

كيف تبدأ مشروع مقهى القطط في عُمان

1. الملخص التنفيذي

1.1 نظرة عامة على المشروع

مقهى القطط هو مقهى ذو طابع خاص يجمع بين تقديم المأكولات والمشروبات وبين بيئة مُنظمة ونظيفة تتيح للزبائن التفاعل مع قطط مقيمة داخل المكان. يركّز المفهوم على الاسترخاء، والرفاه النفسي، وتجربة الضيافة التفاعلية، مما يجعله جذابًا بشكل كبير للشباب، والعائلات، والسياح، ومحبي الحيوانات.

في سلطنة عُمان، لا يزال مفهوم مقهى القطط جديدًا وغير منتشر على نطاق واسع، مما يوفّر فرصة الريادة أو الدخول المبكر إلى السوق. ومع تطبيق معايير صارمة للنظافة، والالتزام برعاية الحيوانات، وبناء علامة تجارية قوية، يمكن للمشروع أن يتموضع كوجهة نمط حياة راقية، وليس مجرد مقهى تقليدي.

1.2 مفهوم العمل

سيعمل مقهى القطط كمقهى ثابت الموقع، مع فصل واضح بين منطقتين رئيسيتين: - منطقة المأكولات والمشروبات (ممنوع دخول الحيوانات) - منطقة التفاعل مع القطط (دخول مُنظم وبحجوزات زمنية)

يدفع الزبائن مقابل: - المأكولات والمشروبات - الدخول إلى منطقة القطط وفق مدة زمنية محددة - المنتجات التذكارية والفعاليات الخاصة

1.3 الهيكل القانوني للأعمال (عُمان)

سيتم تسجيل المشروع في سلطنة عُمان كأحد الخيارين التاليين: - مؤسسة فردية (SPC): مناسبة لمالك واحد - شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC): موصى بها في حال وجود شركاء أو مستثمرين

يوفّر التسجيل عبر مراكز سند الخيار الأكثر توفيرًا من حيث التكاليف.

الرسوم التقديرية للتسجيل والجهات الحكومية: - مؤسسة فردية (SPC): من 100 إلى 300 ريال عُماني - شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC): من 300 إلى 500 ريال عُماني (لا تشمل التأشيرات، الإيجار، أو أتعاب الاستشارات)

1.4 المنتجات والخدمات

خدمات المأكولات والمشروبات - القهوة والمشروبات المتخصصة - الشاي والمشروبات الباردة - الحلويات والوجبات الخفيفة

خدمات تجربة القطط - جلسات دخول بمدة زمنية (30-60 دقيقة) - حجوزات خاصة وأعياد ميلاد - جلسات توعوية (العناية بالقطط والتبني)

مصادر دخل إضافية - بيع المنتجات التذكارية (أكواب، قمصان، ألعاب) - شراكات تسهيل التبني

1.5 السوق المستهدف

- الشباب والمهنيون الشباب (18-35 سنة)
- العائلات مع الأطفال
- السياح والمقيمون
- صنّاع المحتوى والمؤثرون
- محبو الحيوانات

1.6 الميزة التنافسية

- مفهوم تجريبي فريد في عُمان
- جاذبية عاطفية واجتماعية قوية
- بيئة مناسبة للتصوير وصناعة المحتوى
- تعدد مصادر الدخل خارج نطاق الطعام

1.7 لمحة مالية (ملخص)

- تكلفة التأسيس التقديرية: من 25,000 إلى 45,000 ريال عُماني
- الإيرادات الشهرية المحتملة: من 4,000 إلى 9,000 ريال عُماني
- فترة استرداد رأس المال: 18-24 شهرًا
- قابلية التوسع: منتجات، فرع ثانٍ، الامتياز التجاري

1.8 الرؤية والرسالة

الرؤية: أن ننشئ أكثر مقاهي عُمان المحبوبة والصديقة للحيوانات، بما يعزّز الاسترخاء، والتعاطف، والتفاعل المسؤول مع الحيوانات الأليفة.

الرسالة: تقديم بيئة آمنة، ونظيفة، ومليئة بالبهجة، تُمكن الزبائن من الاستمتاع بتجربة مقهى عالية الجودة مع التفاعل الإنساني الرحيم مع قطط مُعتنى بها بأفضل المعايير.

2. تفاصيل المشروع - الأهداف، عرض القيمة، الخدمات، تصميم المرافق والهيكل الوظيفي

2.1 أهداف المشروع

الأهداف قصيرة المدى (السنة الأولى) - إكمال تسجيل المشروع والحصول على التراخيص عبر مركز سند - تأمين موقع تجاري مناسب في مسقط أو إحدى المناطق الحضرية الرئيسية - تصميم وإطلاق مقهى قطط متوافق بالكامل مع متطلبات الجهات المختصة، مع فصل واضح بين المناطق - بناء الوعي بالعلامة التجارية عبر وسائل التواصل الاجتماعي وفعاليات الإطلاق التجريبي - تحقيق عدد زيارات شهري مستقر خلال أول 6 أشهر

الأهداف متوسطة المدى (السنين 2-3) - تحسين قائمة الطعام والتسعير بناءً على بيانات الزبائن - إطلاق فعاليات ذات طابع خاص (أيام التبنّي، جلسات الأطفال، ورش العمل) - بناء شراكات مع العيادات البيطرية وجهات الرفق بالحيوان - تحقيق ربحية مستقرة وكفاءة تشغيلية عالية

الأهداف طويلة المدى (السنوات 4-5) - افتتاح فرع ثانٍ أو التوسع في المساحة التشغيلية - تطوير نموذج امتياز تجاري أو ترخيص - التحول إلى وجهة معترف بها لنمط الحياة والرفاه في سلطنة عُمان

2.2 عرض القيمة

يقدم مقهى القطط تجربة هادئة ومُثرية نفسيًا تجمع بين جودة خدمات المقهى والتفاعل الآمن والأخلاقي مع القطط.

محركات القيمة الأساسية: - تجربة فريدة غير متوفرة في المقاهي التقليدية - جاذبية عاطفية قوية ودعم للصحة النفسية - معايير أخلاقية عالية في رعاية القطط ورفاهيتها - تصميم داخلي راقٍ وجاذب للتصوير وصناعة المحتوى - تعدد مصادر الدخل خارج نطاق الطعام

2.3 المنتجات والخدمات

أولاً: قائمة المأكولات والمشروبات - قهوة متخصصة (ساخنة وباردة) - شاي ومشروبات عشبية - حلويات (كيك، براونيز، بسكويت) - وجبات خفيفة (كرواسون، ساندويتشات)

متوسط إنفاق الزبون على المأكولات والمشروبات: من 2.500 إلى 4.000 ريال عُماني

ثانياً: خدمات التفاعل مع القطط - تذاكر دخول: - 30 دقيقة: من 2.000 إلى 3.000 ريال عُماني - 60 دقيقة: من 3.500 إلى 5.000 ريال عُماني - حجوزات خاصة (أعياد ميلاد، مجموعات) - جلسات تعليمية للأطفال والعائلات

ثالثاً: خدمات إضافية - بيع المنتجات التذكارية - تسهيل التبنّي (دون مقابل تجاري) - جلسات رفاه وظيفي للشركات - جلسات تصوير وحجوزات للمؤثرين

2.4 تصميم المرافق وتخطيط المساحة

تقسيم المناطق (متطلب أساسي)

منطقة المقهى (مأكولات فقط) - يمنع دخول الحيوانات - تضم المطبخ، الكاونتر، ومنطقة الجلوس - متوافقة بالكامل مع اشتراطات السلامة الغذائية

منطقة التفاعل مع القطط - مدخل منفصل - طاقة استيعابية مُتحكم بها - تفاعل بإشراف مباشر

منطقة راحة وعزل القطط - دخول محدود - مخصصة للنوم، التغذية، والملاحظة الطبية

متطلبات المساحة - المساحة الإجمالية الموصى بها: من 120 إلى 200 متر مربع - منطقة المقهى: 50-70 متر مربع - منطقة القطط: 50-80 متر مربع - المناطق الداعمة: المساحة المتبقية

2.5 متطلبات المعدات والتجهيز

معدات المقهى - ماكينة إسبرسو: 1,500 - 3,000 ريال عُماني - مطحنة قهوة: 300 - 600 ريال عُماني - ثلاجة ومجمّد: 600 - 1,200 ريال عُماني - ثلاجة عرض: 400 - 800 ريال عُماني - نظام نقاط بيع (POS): 600 - 300 ريال عُماني

معدات منطقة القطط - أبراج وهياكل تسلّق: 300 - 800 ريال عُماني - أسرة، صناديق رمل، ألعاب: 300 - 600 ريال عُماني - أنظمة تنقية وتهوية الهواء: 500 - 1,200 ريال عُماني

2.6 الهيكل الوظيفي والموارد البشرية

الفريق الأولي - المالك / المدير: إدارة العمليات، الالتزام، وبناء الشراكات - باريسا (1-2): تحضير المشروبات وخدمة الزبائن - مشرف رعاية القطط (1): الإشراف على الرفاه الحيواني - موظف دعم (1): النظافة ومساعدة الزبائن

الرواتب الشهرية التقديرية - باريسا (2): 350 - 450 ريال عُمان - مشرف رعاية القطط: 200 - 300 ريال عُمان - موظف دعم: 150 - 220 ريال عُمان

إجمالي الرواتب الشهرية: من 700 إلى 970 ريال عُمان

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

3.1 نقاط القوة

مفهوم فريد وتجريبي

يقدم مقهى القطط تجربة متكاملة تتجاوز تقديم الطعام فقط، مما يخلق ارتباطًا عاطفيًا قويًا مع الزبائن ويشجع على الزيارات المتكررة.

ميزة الريادة أو الدخول المبكر في عُمان

قلة المنافسة المباشرة تتيح تموضعًا راقياً للعلامة التجارية وبناء تذکر قوي لدى العملاء.

تعدد مصادر الدخل

تحقيق الإيرادات من المأكولات والمشروبات، والدخول إلى منطقة القطط، والفعاليات، والمنتجات التذكارية يقلل الاعتماد على مصدر واحد.

جاذبية عالية على وسائل التواصل الاجتماعي

التفاعل مع القطط والتصميم الجمالي للمكان يولدان محتوى من المستخدمين بشكل طبيعي، مما يخفف تكاليف التسويق.

تموضع صحي وترفيهي

يرتبط المفهوم بتخفيف التوتر، وتعزيز الروابط الأسرية، وتجارب الترفيه الهادفة.

3.2 نقاط الضعف

ارتفاع تكلفة التأسيس الأولية

تجهيز المكان، والإيجار، ومتطلبات رعاية الحيوانات ترفع حجم الاستثمار مقارنة بالمقاهي التقليدية.

تعقيد العمليات التشغيلية

إدارة سلامة الغذاء بالتوازي مع رفاهية الحيوانات تتطلب إجراءات تشغيل قياسية صارمة وموظفين مدربين.

قيود الطاقة الاستيعابية

تحديد عدد الزوار في منطقة القطط يقيّد الإيرادات في أوقات الذروة ما لم تتم إدارة الجلسات بكفاءة.

الاعتماد الكبير على جودة الموقع
حساسية المشروع لحركة الزوار تتطلب مواقع متميزة وسهلة الوصول.

3.3 الفرص

تنامي الطلب على المقاهي التجريبية
الزبائن يبحثون بشكل متزايد عن وجهات وتجارب وليس مجرد أماكن لتناول الطعام.

سوق السياحة والمقيمين
مقاهي القطط مألوفة وجذابة للسياح والمقيمين الأجانب.

الشراكات المؤسسية والتعليمية
ورش العمل، وجلسات الرفاه، وزيارات المدارس توفر فرصاً عالية الربحية.

المنتجات والعلامة التجارية الممتدة
بيع منتجات تحمل العلامة التجارية والتوسع الرقمي يعززان الإيرادات خارج الموقع.

التعاون مع جهات الرفق بالحيوان
الشراكات مع الملاجئ تعزز الصورة المجتمعية والثقة بالعلامة.

3.4 التهديدات

المخاطر التنظيمية والامتثال
أي تغييرات في اللوائح البلدية أو اشتراطات سلامة الغذاء قد تؤثر على التشغيل.

حساسية الجمهور تجاه رفاهية الحيوانات
أي انطباع سلبي حول الإهمال قد يضر بسمعة المشروع بسرعة.

المخاوف الصحية والنظافة
الفصل الصارم والتعقيم المستمر ضروريان للحفاظ على ثقة الزبائن.

الحساسية للوضع الاقتصادي
باعتباره نشاطاً ترفيهياً اختياريًا، قد يتأثر الطلب خلال فترات التباطؤ الاقتصادي.

3.5 الدلالات الاستراتيجية لتحليل SWOT

- نقاط القوة والفرص تدعم سياسة تسعير راقية وبناء علامة تجارية قوية.
- نقاط الضعف تستدعي الاستثمار في الإجراءات التشغيلية، والتدريب، والتصميم المناسب للمرافق.
- التهديدات تؤكد أهمية الالتزام الصارم بالأنظمة، والشفافية، والتواصل الاستباقي مع الجمهور.

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

جميع الأرقام تقديرية ومحافضة، ومعبّر عنها بالريال العُماني. تعكس الافتراضات ظروف السوق في سلطنة عُمان، ومتطلبات الامتثال، ومعايير رفاهية الحيوانات.

4.1 تكاليف التأسيس لمرة واحدة (الاستثمار الأولي)

أولاً: تسجيل وترخيص الأعمال - حجز الاسم التجاري: 10 - 20 ريال عُماني (وزارة التجارة والصناعة وترويج الاستثمار) - السجل التجاري: 30 - 150 ريال عُماني (رسوم مخفّضة) - عضوية غرفة تجارة وصناعة عُمان: 100 - 200 ريال عُماني (لمدة 1-2 سنة) - رسوم خدمات مركز سند: 50 - 100 ريال عُماني (تختلف حسب المركز) - الترخيص البلدي: 100 - 300 ريال عُماني (حسب النشاط) - موافقات الصحة وسلامة الغذاء: 100 - 200 ريال عُماني (البلدية)

إجمالي تكاليف التسجيل: من 490 إلى 970 ريال عُماني (SPC / LLC)

ثانياً: الإيجار وتجهيز الموقع الداخلي - مبلغ التأمين (3 أشهر): 3,000 - 6,000 ريال عُماني - الإيجار المبدئي (شهر واحد): 1,000 - 2,000 ريال عُماني - تجهيز داخلي مناسب للقطط وقابل للغسل: 8,000 - 15,000 ريال عُماني - أنظمة تكييف وتهوية محسّنة: 1,000 - 2,500 ريال عُماني - عزل صوتي والتحكم في الروائح: 500 - 1,500 ريال عُماني

إجمالي الإيجار والتجهيز: من 13,500 إلى 29,000 ريال عُماني

ثالثاً: معدات المقهى - ماكينة إسبرسو: 1,500 - 3,000 ريال عُماني - مطحنة قهوة: 300 - 600 ريال عُماني - أنظمة تبريد (ثلاجة ومجمّد): 600 - 1,200 ريال عُماني - ثلاجة عرض: 400 - 800 ريال عُماني - أجهزة وأدوات صغيرة: 600 - 1,000 ريال عُماني - نظام نقاط البيع (POS): 300 - 600 ريال عُماني

إجمالي معدات المقهى: من 3,700 إلى 7,200 ريال عُماني

رابعاً: تجهيزات رفاهية القطط - رسوم اقتناء أو تبني القطط: 300 - 800 ريال عُماني (مصادر أخلاقية) - أثاث وإثراء بيئي للقطط: 300 - 800 ريال عُماني (أبراج، رفوف) - أنظمة الرمل والمستلزمات: 300 - 600 ريال عُماني (مخزون أولي) - أجهزة تنقية الهواء والفلاتر: 500 - 1,200 ريال عُماني (إلزامي) - فحوصات بيطرية أولية: 200 - 400 ريال عُماني (تطعيمات)

إجمالي تجهيزات رفاهية القطط: من 1,600 إلى 3,800 ريال عُماني

خامساً: ما قبل الافتتاح والاحتياطي - مخزون المأكولات والمشروبات الأولي: 600 - 1,200 ريال عُماني - استقطاب وتدريب الموظفين: 300 - 600 ريال عُماني - تسويق الإطلاق: 300 - 700 ريال عُماني - احتياطي طوارئ: 1,000 - 2,000 ريال عُماني

إجمالي ما قبل الافتتاح: من 2,200 إلى 4,500 ريال عُماني

إجمالي تكلفة التأسيس التقديرية: - الحد الأدنى: حوالي 25,000 ريال عُماني - الحد الأعلى: حوالي 45,000 ريال عُماني

4.2 المصروفات التشغيلية الشهرية

- الإيجار: 1,000 - 2,000 ريال عُُماني
- رواتب الموظفين: 700 - 970 ريال عُُماني
- تكلفة المأكولات والمشروبات (COGS): 1,200 - 700 ريال عُُماني
- غذاء القطط والرمل والرعاية: 150 - 300 ريال عُُماني
- الخدمات (كهرباء، ماء): 150 - 300 ريال عُُماني
- الإنترنت ورسوم نظام نقاط البيع: 40 - 80 ريال عُُماني
- النظافة والتعقيم: 100 - 200 ريال عُُماني
- الرعاية البيطرية (متوسط شهري): 80 - 150 ريال عُُماني
- التسويق والعروض: 150 - 300 ريال عُُماني
- مصروفات متنوعة: 100 - 200 ريال عُُماني

إجمالي المصروفات التشغيلية الشهرية: من 3,270 إلى 5,900 ريال عُُماني

4.3 افتراضات الإيرادات

- متوسط عدد زبائن المقهى يوميًا: 60 - 120 زبونًا
- متوسط إنفاق الزبون على المأكولات والمشروبات: 3.000 ريال عُُماني
- نسبة المشاركة في منطقة القطط: 50% - 65%
- متوسط تذكرة منطقة القطط: 4.000 ريال عُُماني
- عدد أيام التشغيل: 26 يومًا في الشهر

4.4 توقعات الإيرادات الشهرية

- المأكولات والمشروبات:
- متحفز: 4,680 ريال عُُماني
- متوقع: 7,800 ريال عُُماني
- متفائل: 9,360 ريال عُُماني
- الدخول إلى منطقة القطط:
- متحفز: 3,120 ريال عُُماني
- متوقع: 5,200 ريال عُُماني
- متفائل: 6,500 ريال عُُماني
- الفعاليات والمنتجات:
- متحفز: 300 ريال عُُماني
- متوقع: 600 ريال عُُماني
- متفائل: 1,000 ريال عُُماني

إجمالي الإيرادات الشهرية: - متحفز: 8,100 ريال عُُماني - متوقع: 13,600 ريال عُُماني - متفائل: 16,860 ريال عُُماني

4.5 صافي الربح الشهري التقديري

- متحفز: إيرادات 8,100 - مصروفات 5,200 = صافي ربح 2,900 ريال عُُماني
- متوقع: إيرادات 13,600 - مصروفات 4,600 = صافي ربح 9,000 ريال عُُماني
- متفائل: إيرادات 16,860 - مصروفات 5,900 = صافي ربح 10,960 ريال عُُماني

4.6 تحليل نقطة التعادل

- متوسط صافي الربح الشهري المتوقع: 7,000 - 9,000 ريال عُُماني
- الاستثمار الأولي: 25,000 - 45,000 ريال عُُماني

🕒 فترة الوصول إلى نقطة التعادل المتوقعة: من 18 إلى 24 شهرًا

4.7 التوقعات المالية لخمس سنوات (ملخص)

- السنة الأولى: إيرادات 120,000 - 150,000 | صافي ربح 25,000 - 40,000 ريال عُُماني
- السنة الثانية: إيرادات 160,000 - 190,000 | صافي ربح 45,000 - 60,000 ريال عُُماني
- السنة الثالثة: إيرادات 200,000 - 240,000 | صافي ربح 65,000 - 85,000 ريال عُُماني
- السنة الرابعة: إيرادات 260,000 - 300,000 | صافي ربح 90,000 - 120,000 ريال عُُماني
- السنة الخامسة: إيرادات 330,000+ | صافي ربح 130,000 - 180,000 ريال عُُماني

تفترض السنوات 3-5 تحسين التسعير، نمو الفعاليات، واحتمالية افتتاح منفذ ثانٍ.

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

5.1 سياق السوق (سلطنة عُمان)

يجذب مفهوم مقهى القطط الزبائن الباحثين عن التجربة أكثر من الباحثين عن السعر فقط. في عُمان، تسهم أنماط الحياة الحضرية، وثقافة المراكز التجارية، ونمو السياحة، وارتفاع استخدام وسائل التواصل الاجتماعي في دعم الطلب على المقاهي ذات الطابع الخاص التي توفر الاسترخاء، والتجديد، وتجارب قابلة للمشاركة.

يتركز الطلب بشكل أكبر في: - مسقط (القرم، الموج، السيب، العذبية) - المناطق السكنية-التجارية المختلطة - المواقع القريبة من المراكز التجارية أو وجهات نمط الحياة

5.2 الخصائص السكانية للعملاء

أولاً: الفئات العمرية

18-25 سنة (الطلبة والجيل Z) - نشاط مرتفع على وسائل التواصل الاجتماعي - الزيارة ضمن مجموعات - استجابة قوية للعروض والمحفزات البصرية

26-40 سنة (المهنيون الشباب والأزواج) - الشريحة الأساسية للإيرادات - استعداد للدفع مقابل التجارب - زيارات في المساء وعطلات نهاية الأسبوع

41-55 سنة (العائلات) - تفضيل بيئات آمنة ونظيفة وتحت إشراف - إنفاق أعلى لكل زيارة - تكرار زيارة أقل

ثانياً: مستويات الدخل - دخل متوسط (400 - 800 ريال عُُماني): إنفاق ترفيهي متقطع - دخل فوق المتوسط (800 - 1,500 ريال عُُماني): تركيز على التجربة - دخل مرتفع (1,500+ ريال عُُماني): حجوزات خاصة وتجارب مميزة

5.3 تحليل سلوك العملاء

دوافع الزيارة - تخفيف التوتر والاسترخاء - حب الحيوانات - تجربة مقهى فريدة - صناعة محتوى لوسائل التواصل الاجتماعي

توقيت الزيارة - أيام الأسبوع: من 4:00 مساءً إلى 10:00 مساءً - عطلات نهاية الأسبوع والأعياد: طوال اليوم (ذروة الطلب)

معدل التكرار - الطلبة: 1-2 مرة شهرياً - المهنيون: 2-3 مرات شهرياً - العائلات: في المناسبات الخاصة

5.4 احتياجات العملاء ونقاط الألم

الاحتياجات الأساسية - بيئة نظيفة وخالية من الروائح - تعامل أخلاقي مع القطط - تحكّم في الازدحام - جودة المأكولات والمشروبات

نقاط الألم التي يعالجها المشروع - قلة المقاهي التجريبية - محدودية فرص التفاعل مع الحيوانات - ضغوط نمط الحياة الحضرية

5.5 تقسيم العملاء

الشريحة 1: الشباب والطلبة - زيارات جماعية - مدفوعة بوسائل التواصل الاجتماعي - حساسية للسعر

الشريحة 2: المهنيون الشباب - مناسبة للمواعيد والاسترخاء - إنفاق أعلى لكل زيارة - ولاء مرتفع

الشريحة 3: العائلات - تركيز على السلامة - تفضيل الحجوزات المسبقة - متطلبات ثقة عالية

الشريحة 4: السياح والمقيمون - البحث عن التجديد - تقبل أسعار أعلى - تأثر كبير بالتقييمات

5.6 نماذج شخصيات العملاء

الشخصية 1 - سارة (24 سنة، طالبة جامعية) - تزور المكان مع صديقاتها - تشارك المحتوى على الإنترنت - تستجيب للخصومات

الشخصية 2 - خالد (34 سنة، موظف) - يزور المقهى للاسترخاء - يقدر الهدوء وجودة الخدمة - يفضل المشروبات المميزة

الشخصية 3 - مريم (42 سنة، أم) - تزور المقهى مع أطفالها - تضع السلامة والنظافة في المقام الأول - تفضل الحجز المسبق

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

6.1 تموضع وهوية العلامة التجارية

بيان تموضع العلامة التجارية: مقهى قسط هادئ، أخلاقي، وراقي يوفر مساحة آمنة للاسترخاء، والبهجة، والتفاعل الإنساني الهادف مع قسط تحظى برعاية عالية الجودة.

شخصية العلامة التجارية - دافئة ومطمئنة - موثوقة وأخلاقية - راقية ولكن مرخبة - مناسبة للعائلات

الهوية البصرية - لوحة ألوان ناعمة ومهدئة - استخدام المواد الطبيعية (الخشب، النباتات) - تصميم داخلي بسيط ودافئ - توحيد الشعار، الزي الرسمي، والتغليف

6.2 استراتيجية التسعير

أولاً: تسعير المأكولات والمشروبات - القهوة والمشروبات: 1.800 - 3.000 ريال عُُماني - الحلويات والوجبات الخفيفة: 1.500 - 2.500 ريال عُُماني - عروض مجمعة (مقهى + منطقة القسط)

ثانياً: تسعير منطقة القسط - دخول 30 دقيقة: 2.000 - 3.000 ريال عُُماني - دخول 60 دقيقة: 3.500 - 5.000 ريال عُُماني - باقات للعائلات والمجموعات

منطق التسعير - تبرير التجربة الراقية - التحكم في الطاقة الاستيعابية عبر التسعير الزمني - خصومات في أوقات الذروة المنخفضة

6.3 قنوات التسويق

أولاً: التسويق الرقمي (القناة الأساسية) - إنستغرام وتيك توك (القناة الرئيسية) - قصص ومقاطع يومية - ملفات تعريف للقسط وأسمائها - محتوى خلف الكواليس للعناية والرعاية

- خرائط جوجل والتقييمات
- إدارة نشطة للتقييمات

- الظهور في البحث المحلي

- واتساب للأعمال

- تأكيد الحجوزات
- الاستفسارات عن الفعاليات

ثانياً: التسويق عبر المؤثرين والمجتمع - مؤثرون صغار ومدونو الحيوانات الأليفة - عيادات بيطرية ومتاجر مستلزمات الحيوانات - فعاليات التبنّي والتوعية

6.4 الاستراتيجية الترويجية

مرحلة الإطلاق (أول 90 يومًا) - إطلاق تجريبي مع المؤثرين - دخول مجاني لمنطقة القطط مع المشروبات (لفترة محدودة) - عروض أسبوع الافتتاح

العروض المستمرة - برامج ولاء - فعاليات أعياد الميلاد والحجوزات الخاصة - ثيمات موسمية (رمضان، الأعياد)

6.5 الشراكات والعلاقات العامة

- منظمات الرفق بالحيوان
- العيادات البيطرية
- المدارس وبرامج الرفاه
- مبادرات الرفاه الوظيفي للشركات

6.6 استراتيجية الاحتفاظ بالعملاء

- بطاقات عضوية
- فعاليات وورش عمل منتظمة
- قصص تبني القطط وتحديثاتها
- أنشطة بناء المجتمع

6.7 خارطة طريق التسويق والنمو لخمس سنوات

- السنة الأولى: إطلاق العلامة وبناء الوعي والثقة
- السنة الثانية: تعزيز الولاء والفعاليات
- السنة الثالثة: افتتاح منفذ ثانٍ والتوسع السوقي
- السنة الرابعة: منتجات تحمل العلامة وتنويع الإيرادات
- السنة الخامسة: نموذج الامتياز التجاري والتوسع القابل للتكرار

7. الخاتمة وخارطة التنفيذ

7.1 جدول التنفيذ

- التسجيل والترخيص: 1-2 شهر
- التجهيز والمعدات: 2-3 أشهر
- توظيف وتدريب الموظفين: شهر واحد
- الإطلاق التجريبي: أسبوعان
- التشغيل الكامل: الشهر الرابع

7.2 الخلاصة النهائية

يقدم مشروع مقهى القطط مفهومًا فريدًا قائمًا على التجربة العاطفية والجودة المالية، ومصممًا ليتماشى مع تطور أنماط الحياة والترفيه في سلطنة عُمان. ومع الالتزام الصارم بالاشتراطات التنظيمية، وتطبيق أعلى معايير رعاية الحيوانات، والتنفيذ المنضبط لخطة التسويق، يمكن للمشروع تحقيق ربحية مستدامة وبناء علامة تجارية قوية خلال أول عامين من التشغيل.