

# كيفية إنشاء مصنع مياه معبأة في سلطنة عُمان

## 1. الملخص التنفيذي

### 1.1 نظرة عامة على المشروع

مشروع مصنع المياه المعبأة هو مشروع صناعي يهدف إلى إنتاج وتوزيع مياه شرب معبأة عالية الجودة، آمنة وبأسعار مناسبة داخل سلطنة عُمان. يعتمد المصنع على مصدر مياه معتمد، إما من آبار جوفية مرخصة أو من شبكة المياه الحكومية (مياه محلاة بنظام RO)، يلي ذلك مراحل متعددة من التنقية، وضبط المعادن، والتعبئة، والتغليف وفق أعلى معايير النظافة.

يستهدف المشروع السوق المحلي للاستهلاك اليومي، بما يشمل المنازل، المكاتب، الفنادق، المطاعم، معسكرات العمال، الفعاليات، ومحلات التجزئة. ونظرًا لمناخ السلطنة الحار، والنمو السكاني، والتوسع السياحي، وارتفاع معدل استهلاك الفرد للمياه المعبأة، يتميز هذا القطاع بطلب مستقر وقابلية عالية للنمو على المدى الطويل.

### 1.2 أهداف المشروع

**الأهداف قصيرة المدى (السنة الأولى):** - تسجيل وترخيص مصنع المياه المعبأة في سلطنة عُمان - تركيب خط تعبئة صغير إلى متوسط الحجم - الالتزام الكامل بالاشتراطات البلدية والبيئية ومتطلبات سلامة الغذاء - بدء التوزيع داخل المحافظة المحلية

**الأهداف متوسطة المدى (السنتان 2-3):** - توسيع الطاقة الإنتاجية - تأمين عقود توريد بالجملة (مكاتب، فنادق، معسكرات) - طرح أحجام متعددة من العبوات

**الأهداف طويلة المدى (السنوات 4-5):** - التوسع في التوزيع على مستوى السلطنة - إطلاق خدمات التعبئة بالعلامة الخاصة أو التصنيع للغير (OEM) - دراسة فرص التصدير إلى دول الخليج أو الأسواق المجاورة

### 1.3 الهيكل القانوني والتسجيل (سلطنة عُمان)

يمكن تسجيل المصنع كأحد الكيانات التالية: - **مؤسسة فردية (SPC):** مناسبة لمالك واحد - **شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC):** مفضلة للمشاريع الصناعية القابلة للتوسع والشراكات

سيتم إتمام إجراءات التسجيل عبر مراكز سند، مما يقلل من تكاليف التأسيس.

التكلفة التقديرية للتسجيل والرسوم الحكومية الأساسية: - مؤسسة فردية: 100 - 300 ريال عُماني - شركة ذات مسؤولية محدودة: 300 - 500 ريال عُماني (لا تشمل إيجار الأرض، التأشيرات، أو الاستشارات المتخصصة)

### 1.4 المنتجات

- أكواب 200 مل (اختياري)
- عبوات 330 مل
- عبوات 500 مل
- عبوات 1.5 لتر
- عبوات 5 جالون (18.9 لتر) قابلة لإعادة التعبئة

## 1.5 الميزة التنافسية

- منتج أساسي للاستهلاك اليومي
- معدل تكرار شراء مرتفع
- قابلية عالية للتوسع الإنتاجي
- فرص قوية لعقود التوريد بين الشركات (B2B)
- طلب مستمر مدفوع بالمناخ والنمو السكاني

## 1.6 لمحة مالية (تقديرية)

- حجم الاستثمار المبدئي المتوقع: 45,000 - 120,000 ريال عُُماني (حسب حجم المشروع)
- الإيرادات الشهرية المحتملة: 8,000 - 30,000 ريال عُُماني أو أكثر
- فترة استرداد رأس المال: 18 - 30 شهرًا

## 1.7 الرؤية والرسالة

**الرؤية:** أن نصبح علامة عُمانية موثوقة في تقديم مياه شرب معبأة آمنة، ميسورة التكلفة، ومستدامة.

**الرسالة:** إنتاج مياه معبأة عالية الجودة باستخدام تقنيات تنقية متقدمة، مع الالتزام الصارم بمعايير النظافة، والاشتراطات التنظيمية، والمسؤولية البيئية.

## 2. تفاصيل المشروع - الأهداف، مصدر المياه، عملية الإنتاج، المعدات والكوادر

### 2.1 أهداف المشروع وتخطيط الطاقة الإنتاجية

**الطاقة المستهدفة في المرحلة الأولى (Phase 1):** - إنشاء مصنع صغير إلى متوسط الحجم يستهدف التوزيع المحلي - الطاقة اليومية التقريبية: - عبوات 500 مل: من 6,000 إلى 12,000 عبوة يوميًا - عبوات 1.5 لتر: من 3,000 إلى 6,000 عبوة يوميًا - عبوات 5 جالون: من 150 إلى 300 عبوة يوميًا

**قابلية التوسع (Phase 2-3):** - إضافة خطوط تعبئة موازية - زيادة عدد الورديات من وريدية واحدة إلى وريدتين - إدخال خدمات التعبئة بالعلامة الخاصة أو التصنيع للغير (OEM)

### 2.2 خيارات مصدر المياه (متوافقة مع أنظمة سلطنة عُمان)

يجب اعتماد المصدر النهائي من الجهات المختصة والالتزام بالمعايير العُمانية المعتمدة.

**الخيار (أ): مياه محلاة من الشبكة الحكومية (RO):** - المصدر: شبكة المياه العامة - المعالجة: تنقية متقدمة بنظام RO مع الأشعة فوق البنفسجية والأوزنة - المزايا: سرعة الموافقات وثبات الجودة - التحديات: تكلفة تشغيلية أعلى لكل لتر

**الخيار (ب): المياه الجوفية (بئر مرخص):** - المصدر: بئر معتمد رسميًا - المتطلبات: تصاريح بيئية وفحوصات دورية - المزايا: تكلفة تشغيلية أقل على المدى الطويل - التحديات: مدة أطول للموافقات واستثمار رأسمالي أعلى

**التوصية:** البدء باستخدام مياه الشبكة الحكومية لضمان سرعة الإطلاق، ثم الانتقال إلى بئر مرخص في المرحلة الثانية.

## 2.3 عملية تنقية المياه والتعبئة (خطوات تفصيلية)

1. استقبال المياه الخام والتخزين
2. خزانات مياه خام من مواد غذائية معتمدة
3. الترشيح المبدئي
4. فلتر رملي لإزالة الرواسب
5. فلتر كربوني لإزالة الروائح والكلور
6. التناضح العكسي (RO)
7. إزالة الأملاح الذائبة والمعادن الثقيلة والميكروبات
8. التعقيم بالأشعة فوق البنفسجية (UV)
9. القضاء على أي كائنات دقيقة متبقية
10. الأوزنة
11. ضمان عمر تخزيني أطول وسلامة ميكروبية
12. إضافة المعادن (اختياري)
13. ضبط نسب الكالسيوم والمغنيسيوم
14. غسل وتعقيم العبوات
15. باستخدام مياه معقمة أو مياه RO
16. التعبئة والإغلاق
17. خطوط تعبئة أوتوماتيكية أو نصف أوتوماتيكية
18. وضع الملصقات والتغليف
19. ملصقات انكماشية أو لاصقة
20. تعبئة كرتونية أو تغليف حراري

## 2.4 الآلات والمعدات (تقديرية)

- محطة تناضح عكسي RO (3,000-1,000 لتر/ساعة): 6,000 - 15,000 ريال عُُماني
- خزانات مياه خام ومعالجة: 2,000 - 5,000 ريال عُُماني
- خط غسل-تعبئة-إغلاق للعبوات: 10,000 - 30,000 ريال عُُماني
- خط غسل وتعبئة عبوات 5 جالون: 8,000 - 18,000 ريال عُُماني
- آلة وضع الملصقات: 2,500 - 6,000 ريال عُُماني
- آلة التغليف الحراري: 1,500 - 4,000 ريال عُُماني
- ضاغط هواء: 1,000 - 2,500 ريال عُُماني
- مولد كهرباء وأعمال كهربائية: 3,000 - 7,000 ريال عُُماني
- معدات اختبار الجودة: 1,000 - 3,000 ريال عُُماني

## 2.5 مساحة المصنع ومتطلبات التخطيط

- المساحة الدنيا (مصنع صغير): 250 - 400 متر مربع
- تقسيمات إلزامية:
- منطقة معالجة المياه الخام
- صالة التعبئة (ضغط إيجابي)
- منطقة التغليف والتخزين
- مختبر ضبط الجودة
- مرافق العاملين
- المواقع المفضلة: المناطق الصناعية (مسقط، بركاء، صحر، صلالة)
- سهولة وصول شاحنات التوزيع

## 2.6 الهيكل الوظيفي (المرحلة الأولى)

- مشرف مصنع (1): 350 - 500 ريال عُمانى شهريًا
- مشغلو آلات (2-3): 180 - 250 ريال عُمانى لكل موظف
- مسؤول ضبط جودة (1): 250 - 350 ريال عُمانى
- عمال/معبئون (2-3): 150 - 200 ريال عُمانى لكل موظف
- سائق/توصيل (1-2): 180 - 250 ريال عُمانى لكل موظف

إجمالي الرواتب الشهرية التقديرية: 1,400 - 2,200 ريال عُمانى

## 2.7 الامتثال والتراخيص ومعايير الجودة

- السجل التجاري (نشاط صناعي)
- الترخيص البلدي الصناعي
- موافقات سلامة الغذاء
- الموافقة البيئية ومصدر المياه
- الالتزام بمتطلبات بطاقات المنتج
- فحوصات مخبرية دورية معتمدة

## 3. تحليل SWOT - مصنع المياه المعبأة (سلطنة عُمان)

### 3.1 نقاط القوة

#### منتج أساسي للاستخدام اليومي

تُعد المياه المعبأة ضرورة يومية في سلطنة عُمان بسبب الظروف المناخية، مما يضمن طلبًا مستقرًا ومتكررًا على مدار العام.

#### معدل استهلاك متكرر مرتفع

يقوم المستهلكون بشراء المياه المعبأة بشكل يومي أو أسبوعي، ما يدعم أحجام مبيعات يمكن التنبؤ بها.

#### نموذج تصنيع قابل للتوسع

يمكن زيادة الطاقة الإنتاجية بسهولة من خلال إضافة خطوط تعبئة، أو زيادة عدد الورديات، أو تنويع أحجام العبوات.

#### طلب قوي من قطاع الشركات والمؤسسات (B2B)

وجود طلب مستمر من المكاتب، الفنادق، المطاعم، معسكرات العمال، الفعاليات، ومواقع الإنشاء.

#### تنوع محدود للمنتجات

قلة عدد وحدات التخزين (SKUs) مقارنة بالصناعات الغذائية الأخرى تقلل التعقيد التشغيلي.

### 3.2 نقاط الضعف

#### ارتفاع الاستثمار الرأسمالي المبدئي

تتطلب المعدات، وتجهيز المصنع، والمرافق استثمارًا أوليًا مرتفعًا مقارنة بالمشاريع التجارية.

**هوامش ربح محدودة في قطاع التجزئة**  
المنافسة السعرية في سوق التجزئة تستدعي تحقيق كفاءة عالية في حجم الإنتاج.

**الاعتماد على المرافق والخدمات**  
يتأثر الإنتاج بانقطاعات الكهرباء أو المياه.

**توزيع يعتمد على الخدمات اللوجستية**  
تكاليف النقل والمناولة تؤثر بشكل مباشر على الربحية.

### 3.3 الفرص

**النمو السكاني والتحضر**  
زيادة عدد السكان والتوسع الحضري يرفعان معدلات استهلاك المياه المعبأة.

**التوسع السياحي وقطاع الضيافة**  
الفنادق والمنتجعات والفعاليات تخلق طلبًا ثابتًا من قطاع الشركات.

**التعبئة بالعلامة الخاصة والتصنيع للغير (OEM)**  
فرص لتصنيع منتجات لصالح متاجر كبرى، فنادق، وعلامات تجارية مؤسسية.

**الابتكار في التغليف الصديق للبيئة**  
إدخال عبوات قابلة لإعادة التدوير أو أخف وزناً يعزز صورة العلامة التجارية.

**إمكانيات التصدير**  
فرص مستقبلية للتصدير إلى دول الخليج أو أسواق قريبة (وفق الموافقات).

### 3.4 التهديدات

**حدة المنافسة في السوق**  
وجود علامات محلية وعالمية راسخة في سوق المياه المعبأة.

**التشريعات والرقابة البيئية**  
صرامة القوانين المتعلقة بمصادر المياه والأثر البيئي.

**ارتفاع تكاليف المدخلات**  
تقلب أسعار مواد PET، الوقود، والكهرباء.

**حساسية الأسعار لدى المستهلك**  
قد يؤدي اختلاف بسيط في السعر إلى انتقال المستهلك بين العلامات التجارية.

### 3.5 الدلالات الاستراتيجية لتحليل SWOT

- التركيز على عقود B2B لتحقيق استقرار في الأحجام وهوامش أفضل.
- الاستثمار في معدات كفاءة لتقليل تكلفة الوحدة.
- التميز من خلال ضمان الجودة واستمرارية التوريد.

• التوسع التدريجي نحو قطاعات ذات قيمة مضافة (العلامة الخاصة، العبوات الكبيرة).

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

جميع الأرقام تقديرية، محافظة، ومعبّر عنها بالريال العُماني. يعتمد الأداء الفعلي على معدل تشغيل الطاقة الإنتاجية، ونطاق التوزيع، والالتزام في التحكم بالتكاليف.

### 4.1 تكاليف التأسيس لمرة واحدة (CAPEX)

#### (أ) التسجيل والتراخيص

- حجز الاسم التجاري والسجل التجاري: 30 - 150 ريال عُُماني (عبر سند)
- عضوية غرفة التجارة والصناعة: 100 - 200 ريال عُُماني (إلزامية)
- الترخيص البلدي/الصناعي: 150 - 400 ريال عُُماني (نشاط صناعي)
- الموافقات البيئية ومصدر المياه: 300 - 1,000 ريال عُُماني (حسب المصدر)
- تسجيل المنتج والفحوصات المخبرية: 300 - 800 ريال عُُماني (موافقات أولية)

إجمالي التسجيل والتراخيص: 880 - 2,550 ريال عُُماني

#### (ب) تجهيز المصنع والآلات

- محطة RO ونظام معالجة المياه: 6,000 - 15,000 ريال عُُماني
- خط تعبئة (صغير-متوسط): 15,000 - 35,000 ريال عُُماني
- خط عبوات 5 جالون (اختياري): 8,000 - 18,000 ريال عُُماني
- خزانات، تمديدات وتركيب: 3,000 - 7,000 ريال عُُماني
- مولد كهرباء وأعمال كهربائية: 3,000 - 7,000 ريال عُُماني
- معدات مختبر ضبط الجودة: 1,000 - 3,000 ريال عُُماني
- رافعة شوكية/مناولة مواد: 2,000 - 4,000 ريال عُُماني
- تشطيب المصنع والأرضيات: 4,000 - 10,000 ريال عُُماني

إجمالي الآلات والتجهيز: 42,000 - 99,000 ريال عُُماني

#### (ج) ما قبل التشغيل ورأس المال العامل الأولي

- مواد خام أولية (PET، أعطية، ملصقات): 3,000 - 7,000 ريال عُُماني
- مواد تغليف ومنصات: 1,000 - 3,000 ريال عُُماني
- توظيف العاملين والفحوصات الطبية: 500 - 1,000 ريال عُُماني
- التسويق وبناء العلامة التجارية: 500 - 1,500 ريال عُُماني
- احتياطي طوارئ: 2,000 - 5,000 ريال عُُماني

إجمالي رأس المال العامل: 7,000 - 17,500 ريال عُُماني

إجمالي الاستثمار المبدئي التقديري: - مشروع صغير: 45,000 - 60,000 ريال عُُماني - مشروع متوسط: 75,000 - 120,000 ريال عُُماني

## 4.2 المصروفات التشغيلية الشهرية (OPEX)

- رواتب الموظفين: 1,400 - 2,200 ريال عُُماني
- الكهرباء والمياه: 600 - 1,200 ريال عُُماني
- المواد الخام (PET، أغطية، ملصقات): 2,000 - 6,000 ريال عُُماني
- الوقود والتوزيع: 500 - 1,200 ريال عُُماني
- الصيانة وقطع الغيار: 300 - 700 ريال عُُماني
- الفحوصات المخبرية والامتثال: 150 - 300 ريال عُُماني
- الإيجار/إيجار الأرض: 500 - 1,200 ريال عُُماني
- التسويق والمبيعات: 200 - 500 ريال عُُماني
- مصروفات متنوعة: 300 - 600 ريال عُُماني

إجمالي المصروفات التشغيلية الشهرية: 6,000 - 14,000 ريال عُُماني

## 4.3 افتراضات الإنتاج والإيرادات (المرحلة الأولى)

- متوسط الإنتاج الشهري (تقديري):
- عبوات 500 مل: 200,000 وحدة
- عبوات 1.5 لتر: 60,000 وحدة
- عبوات 5 جالون: 4,000 عبوة
- متوسط أسعار البيع بالجملة:
- 500 مل: 0.060 - 0.080 ريال عُُماني
- 1.5 لتر: 0.120 - 0.160 ريال عُُماني
- 5 جالون: 1.000 - 1.500 ريال عُُماني

## 4.4 توقعات الإيرادات الشهرية

- عبوات 500 مل: 12,000 - 16,000 ريال عُُماني
- عبوات 1.5 لتر: 7,200 - 9,600 ريال عُُماني
- عبوات 5 جالون: 4,000 - 6,000 ريال عُُماني

إجمالي الإيرادات الشهرية: 23,000 - 31,600 ريال عُُماني

## 4.5 صافي الربح الشهري التقديري

- سيناريو محافظ: إيرادات 23,000 - مصروفات 14,000 = **9,000 ريال عُُماني**
- سيناريو متوقع: إيرادات 27,000 - مصروفات 10,000 = **17,000 ريال عُُماني**
- سيناريو متفائل: إيرادات 31,600 - مصروفات 8,500 = **23,100 ريال عُُماني**

## 4.6 نقطة التعادل والعائد على الاستثمار

- متوسط صافي الربح الشهري المتوقع: 15,000 - 17,000 ريال عُُماني
- حجم الاستثمار: 60,000 - 100,000 ريال عُُماني
- فترة استرداد رأس المال المتوقعة: 18 - 30 شهرًا

## 4.7 التوقعات المالية لخمس سنوات (ملخص)

- السنة 1: إيرادات 250,000 - 300,000 | صافي ربح 80,000 - 110,000 ريال عُُماني

- السنة 2: إيرادات 350,000 - 420,000 | صافي ربح 120,000 - 160,000 ريال عُُماني
- السنة 3: إيرادات 480,000 - 550,000 | صافي ربح 170,000 - 220,000 ريال عُُماني
- السنة 4: إيرادات 650,000 - 750,000 | صافي ربح 240,000 - 320,000 ريال عُُماني
- السنة 5: إيرادات 900,000+ | صافي ربح 350,000 - 480,000 ريال عُُماني

تفترض السنوات 3-5 التوسع في الطاقة الإنتاجية، وتحسين التوزيع، وزيادة عقود B2B.

## 5. تحليل العملاء والسوق - المياه المعبأة (سلطنة عُمان)

### 5.1 نظرة عامة على السوق

يُعد سوق المياه المعبأة في سلطنة عُمان من الأسواق الأساسية ذات الحجم الكبير، مدفوعًا بالمناخ الحار، ونمط الحياة، والسياحة، واحتياجات أماكن العمل. يتميز الطلب بالاستمرارية طوال العام مع ذروات موسمية خلال أشهر الصيف، وشهر رمضان، وفترات الفعاليات الكبرى.

**محركات الطلب الرئيسية:** - المناخ الحار وارتفاع احتياجات التبريد - الاستهلاك المؤسسي وأماكن العمل - السياحة، الضيافة، والفعاليات - تفضيل المياه الصحية الخاضعة للرقابة

### 5.2 تقسيم العملاء

#### (أ) المستهلكون المنزليون (تجزئة)

**الملف التعريفي:** - عائلات وأفراد يشترون من محلات السوبرماركت والبقالات - تفضيل العلامات الموثوقة والطعم المتناسق

**المنتجات الرئيسية:** - عبوات 500 مل و1.5 لتر

**سلوك الشراء:** - حساسية للسعر - ولاء للعلامة بعد بناء الثقة - معدل شراء مرتفع بهوامش منخفضة

#### (ب) المكاتب والشركات (B2B)

**الملف التعريفي:** - شركات خاصة، جهات حكومية، ومساحات عمل مشتركة

**المنتجات الرئيسية:** - عبوات 500 مل للاجتماعات - عبوات 5 جالون لمبردات المياه

**سلوك الشراء:** - شراء بعقود توريد - تركيز على الالتزام بمواعيد التسليم والموثوقية - هوامش متوسطة مع أحجام مستقرة

#### (ج) الفنادق والمطاعم والمقاهي (HORECA)

**الملف التعريفي:** - فنادق، منتجعات، مطاعم، ومقاهٍ

**المنتجات الرئيسية:** - عبوات صغيرة بعلامة تجارية - خيارات العلامة الخاصة



**سلوك الشراء:** - تركيز على الجودة والتغليف - استعداد للدفع مقابل الاتساق - أحجام متوسطة وهوامش أعلى

#### **(د) معسكرات العمال ومواقع الإنشاء**

**الملف التعريفي:** - مساكن العمال والمشاريع الإنشائية

**المنتجات الرئيسية:** - عبات 5 جالون - عبات بالجملة

**سلوك الشراء:** - تركيز على السعر - عقود طويلة الأجل بأحجام كبيرة

#### **(هـ) الفعاليات، المدارس، والمؤسسات**

**الملف التعريفي:** - معارض، مهرجانات، مدارس، مستشفيات

**المنتجات الرئيسية:** - أكواب 200 مل - عبات 500 مل

**سلوك الشراء:** - طلبات بالجملة قصيرة الأجل - ارتفاع موسمي في الطلب

### **5.3 التوزيع النسبي للطلب (تقديري)**

- المنازل (تجزئة): 35% - 45%
- المكاتب والشركات: 20% - 25%
- قطاع HORECA: 10% - 15%
- معسكرات العمال: 15% - 20%
- الفعاليات والمؤسسات: 5% - 10%

### **5.4 معايير الشراء وعوامل القرار**

- سعر الوحدة
- حيادية الطعم
- الالتزام بالأنظمة والتقارير المخبرية
- متانة العبوة وجودة الإغلاق
- موثوقية التوصيل
- سمعة العلامة التجارية

### **5.5 المشهد التنافسي**

يشمل سوق المياه المعبأة في سلطنة عُمان: - علامات وطنية كبرى - علامات إقليمية من دول الخليج - مصانع محلية صغيرة ومتوسطة

**الفجوات التنافسية للمشاريع الجديدة:** - عدم انتظام التوصيل لدى بعض الموردين الصغار - مرونة محدودة في العلامة الخاصة - ضعف التركيز على خدمة B2B

## 5.6 استراتيجية التمركز في السوق

سيتم تمركز المصنع المقترح على أنه: - مورد موثوق يركز على قطاع B2B - علامة محلية مضمونة الجودة - مرن في تلبية عقود العلامة الخاصة والتوريد بالجملة

## 5.7 توقعات نمو الطلب (5 سنوات)

- نمو سكاني مستمر
- توسع البنية التحتية والإنشاءات
- تعافي ونمو السياحة
- زيادة الاستهلاك المؤسسي

**نظرة عامة:** يبقى التوجه العام للسوق مستقرًا إلى قوي، بما يخدم المنتجين الملتزمين بالكفاءة والامتثال.

## 6. استراتيجية التسويق والتوزيع المخصصة - مصنع المياه المعبأة (سلطنة عُمان)

### 6.1 استراتيجية الوصول إلى السوق (Route-to-Market)

سيعتمد مصنع المياه المعبأة نموذج توزيع هجين يوازن بين استقرار الأحجام وهوامش الربح.

**(أ) المبيعات المباشرة لقطاع الشركات (التركيز الأساسي):** - مكاتب، شركات، معسكرات عمال، فنادق، مدارس - عقود توريد شهرية أو سنوية - أسطول توصيل خاص لضمان الالتزام

**المزايا:** - أحجام طلب متوقعة - تخطيط أفضل للتدفقات النقدية - تكاليف تسويق أقل

**(ب) التوزيع عبر التجزئة (تركيز ثانوي):** - السوبرماركت، البقالات، المتاجر الصغيرة - التوريد عبر موزعين أو بيع مباشر بالمركبات

**المزايا:** - تعزيز ظهور العلامة التجارية - اختراق السوق - إمكانات حجم عالية

### 6.2 نموذج التوزيع

- عقود B2B: أسطول خاص (قناة أولوية)
- معسكرات العمال: توريد مباشر يعتمد على الحجم
- متاجر التجزئة: موزعون / بيع مباشر (حساسية للهامش)
- قطاع HORECA: توريد مباشر + موزعين (تركيز على العلامة)

### 6.3 استراتيجية التسعير والعقود

**مبادئ التسعير بالجملة:** - خصومات حسب الحجم - حوافز للعقود طويلة الأجل - تسعير منفصل لعملاء التجزئة والمؤسسات

**تسعير تعاقدى إرشادي:** - المكاتب (عبوات 5 جالون): 1.000 - 1.200 ريال عُُماني - معسكرات العمال (توريد بالجملة): أسعار مخفضة - الفنادق (عبوات بعلامة): تسعير أعلى مقابل الاتساق والجودة

#### 6.4 استراتيجية العلامة التجارية والتغليف

**تموضع العلامة:** موثوقة، صحية، منتجاً محلياً

**أولويات التغليف:** - متانة العبوة وجودة الإغلاق - بطاقات واضحة (عربي/إنجليزي) - الالتزام بالمعايير العُمانية - تحسين وزن العبوة لتقليل الأثر البيئي

#### 6.5 استراتيجية اكتساب المبيعات (B2B)

- زيارات مبيعات مباشرة للمكاتب والمعسكرات والفنادق
- عينات مجانية وفترات تجربة
- خصومات للعقود السنوية
- إدارة حسابات مخصصة
- جداول توصيل مضمونة

#### 6.6 قنوات التسويق

**قنوات رقمية (دور داعم):** - إدراج النشاط على خرائط Google - موقع إلكتروني للشركة (مصادقية مؤسسية) - LinkedIn للتواصل مع قطاع الأعمال

**قنوات غير رقمية (الدور الأساسي):** - مندوبي مبيعات - معارض تجارية وفعاليات صناعية - بناء علاقات مع مديري المرافق

#### 6.7 استراتيجية الاحتفاظ بالعملاء

- ثبات الجودة والطعم
- الالتزام بمواعيد التوصيل
- فواتير شفافة
- تجديد العقود بشكل دوري
- دعم عملاء مخصص

#### 6.8 خارطة النمو والتوسع (5 سنوات)

- السنة 1: اختراق سوق B2B المحلي - تدفقات نقدية مستقرة
- السنة 2: التوسع في التجزئة - تعزيز التعرف على العلامة
- السنة 3: زيادة الطاقة الإنتاجية - كفاءة التكاليف
- السنة 4: عقود علامة خاصة - هوامش أعلى
- السنة 5: توسع إقليمي - ريادة السوق

## 7. الخلاصة وخارطة التنفيذ

### 7.1 الجدول الزمني للتنفيذ

- التسجيل والتراخيص: 1 - 2 شهر
- تجهيز المصنع والتركيب: 2 - 4 أشهر
- الاختبارات والإنتاج التجريبي: شهر واحد
- الإطلاق التجاري: الشهر 5 - 6

### 7.2 الملاحظات الختامية

يوضح هذا المشروع لمصنع المياه المعبأة نموذجًا صناعيًا قابلاً للتنفيذ ماليًا، وقابلًا للتوسع، ومتوافقًا مع الأنظمة المعمول بها في سلطنة عُمان. ومن خلال التنفيذ المنضبط، والكفاءة التشغيلية، والتركيز القوي على مبيعات قطاع الشركات (B2B)، يمكن للمصنع تحقيق ربحية مستقرة ونمو مستدام على المدى الطويل.