

كيفية بدء نادي فنون قتالية في عمان

1. الملخص التنفيذي

1.1 نظرة عامة على المشروع

نادي الفنون القتالية هو مؤسسة تدريب ولياقة بدنية منظمة تقدم تدريباً احترافياً في عدد من رياضات وفنون القتال مثل الكاراتيه، التايكوندو، الجيوجيتسو البرازيلية (BJJ)، المواي تاي، والفنون القتالية المختلطة (MMA). سيعمل النادي من خلال منشأة داخلية مخصصة ويستهدف الأطفال، المراهقين، البالغين، والعملاء من الشركات الباحثين عن اللياقة البدنية، والانضباط، والدافع عن النفس، والتدريب التنافسي.

يسجيب المشروع للاهتمام المتزايد في سلطنة عمان بمحالات اللياقة البدنية، وتنمية الشباب، والرياضات القتالية، وبرامج بناء الانضباط الذاتي، مدعوماً بزيادة شريحة الدخل المتوسط وارتفاع الوعي بالصحة والسلامة الشخصية.

1.2 الهيكل القانوني والتسجيل في عمان

يمكن تسجيل نادي الفنون القتالية كالتالي: - مؤسسة شخص واحد (SPC) - مناسب للأندية المملوكة لفرد واحد - شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC) - مناسب للشركات أو خطط التوسع

التسجيل بتكلفة مناسبة عبر مركز سند: - SPC: من 100 إلى 300 ريال عُماني - LLC: من 300 إلى 500 ريال عُماني

تكاليف التأسيس التقديرية (باستثناء التأشيرات والاستشارات المتخصصة): - حجز الاسم التجاري: 10 - 20 ريال عُماني - السجل التجاري (وزارة التجارة والصناعة وترويج الاستثمار): 30 - 150 ريال عُماني - عضوية غرفة التجارة: 100 - 200 ريال عُماني - رسوم خدمات سند: 50 - 100 ريال عُماني - الترخيص البلدي: 100 - 300 ريال عُماني (بحسب النشاط الرياضي)

1.3 الخدمات المقدمة

- حص فنون قتالية (من المبتدئ إلى المتقدم)
- برامج الانضباط وبناء الثقة للأطفال
- تدريب اللياقة والدافع عن النفس للبالغين
- التدريب التنافسي
- جلسات تدريب خاصة
- برامج للشركات والمدارس

1.4 السوق المستهدف

- الأطفال (5-12 سنة)
- المراهقون (13-18 سنة)
- البالغون (18-45 سنة)
- محبو اللياقة البدنية
- أولياء الأمور الباحثون عن أنشطة منتظمة لأطفالهم

1.5 الميزة التنافسية

- مدربون محترفون معتمدون
- نظام أحزمة ومستويات تدريسي منظم
- بيئة آمنة ونظيفة ومنضبطة
- جداول حصص مرنة
- نموذج إيرادات قائم على الاشتراكات الشهرية المتكررة

1.6 الملخص العالمي

- تكلفة التأسيس التقديمية: 35,000 - 15,000 ريال عماني
- الإيرادات الشهرية المحتملة: 8,000 - 3,000 ريال عماني
- فترة التعادل: 10 - 18 شهراً
- قابلية التوسيع: فروع إضافية، بطولات، تدريب عبر الإنترنت

1.7 الرؤية والرسالة

الرؤية: أن يصبح النادي مركزاً رائداً لتدريب الفنون القتالية في سلطنة عمان، يساهم في إعداد أفراد منضبطين، واثقين، ويتمتعون بصحة جيدة.

الرسالة: تقديم تدريب عالي الجودة في الفنون القتالية يعزز اللياقة البدنية، والانضباط، والثقة بالنفس، والنمو الشخصي ضمن بيئة آمنة واحترافية.

2. تفاصيل المشروع - مفهوم النادي، التخصصات، المعرفة، المعدات والهيكل الوظيفي

2.1 مفهوم النادي وتموضعه

سيعمل نادي الفنون القتالية كمركز تدريب قائم على نظام الاشتراكات، يركز على الانضباط، واللياقة البدنية، والدفاع عن النفس، وتطوير المهارات التنافسية. ويؤكد النادي على التدرج المنظم في المستويات، والسلامة، والاحترافية، مما يميّزه عن الصالات الرياضية التقليدية من خلال تقديم تدريب معتمد، وأنظمة أحزمة، وبرامج مناسبة لمختلف الفئات العمرية.

بيان التموضع: نادي فنون قتالية آمن ومنضبط ويُدار باحترافية للأطفال والشباب والبالغين في سلطنة عمان.

2.2 تخصصات الفنون القتالية المقدمة

سيبدأ النادي في المرحلة الأولى بتقديم 2-3 تخصصات أساسية للحفاظ على جودة التدريب وإدارة التكاليف، مع إمكانية التوسيع مستقبلاً.

التخصصات الأساسية (مرحلة الإطلاق): - الكاراتيه / التايكوندو: مناسب للأطفال والمبتدئين، ويركز على الانضباط والتنسيق والثقة بالنفس، ويشهد طلباً مرتفعاً من أولياء الأمور. - الجيوجيتسو البرازيلي (BJJ): شائع بين البالغين والموظفين، ويركز على الدفاع عن النفس والاشتباك الأرضي، مع معدل استمرارية مرتفع نتيجة نظام الأحزمة. - المواي تاي / الكيك بوكسينغ (اختياري): رياضة قتالية ذات طابع لياقي تجذب فئة الشباب.

تخصصات التوسيع المستقبلي: - الفنون القتالية المختلطة (MMA) - حصص دفاع عن النفس للسيدات فقط - برامج مكافحة التنمر للأطفال

2.3 متطلبات المرفق والتحفيظ الداخلي

المساحة الموصى بها: - المساحة الإجمالية: 150 - 300 متر مربع - ارتفاع السقف: لا يقل عن 3 أمتار - الموقع المفضل: الطابق الأرضي أو الأول مع سهولة الوصول

المناطق الوظيفية داخل النادي: - قاعة التدريب: للحصائر والتمارين والاشتباك التدريبي - الاستقبال ومنطقة الانتظار: لأولئك الأمور والزوار - غرف تبديل الملابس: منفصلة للذكور والإناث - مكتب المدرب: للإدارة والإشراف التدريبي - المخزن: لحفظ المعدات وأدوات التنظيف

2.4 المعدات والتجهيز الأولي

معدات التدريب (تكاليف تقديرية): - حصائر تاتامي / فوم: 2,000 - 5,000 ريال عماني - أكياس لكم ووسائل تدريب: 800 - 1,500 ريال عماني - قفازات وواقيات ودروع تدريب: 600 - 1,200 ريال عماني - مرايا وحماية جدارية: 500 - 1,000 ريال عماني - نظام توقيت وصوت: 200 - 400 ريال عماني - معدات النظافة والسلامة: 150 - 300 ريال عماني

تجهيز المرفق والعلامة التجارية: - أعمال التشطيب والأرضيات: 2,000 - 4,000 ريال عماني - مكتب الاستقبال والآثاث: 600 - 1,200 ريال عماني - اللوحات والهوية البصرية: 300 - 800 ريال عماني

2.5 الهيكل الوظيفي والموارد البشرية

الوظائف الأساسية: - المدرب الرئيسي: محترف معتمد مسؤول عن جودة التدريب والمنهج التدريبي. - المدرب المساعد/المساعدون: دعم الحصص والإشراف على المبتدئين وبرامج الأطفال. - موظف الاستقبال/الإدارة: إدارة الاشتراكات والجداول وخدمة العملاء. - عامل نظافة/مساند (جزئي): دعم النظافة والتجهيزات.

تكلفة الرواتب الشهرية التقديرية: - المدرب الرئيسي: 600 - 1,000 ريال عماني - المدرب المساعد: 300 - 500 ريال عماني - الاستقبال/الإدارة: 200 - 300 ريال عماني - موظف الدعم: 100 - 200 ريال عماني - إجمالي الرواتب: 1,200 - 2,000 ريال عماني

2.6 نموذج التشغيل

- خطط اشتراك شهرية
- جداول حصص منتظمة
- رسوم اختبارات وترقية الأحزمة
- جلسات تدريب خاصة

3. تحليل SWOT - نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات

3.1 نقاط القوة

- إيرادات اشتراكات متكررة: توفر خطط الاشتراك الشهرية تدفقاً نقدياً يمكن التنبؤ به مقارنة بنماذج الدفع لكل زيارة.
- معدلات استمرارية مرتفعة عبر نظام التدرج: تشجع مستويات الأحزمة واختبارات التقييم التزام الطلبة على المدى الطويل.

- طلب قوي من أولياء الأمور لبرامج الأطفال:** يبحث الآباء عن أنشطة منظمة تعزز الثقة والانضباط والسلوك الإيجابي.
- انخفاض تكاليف استبدال المعدات:** تتمتع معدات الفنون القتالية بعمر استخدام طويل مقارنة بأجهزة اللياقة البدنية.
- تعدد مصادر الدخل:** الاشتراكات، التدريب الخاص، رسوم الاختبارات، المنتجات، والفعاليات.

3.2 نقاط الضعف

- الاعتماد على المدربين المؤهلين:** تعتمد جودة المشروع وسمعته بشكل كبير على مهارة المدرب وشهاداته.
- الحاجة لبناء الثقة في المرحلة الأولى:** قد يتزداد أولياء الأمور حتى يثبت النادي مستوى المصداقية ومعايير السلامة.
- سعة محدودة لكل حصة:** نسبة المدرب إلى المتدربين تحد من التوسيع دون توظيف إضافي.
- تكاليف شهرية ثابتة:** الإيجار والرواتب تدفع بغض النظر عن عدد المشتركين.

3.3 الفرص

- ارتفاع الوعي بالصحة واللياقة في عُمان:** زيادة الاهتمام بالنشاط البدني لدى مختلف الفئات العمرية.
- الشراكات مع المدارس والشركات:** برامج ما بعد الدوام وورش الدفاع عن النفس المؤسسية.
- برامج السيدات والشباب:** طلب مرتفع على بीئات تدريب مريحة ثقافياً.
- تطوير الرياضات التنافسية:** المشاركة في البطولات الوطنية والإقليمية.
- نماذج التدريب الإلكتروني والهجين:** حصص ومحتوي تدريبي داعم عبر الإنترنت.

3.4 التهديدات

- منافسة الأندية والصالات الرياضية الأخرى:** بعض مراكز اللياقة تقدم حصصاً مشابهة للفنون القتالية.
- تغير أو فقدان المدربين:** قد يؤثر خروج المدربين الرئيسيين على استمرارية المتدربين.
- الحساسية الاقتصادية:** قد تعتبر الاشتراكات مصروفاً اختيارياً لدى بعض الأسر.
- التغيرات التنظيمية والتاريخية:** احتمال تغير اشتراطات الأنشطة الرياضية أو البلدية.

3.5 الآثار الاستراتيجية لتحليل SWOT

- الاستثمار في عقود المدربين وشهاداتهم لتقليل مخاطر الاعتماد.
- تركيز التسويق على السلامة والانضباط وتنمية الطفل.
- تنوع مصادر الإيرادات لتحقيق استقرار التدفقات النقدية.
- بناء حضور مجتمعي قوي لمواجهة العناصر.

4. التوقعات المالية - تكاليف التأسيس والمصروفات الشهرية وتوقعات خمس سنوات

جميع الأرقام تقديرية بالريال العماني وبافتراضات متحفظة، وتعتمد النتائج الفعلية على الموقع وعدد المشتركين والأسعار والطاقة الاستيعابية للمدربين.

4.1 تكاليف التأسيس (مرة واحدة)

أ. تسجيل وترخيص النشاط (عمان)

- جز الاسم التجاري: 10 - 20 ريال عماني

- السجل التجاري: 30 - 150 ريال عماني (SPC أو LLC)
- غرفة التجارة: 100 - 200 ريال عماني (سنة إلى سنتين)
- رسوم خدمات سند: 50 - 100 ريال عماني
- الترخيص البلدي الرياضي: 100 - 300 ريال عماني

إجمالي التسجيل: 100 - 500 ريال عماني (باستثناء التأشيرات)

ب. تجهيز المعرف والمعدات

- مقدم الإيجار (2-3 أشهر): 1,200 - 2,400 ريال عماني
- التشطيبات والأرضيات: 2,000 - 4,000 ريال عماني
- الحصائر (تاتامي/فوم): 2,000 - 5,000 ريال عماني
- معدات التدريب: 1,500 - 3,000 ريال عماني
- الاستقبال والألواح: 600 - 1,200 ريال عماني
- اللوحات والهوية: 300 - 800 ريال عماني
- أنظمة المراقبة والسلامة: 200 - 500 ريال عماني

إجمالي التجهيز: 7,800 - 16,900 ريال عماني

ج. مصاريف ما قبل الافتتاح

- إطلاق التسويق الأولي: 300 - 800 ريال عماني
- شهادات المدربين: 300 - 1,000 ريال عماني
- البطاقات الصحية للموظفين: 100 - 200 ريال عماني
- التأمين السنوي: 200 - 500 ريال عماني
- احتياطي طوارئ: 500 - 1,000 ريال عماني

إجمالي ما قبل الافتتاح: 1,400 - 3,500 ريال عماني

إجمالي تكلفة التأسيس التقديرية

- الحد الأدنى: تقريرًا 12,000 - 10,000 ريال عماني
- الحد الأعلى: تقريرًا 30,000 - 20,000 ريال عماني

4.2 المصروفات التشغيلية الشهرية

- الإيجار: 600 - 1,200 ريال عماني
- رواتب الموظفين: 2,000 - 1,200 ريال عماني
- الخدمات (كهرباء و المياه): 80 - 150 ريال عماني
- الإنترنت والبرامج: 30 - 60 ريال عماني
- التسويق والإعلانات: 100 - 250 ريال عماني
- النظافة والصيانة: 80 - 150 ريال عماني
- التأمين (متوسط شهري): 20 - 40 ريال عماني
- مصاريف أخرى: 100 - 200 ريال عماني

إجمالي المصروفات الشهرية: 2,210 - 4,050 ريال عماني

4.3 هيكل الأسعار والاشتراكات

- الأطفال (حصتان-ثلاث أسبوعياً): 20 - 30 ريال عماني شهرياً
- المراهقون (3 حصة أسبوعياً): 25 - 40 ريال عماني شهرياً
- البالغون (غير محدود): 35 - 60 ريال عماني شهرياً
- جلسة خاصة (بالساعة): 15 - 30 ريال عماني
- اختبار الحزام (الكل اختبار): 10 - 25 ريال عماني

4.4 افتراضات عدد المشتركين والإيرادات

- السيناريو المحفظ: 60 مشتركاً
- السيناريو المتوقع: 100 مشترك
- السيناريو المتفائل: 160 مشتركاً
- متوسط الرسوم الشهرية: 30 ريال عماني

4.5 توقعات الإيرادات الشهرية

- محفظ: 1,800 ريال عماني
- متوقع: 3,000 ريال عماني
- متفائل: 4,800 ريال عماني (لا تشمل التدريب الخاص ورسوم الاختبارات)

4.6 الربح أو الخسارة الشهرية التقديرية

- محفظ: خسارة 1,000 ريال عماني تقريباً
- متوقع: نقطة التعادل
- متفائل: ربح يقارب 1,200 ريال عماني

4.7 تحليل نقطة التعادل

- عدد المشتركين المطلوب: 90 - 110 مشترك
- الفترة المتوقعة للوصول لنقطة التعادل: 8 - 14 شهراً

4.8 التوقع العالمي لخمس سنوات (ملخص)

- السنة الأولى: إيرادات 36,000 ريال عماني | صافي ربح 8,000 - 5,000
- السنة الثانية: إيرادات 45,000 ريال عماني | صافي ربح 15,000 - 10,000
- السنة الثالثة: إيرادات 65,000 ريال عماني | صافي ربح 25,000 - 18,000
- السنة الرابعة: إيرادات 80,000 ريال عماني | صافي ربح 35,000 - 25,000
- السنة الخامسة: إيرادات 110,000+ ريال عماني | صافي ربح 55,000 - 40,000

تفترض السنوات 3-5 التوسيع في الحصص وزيادة الاستبقاء وإطلاق برامج مميزة.

5. تحليل العملاء - الخصائص الديموغرافية والسلوك والتقييم السوقى

5.1 سياق السوق (عمان)

يأتي الطلب على تدريب الفنون القتالية في سلطنة عمان نتيجة ثلاثة عوامل رئيسية: (1) ارتفاع الوعي بالصحة واللياقة البدنية، (2) اهتمام أولياء الأمور بالأنشطة المنظمة التي تنمي الانضباط لدى الأطفال، و(3) زيادة الاهتمام بالدفاع عن

النفس والرياضات القتالية لدى الشباب والبالغين. وتُعد المناطق الحضرية مثل مسقط، السيب، الخوض، العذيبة، القرم، وصحار الأعلى من حيث اجتماعية التسجيل نظراً للكثافة السكانية ومستويات الدخل.

5.2 متى تؤخذ القرارات مقابل المستخدم الفعلي

فهم الفرق بين من يتلقي قرار الاشتراك ومن يتلقى التدريب أمر أساسى للتسويق والحفاظ على العملاء: - **أولياء الأمور (متذوّقون القرارات):** السلامة، الانضباط، كفاءة المدرب، النظافة، انتظام المواعيد. - **الأطفال والمرأهقون (المستخدمون):** المتعة، التدرج في المستويات، الانتماء الاجتماعي، التقدير (الأحزمة والميداليات). - **البالغون (متذوّقون القرارات والمستخدمون):** نتائج اللياقة، تخفيف التوتر، فاعلية الدفاع عن النفس.

5.3 التقسيم الديموغرافي

أ. الأطفال (5-12 سنة): - التسجيل يتم عبر أولياء الأمور - معدل استمرارية مرتفع عند وجود نظام تدرج واضح - يفضلون برامج الكاراتيه أو التايكوندو - أوقات الحصص: بعد الظهر وعطلة نهاية الأسبوع

ب. المرأةهقون (13-18 سنة): - الدافع: الثقة بالنفس واللياقة والمنافسة - اهتمام قوي بالجيوجيتسو البرازيلية والكيك بوكسينغ وMMA - التأثير بالأصدقاء ووسائل التواصل الاجتماعي

ج. البالغون (18-45 سنة): - يركزون على اللياقة وضيق الوقت - يفضلون الحصص المسائية - مستعدون لدفع مبالغ أعلى مقابل جودة التدريب

د. السيدات (برامج مخصصة): - طلب مرتفع على حرص السيدات فقط - التركيز على الدفاع عن النفس واللياقة والراحة - قدرة قوية على التسويق الشفهي

5.4 الدخل والحساسية السعرية

الدخل الشهري (ريال عُماني)	الحساسية السعرية	الشريحة
مرتفعة	أقل من 400	الطلبة/الشباب
متوسطة	800 - 400	المهنيون الجدد
منخفضة	أكثر من 800	المهنيون المستقرلون

يجب تحقيق توازن بين السعر المقبول وجودة الخدمة المتمنوعة، خاصة لدى أولياء الأمور.

5.5 دوافع واحتياجات العملاء

الدوافع الأساسية: - تحسين اللياقة البدنية وإدارة الوزن - بناء الانضباط والتركيز والثقة بالنفس - تعلم الدفاع عن النفس والسلامة الشخصية - تحقيق إنجازات تنافسية

الاحتياجات الرئيسية: - بيئة تدريب آمنة - مدربون مؤهلون - جداول منتظمة - تقدم واضح وتقدير للإنجاز

5.6 عوامل الاستبقاء ومخاطر الانسحاب

عوامل الاستبقاء: - نظام واضح لدرج الأذمة والمستويات - اختبارات دورية وشهادات - علاقة قوية بين المدرب والمتدرب - مجتمع وفعاليات داخل النادي

مخاطر الانسحاب: - تغيير أو مغادرة المدربين - عدم انتظام الجداول - عدم وضوح التقدم - أنشطة منافسة (الدراسة، الامتحانات)

5.7 نماذج العملاء (أمثلة توضيحية)

- فاطمة (38 سنة - ولی أمر):** تسجل طفلها لأجل الانضباط والثقة، وتهتم بالسلامة وسمعة المدرب.
- خالد (29 سنة - موظف):** يتدرب لأجل اللياقة وتخفيض التوتر ويفضل حرص الجيوجيتسو المسائية.
- عائشة (20 سنة - طالبة جامعية):** مهتمة بدورات الدفاع عن النفس للسيدات وتأثر بالأصدقاء وإنستغرام.

6. خطة التسويق المخصصة - الاستهداف والقنوات والتسويق واستراتيجية النمو

6.1 تمويع العلامة التجارية والهوية

بيان التمويع: نادي فنون قتالية آمن ومنضبط يركز على النتائج في سلطنة عمان ويقدم تدريباً منظماً للأطفال والشباب والبالغين.

ركائز العلامة التجارية: - السلامة والاحترافية - الانضباط والنمو الشخصي - تدريب معتمد - المجتمع والاحترام

عناصر الهوية: - اسم نادي مناسب باللغتين - شعار ولوحات حديثة ونظيفة - زي المدربين وأذمة الطلاب - أسلوب موحد في وسائل التواصل الاجتماعي ومقر النادي

6.2 استراتيجية الاستهداف

الرسالة الأساسية	الهدف	الشريحة
الانضباط والسلامة والثقة	التسجيل والاستمرار	أولياء الأمور (الأطفال)
المهارة واللياقة والمنافسة	التفاعل	المراهقون
اللياقة وتخفيض التوتر والدفاع عن النفس	زيادة الاشتراكات	البالغون
الراحة والتكمين والخصوصية	بني البرنامج	السيدات
تقديم منظم واحترافي	برامج جماعية	المدارس والشركات

6.3 استراتيجية التسويق والباقات

النهج الأساسي: اشتراكات قائمة على القيمة مع حواجز للالتزام طويل المدى. - اشتراكات شهرية (أطفال/مراهقون/بالغون) - باقات عائلية (خصم 20-10%) - خطط ربع سنوية وسنوية (خصم الدفع المسبق) - حصص تجريبية (مجانية أو برسوم رمزية)

إيرادات إضافية: - جلسات تدريب خاصة - اختبارات وترقيات الأحزمة - منتجات تحمل العلامة التجارية (الزي والأحزمة)

6.4 قنوات التسويق

أ. التسويق الرقمي (الأساسي): - إنستغرام، تيك توك، فيسبوك: عرض الحصص وتقديم الطلاب والتعريف بالمدربين وشهاداتهم وشهادات أولياء الأمور. - خرائط جوجل والتقييمات: اكتشاف محلي وبناء الثقة عبر المراجعات. - واتساب بزنس: جداول الحصص والتواصل مع أولياء الأمور وجوزات التجربة.

ب. التسويق المجتمعي والمعاشر: - شراكات المدارس والعروض التعريفية - أيام مفتوحة ومحاضرات تجريبية مجانية - المشاركة في الفعاليات الرياضية المحلية - برامج الإحالة والمكافآت

6.5 الاستراتيجية الترويجية

مرحلة الإطلاق (أول 90 يوماً): - أسبوع تجربة مجاني - خصم على الاشتراك في الشهر الأول - عروض تسجيل عائلية

العروض المستمرة: - مكافآت الإحالة - معسكرات موسمية (الصيف/الشتاء) - ورش عمل للسيدات فقط

6.6 الشراكات والتحالفات

- المدارس ودور الحضانة
- إدارات الموارد البشرية في الشركات
- الاتحادات والأندية الرياضية
- المراكز المجتمعية

6.7 خارطة النمو (5 سنوات)

السنة	التركيز	النتيجة
السنة 1	الوعي والاستبقاء	تسجيل مستقر
السنة 2	البرامج والشراكات	زيادة متوسط العائد لكل عميل
السنة 3	فرع ثانٍ	توسيع جغرافي
السنة 4	البطولات والمعسكرات	ترسيخ العلامة
السنة 5	نموذج الامتياز	نمو قابل للتوسيع

6.8 توزيع ميزانية التسويق

- الإعلانات الرقمية: 100 - 200 ريال عماني شهرياً
- الفعاليات والمجتمع: 50 - 150 ريال عماني شهرياً
- المواد المطبوعة: 30 - 60 ريال عماني شهرياً

7. الخاتمة والجدول الزمني للتنفيذ

7.1 الجدول الزمني للتنفيذ

المرحلة	المدة
تجهيز الموقف	6-4 أسابيع
توظيف الموظفين	أسبوعان
إطلاق التسويق	أسبوعان
التشغيل الكامل	الشهر الثالث
التسجيل والترخيص	3-2 أسابيع

7.2 الملاحظات الختامية

يوضح هذا المشروع لنادي الفنون القتالية فرصة مستدامة وقابلة للتتوسيع ومرتكزة على المجتمع في قطاع اللياقة وتنمية الشباب في سلطنة عمان. ومع التنفيذ المنضبط، والمدربيين المؤهلين، وبناء ثقة أولياء الأمور، يمكن للنادي الوصول إلى نقطة التعادل خلال السنة الأولى ثم التوسيع إلى عدة فروع أو نموذج امتياز تجاري.