية والموسمية.

التجارة الإلكترونية والمبيعات عبر الإنترنت: نموذج هجين يوسع نطاق الوصول خارج الموقعاً الجغرافي.

الطلب الموسمى والهدايا: ارتفاع المبيعات خلال الإجازات، المواسم، والعطل المدرسية.

3.4 التحديات

المنافسة من المتاجر الإلكترونية: منصات التجارة الإلكترونية تقدم أسعارًا تنافسية وسهولة في الشراء.

حساسية الأسعار: بعض العملاء قد يفضلون الخيارات الأرخص على حساب الجودة أو التجربة.

تحديات سلاسل التوريد: المنتجات المستوردة قد تتأثر بتأخيرات الشحن أو تقلبات التكاليف.

تغير توجهات المستهلكين: تحول الاهتمامات قد يؤثر على بعض فئات الهوايات.

3.5 الدلالات الاستراتيجية لتحليل SWOT

تشير نقاط القوة والفرص إلى جدوى استراتيجية بيع قائمة على التجربة وبناء المجتمع.

تطلب نقاط الضعف إدارة دقيقة للمخزون وتوصيًّا مدرِّجاً مدروساً للفئات.

وتبرز التهديدات أهمية التركيز على الخدمة، الخبرة، والتجربة داخل المتجر بدل المنافسة السعرية المباشرة.

4. التوقعات المالية - تكاليف التأسيس، المصاريف التشغيلية والتوقعات لخمس سنوات

جميع الأرقام الواردة تقديرية وبالريال العماني. الافتراضات محافظة ومتواقة مع الواقع سوق التجزئة في سلطنة عُمان.

4.1 تكاليف التأسيس لمرة واحدة

أولاً: تسجيل النشاط والترخيص - حجز الاسم التجاري: من 10 إلى 20 ريال عماني (MOCIIP) - السجل التجاري: من 30 إلى 150 ريال عماني (رسوم مخضبة) - عضوية غرفة تجارة وصناعة عُمان: من 100 إلى 200 ريال عماني (لعدة 2-1 سنة) - رسوم خدمات مركز سند: من 50 إلى 100 ريال عماني (تختلف حسب المركز) - الرخصة البلدية: من 50 إلى 150 ريال عماني (حسب النشاط)

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

ثانياً: تجهيز المتجر والمعدات - الأعمال الداخلية والتجارة: من 2,000 إلى 4,000 ريال عماني - الأرفف ووحدات العرض: من 1,500 إلى 3,000 ريال عماني - الإضاءة والكهرباء: من 500 إلى 1,000 ريال عماني - نظام نقاط البيع والبرامج: من 300 إلى 600 ريال عماني - اللوحات الإعلانية والهوية البصرية: من 800 إلى 1,500 ريال عماني - أنظمة الأمان (كاميرات، إنذار): من 300 إلى 700 ريال عماني

إجمالي تجهيز المتجر: من 5,400 إلى 10,800 ريال عماني

ثالثاً: الاستثمار الأولي في المخزون - مستلزمات الفنون والجراف: من 2,000 إلى 4,000 ريال عماني - المنتجات التعليمية STEM: من 2,000 إلى 4,000 ريال عماني -مجموعات النماذج DIY: من 1,500 إلى 3,000 ريال عماني - الألعاب والألغاز: من 1,000 إلى 2,000 ريال عماني - المقتنيات والمنتجات المتخصصة: من 1,000 إلى 2,000 ريال عماني

إجمالي المخزون الأولي: من 7,500 إلى 15,000 ريال عماني

إجمالي التكلفة التقديرية لبدء المشروع: - الحد الأدنى: حوالي 15,000 ريال عماني - الحد الأعلى: حوالي 30,000 ريال عماني

4.2 المصاريف التشغيلية الشهرية

- إيجار المعدل: من 500 إلى 1,200 ريال عماني
- رواتب الموظفين: من 500 إلى 900 ريال عماني
- إعادة تعبئة المخزون: من 800 إلى 1,500 ريال عماني
- الخدمات والإنترنت: من 80 إلى 150 ريال عماني

- التسويق والعروض الترويجية: من 120 إلى 250 ريال عماني
- الصيانة والمصاريف المتفرقة: من 100 إلى 200 ريال عماني
- إجمالي المصاريف الشهرية:** من 2,100 إلى 4,200 ريال عماني

4.3 افتراضات الإيرادات

- متوسط قيمة الفاتورة: من 8 إلى 15 ريالاً عمانياً
- متوسط عدد العمليات اليومية:

 - سيناريو محافظ: 15 عميلاً يومياً
 - سيناريو متوقع: 25 عميلاً يومياً
 - سيناريو متفائل: 40 عميلاً يومياً
 - أيام التشغيل: 26 يوماً في الشهر

4.4 توقعات الإيرادات الشهرية

- سيناريو محافظ: حوالي 3,120 ريالاً عمانياً شهرياً
- سيناريو متوقع: حوالي 6,500 ريال عماني شهرياً
- سيناريو متفائل: حوالي 12,000 ريال عماني شهرياً

4.5 صافي الربح الشهري التقديري

- محافظ: إيرادات 3,120 | مصاريف 2,900 | صافي ربح 220 ريال عماني
- متوقع: إيرادات 6,500 | مصاريف 3,200 | صافي ربح 3,300 ريال عماني
- متفائل: إيرادات 12,000 | مصاريف 4,200 | صافي ربح 7,800 ريال عماني

4.6 تحليل نقطة التعادل

- متوسط صافي الربح المتوقع: من 2,500 إلى 3,300 ريال عماني شهرياً
- حجم الاستثمار المبدئي: من 15,000 إلى 30,000 ريال عماني
- فترة الوصول إلى نقطة التعادل التقديرية:** من 12 إلى 24 شهراً

4.7 التوقعات المالية لخمس سنوات (ملخص)

- السنة الأولى: إيرادات من 65,000 إلى 75,000 | أرباح من 15,000 إلى 22,000 ريال عماني
- السنة الثانية: إيرادات من 80,000 إلى 95,000 | أرباح من 20,000 إلى 30,000 ريال عماني
- السنة الثالثة: إيرادات من 105,000 إلى 125,000 | أرباح من 30,000 إلى 45,000 ريال عماني
- السنة الرابعة: إيرادات من 140,000 إلى 170,000 | أرباح من 45,000 إلى 65,000 ريال عماني
- السنة الخامسة: إيرادات 190,000+ | أرباح من 70,000 إلى 100,000 ريال عماني

(تفترض السنوات من 3 إلى 5 وجود مبيعات عبر الإنترنت، وورش عمل، واتصال افتتاح فرع ثانٍ).

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

5.1 سياق السوق في سلطنة عمان

يتأثر سوق محلات الهوايات والتجزئة المتخصصة في سلطنة عُمان بعدها عوامل، أبرزها التركيبة السكانية الشابة، والثقافة الأسرية، وارتفاع الوعي بالتعليم القائم على STEM، إضافة إلى تزايد الاهتمام بالأنشطة الترفيهية بعيدًا عن الشاشات.

تُظهر المدن الحضرية مثل مسقط، وصحار، وصلالة، ونزوئ أعلى مستويات الطلب، وذلك بسبب ارتفاع الدخل المتأخر، وانتشار المدارس، والجمعيات التجارية، والجاليريات المقيمة.

الخصائص الرئيسية للسوق: - حرص أولياء الأمور على شراء منتجات تعليمية وإبداعية للأطفال - اهتمام المراهقين والشباب بالألعاب، والمقتنيات، والهوايات اليدوية - لجوء الكبار إلى الهوايات لتخفيف التوتر وتنمية الذات - ذروة الطلب خلال الإجازات المدرسية والمواسم والاحتفالات

5.2 الخصائص السكانية للعملاء

أولاً: التقسيم العمري

الأطفال (5-12 سنة): - المشترون: أولياء الأمور - التركيز: الألعاب التعليمية، الفنون والحرف، الألغاز - معدل تكرار شراء مرتفع خلال الإجازات المدرسية

المراهقون (13-18 سنة): - المشترون: أولياء الأمور أو الشراء الذاتي - التركيز: مجموعات النماذج، الألعاب، المقتنيات - يتآثرون بالأصدقاء ووسائل التواصل الاجتماعي

الشباب (19-35 سنة): - المشترون: الشراء الذاتي - التركيز: مجموعات DIY، النماذج، ألعاب الاستراتيجية، المقتنيات - استعداد للدفع مقابل الجودة والتميز

الكبار (36-55 سنة): - المشترون: الشراء الذاتي أو للأسرة - التركيز: هوايات تخفيف الضغط النفسي، مجموعات متميزة، هدايا

ثانياً: مستويات الدخل وأنماط الإنفاق - دخل منخفض (أقل من 400 ريال عماني): حساسية عالية للسعر والاعتماد على العروض - دخل متوسط (400 - 900 ريال عماني): قرارات شراء قائمة على القيمة مقابل السعر وتكرار الشراء - دخل متوسط مرتفع (900 ريال عماني فأكثر): تركيز على الجودة والمنتجات المتميزة والهدايا

5.3 سلوك الشراء لدى العملاء

دوافع الشراء: - القيمة التعليمية للأطفال - الترفيه وتخفيف التوتر - تنمية المهارات والإبداع - مناسبات تقديم الهدايا

وتيرة الشراء: - أولياء الأمور: مشتريات شهرية أو موسمية بكميات أكبر - الهواة: مشتريات منتظمة حسب الفئة - مشترو الهدايا: حسب المناسبات (أعياد ميلاد، أعياد، مواسم)

4.4 احتياجات العملاء والتحديات

الاحتياجات الأساسية: - جودة المنتجات وسلامتها - إرشادات واضحة حسب العمر ومستوى المهارة - توفر قطع الغيار والمواد الاستهلاكية - موظفون ذوي معرفة وخبرة

التحديات التي يعالجها المشروع: - محدودية توفر منتجات الهوايات المتخصصة محلياً - القيمة الناتجة عن نقص الإرشاد في المتاجر العامة - ارتفاع أسعار المنتجات المستوردة دون دعم محلي

5.5 تقسيم العملاء

الشريحة الأولى: أولياء الأمور والعائلات - المشترون الرئيسيون للأطفال - قيمة عمرية عالية للعميل - استجابة إيجابية للتمويل التعليمي

الشريحة الثانية: هواة الهوايات - مشترون متخصصون حسب الفئة - ولاء مرتفع للعلامة عند الرضا - يبحثون عن العمق والتنوع

الشريحة الثالثة: الطلبة والشباب - وعي بالسعر - مدفوعون بالاتجاهات الحديثة - يتأثرون بالورش والأنشطة المجتمعية

الشريحة الرابعة: المدارس والمؤسسات - مشتريات بالجملة - تركيز على السعر والموثوقية - إمكانية عقود طويلة الأجل

5.6 شخصيات العملاء (توضيحية)

الشخصية 1 - عائشة (أم، 38 سنة): تشتري مجموعات تعليمية لأطفالها، وتركز على الإرشاد والجودة والسلامة.

الشخصية 2 - خالد (طالب هندسة، 22 سنة): مهتم بمجموعات النماذج وأدوات STEM، ويقدر التنوع والنصيحة المتخصصة.

الشخصية 3 - عمر (موظف، 45 سنة): يشتري مجموعات هوايات للاسترخاء وهدايا مميزة.

6. الخطة التسويقية المختصرة - الاستهداف، القنوات، التسويق واستراتيجية النمو

6.1 تمويع وهوية العلامة التجارية

بيان تمويع العلامة التجارية: محل هوايات موثوق، تعليمي، وقائم على المجتمع، يُلهِم الإبداع والتعلم والترفيه الهدف لجميع الفئات العمرية في سلطنة عمان.

شخصية العلامة التجارية: - تعليمية وذات معرفة - إبداعية وملهمة - ودودة ومناسبة للعائلات - موثوقة وقيمة مميزة مقابل السعر

عناصر العلامة التجارية: - شعار نظيف وعصري مناسب للأطفال والكبار - ألوان مشرقة ولكن باحترافية - لوحات إرشادية واضحة داخل المتجر حسب العمر ومستوى المهارة - تغليف يحمل العلامة التجارية ومواد خاصة بورش العمل

6.2 استراتيجية الاستهداف

الرسالة الأساسية	الهدف الرئيسي	الشريحة المستهدفة
أولياء الأمور والعائلات	حجم المبيعات الأساسي	أولياء الأمور والعائلات
ابن، اصنع، واكتشف	شريحة نمو	الطلبة والشباب
جودة وعمق	مبيعات عالية الهاشم	هواة الهوايات
توريـد تعليمي موـثـق	عقود بالجملة	المدارس والمؤسسات

6.3 استراتيجية التسويـر

نهج التسويـر: تسويـر قائم على القيمة مع مستويـات منتجـات متـدرـجة

- منتجـات المستـوى الابـتدـائي: من 2 إلى 6 ريالـات عـمانـية
- مجـمـوعـات الهـواـيات الـمـتوـسطـة: من 7 إلى 15 ريالـات عـمانـية
- المـجمـوعـات المـتمـيـزة والمـقـنـيـات: من 16 إلى 50 ريالـات عـمانـية وأـكـثر

أساليـب التسويـر: - باقات عـائـلـية - عـروـض تـجـمـع بـيـن وـرـشـة عـمـل + منـتج - خـصـومـات موـسـمـية (خلـال الإـجازـات المـدرـسـية)

6.4 القنوات التسويـقـية

أولـاً: التسويـق الـرـقمـي (الـقـناـة الرـئـيـسـية): - إنـسـتـغرـام وـتـيكـ توـك: عـروـض المنتـجـات، خطـوـات الـبـنـاء، وـمـلـخـصـات الـورـشـ

ملـفـ نـشـاطـ تـجـارـيـ عـلـى جـوـجلـ: الـظـهـورـ العـلـحـيـ، التـقـيـيمـاتـ، وـبـيـانـ المـصـادـقـيـةـ - وـاتـسـابـ لـلـأـعـمـالـ: كـتـالـوجـ المنتـجـاتـ وـالتـوـاـصـلـ

عـلـىـ الـعـمـلـاءـ - استـقـبـالـ طـلـبـاتـ الـمـدـارـسـ وـالـشـرـاءـ بـالـجـمـلـةـ عـبـرـ القـنـوـاتـ الـرـقـمـيـةـ

ثـانيـاً: التـسـويـقـ التقـليـديـ: - فـعـالـيـاتـ دـاخـلـ الـمـتـجـرـ وـأـيـامـ تـجـرـيبـ - أـنـشـطـةـ دـاخـلـ الـمـوـلـاتـ وـنـقـاطـ تـروـيجـ مـؤـقـتـةـ - مـنـشـورـاتـ

فـيـ الـمـدـارـسـ وـالـمـرـاكـزـ الـمـجـتمـعـيـةـ - شـرـاكـاتـ مـعـ مـرـاكـزـ التـعـلـيمـ وـالـتـدـرـيـبـ

6.5 وـرـشـ العملـ وـالـتـسـويـقـ المجـتمـعـيـ

- وـرـشـ هـواـياتـ فـيـ عـطـلـةـ نـهـاـيـةـ الـأـسـبـوـعـ
- بـرـامـجـ الإـجازـاتـ وـالـمـخـيـماتـ الـمـوـسـمـيـةـ لـلـأـطـفـالـ
- نـوـاديـ هـواـياتـ (الـنـمـذـجـةـ، الـرـوـبـوـتـاتـ، الـفـنـونـ)
- باـقـاتـ وـرـشـ عـلـىـ لـهـفـلـاتـ أـعـيـادـ الـمـيلـادـ

تعـملـ وـرـشـ الـعـلـمـ كـمـصـدـرـ دـخـلـ إـضافـيـ وـأـدـاةـ فـعـالـةـ لـاـكتـسـابـ الـعـلـمـاءـ.

6.6 استراتيجية المـبـيعـاتـ المؤـسـسـيـةـ وـقـطـاعـ الأـعـمـالـ

- التـوـاـصـلـ المـباـشـرـ مـعـ الـمـدـارـسـ
- إـعـادـ مـجـمـوعـاتـ STEMـ مـخـصـصـةـ لـلـفـصـولـ الـدـرـاسـيـةـ
- عـقـودـ تـورـيدـ سـنـوـيـةـ
- وـرـشـ تـدـرـيـبـ لـلـمـعـلـمـينـ

6.7 الاستراتيجية الترويجية

مرحلة الإطلاق (أول 90 يوماً): - خصومات الافتتاح - جلسات تجريبية مجانية - شراكات مع مؤثرين ومدارس

العروض المستمرة: - برامج ولاء العملاء - ورش عمل حصرية للأعضاء - حواجز الإحالة والتوصية

6.8 خارطة طريق النمو لخمس سنوات

السنة	مجال التركيز	النتيجة
السنة 1	إطلاق العلامة والاستقرار	مبيعات مستقرة
السنة 2	ورش العمل والتواجد الرقمي	تفاعل أعلى
السنة 3	افتتاح فرع ثانٍ	توسيع السوق
السنة 4	منتجات بعلامة خاصة	نمو الهواش
السنة 5	نموذج الامتياز التجاري	حضور وطني

6.9 توزيع ميزانية التسويق

- الإعلانات الرقمية: من 100 إلى 200 ريال عُماني شهرياً
- الفعاليات وورش العمل: من 50 إلى 150 ريالاً عُمانياً شهرياً
- المواد المطبوعة والتسويق التقليدي: من 30 إلى 60 ريالاً عُمانياً شهرياً

7. الخلاصة وجدول التنفيذ

7.1 الجدول الزمني للتنفيذ

المرحلة	المدة
تسجيل النشاط التجاري	من أسبوع إلى أسبوعين
تجهيز المخزون	أسبوعان
الإطلاق التجريبي	أسبوعان
التشغيل الكامل	الشهر الثالث

7.2 الخلاصة النهائية

يوضح هذا المخطط لمشروع محل الهوايات نموذجاً قابلاً للتوسيع، قائماً على المجتمع، ومجدياً من الناحية المالية في سوق التجزئة بسلطنة عمان. ومن خلال الجمع بين منتجات مختلفة بعينها، وإرشاد متخصص، وورش عمل تفاعلية، وهوية قوية، يمكن للمشروع تحقيق استدامة طويلة الأجل ونمو يتجاوز نموذج البيع التقليدي.