

كيف تبدأ مشروع مطعم أطفال في سلطنة عمان

الملخص التنفيذي

1.1 نظرة عامة على فكرة المشروع

مشروع مطعم الأطفال في سلطنة عمان هو مطعم عائلي مخصص لتقديم تجربة تناول طعام داخلية مصممة خصيصاً للأطفال من عمر 3 إلى 12 سنة، مع توفير الراحة وجودة الطعام وطعانيته البال للآباء. يدمج المطعم بين وجبات مناسبة للأطفال، ومناطق لعب آمنة، وديكورات ذات طابع جذاب، وأنشطة ترفيهية تعليمية، ليكون وجهة متكاملة وليس مجرد مطعم.

يستجيب هذا المفهوم لفجوة واضحة في السوق العماني، حيث تفتقر العديد من المطاعم إلى عناصر تفاعل حقيقية للأطفال أثناء تناول الطعام براحة. يتموضع المشروع كخيار عائلي مميز بجودة عالية وسعر في المتناول، ومناسب لحفلات أعياد الميلاد، والزيارات العدرسية، والنزلات العائلية في عطلات نهاية الأسبوع.

1.2 أهداف المشروع

- تأسيس مطعم أطفال مركّب في موقع عائلي عالي الحركة
- إنشاء بيئة طعام آمنة، نظيفة، وترفيهية للأطفال
- تحقيق إيرادات قوية خلال عطلات نهاية الأسبوع والمناسبات
- الوصول إلى نقطة التعادل التشغيلي خلال 18-24 شهراً
- بناء علامة تجارية قابلة للتتوسيع وافتتاح فروع متعددة

1.3 الهيكل القانوني والتسجيل (سلطنة عمان)

سيتم تسجيل المشروع في سلطنة عمان كأحد الخيارين التاليين: - مؤسسة فردية (SPC) - مناسبة للمشاريع ذات المالك الواحد - شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC) - مفضلة في حال الشراكات أو خطط التوسيع

سيتم إتمام إجراءات التسجيل عبر مركز سند لضمان خفض التكاليف.

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

(لا تشمل التأشيرات، إيجار الموقع، أو خدمات الاستشارات المميزة)

1.4 العروض الأساسية

- وجبات أطفال صحيّة وممتعة بأشكال جذابة وكميات مناسبة
- قائمة طعام خفيفة ومشروبات مخصصة للأباء
- مناطق لعب داخلية آمنة
- تنظيم حفلات أعياد الميلاد والفعاليات ذات الطابع الخاص
- ألعاب تعليمية وأنشطة بإشراف مختصين

1.5 السوق المستهدف

- العائلات التي لديها أطفال (من 3 إلى 12 سنة)
- المدارس ورياض الأطفال (زيارات جماعية)
- عملاء حفلات أعياد الميلاد والمناسبات
- السياح برفقة عائلاتهم

1.6 الميزة التنافسية

- تصميم المطعم يضع الطفل في المقام الأول
- مناطق لعب آمنة وتحت إشراف مستمر
- قائمة طعام مصممة تجمع بين التغذية والمتعة
- ارتباط عاطفي قوي مع الآباء
- إيرادات مرتفعة من الفعاليات والمناسبات

1.7 لمحة مالية عامة

- التكلفة التقديرية لبدء المشروع: 45,000 - 90,000 ريال عماني
- متوسط الإيرادات الشهرية المتوقعة: 8,000 - 18,000 ريال عماني
- فترة الوصول إلى نقطة التعادل: 18 - 24 شهراً
- الهدف طويل المدى: إنشاء علامة مطاعم أطفال متعددة الفروع في سلطنة عمان

1.8 الرؤية والرسالة

الرؤية: أن نصبح الوجهة الأكثر جذباً للأطفال والعائلات لتناول الطعام واللعب في سلطنة عمان.

الرسالة: تقديم تجارب طعام مليئة بالفرح، وآمنة، ولا تنسى، حيث يلعب الأطفال ويتعلمون ويستمتعون ب الطعام صحي، بينما ينعم الآباء بالراحة والاسترخاء.

2. تفاصيل المشروع - تصميم المفهوم، استراتيجية القائمة، مناطق اللعب والهيكل الوظيفي

2.1 مفهوم المطعم وتصميم تجربة الزبائن

تم تصميم مطعم الأطفال ليكون وجهة متكاملة تجمع بين الطعام، واللعب، والتعلم الخفيف. يتميز المكان بأجواء ملونة وآمنة وذات طابع جذاب، مما يساعد الأطفال على البقاء مندمجين ومستمعين، بينما يستمتع الآباء بتجربة طعام هادئة ومريحة.

مبادئ التصميم الأساسية: - أولوية السلامة (زوايا دائرة، أرضيات لينة) - فصل واضح بين مناطق الطعام ومناطق اللعب - رؤية مفتوحة لمناطق اللعب لتمكين الآباء من المتابعة - سهولة التنظيف والالتزام بمعايير النظافة

الثيمات المقترحة (يتم اختيار أحدها): - الغابة / السفاري - الفضاء والكواكب - عالم البحر - المدينة المصغرة / المعهن

2.2 تخطيط المساحات (تقديرى)

- منطقة تناول الطعام: 40 % - جلسات عائلية مناسبة لعربات الأطفال
 - منطقة لعب للأطفال: 30 % - ألعاب لينة، منزلقات، تسلق
 - غرفة حفلات: 10 % - أعياد ميلاد وفعاليات
 - المطبخ والتحضير: 15 % - مفتوح أو شبه مفتوح
 - التخزين والخدمات: 5 % - تخزين جاف ومبرد
- المساحة الإجمالية المثلية: 450 متر مربع

2.3 استراتيجية القائمة - الأطفال أولاً مع مراعاة الآباء

أ. قائمة الأطفال (من 3 إلى 12 سنة)

فلسفة التصميم: - طعام صحي ولكن بطريقة ممتعة - حصص غذائية مضبوطة - تقليل الألوان الصناعية
أمثلة على الأصناف: - برغر دجاج صغير - ناجتس بأشكال ممتعة - باستا بالجبن - بييتزا صغيرة - لفائف خضار - فواكه ونكوب زبادي

متوسط سعر وجبة الطفل: 3.500 - 2.000 ريال عماني

ب. قائمة الآباء (داعمة للإيرادات)

- سندويتشات ولهايف
- سلطات ووجبات خفيفة
- قهوة ومشروبات

متوسط إنفاق الفرد من الآباء: 4.000 - 2.500 ريال عماني

2.4 مناطق اللعب والترفيه

مواصفات مناطق اللعب: - هياكل لعب لينة - منزلقات وبرك كرات - زوايا إبداعية (رسم، أغاز) - شاشات رقمية بمحظى تعليمي فقط

السلامة والالتزام: - استخدام مواد غير سامة - أرضيات مانعة للانزلاق - مراقبة بالكاميرات (CCTV) - تحديد أعمار واضحة لكل منطقة - مشرفو لعب مدربون أثناء أوقات العمل

2.5 حفلات أعياد الميلاد والفعاليات (قطاع عالي الربحية)

الخدمات المقدمة: - ديكورات حسب الثيم المختار - منسق حفلات وأنشطة - باقات طعام ثابتة - إضافات مثل التصوير
متوسط سعر باقة الحفلات: 120 - 250 ريال عماني

2.6 المعدات ومتطلبات التجهيز

- معدات المطبخ: 25,000 - 12,000 ريال عماني
- معدات مناطق اللعب: 20,000 - 10,000 ريال عماني
- الأثاث والجلسات: 12,000 - 6,000 ريال عماني
- الديكور الداخلي والثيم: 10,000 - 5,000 ريال عماني
- أنظمة نقاط البيع والكاميرات: 3,000 - 1,500 ريال عماني

2.7 الهيكل الوظيفي والموارد البشرية

الفريق الأساسي: - مدير المطعم (1): 400 - 600 ريال عماني - رئيس الطهاة (1): 300 - 450 ريال عماني - طاقم المطبخ (3-2): 180 - 250 ريال عماني - مشرفو اللعب (2): 160 - 220 ريال عماني - كاشير / خدمة عملاء (2): 160 - 220 ريال عماني

إجمالي الرواتب الشهرية التقديرية: 3,000 - 1,800 ريال عماني

2.8 ساعات التشغيل والطاقة الاستيعابية

- أيام الأسبوع: 2:00 ظهراً - 10:00 مساءً
- عطلات نهاية الأسبوع: 10:00 صباحاً - 10:30 مساءً
- الطاقة الاستيعابية: 60 - 120 زائر

3. تحليل SWOT - مشروع مطعم الأطفال في سلطنة عمان

3.1 نقاط القوة

طلب عائلي قوي تتميز سلطنة عمان بثقافة عائلية واضحة، مع طلب مرتفع على المطاعم والأنشطة المناسبة للأطفال، خصوصاً في عطلات نهاية الأسبوع.

مفهوم مختلف ومميز الجمع بين الطعام ومناطق اللعب الآمنة والتجارب ذات الطابع الخاص يحول المطعم إلى وجهة متكاملة وليس مجرد مطعم تقليدي.

إيرادات فعاليات عالية الربحية بفلات أعياد الميلاد، الزيارات المدرسية، والفعاليات الخاصة تتحقق هدفنا من ربح أعلى مقارنة بتناول الطعام اليومي.

ولاء عاطفي قوي للعلامة التجارية الأطفال يؤثرون بشكل مباشر على قرارات التكرار، مما يخلق ولاءً طويلاً للأمد للعائلات.

تعدد مصادر الدخل إيرادات من الطعام، رسوم اللعب، الفعاليات، العضويات، والمنتجات التكميلية.

3.2 نقاط الضعف

ارتفاع رأس المال الابتدائي للتجهيزات، معدات اللعب، ومتطلبات السلامة تتطلب استثماراً مبدئياً مرتفعاً.

حاجة أعلى للكوادر البشرية الإشرافية على اللعب ومتطلبات السلامة تزيد من تكاليف الرواتب.

تعقيد العمليات التشغيلية إدارة مطعم مع فعان سلامة الأطفال تتطلب إجراءات تشغيل قياسية صارمة.

جاذبية محدودة للبالغين فقط المشروع يستهدف العائلات بشكل أساسي، وليس الزبائن الأفراد.

3.3 الفرص

نمو شريحة الأطفال في المدن وجود نسبة كبيرة من العائلات الشابة في المناطق الحضرية.

شراكات مع المدارس ورياض الأطفال إمكانية حجوزات جماعية خلال أيام الأسبوع.

المجمعات التجارية متعددة الاستخدام يفضل المالك وجود وجهات عائلية تزيد مدة بقاء الزوار.

نماذج العضويات والاشتراكات اشتراكات شهرية تعزز الإيرادات المتكررة.

إمكانية التوسيع بنظام الامتياز التجاري سهولة توحيد المفهوم وتكراره في مدن مختلفة.

3.4 التهديدات

ارتفاع الإيجارات التجارية المواقع العائلية المميزة غالباً ما تكون بتكليف إيجار مرتفعة.

الموسمية العطل المدرسية والسفر الصيفي قد تؤثر على الاستمرارية.

مخاطر السلامة والمسؤولية أي حادث قد يؤثر سلباً على سمعة العلامة التجارية.

المنافسة من مراكز اللعب المستقلة وجود مراكز لعب داخلية قد تستهدف نفس الفئة العمرية.

3.5 الدلالات الاستراتيجية

تبعد نقاط القوة والفرص اعتماداً على معيار أعلى نسبياً. تتطلب نقاط الضعف خبط التكاليف والاعتماد على إجراءات تشغيل صارمة. تؤكد التهديدات أهمية التأمين، التدقيق الدوري للسلامة، و اختيار الموقعاً بعناية.

4. التوقعات المالية - تكاليف التأسيس، المعروفات التشغيلية والتوقعات لخمس سنوات

جميع الأرقام الواردة تقديرية ومحافظة، ومقدمة بالريال العماني. يعتمد الأداء الفعلي على الموقف، قيمة الإيجار، جودة التنفيذ، ومستوى الطلب.

4.1 تكاليف التأسيس لمرة واحدة (الاستثمار المبدئي)

أ. التسجيل والترخيص (سلطنة عمان)

- حجز الاسم التجاري: 10 - 20 ريال عماني
- السجل التجاري: 30 - 150 ريال عماني (رسوم مخفضة)
- غرفة تجارة وصناعة عمان: 100 - 200 ريال عماني (المدة 1-2 سنة)
- رسوم خدمات سند: 50 - 100 ريال عماني
- الترخيص البلدي (نشاط مطعم): 100 - 300 ريال عماني
- موافقة الدفاع المدني: 150 - 300 ريال عماني

إجمالي تكاليف التسجيل: 440 - 1,070 ريال عماني

ب. التجهيزات والمعدات ومناطق اللعب

- معدات المطبخ: 12,000 - 25,000 ريال عماني
- معدات مناطق اللعب: 10,000 - 20,000 ريال عماني
- الأثاث والجلسات: 6,000 - 12,000 ريال عماني
- التصميم الداخلي والثيمات: 5,000 - 10,000 ريال عماني
- الأعمال الكهربائية والتكيف والسباكية: 6,000 - 12,000 ريال عماني
- أنظمة نقاط البيع، الكاميرات، وتقنية المعلومات: 1,500 - 3,000 ريال عماني
- اللوحات الإعلانية والهوية: 1,000 - 2,500 ريال عماني

إجمالي التجهيزات: 42,500 - 84,500 ريال عماني

ج. ما قبل الافتتاح ورأس المال التشغيلي

- مخزون الطعام الأولي: 800 - 1,500 ريال عماني
- توظيف وتدريب الموظفين: 500 - 1,000 ريال عماني
- التسويق وحملة الافتتاح: 1,000 - 2,000 ريال عماني
- التأمين (المسؤولية): 300 - 600 ريال عماني
- احتياطي الطوارئ: 1,500 - 3,000 ريال عماني

إجمالي ما قبل الافتتاح: 4,100 - 9,100 ريال عماني

إجمالي التكلفة التقديرية لبدء المشروع: - الحد الأدنى: حوالي 45,000 ريال عماني - الحد الأعلى: حوالي 95,000 ريال عماني

4.2 المصروفات التشغيلية الشهرية (OPEX)

- الإيجار (موقع عائلي مميز): 1,200 - 2,500 ريال عماني
- الرواتب: 1,800 - 3,000 ريال عماني
- تكلفة الطعام والمشروبات (COGS): 2,200 - 1,200 ريال عماني
- المرافق (كهرباء، مياه): 250 - 450 ريال عماني
- الإنترن特، أنظمة البيع، والبرامج: 60 - 120 ريال عماني
- التسويق والعروض: 200 - 400 ريال عماني

- التنظيف والصيانة: 150 - 300 ريال عماني
- التأمين (متوسط شهري): 50 - 80 ريال عماني
- مصروفات متعددة: 150 - 300 ريال عماني

إجمالي المصروفات التشغيلية الشهرية: 5,160 - 9,350 ريال عماني

4.3 مصادر الإيرادات

- مبيعات الطعام والمشروبات (الأساسية)
- رسوم دخول أو استخدام مناطق اللعب
- حفلات أعياد الميلاد والفعاليات
- العضويات والاشتراكات الشهرية أو الفصلية

4.4 افتراضات الإيرادات الشهرية (السيناريو المتوقع)

- الطعام والمشروبات: 5,000 - 8,000 ريال عماني
- رسوم اللعب: 1,200 - 2,500 ريال عماني
- الحفلات والفعاليات: 1,500 - 4,000 ريال عماني
- العضويات: 500 - 1,500 ريال عماني

إجمالي الإيرادات الشهرية المتوقعة: 8,200 - 16,000 ريال عماني

4.5 تقدير الأرباح الشهرية

- سيناريو محافظ: إيرادات 8,200 | مصروفات 8,500 | خسارة (300)
- سيناريو متوقع: إيرادات 12,000 | مصروفات 7,500 | ربح 4,500
- سيناريو متفائل: إيرادات 16,000 | مصروفات 9,000 | ربح 7,000

4.6 تحليل نقطة التعادل

- متوسط صافي الربح الشهري المتوقع: 4,000 - 4,500 ريال عماني
- تكلفة التأسيس: 45,000 - 95,000 ريال عماني
- فترة الوصول إلى نقطة التعادل المتوقعة: 18 - 24 شهراً

4.7 التوقعات المالية لخمس سنوات (ملخص)

- السنة الأولى: إيرادات 110,000 - 130,000 | صافي ربح 15,000 - 25,000
- السنة الثانية: إيرادات 140,000 - 170,000 | صافي ربح 25,000 - 40,000
- السنة الثالثة: إيرادات 180,000 - 220,000 | صافي ربح 40,000 - 60,000
- السنة الرابعة: إيرادات 230,000 - 280,000 | صافي ربح 60,000 - 90,000
- السنة الخامسة: إيرادات +300,000 | صافي ربح +100,000

تفترض السنوات من الثالثة إلى الخامسة تحسين الطاقة الاستيعابية، نمو العضويات، واحتمالية افتتاح فرع ثانٍ.

5. تحليل العملاء - الآباء، الأطفال، وسلوك العائلات في سلطنة عُمان

5.1 سياق السوق وسلوك تناول الطعام العائلي

تُعد سلطنة عُمان مجتمعاً عائلياً بطبيعته، حيث يُنظر إلى تناول الطعام خارج المنزل كنشاط اجتماعي مشترك، خاصة خلال عطلات نهاية الأسبوع والأعياد. يبحث الآباء عن أماكن تجمع بين سلامة الأطفال، تفاعلهم، وجودة الطعام، مما يتاح لهم الاسترخاء بينما ينشغل الأطفال بأنشطة ممتعة.

أبرز السلوكيات المؤثرة: - الآباء هم صُناع القرار، والأطفال هم المؤثرون - عطلات نهاية الأسبوع تشَكّل نسبة كبيرة من الإيرادات الأسبوعية - أعياد الميلاد والعطل المدرسية ترفع الطلب بشكل ملحوظ - النظافة، السلامة، والإشراف أهم من الحساسية للسعر

5.2 الخصائص الديموغرافية للأباء

العمر والمرحلة الحياتية

آباء شباب (25-34 سنة) - طفل أول أو ثانٍ - وعيٌ عاليٌ بالسلامة - نشاط مرتفع على وسائل التواصل الاجتماعي

آباء متوسطو العمر (35-44 سنة) - عدة أطفال - يبحثون عن القيمة، الاعتمادية، والراحة - قابلية عالية للتكرار

آباء أكبر سنًا (45-55 سنة) - يفضلون الأجواء الهادئة - يقدّرون الراحة وجودة الخدمة

الدخل الأسري والقدرة على الإنفاق

- دخل متوسط (600 - 1,200 ريال): إنفاق 10 - 18 ريال للزيارة
- دخل فوق المتوسط (1,200 - 2,500 ريال): إنفاق 18 - 30 ريال
- دخل مرتفع (+2,500 ريال): إنفاق 30 ريال فأكثر

5.3 تقسيم الأطفال (المستخدمون الأساسيون)

3-5 سنوات: احتياج للسلامة واللعب اللين (منزلقات، كرات)

6-9 سنوات: تفريغ طاقة (تسليق، لعب أدوار)

10-12 سنة: تفاعل وتحديات (ألعاب، مسابقات)

دلالة تصميمية: ضرورة وجود مناطق لعب متعددة بقواعد عمرية واضحة.

5.4 أنماط الزيارة وتكرارها

- أيام الأسبوع: حركة أقل، زيارات مدرسية
- عطلات نهاية الأسبوع: ذروة الطلب
- العطل المدرسية: زيارات مكثفة ومدة أطول

متوسط التكرار: - عائلات منتظمة: 2-4 مرات شهريًا - عملاء الفعاليات: 1-3 مرات سنويًا

5.5 احتياجات العملاء ونقاط الألم

احتياجات الآباء

- لعب آمن وتحت إشراف
- نظافة دورات المياه وصالة الطعام
- تسعير واضح وحدود زمنية
- قهوة جيدة وجلسات مريرة

احتياجات الأطفال

- متعة وتنوع
- حرية الحركة
- تفاعل ودود من الموظفين

المشكلات التي يحلها المشروع

- تقليل توثر الآباء أثناء تناول الطعام
- القضاء على ملل الأطفال
- خلق تجارب عائلية لا تنسى

5.6 شخصيات العملاء (Personas)

عائشة (33 سنة - أم) - طفلان (4 و7 سنوات) - تزور المطعم في عطلات نهاية الأسبوع - ترک على السلامة والنظافة والإشراف

خالد (40 سنة - أب) - ينظم حفلات أعياد ميلاد - مرونة في الميزانية مقابل الجودة - يتوقع احترافية عالية

إدارة مدرسة / روضة - تحجز زيارات جماعية خلال الأسبوع - تهتم بالسلامة والطاقة الاستيعابية

5.7 دلالات تشغيلية وتصميمية

- زيادة عدد الموظفين خلال عطلات نهاية الأسبوع
- أهمية غرف الحفلات ونظام الحجز
- ضرورة توازن القائمة بين متعة الأطفال وجودة الآباء

6. خطة تسويق مخصصة - استهداف العائلات، التسويق واستراتيجية النمو

6.1 تموير العلامة التجارية وقيمة العرض

بيان التموير: وجهة آمنة، مليئة بالمرح، ولا تنسى لتناول طعام الأطفال، حيث يلعب الأطفال ويتعلمون ويحتفلون، بينما ينعم الآباء بالراحة.

الوعود الأساسية للأباء: - لعب آمن مع إشراف مدرب - بيئة نظيفة وصحية - تسويق شفاف وقواعد زمنية واضحة - جودة طعام ثابتة

الوعود الأساسية للأطفال: - ثيمات وأنشطة ممتعة - طاقم ودود وتفاعل - احتفالات ومكافآت

6.2 الشرائح المستهدفة والرسائل التسويقية

- العائلات في عطلات نهاية الأسبوع:** زيارة الدركه والتكرار - رسالة: متعة آمنة للأطفال وراحة للأباء
- عملاء أعياد الميلاد:** فعاليات عالية الربحية - رسالة: حفلات مميزة بلا عناء
- المدارس ورياض الأطفال:** استغلال أيام الأسبوع - رسالة: تجارب جماعية منظمة وآمنة
- السياح مع العائلات:** إيرادات إضافية - رسالة: وجهة عائلية مناسبة للجميع

6.3 استراتيجية التسويق والباقات

أ. التسويق اليومي

- وجبات الأطفال: 2.000 - 3.500 ريال عماني
- وجبات الآباء: 2.500 - 4.500 ريال عماني
- رسوم اللعب (حسب الوقت): 2.000 - 4.000 ريال عماني

ب. الباقات والعروض

- باقة عائلية (شخصان بالغان + طفلان)
- باقة وجبة + لعب بسعر مخفض

ج. باقات أعياد الميلاد

- أساسية: 120 - 150 ريال عماني
- مميزة: 180 - 250 ريال عماني

6.4 استراتيجية التسويق الرقمي (القناة الأساسية)

إنستغرام وفيسبوك - مقاطع قصيرة تُبرز مناطق اللعب والحفلات - آراء وتجارب أولياء الأمور - عروض أسبوعية وإعلانات

خرائط جوجل والتقييمات - تحسين الصفحة بالصور والمعلومات - إدارة التقييمات بشكل نشط

والتسلق للأعمال - حجوزات الحفلات - تنسيق الزيارات المدرسية - بث العروض (بموافقة العملاء)

6.5 التسويق غير الرقمي والشراكات

- شراكات مع المدارس ورياض الأطفال
- فعاليات المراكز التجارية والعائلية
- تعاون مع عيادات الأطفال ومحلات مستلزمات الأطفال
- توزيع قسائم وبروشورات عبر المدارس

6.6 الولاء والعضويات والاحتفاظ بالعملاء

نماذج العضوية: - اشتراك لعب شهري - عضوية عائلية ربع سنوية - نادي أطفال سنوي مميز
المزايا: - ساعات لعب مجانية - خصومات أعياد الميلاد - أولوية الدخول

6.7 خطة الإطلاق (أول 90 يوماً)

قبل الافتتاح: - دعوات لمؤثرين مختصين بالعائلة - التواصل مع المدارس - افتتاح تجريبي للعائلات
الافتتاح: - أنشطة خاصة في عطلة الافتتاح - تغطية إعلامية ومحفوظات اجتماعية
بعد الافتتاح: - تسجيل العضويات - تحسينات مبنية على آراء العملاء

6.8 توزيع ميزانية التسويق

- إعلانات رقمية: 250 - 400 ريال عماني شهرياً
- مؤثرون وفعالities: 150 - 300 ريال عماني شهرياً
- مطبوعات وشراكات: 50 - 100 ريال عماني شهرياً

6.9 خارطة طريق النمو (5 سنوات)

- السنة الأولى: بناء الوعي والاستقرار - الوصول لنقطة التعادل
- السنة الثانية: العضويات والمدارس - تحسين الهوامش
- السنة الثالثة: افتتاح فرع ثانٍ - توسيع العلامة
- السنة الرابعة: عمليات مركزية وإجراءات تشغيل - ضبط التكاليف
- السنة الخامسة: نظام الامتياز التجاري - علامة قابلة للتتوسيع

7. الخاتمة وخاتمة التنفيذ

7.1 الجدول الزمني للتنفيذ

- التسجيل والتراخيص: 1 - شهر
- التجهيزات والمعدات: 2 - 3 أشهر

- التوظيف والتدريب: شهر واحد
- الافتتاح التجريبي: أسبوعان
- التشغيل الكامل: الشهر الرابع

7.2 الخاتمة النهائية

يقدم هذا المشروع لقطع الأطفال مفهوماً مجدداً مالياً، ينحني حول العائلة، وقابلً للتوسيع بما يتماشى مع التركيبة السكانية ونمط الحياة في سلطنة عمان. من خلال التنفيذ المنضبط، والالتزام الصارم بمعايير السلامة، وتسويق قائم على المجتمع، يمكن للمشروع تحقيق أرباح مستدامة والتوسيع لاحقاً إلى عدة فروع أو العمل بنظام الامتياز التجاري.

تم استكمال الأقسام الأساسية لخطة العمل.