

كيف تبدأ مشروع تنظيم رحلات المشي الجبلي في سلطنة عمان

1. الملخص التنفيذي

1.1 نظرة عامة على المشروع

مشروع تنظيم رحلات المشي الجبلي في سلطنة عمان هو نشاط سياحة مغامرات يرتكز على تنظيم رحلات مشي واستكشاف طبيعية بإشراف مرشدین متخصصین عبر جبال عمان، والأودية، والصحراء، والمعالم الطبيعية. سيقدم المشروع رحلات آمنة ومنظمة باحترافية ومرافقة بمرشدین مؤهلین للسكان المحليین والمقيمين والسياح والمدارس والشركات.

تتميز سلطنة عمان بتضاريس فريدة تشمل جبال الحجر، والأودية، الأخاديد، المسارات الساحلية، والبيئات الصحراوية، مما يجعلها موقعًا طبيعیاً مثالیاً للسياحة البيئية وسياحة المغامرات. ومع ازدياد الاهتمام بالصحة والأنشطة الطبيعية والسياحة التجريبية، يتزايد الطلب على رحلات المشي المنظمة بشكل مستمر.

1.2 أهداف المشروع

• تأسيس شركة رحلات ومغامرات خارجية مسجلة قانونيًّا في سلطنة عمان • بناء سمعة قوية في السلامة والاحترافية والمسؤولية البيئية • تقديم تجارب مشي مناسبة للمبتدئين وحتى المتقدرين • عقد شراكات مع شركات السياحة والفنادق والمدارس والشركات • تحقيق الربحية خلال أول 12-18 شهراً

1.3 الهيكل القانوني والتسجيل (سلطنة عمان)

سيتم تسجيل المشروع عبر مركز سند لأحد الخيارين التاليين:

SPC (شركة الشخص الواحد) - مناسب لإدارة المالك المباشرة LLC (شركة ذات مسؤولية محدودة) - مناسب للشركات أو التوسيع السياحي

تكليف التسجيل والرسوم الحكومية التقديرية: 300 ريال عُماني - 500 ريال عُماني - 300: LLC

(لا تشمل التراخيص السياحية أو التأشيرات أو إيجار المكتب)

1.4 الخدمات المقدمة

• رحلات مشي بإرشاد (نصف يوم وكامل يوم) • استكشاف الأودية وتسلق الجبال • مسارات طبيعية مناسبة للمبتدئين • رحلات متقدمة (موسمية) • رحلات بناء فرق العمل للشركات • برامج خارجية للمدارس والطلاب • رحلات خاصة مختصة

1.5 السوق المستهدف

• سياح المغامرات • المقيمون والسكان المحليون • المهتمون باللياقة والصحة • المدارس والجامعات • الشركات والمؤسسات

1.6 الميزة التنافسية

- معرفة محلية دقيقة بالمسارات الطبيعية • مرشدون معتمدون ومدربون • تركيز قوي على السلامة وإدارة المخاطر
- مجموعات صغيرة وتجارب مختصة • سياحة بيئية مسؤولة وصديقة للبيئة

1.7 لمحه مالية (ملخص)

تكلفة التأسيس التقديرية: 8,000 - 15,000 ريال عُماني متوسط سعر الرحلة للفرد: 15 - 40 ريال عُماني إيراد شهري متوقع: 5,000 - 2,000 ريال عُماني فترة التعادل: 12-18 شهراً

1.8 الرؤية والرسالة

الرؤية: أن نصبح من أكثر مزودي تجارب المشي والمغامرات ثقة واحتراماً في سلطنة عُمان.

الرسالة: تقديم تجارب مشي آمنة ومتعدة ومسئولة بيئياً تربط المشاركين بجمال الطبيعة الْعُمَانِيَّة.

2. تفاصيل المشروع - الأهداف، القيمة المقدمة، الخدمات، المعدات وهيكـل الفريق

2.1 أهداف المشروع

الأهداف قصيرة المدى (السنة الأولى)

- استكمال جميع إجراءات التسجيل القانونية والتراخيص السياحية في سلطنة عُمان • إطلاق رحلات مشي موجهة بعلامة تجارية واضحة وإجراءات سلامة موحدة • تكوين فريق أساسي من المرشدين والمساعدين المدربين • بناء شراكات مع الفنادق وشركات السياحة والمنصات الإلكترونية • تحقيق حجوزات شهرية مستقرة والوصول إلى نقطة التعادل التشغيلي

الأهداف متوسطة المدى (السنة 2-3)

- توسيع الرحلات إلى مناطق متعددة (جبال، أودية، مسارات ساحلية) • إدخال برامج بناء فرق العمل للشركات والبرامج الخارجية للمدارس • تطوير حضور إلكتروني قوي مع نظام حجز مسبق • تحسين الهوامش الربحية عبر العملاء المتكررين والشركات

الأهداف طويلة المدى (السنة 4-5)

- أن تصبح علامة سياحة مغامرات معروفة في سلطنة عُمان • تشغيل رحلات أسبوعية مجدولة بمستويات صعوبة متعددة
- إضافة رحلات تخيم ومسارات متعددة الأيام (موسمية) • استكشاف شراكات إقليمية وتعاون سياحي وارد دون القلق من الترتيبات اللوجستية أو مخاطر السلامة.

2.2 القيمة المقدمة (Value Proposition)

يقدم مشروع تنظيم رحلات المشي تجارب خارجية آمنة ومخططة باحترافية، تسمح للمشاركين باستكشاف طبيعة عُمان دون القلق من الترتيبات اللوجستية أو مخاطر السلامة.

عوامل القيمة الأساسية:

- مرشدون محليون معتمدون ذوو خبرة • إجراءات قوية للسلامة والإسعافات الأولية وإدارة المخاطر • مجموعات صغيرة وتجارب شخصية مختصة • معارضات سياحة بيئية مسؤولة • تواصل واضح وتنظيم مسبق ودعم للعملاء

2.3 الخدمات وهيكل الرحلات

أولاً: الرحلات القياسية

رحلات المبتدئين المدة: 4-3 ساعات

درجة الصعوبة: سهلة

المناسبة للعائلات والمبتدئين والسياح

السعر: 15 - 20 ريال عماني للفرد

رحلات المستوى المتوسط المدة: 5-7 ساعات

درجة الصعوبة: متوسطة

المناسبة للمهتمين باللياقة البدنية

السعر: 20 - 30 ريال عماني للفرد

الرحلات المتقدمة / الموسمية المدة: يوم كامل

درجة الصعوبة: صعبة

عدد المشاركين محدود

السعر: 30 - 40 ريال عماني للفرد

ثانياً: البرامج المتخصصة

- رحلات بناء فرق العمل للشركات • برامج خارجية للمدارس والجامعات • رحلات خاصة للمجموعات • رحلات تصوير ورحلات شروق الشمس

2.4 المعدات ووسائل النقل ومعدات السلامة

أ. المعدات الأساسية

- حقائب إسعافات أولية متعددة • أجهزة اتصال لاسلكي • أجهزة تحديد الموضع وخرائط المسارات • جبال أمان وخوذ حماية • معدات طوارئ وإمدادات إنقاذ

ب. النقل والخدمات اللوجستية

- مركبة دفع رباعي (مملوكة أو مستأجرة) • ميزانية وقود وصيانة • نقل المشاركين (خدمة اختيارية إضافية)

التكلفة التقديرية الشهرية المتعلقة بالمركبة: 250 - 500 ريال عماني

2.5 هيكل الفريق والموارد البشرية

الهيكل الأولي للفريق

المالك / مدير العمليات • تخطيط المسارات والجداول • الامتثال والتصاريج والشراكات • التسويق وعلاقات العملاء

مرشد الرحلات الرئيسي (2-1) • قيادة المسارات • الإشراف على السلامة • تجربة العملاء

مرشد مساعد / موظف دعم • إدارة المجموعات • التعامل مع المعدات • دعم الطوارئ

2.6 مؤهلات وتدريب المرشدين

- الإسعافات الأولية البرية أو دعم الحياة الأساسي • معرفة دقيقة بالتضاريس المحلية • إجراءات الاستجابة للطوارئ
- مهارات التعامل مع العملاء والتواصل • تدريب المسؤولية البيئية

2.7 التكاليف الشهرية التقديرية للموظفين

مرشد رئيسي: 300 - 450 ريال عُماني

مرشد مساعد: 200 - 300 ريال عُماني

دعم إداري/تشغيلي: 150 - 250 ريال عُماني

إجمالي الرواتب التقديري: 650 - 1,000 ريال عُماني

3. تحليل SWOT - نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات

3.1 نقاط القوة

ميزة طبيعية فريدة (تضاريس عمان) إمكانية الوصول إلى بيئات متنوعة — جبال وأودية وأخداد ومسارات ساحلية — يتيح تقديم منتجات مختلفة طوال العام.

نوعوج منخفض الأصول الثابتة مقارنة بالفنادق أو المشاريع السياحية الثقيلة بالنقل، فإن تشغيل رحلات المشي يتطلب أصولاً ثابتة محدودة، مما يقلل من مخاطر رأس المال.

قيمة مدركة عالية لدى العملاء العملاء يقدرون الإرشاد الآمن والمعرفة المحلية والتجربة المنظمة، مما يسمح بتسعير أعلى مقارنة بالرحلات الذاتية.

قابلية التوسيع والمرونة التشغيلية يمكن زيادة عدد الرحلات بإضافة مرشدين وجداول جديدة دون الحاجة إلى استثمارات بنية تحتية كبيرة.

التوافق مع توجهات الصحة والسياحة البيئية الاهتمام المتزايد بالصحة والطبيعة والسفر المستدام يدعم الطلب طويلاً الأجل.

3.2 نقاط الضعف

الموسمية والاعتماد على الطقس درجات الحرارة المرتفعة في الصيف قد تقلل الطلب أو تقيد المسارات الممتدة.

مخاطر السلامة والمسؤولية القانونية الأنشطة الخارجية تحمل مخاطر طبيعية، مما يتطلب إجراءات سلامة صارمة وتأمين مناسب.

الحاجة لبناء الثقة بالعلامة التجارية المشغل الجديد يحتاج وقتاً وتسويقاً لاكتساب المصداقية وجذب العملاء ذوي القيمة الأعلى والشركاء.

الاعتماد على كفاءة المرشدين جودة الخدمة وسلامة المشاركين تعتمد بشكل كبير على مهارة المرشدين وتوفرهם.

3.3 الفرصة

نمو سياحة المغامرات والتجارب السياح الدوليون والمقيمون يبحثون بشكل متزايد عن التجارب بدلاً من المشاهدة التقليدية.

طلب الشركات والمؤسسات ببرامج بناء الفرق والتعليم الخارجي والرحلات الصدicia توفر حجوزات متكررة وبأعداد كبيرة.

الشراكات مع الفنادق ومنظمي الرحلات قنوات السياحة الوافدة يمكن أن توفر حجوزات مستقرة خلال مواسم الذروة.

الاكتشاف والجزي الرقمي وسائل التواصل الاجتماعي وخرائط Google ومنصات الحجز تقلل تكلفة اكتساب العملاء.

تنويع المنتجات إمكانية التوسيع إلى التخييم، الرحلات متعددة الأيام، رحلات التصوير، والورش البيئية.

3.4 التهديدات

تغيرات تنظيمية تشديد التراخيص السياحية أو الأنظمة البيئية قد يزيد تكاليف الامتثال.

المنافسة غير المنظمة المشغلون غير المرخصين قد يخفضون الأسعار ويؤثرون على تصور السوق.

تدهور البيئة الطبيعية الاستخدام المفرط للمسارات الشهيرة قد يؤدي إلى قيود أو مخاطر سمعة.

تقليبات الاقتصاد والسفر الطلب السياحي قد يتأثر بعوامل إقليمية أو عالمية.

3.5 الدلالات الاستراتيجية للتحليل

نقاط القوة والفرص تدعم التموضع كخدمة عالية القيمة قائمة على الشراكات. نقاط الضعف تتطلب الاستثمار في أنظمة السلامة والتأمين وتدريب المرشدين. التهديدات تؤكد أهمية الالتزام التنظيمي والاستدامة والتميز في الجودة.

4. التوقعات المالية - تكاليف التأسيس والمصروفات التشغيلية وتوقعات 5 سنوات

جميع الأرقام تقديرية بالريال العماني ومبنية على افتراضات محافظة تناسب سوق السياحة في سلطنة عمان.

4.1 تكاليف التأسيس لمرة واحدة (الاستثمار الأولي)

أولاً: تسجيل النشاط والتراخيص

جز الاسم التجاري: 10 - 20 ريال عماني

السجل التجاري: 30 - 150 ريال عماني

غرفة التجارة: 100 - 200 ريال عماني

رسوم خدمات سند: 50 - 100 ريال عماني

ترخيص النشاط السياحي: 200 - 500 ريال عماني

تصاريح البلدية: 50 - 150 ريال عماني

إجمالي التسجيل والتراخيص: 1,200 - 440 ريال عماني

ثانياً: المعدات والسلامة والهوية التجارية

معدات السلامة والإسعافات الأولية: 500 - 1,000 ريال عُماني
أجهزة الاتصال و 700 - 350 ريال عُماني GPS:
معدات المشي وقطع الغيار: 600 - 300 ريال عُماني
الزي الرسعي والملابس الموحدة: 200 - 400 ريال عُماني
الموقع الإلكتروني ونظام الحجز: 300 - 600 ريال عُماني
مواد الهوية التسويقية: 200 - 500 ريال عُماني

المجموع الفرعي (المعدات والهوية): 1,850 - 3,800 ريال عُماني

ثالثاً: المركبة والتأمين

مركبة دفع رباعي (مستعملة أو عقد إيجار): 3,000 - 6,000 ريال عُماني
التأمين الأولي (مسؤولية + مركبة): 500 - 1,000 ريال عُماني
تصاريح ومصاريف متعددة: 200 - 400 ريال عُماني

المجموع الفرعي (النقل والتأمين): 3,700 - 7,400 ريال عُماني

إجمالي تكلفة التأسيس التقديرية

الحد الأدنى: حوالي 8,000 ريال عُماني
الحد الأعلى: حوالي 15,000 ريال عُماني

4.2 المصروفات التشغيلية الشهرية

رواتب المرشدين والموظفين: 650 - 1,000 ريال عُماني
وقود وصيانة المركبة: 250 - 500 ريال عُماني
التأمين (الجزء الشهري): 80 - 150 ريال عُماني
التسويق والإعلانات: 150 - 300 ريال عُماني
صيانة المعدات: 50 - 100 ريال عُماني
الاتصالات والإنترنت: 30 - 60 ريال عُماني
مصروفات إدارية ومكتبية: 80 - 150 ريال عُماني
مصاريف متعددة: 100 - 200 ريال عُماني

إجمالي المصروفات الشهرية: 1,390 - 2,460 ريال عُماني

4.3 افتراضات الإيرادات

متوسط سعر المشارك: 25 ريال عُماني
عدد المشاركين في الرحلة: 10 - 15 شخصاً
عدد الرحلات أسبوعياً: 3 - 5 رحلات
عدد أسابيع التشغيل شهرياً: 4 أسابيع

4.4 توقعات الإيرادات الشهرية

سيناريو متحفظ: 2,500 - 2,000 ريال عُماني
سيناريو متوقع: 4,500 - 3,500 ريال عُماني
موسم الذروة: 6,500 - 5,000 ريال عُماني

4.5 الربح الشهري المتوقع

السيناريو المتحفظ: صافي ربح يقارب 200 ريال عُماني
السيناريو المتوقع: صافي ربح يقارب 1,900 ريال عُماني
موسم الذروة: صافي ربح يقارب 3,600 ريال عُماني

4.6 تحليل نقطة التعادل

متوسط الربح الشهري المتوقع: 1,500 - 2,000 ريال عُماني
حجم الاستثمار: 15,000 - 8,000 ريال عُماني

فترة التعادل التقديرية: 10 - 16 شهرًا

4.7 التوقع المالي لخمس سنوات (ملخص)

السنة الأولى: إيرادات 40,000 - 10,000 | صافي ربح 15,000 - 50,000
السنة الثانية: إيرادات 55,000 - 15,000 | صافي ربح 22,000 - 65,000
السنة الثالثة: إيرادات 75,000 - 22,000 | صافي ربح 32,000 - 90,000
السنة الرابعة: إيرادات 100,000 - 32,000 | صافي ربح 45,000 - 120,000
السنة الخامسة: إيرادات +130,000 | صافي ربح 45,000 - 65,000

تفترض السنوات 3-5 زيادة عدد المرشدين وارتفاع وتيرة الرحلات والعقود المؤسسية.

5. تطبيق العملاء - الخصائص الديموغرافية والسلوك والاحتياجات والتقطيع

5.1 سياق السوق (سياحة المغامرات في عمان)

يقوم سوق سياحة المغامرات في سلطنة عمان على مزيج من السياح الدوليين والمقيمين والعُمانيين الباحثين عن أنشطة خارجية وصحية وتجارب عملية. وأصبح المشي الجبلي يُنظر إليه ليس فقط كنشاط ترفيهي بل أيضًا كنشاط لياقة بدنية واجتماعي ونوع حياة.

أنماط الطلب تشير إلى:

- نشاط قوي خلال فصل الشتاء ومواسم الاعتدال • مشاركة أعلى خلال عطلات نهاية الأسبوع والعطل الرسمية • اهتمام متزايد بالأنشطة الجماعية المنظمة والأمنة

5.2 الخصائص الديموغرافية للعملاء

أولاً: التقسيم العمري

25-26 سنة (الطلاب والمستكشرون الشباب) • تحفظهم التجارب الاجتماعية والأسعار المناسبة • تأثير مرتفع لوسائل التواصل الاجتماعي • يفضلون الرحلات الجماعية والمسارات السهلة

26-40 سنة (المهنيون والمقيمون) • الشريحة الأساسية للإيرادات • مدفوعون بالصحة واللياقة • مستعدون للدفع مقابل الجودة والسلامة والراحة

41-55 سنة (العائلات والمهتمون بالصحة) • يفضلون الرحلات الموجهة منخفضة المخاطر • يقدّرون السلامة والتنظيم والراحة

ثانياً: التقسيم الجغرافي

• محافظة مسقط (القاعدة الرئيسية) • المناطق السياحية مثل نزوى والجبل الأخضر وجبل شمس • الوجهات الساحلية والأودية (موسمية)

5.3 دوافع العملاء وسلوكهم

الدوافع الأساسية

• اللياقة البدنية والصحة النفسية • استكشاف الطبيعة والتصوير • التواصل الاجتماعي والأنشطة الجماعية • الترابط المؤسسي والتعليم

سلوك الحجز

• اكتشاف عبر إنستغرام ومدرك Google • تفضيل برامج واضحة وجدول مفصل وأسعار محددة • اعتماد كبير على التقييمات والتوصيات

5.4 احتياجات العملاء ونقاط الألم

الاحتياجات الأساسية

• السلامة والإرشاد الاحترافي • وضوح مستوى الصعوبة والتوقيت والمتطلبات • نقل وتنظيم موثوق • أسعار مناسبة مقابل القيمة

المشكلات التي يتم حلها

• نقص المعرفة بالمسارات المحلية • مخاوف السلامة في الرحلات الذاتية • مجموعات غير منظمة • تسعيغ غير واضح أو متغير

5.5 تقسيم العملاء

الشريحة 1: السياح الدوليون • إقامة قصيرة واستعداد أعلى للدفع • يفضلون التجارب المنظمة ذات المناظر الطبيعية غالباً يبحرون عبر الفنادق أو الوكلاء

الشريحة 2: المقيمون • مشاركون منتظمون • يبحثون عن نشاط أسبوعي وليانقة بدنية • قابلية عالية للتكرار

الشريحة 3: العقانيون • يفضلون الأنشطة العائلية والجماعية • مشاركة موسمية واضحة • حساسية للسعر مع ولاء مرتفع

الشريحة 4: الشركات والمؤسسات • حجوزات جماعية • عقود بهوامش ربح أعلى • تركيز قوي على السلامة والاحترافية

5.6 شخصيات العملاء (أمثلة توضيحية)

سارة (موظفة مقيدة، 34 سنة) • تمارس المشي في عطلة نهاية الأسبوع • تهتم بالأمان وتجربة المجموعة • تحجز 1-2 مرة شهرياً

خالد (مهتم باللياقة من السكان المحليين، 28 سنة) • نمط حياة نشط • يتفاعل مع عروض وسائل التواصل الاجتماعي • مهتم بالمسارات الصعبة

مدير موارد بشرية في شركة • يجذب رحلات بناء فرق العمل • يهتم بالموثوقية والتأمين والتنظيم

6. الخطة التسويقية - الاستهداف والقنوات والتسويق واستراتيجية النمو

6.1 تمويع العلامة التجارية والهوية

بيان تمويع العلامة التجارية: مشغل سياحة مغامرات ورحلات مشي موثوق يضع السلامة أولاً ويقدم تجارب خارجية منظمة عبر أبرز المواقع الطبيعية في سلطنة عمان.

قيم العلامة التجارية: • السلامة والاحترافية • المسؤولية البيئية • المعرفة المحلية الأصلية • الموثوقية والشفافية

أصول العلامة التجارية: • شعار احترافي وألوان مستوحاة من الطبيعة • زي موحد للمرشدين ومعدات سلامة تحمل العلامة • محتوى تصوير فوتوغرافي وفيديو عالي الجودة • أساليب تواصل ثابت (تعليمي، ملهم، موثوق)

6.2 استراتيجية الاستهداف

السياح الدوليون — الهدف: حجوزات عالية القيمة — الرسالة: آمنة ومناظر خلابة وتجربة لا تنسى
المقيمين — الهدف: مشاركة متكررة — الرسالة: لياقة ومجتمع ومغامرة
العقانيون — الهدف: نمو المجتمعات — الرسالة: اكتشاف عمان بمسؤولية
الشركات والمدارس — الهدف: عقود جماعية — الرسالة: منظمة ومؤمنة وموثوقة

6.3 استراتيجية التسويق

نموذج التسويق: قائم على التجربة

رحلات المبتدئين: 15 - 20 ريال عماني للفرد
رحلات المستوى المتوسط: 20 - 30 ريال عماني للفرد
الرحلات المتقدمة/المختصة: 30 - 40 ريال عماني للفرد
المجموعات الخاصة أو الشركات: عروض سعر مخصصة

تكتيكات التسويق: • خصومات الحجز المبكر • حواجز الأسعار الجماعية • باقات موسمية (برامج الشتاء)

6.4 القنوات التسويقية

أولاً: التسويق الرقمي (الأساسي)

إنستغرام وتيك توك • مقاطع المسارات والطائرات بدون طيار • نصائح السلامة والاستعداد للرحلات • شهادات وتجارب المشاركون

"Google Business Profile وتحسين الظهور • التقييمات والاكتشاف المحلي • الظهور في نتائج "رحلات مشي في عمان" الموقع الإلكتروني والجز الإلكتروني • برامج واضحة ومستويات صعوبة محددة • تأكيدات بجز تلقائية

ثانياً: الشراكات والقنوات المباشرة

• الفنادق والمنتجعات • منظمو الرحلات ووكالات السفر • الأندية الرياضية ومراكز العافية • المدارس والجامعات والشركات

6.5 الاستراتيجية الترويجية

مرحلة الإطلاق • رحلات تعريفية مجانية محدودة • رحلات باستضافة مؤثرين • شراكات مع مكاتب الاستقبال في الفنادق
العرض المستمر • خصومات ولاء للمشاركون المتكررين • حواجز الإحالة • باقات صحة ورفاهية للشركات

6.6 الخطة الموسمية للتسويق

الشتاء — طلب مرتفع — رحلات طبيعية مميزة
 الربيع/الخريف — طلب متوسط — رحلات لياقة واجتماعية
 الصيف — طلب منخفض — مسارات ساحلية والتخطيط وصناعة المحتوى

6.7 خارطة النمو (5 سنوات)

السنة 1 — بناء الثقة والسلامة — حجوزات مستقرة
 السنة 2 — شراكات — حجم أكبر

السنة 3 — تشغيل بعدة مرشدين — انتشار أوسع

السنة 4 — رحلات متعددة الأيام — هوامش أعلى

السنة 5 — سلطة علامة تجارية — توسيع إقليمي

6.8 توزيع ميزانية التسويق

الإعلانات الرقمية: 150 - 250 ريال عماني شهرياً
 المحتوى الإعلامي: 100 - 150 ريال عماني شهرياً
 الشراكات والفعاليات: 50 - 100 ريال عماني شهرياً

7. الخاتمة والجدول الزمني للتنفيذ

7.1 الجدول الزمني للتنفيذ

التسجيل والترخيص: 2-4 أسابيع
تجهيز المعدات والإعداد: 2-3 أسابيع
تدريب المرشدين: 1-2 أسبوع
الإطلاق التجريبي: أسبوعان
بدء التشغيل الكامل: الشهر 2-3

7.2 الملاحظات الختامية

توضح خطة مشروع تنظيم رحلات المشي هذه فرصة قابلة للتتوسيع، منخفضة رأس المال، وعالبة الأثر ضمن قطاع سياحة المغامرات في سلطنة عمان. ومن خلال الالتزام بمعايير السلامة الصارمة، وبناء شراكات قوية، وتنفيذ تسويق فعال، يمكن للمشروع تحقيق الربحية خلال السنة الأولى والنمو ليصبح علامة خارجية معروفة على مستوى السلطنة.