

# **كيف تبدأ مشروع محل بصريات متنقل في سلطنة عمان**

## **1. الملخص التنفيذي**

### **1.1 نظرة عامة على المشروع**

محل البصريات المتنقل هو مشروع تجزئة وخدمات متنقل متخصص، يقدم فحوصات نظر بالتنسيق مع مختصين مرخصين، ونظارات طبية، ونظارات شمسية، وعدسات لاصقة، وإكسسوارات بصرية، مباشرة في موقع العميل. يعمل المشروع من خلال فان متنقل مجدهز خصيصاً يزور المكاتب، والمناطق السكنية، والجامعات، ومعسكرات العمال، والمعجمات التجارية، والفعاليات، والمناطق الريفية التي يكون فيها الوصول إلى خدمات البصريات محدوداً.

هذا النموذج يعالج فجوة واضحة في السوق العماني، وهي الطلب المتزايد على خدمات العناية بالعيون العربية وسهولة الوصول، خصوصاً لدى الموظفين المشغولين، وكبار السن، وموظفي الشركات، والفئات الحساسة للأسعار.

### **1.2 مفهوم المشروع**

يجمع مشروع محل البصريات المتنقل بين: - فحص النظر في الموقع (من خلال أخصائي بصريات مرخص أو عيادات شريكه) - بيع النظارات الطبية - بيع النظارات الشمسية ونظارات الحماية من الضوء الأزرق - بيع العدسات اللاصقة ومحاليلها - إصلاح الإطارات وضبطها وتعديلها

يعتمد نموذج التشغيل على نظام مدمج بين الحجوزات المسبقة والزيارات المباشرة، مع دعم عبر واتساب والتعاقدات مع الشركات والمؤسسات.

### **1.3 الهيكل القانوني والتسجيل (سلطنة عمان)**

سيتم تسجيل المشروع في سلطنة عمان من خلال مركز سند لأحد الخيارين التاليين: - مؤسسة فردية (SPC): مناسبة لمالك واحد وتشغيل بسيط - شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC): مفضلة في حال وجود شركاء أو شراكات مع عيادات

التكلفة التقديرية للتسجيل (بالريال العماني): - مؤسسة فردية: 100 - 300 - شركة ذات مسؤولية محدودة: 300 - 500

تشمل التكاليف: - حجز الاسم التجاري - السجل التجاري (MOCIIP) - عضوية غرفة تجارة وصناعة عمان - رسوم خدمات مركز سند - الترخيص البلدي (نشاط تجزئة)

ملحوظة: بعض أنواع البصريات قد تتطلب موافقات إضافية من الجهات الصحية حسب نوع الخدمات المقدمة.

### **1.4 المنتجات والخدمات**

**العروض الأساسية:** - نظارات طبية (من الاقتصادية إلى الفاخرة) - نظارات شمسية (موضة وحماية من الأشعة فوق البنفسجية) - نظارات الحماية من الضوء الأزرق واستخدام الكمبيوتر - عدسات لاصقة ومحاليل تنظيف - نظارات قراءة جاهزة

**الخدمات ذات القيمة المضافة:** - تنسيق فحوصات النظر - تركيب وضبط الإطارات - إصلاحات بسيطة (وسائل الأنف، البراغي) - أيام عناية بالعيون للشركات والمؤسسات

## 1.5 السوق المستهدف

- موظفو المكاتب والشركات
- كبار السن
- طلاب الجامعات
- معسكرات العمال والمناطق البعيدة
- المدارس والمؤسسات
- الفعاليات والمعارض

## 1.6 الميزة التنافسية

- خدمات بصريات تصل إلى باب العميل
- تكاليف تشغيل أقل مقارنة بال محلات الثابتة
- تسعير مناسب
- عقود مع الشركات والمؤسسات
- الوصول إلى مناطق غير مخدومة بشكل كافٍ

## 1.7 العلخص العالي

- التكلفة التقديرية للتأسيس: 38,000 - 22,000 ريال عماني
- الإيرادات الشهرية المتوقعة: 7,500 - 3,000 ريال عماني
- فترة التعادل المتوقعة: 14 - 20 شهراً
- رؤية خمس سنوات: أسطول من الفانات المتنقلة أو نموذج هجين (متنقل + محل ثابت)

## 1.8 الرؤية والرسالة

**الرؤية:** جعل خدمات العناية بالعيون والنظارات عالية الجودة متاحة في أي مكان داخل سلطنة عمان.

**الرسالة:** تقديم حلول بصرية مهنية، مريحة، وبأسعار مناسبة، من خلال نموذج خدمة متنقل يعتمد على الوصول المباشر للعميل.

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

### 2.1 أهداف المشروع

**الأهداف قصيرة المدى (السنة الأولى):** - استكمال تسجيل المشروع والحصول على التراخيص الازمة من خلال مركز سند - شراء وتجهيز فان بصريات متنقل واحد - بناء شراكات مع موردي الإطارات والعدسات والمواد الاستهلاكية - إطلاق العمليات في محافظة مسقط بنظام حجوزات مسبقة - تأمين ما لا يقل عن 3-5 عملاء من الشركات أو المؤسسات - الوصول إلى نقطة التعادل التشغيلي خلال فترة تتراوح بين 14-20 شهراً

**الأهداف متوسطة المدى (السنوات 2-3):** - توسيع نطاق الخدمة ليشمل صغار، وصالة، والمناطق القريبة - توسيع تشكيلة المنتجات (إطارات فاخرة وعدسات متخصصة) - تقديم عقود عناية بالعيون للشركات والمدارس - تحسين دوران المخزون وتقليل البضائع الراكدة - تعزيز حضور العلامة التجارية والاعتماد على الإحالات

**الأهداف طويلة المدى (السنوات 4-5):** - تشغيل عدة فانات بصريات متنقلة في مختلف محافظات السلطنة - إنشاء مختبر مركزي صغير أو شراكة مع مختبر لتسريع تجهيز العدسات - إطلاق نموذج هجين يجمع بين الخدمة المتنقلة وصالة عرض ثابتة - تطوير نموذج امتياز أو ترخيص تجاري

## 2.2 القيمة المقترحة

يقدم مشروع محل البصريات المتنقل منتجات وخدمات بصيرية احترافية مباشرة إلى موقع العميل، مما يلغي عناء التنقل، ووقت الانتظار، وعدم الراحة.

**محركات القيمة الأساسية:** - الراحة التامة (المotel، المكتب، المؤسسة) - أسعار تنافسية مقارنة ب محلات البصريات داخل المجتمعات - مرونة في المواعيد بما يشمل الفترات المسائية - إتاحة فحوصات نظر أساسية واستشارات مهنية - الوصول إلى المناطق البعيدة أو غير المخدومة

## 2.3 مزيج المنتجات والخدمات

### أولاً: منتجات النظارات

**النظارات الطبية:** - إطارات اقتصادية (للطلاب وفئة العمال) - إطارات متوسطة (للموظفين والعائلات) - إطارات فاخرة (لعملاء الشركات ومحبي الموضة)

**النظارات الشمسية:** - نظارات حماية من الأشعة فوق البنفسجية - نظارات مستقطبة - خيارات عصرية وماركات معروفة

**نظارات متخصصة:** - نظارات الحماية من الضوء الأزرق واستخدام الكمبيوتر - نظارات قراءة جاهزة

**العدسات اللاصقة وملحقاتها:** - عدسات يومية وشهيرية - محاليل تنظيف وعلب حفظ

**ثانياً: الخدمات المقدمة** - تنسيق فحوصات النظر مع أخصائي بصريات مرخص أو عيادة شركة - تركيب وضبط الإطارات - إصلاحات بسيطة (براغي، وسائل الأنف) - أيام عناية بالعيون للشركات - زيارات بصيرية للمدارس ومعسكرات العمال

## 2.4 تجهيز الفان والمعدات

**أولاً: الفان المتنقل** - فان توصيل متوسط الحجم أو فان صندوقي - تصميم داخلي مخصص مع أرفف عرض، مرايا، ومقاعد - تكييف داخلي كامل - التكلفة التقديرية: 10,000 - 18,000 ريال عماني

**ثانياً: معدات البصريات (تكاليف تقديرية):** - جهاز فحص النظر الآلي: 2,500 - 5,000 - مجموعة عدسات وتجربة: 400 - 700 - جهاز قياس العدسات: 800 - 1,500 - أجهزة قياس المسافة بين الدققتين وأدوات يدوية: 200 - 400 - أرفف عرض ومرايا: 300 - 600 - نظام نقاط البيع: 300 - 600 - إضاءة احتياطية ومصدر طاقة: 300 - 700

## 2.5 متطلبات المخزون

• عدد الإطارات المبدئي: 300-150 إطار

- متوسط تكلفة الإطار: 6 - 25 ريال عماني
- توفير العدسات حسب الطلب لتقليل مخاطر التخزين
- مواد استهلاكية وملحقات بصرية

## **2.6 هيكل الموظفين والموارد البشرية**

### **الهيكل المبدئي للفريق:**

**المالك / مدير العمليات** - إدارة المشروع اليومية - التنسيق مع الموردين - المبيعات المؤسسية والشراكات

**فني بصريات / مندوب مبيعات (1-2 موظف):** - مساعدة العملاء في اختيار الإطارات - القياسات والتركيب - خدمة العملاء

**أخصائي بصريات مرخص (دوام جزئي / عند الطلب):** - فحص النظر - اعتماد الوصفات الطبية

**سائق / موظف دعم:** - قيادة الفان - المساعدة في التجهيز والتشغيل

**التكلفة الشهرية التقديرية للموظفين (بالريال العماني):** - فني بصريات: 250 - 350 - سائق / دعم: 180 - 250  
أخصائي بصريات (جزئي): 150 - 300 - إجمالي الرواتب: 580 - 900

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

### **3.1 نقاط القوة**

**الراحة العالية وسهولة الوصول** تقديم منتجات وخدمات البصريات مباشرة إلى موقع العميل يوفر وقت التنقل ويقلل فترات الانتظار، وهو عامل مهم للشركات، وكبار السن، والموظفي المشغولين.

**انخفاض التكاليف الثابتة** مقارنة بمحلات البصريات داخل المجتمعات التجارية، يجب النعوذج المتنقل تكاليف الإيجارات المرتفعة والمرافق، مما يحسن هامش الربح.

**مرونة تغطية السوق** يمكن للavan خدمة المكاتب خلال أيام الأسبوع، والمناطق السكنية في المساء، والفعاليات أو معسكرات العمال في عطلات نهاية الأسبوع.

**جادبية عالية للشركات والمؤسسات** القدرة على تنظيم أيام عناية بالعيون في موقع العمل والمدارس ومعسكرات العمال تفتح فرص مبيعات جماعية وعقود متكررة.

**نموذج قابل للتتوسيع** يمكن تكرار التجربة بإضافة فنادق جديدة دون زيادة كبيرة في التكاليف التشغيلية الثابتة.

### **3.2 نقاط الضعف**

**الابتعاد على التراخيص والتنظيم** بعض الخدمات تتطلب موافقات من الجهات الصحية وجود أخصائي بصريات مرخص، مما يزيد من متطلبات الامتثال التنظيمي.

**مساحة عرض محدودة** الفان المتنقل يقيّد عدد الإطارات المعروضة مقارنة بصالحة عرض ثابتة.

**مخاطر إدارة المخزون** تنوع الإطارات والمقاسات قد يؤدي إلى بطء درجة بعض الأصناف إذا لم تتم إدارة المخزون بدقة.

**الاعتماد على فان واحد في المرحلة الأولى** أي أخطاء أو توقيف تشغيلي للفان يؤثر مباشرة على الإيرادات إلى حين التوسيع بأسطول إضافي.

### 3.3 الفرصة

**خدمة فئات غير مخدومة** معسكرات العمال، والمناطق الريفية، وكبار السن، والمؤسسات التعليمية غالباً ما تفتقر إلى وصول سهل لمحلات البصريات.

**زيادة استخدام الشاشات** الاعتماد المتزايد على الأجهزة الرقمية يرفع الطلب على نظارات الحماية من الضوء الأزرق ونظارات الكمبيوتر.

**برامج العناية الصحية للشركات** توجّه الشركات نحو تحسين صحة الموظفين يخلق طلباً على خدمات فحص النظر في مواقع العمل.

**عقود المدارس والجامعات الفحوصات الدورية** وبرامج النظارات للطلبة توفر إيرادات متكررة.

**التوسيع الهجين مستقبلاً** إضافة صالة عرض صغيرة أو مختبر مركزي يعزز سرعة الخدمة والمصداقية التجارية.

### 3.4 التهديدات

**المنافسة من سلاسل البصريات الكبرى** قد تلجأ العلامات الكبيرة إلى العروض والخصومات لاحفاظ على عملائها.

**الحساسية للسعر** بعض الفئات تفضل السعر المنخفض على العلامة التجارية، مما يضغط على الهوامش.

**التغيرات التنظيمية** أي تحديات مستقبلية في الأنظمة الصحية أو التجارية قد ترفع تكاليف الامتثال.

**تقليبات سلاسل التوريد** تغيير تكاليف استيراد الإطارات والعدسات قد يؤثر على استقرار التسعير.

### 3.5 الدلالات الاستراتيجية

• نقاط القوة والفرص تدعم التركيز على العملاء من الشركات والمؤسسات.

• نقاط الضعف تبرز أهمية إدارة المخزون والصيانة الوقائية للفان.

• التهديدات تؤكد ضرورة التميّز في جودة الخدمة وسهولة الوصول بدل المنافسة السعرية فقط.

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

جميع الأرقام تقديرية وبالريال العماني، والافتراضات محافظة ومتواقة مع واقع السوق في سلطنة عمان.

### 4.1 تكاليف التأسيس لمرة واحدة (الاستثمار المبدئي)

أولاً: تسجيل النشاط والترخيص

البند	التكلفة التقديرية (ريال عمانى)	ملاحظات
حجز الاسم التجارى	20 - 10	عبر MOCIIP
السجل التجارى	150 - 30	رسوم مخمنة
عضوية غرفة التجارة	200 - 100	2-1 سنة
رسوم مركز سند	100 - 50	حسب المركز
الترخيص البلدى	150 - 50	نشاط تجزئة
موافقات صحية / نشاط	300 - 100	عند الحاجة
<b>إجمالي التسجيل والتراخيص</b>	<b>920 - 340</b>	SPC / LLC

#### ثانياً: الفان المتنقل وتجهيزه

البند	التكلفة التقديرية (ريال عمانى)
فان متنقل (مستعمل / جديد)	18,000 - 10,000
التجهيز الداخلى وأرفف العرض	4,000 - 2,000
تطوير نظام التكييف	1,200 - 500
الأعمال الكهربائية والإضاءة	700 - 300
الهوية البصرية وتغليف الفان	800 - 300
<b>إجمالي تجهيز الفان</b>	<b>24,700 - 13,100</b>

#### ثالثاً: معدات وتقنيات البصريات

المعدّة	التكلفة التقديرية (ريال عمانى)
جهاز فحص النظر الآلي	5,000 - 2,500
جهاز قياس العدسات	1,500 - 800
مجموعة عدسات وتجربة	700 - 400
أجهزة قياس وأدوات يدوية	400 - 200
نظام نقاط البيع والبرمجيات	600 - 300
<b>إجمالي المعدات</b>	<b>8,200 - 4,200</b>

#### رابعاً: المخزون الأولي وما قبل الافتتاح

البند	التكلفة التقديرية (ريال عماني)
إطارات (300 - 150 وحدة)	5,000 - 2,000
عدسات لاصقة ومحاليل	1,200 - 500
إكسسوارات ومواد استهلاكية	700 - 300
فحوصات طبية وملابس الموظفين	300 - 150
التسويق والإطلاق	700 - 300
احتياطي طوارئ	1,500 - 800
<b>إجمالي المخزون والإطلاق</b>	<b>9,400 - 4,050</b>

**إجمالي تكلفة التأسيس التقديرية:** - الحد الأدنى: حوالي 22,000 ريال عماني - الحد الأعلى: حوالي 38,000 ريال عماني

#### 4.2 المصروفات التشغيلية الشهرية

فئة المصروف	التكلفة الشهرية التقديرية (ريال عماني)
رواتب الموظفين	900 - 580
تكلفة البيضاع المباعة (عدسات وإطارات)	1,600 - 800
الوقود وصيانة المركبة	300 - 180
التأمين والترخيص	100 - 50
الإنترنت ونظام نقاط البيع	80 - 40
التسويق والعروض	250 - 120
مصاريف متفرقة	200 - 100
<b>إجمالي المصروفات الشهرية</b>	<b>3,430 - 1,970</b>

#### 4.3 افتراضات الإيرادات

**مبيعات التجزئة:** - متوسط قيمة الفاتورة: 25 - 40 ريال عماني - متوسط عدد العملاء يومياً: 4 - 8

**زيارات الشركات والمؤسسات:** - عدد الزيارات/العقود شهرياً: 4 - 8 - متوسط الفاتورة لكل زيارة: 250 - 600 ريال عماني

#### 4.4 توقعات الإيرادات الشهرية

السيناريو	الإيرادات الشهرية (ريال عماني)
متحفظ	3,500 - 3,000
متوقع	6,000 - 4,800

السيناريو	الإيرادات الشهرية (ريال عماني)
	متفائل
	7,500 - 7,000

## 4.5 الربح الشهري التقديرى

السيناريو	الإيرادات	المصروفات	صافي الربح
متدفظ	3,200	2,900	300
متوقع	5,400	2,600	2,800
متفائل	7,200	3,200	4,000

## 4.6 تحليل نقطة التعادل

- متوسط صافي الربح الشهري المتوقع: 3,000 - 2,500 ريال عماني
- حجم الاستثمار المبدئي: 38,000 - 22,000 ريال عماني
- فترة الوصول إلى نقطة التعادل المتوقعة: **14 - 20 شهراً**

## 4.7 التوقعات المالية لخمس سنوات (ملخص)

السنة	الإيرادات (ريال عماني)	صافي الربح (ريال عماني)
السنة 1	65,000 - 55,000	20,000 - 15,000
السنة 2	90,000 - 75,000	30,000 - 22,000
السنة 3	130,000 - 110,000	45,000 - 35,000
السنة 4	180,000 - 150,000	65,000 - 50,000
السنة 5	+200,000	100,000 - 75,000

تفترض السنوات 3-5 إضافة فئات جديدة، وعقود شركات، وتحسين الكفاءة التشغيلية.

## 5. تحليل العملاء - التركيبة السكانية، السلوك، الاحتياجات، والتقسيم

### 5.1 نظرة عامة على السوق (البيئة العمانية)

يتأثر سوق البصريات في سلطنة عمان بعدة عوامل رئيسية، من بينها زيادة استخدام الشاشات الرقمية، واحتياجات فئة كبار السن، وبرامج العناية الصحية في أماكن العمل، إضافة إلى محدودية الوصول إلى خدمات البصريات خارج المجمعات التجارية الكبيرة. يعالج نموذج محل البصريات المتنقل هذه الفجوة من خلال تقديم النظارات وخدمات فحص النظر الأساسية مباشرة في موقع العميل.

**محركات الطلب الرئيسية:** - ساعات عمل طويلة وصعوبة زيارة المجمعات التجارية - تزايد استخدام الأجهزة الرقمية بين الطلبة والموظفين - ارتفاع الوعي بالعناية الوقائية بالعيون - طلب مؤسسي على الخدمات الصحية في موضع العمل

## 5.2 التركيبة السكانية للعملاء

### أولاً: التقسيم العمري

**من 18-25 سنة (طلبة وشباب):** - حساسية عالية للسعر - استخدام مكثف للشاشات - تفضيل نظارات الضوء الأزرق والإطارات الاقتصادية

**من 26-45 سنة (الموظفون والمهنيون):** - الشريحة الأساسية للإيرادات - تقدر الراحة والجودة - استعداد للدفع مقابل عدسات أفضل وخدمة أسرع

**من 46-65 سنة فما فوق (متوسط العمر وكبار السن):** - احتياجات تصحيح نظر ونظارات قراءة - تفضيل الخدمة المنزلية أو القريبة - التركيز على الثقة والوضوح أكثر من الموضة

### ثانياً: التقسيم حسب الدخل

فئة الدخل	الدخل الشهري (ريال عماني)	سلوك الشراء
منخفض	أقل من 400	مدفع بالسعر والاحتياجات الأساسية
متوسط	900 - 400	يركز على القيمة مقابل السعر
مرتفع	أكثر من 900	يفضل الجودة والعلامة

## 5.3 تحليل سلوك العملاء

**عوامل اتخاذ القرار:** - الراحة وتوفير الوقت - الإرشاد المهني - وضوح التسويق - خدمات ما بعد البيع (تعديلات، إصلاحات)

**وتيرة الشراء:** - الطلبة: مرة كل 12-18 شهراً - الموظفون: مرة كل 12 شهراً - كبار السن: حسب الحاجة (تحديث نظارات القراءة)

**مؤثرات القرار:** - توصيات الموارد البشرية في الشركات - الإحالات العائلية - توصيات جوجل وواتساب

## 5.4 احتياجات العملاء ونقط الالم

**الاحتياجات الأساسية:** - سهولة الوصول إلى خدمات العيون - خيارات نظارات بأسعار مناسبة - فحص نظر موْنُوق - خدمة جماعية في موقع واحد

**نقط الالم التي يعالجها النموذج:** - التنقل لمسافات طويلة لمحلات البصريات - فترات الانتظار الطويلة - أساليب البيع الضاغطة في المجمعات - محدودية الخيارات في المدارس ومعسكرات العمال

## 5.5 تقسيم العملاء

**الشريحة الأولى: عملاء الشركات** - مكاتب، مصانع، بنوك - طلبات جماعية وعقود سنوية - هوامش ريح مرتفعة وتكرار شراء

**الشريحة الثانية: المؤسسات التعليمية** - مدارس وجامعات - فحوصات ونظارات للطلبة - ذروة طلب موسمية

**الشريحة الثالثة: العملاء السكنيون** - عائلات وكتار سن - زيارات بالحجز المسبق - طلب مرتفع في الفترة المسائية

**الشريحة الرابعة: معسكرات العمال والمناطق البعيدة** - حساسية عالية للسعر - حجم مبيعات كبير - بعد اجتماعي للمشروع

## 5.6 شخصيات العملاء (Customer Personas)

**الشخصية 1: حسن (مدير موارد بشرية، 38 سنة)** - الهدف: تحسين صحة الموظفين - يقدر المؤثوقية والتقارير - يفضل التعاقد طويل الأجل

**الشخصية 2: عائشة (طالبة جامعية، 22 سنة)** - حساسة للسعر - تتأثر بزملائها - تشتري نظارات الضوء الأزرق

**الشخصية 3: محمد (متقاعد، 62 سنة)** - يحتاج نظارات القراءة - يفضل الخدمة المنزلية - يقدر الصبر والوضوح

## 6. الخطة التسويقية المختصة - الاستهداف، القنوات، التسعير، واستراتيجية النمو

### 6.1 تموضع العلامة التجارية وإطار الثقة

**بيان التموضع:** خدمة بصريات متنقلة مهنية، مريحة، وبأسعار مناسبة، تقدم حلول عناية بالعيون موثوقة في أي مكان داخل سلطنة عمان.

**عناصر بناء الثقة (مهمة للأنشطة المرتبطة بالصحة):** - شراكات واضحة مع أخصائيي بصريات مرخصين وإبراز الاعتمادات - تسعير شفاف مع عروض مكتوبة - ضمانات واضحة على الإطارات والعدسات - خدمات ما بعد البيع (تعديلات وإعادة تركيب) - مظهر احترافي: زي موحد، فان بعلامة تجارية واضحة، ونظافة داخلية عالية

### 6.2 استراتيجية الاستهداف

الشريحة	الهدف	الرسالة الأساسية	أسلوب البيع
الشركات	إيرادات متكررة	عنابة بالعيون في موقع العمل	مبيعات مباشرة وتعاون مع الموارد البشرية
المدارس والجامعات	حجم مبيعات	صحة نظر الطلبة	عروض مؤسسية
العملاء السكنيون	مبيعات قائمة على الراحة	بصريات عند باب البيت	واسطاب والإحالات
معسكرات العمال	حجم كبير	نظارات بسعر مناسب	زيارات مجدولة

### 6.3 استراتيجية التسعير

**نموذج التسعير:** تسعير متدرج قائم على القيمة

- نظارات اقتصادية مع عدسات: 15 - 25 ريال عماني

- نظارات متوسطة: 30 - 50 ريال عماني
- نظارات فاخرة: 60 - 120 ريال عماني
- نظارات الحماية من الضوء الأزرق: 18 - 35 ريال عماني
- نظارات قراءة: 5 - 12 ريال عماني

**تسعير الشركات والمؤسسات:** - خصومات على الكميات (%25 - %10) - عقود سنوية بأسعار خاصة - فحص نظر أساسى مجاني كقيمة مضافة

## 6.4 القنوات التسويقية

### أولاً: القنوات الرقمية (الأساسية)

**واتساب للأعمال:** - حجز المواعيد - مشاركة الكتالوج - الاستفسارات المؤسسية

**خرائط جوجل والتقييمات:** - إدراج الخدمة المتنقلة - بناء الثقة عبر التقييمات المؤثرة

**إنستغرام وفيسبوك:** - محتوى توعوي (نصائح عناء بالعيون) - صور قبل/بعد التركيب - تغطية زيارات الشركات

**ثانياً: التسويق المباشر وغير الرقمي** - عروض تقديرية لإدارات الموارد البشرية - مقترنات للمدارس والمؤسسات - توزيع منشورات عبر إدارات المباني - المشاركة في المعارض الصحية والمعارض

## 6.5 الاستراتيجية الترويجية

**مرحلة الإطلاق (أول 90 يوماً):** - أيام فحص نظر مجانية - برامج تجريبية للشركات - خصومات إهالة - باقات تعريفية بأسعار خاصة

**العروض المستمرة:** - تذكير سنوي بفحوصات العيون - باقات عائلية - خصومات للطلبة خلال الفصول الدراسية

## 6.6 الشراكات والتحالفات

- أخصائيو بصريات وعيادات مرخصة
- إدارات الموارد البشرية في الشركات
- المدارس والمعاهد التدريبية
- الجمعيات الأهلية ومنظمات المجتمع
- شركات التأمين (نطاق مستقبلي)

## 6.7 خارطة طريق المبيعات والتوسّع لخمس سنوات

السنة	محور الاستراتيجية	النتيجة
السنة 1	بناء الثقة وتجارب أولية	استقرار الإيرادات الشهرية
السنة 2	عقود الشركات	تدفق نقدي متوقع
السنة 3	فان متنقل ثانٍ	توسيع جغرافي
السنة 4	مختبر/معرض مركزي	سرعة تسليم وهوامش أعلى

السنة	محور الاستراتيجية	النتيجة
السنة 5	نموذج الامتياز	توسيع العلامة

## 6.8 توزيع ميزانية التسويق

- التسويق الرقمي: 120 - 180 ريال عماني / شهرياً
- مواد المبيعات للشركات: 30 - 60 ريال عماني / شهرياً
- الفعاليات والأنشطة: 50 - 100 ريال عماني / شهرياً

## 7. الخلاصة وخارطة التنفيذ

### 7.1 الجدول الزمني للتنفيذ

المرحلة	المدة
تسجيل النشاط والحصول على الموافقات	2-3 أسابيع
شراء الفنان وتجهيزه	4-6 أسابيع
تجهيز المعدات والمخزون	3-2 أسابيع
زيارات تجريبية للشركات	أسبوعان
بدء التشغيل الكامل	الشهر الثالث

### 7.2 التقييم النهائي

يمثل مشروع محل البصريات المتنقل فرصة قابلة للتتوسيع، ذات أثر اجتماعي، ومجدية مالياً في قطاع التجزئة المرتبط بالرعاية الصحية في سلطنة عمان. من خلال الجمع بين المصداقية المهنية، والراحة في الوصول إلى العميل، والانضباط في إدارة التكاليف، يمكن للمشروع تحقيق الربحية خلال فترة لا تتجاوز 20 شهراً، والتتوسيع على مستوى السلطنة عبر تشغيل عدة فنادن متنقلة أو من خلال نموذج امتياز منظم.