

# كيف تبدأ مشروع تأجير الجت سكي وقوارب النزهة في سلطنة عُمان

## 1. الملخص التنفيذي

### 1.1 نظرة عامة على المشروع

مشروع تأجير الجت سكي وقوارب النزهة في سلطنة عُمان هو مشروع ترفيهي بحري يقدم خدمات التأجير قصير المدى للجت سكي والقوارب الصغيرة للسياح والمقيمين والعلماء من الشركات. يعمل المشروع من مواقع ساحلية معتمدة مثل المراسي البحرية، الشواطئ، والمناطق السياحية المطلة على الواجهة البحرية، مع الالتزام الكامل باللوائح البحرية والسياحية المعمول بها في سلطنة عُمان.

تمتلك سلطنة عُمان ساحلاً طويلاً ومتنوعاً، إلى جانب قوة السياحة المحلية، وتزايد أعداد المقيمين الأجانب، وارتفاع الاهتمام بالأنشطة الترفيهية والمائية، مما يجعل مشاريع التأجير البحري من المشاريع الواعدة وذات العائد المرتفع في قطاع الترفيه المميز.

يركّز المشروع على أعلى معايير السلامة، والاحترافية في التشغيل، واستخدام معدات عالية الجودة، وتقديم تجارب مميزة ولا تُنسى للعملاء.

### 1.2 أهداف المشروع

- تأسيس مشروع تأجير بحري ملتزم بجميع الأنظمة والقوانين في سلطنة عُمان
- تشغيل خدمات تأجير الجت سكي وقوارب النزهة في مواقع معتمدة
- تحقيق ربحية موسمية قوية خلال السنة الأولى من التشغيل
- بناء علامة تجارية معروفة في مجال الترفيه البحري
- التوسع في حجم الأسطول والخدمات خلال فترة 3-5 سنوات

### 1.3 الهيكل القانوني وإجراءات التسجيل

سيتم تسجيل المشروع في سلطنة عُمان كأحد الأشكال التالية: - مؤسسة فردية (SPC): مناسبة لمالك واحد وبكلفة أقل - شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC): مناسبة في حال وجود شركاء أو خطط توسع مستقبلية

سيتم استكمال إجراءات التسجيل عبر مراكز سند، مما يوفر مساراً اقتصادياً لتأسيس المشروع.

التكلفة التقديرية للتسجيل والرسوم الحكومية الأساسية: - مؤسسة فردية (SPC): من 100 إلى 300 ريال عُماني - شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC): من 300 إلى 500 ريال عُماني

(لا تشمل التكاليف التأشيرات، عقود المراسي، أو الاستشارات المتخصصة عالية التكلفة)

كما يتطلب المشروع الحصول على موافقات إضافية من: - البلدية المختصة - شرطة خفر السواحل / الجهة البحرية - الجهات السياحية ذات العلاقة (إن وُجدت)

#### 1.4 الخدمات المقدّمة

- تأجير الجت سكي (15-30 دقيقة أو بالساعة)
- تأجير قوارب النزهة (مع أو بدون قبطان حسب الأنظمة)
- رحلات بحرية ترفيهية وغروب الشمس
- حجوزات جماعية وباقات سياحية
- تأجير للفعاليات الخاصة وفعاليات الشركات

#### 1.5 السوق المستهدف (ملخص)

- السياح (محليين ودوليين)
- الشباب ومحبي المغامرة
- العائلات والمجموعات
- الشركات والمنتجعات
- منظمو الفعاليات

#### 1.6 الميزة التنافسية

- مواقع ساحلية مميزة ومعتمدة
- معدات عالية الجودة ويتم صيانتها بانتظام
- معايير سلامة صارمة وطاقم مدّرب
- تسعير مميز وواضح دون رسوم مخفية
- حضور قوي على وسائل التواصل الاجتماعي

#### 1.7 لمحة مالية (مستوى عام)

- التكلفة التقديرية لبدء المشروع: من 45,000 إلى 90,000 ريال عُُماني
- الإيرادات الشهرية المتوقعة في الموسم العالي: من 6,000 إلى 15,000 ريال عُُماني أو أكثر
- فترة استرداد رأس المال: من 18 إلى 30 شهراً
- قابلية التوسع: عبر زيادة الأسطول وعقد شراكات سياحية

#### 1.8 الرؤية والرسالة

**الرؤية:** أن نصبح من الرّوّاد في تقديم تجارب ترفيه بحري آمنة ومميزة وعالية الجودة في سلطنة عُمان.

**الرسالة:** تقديم تجارب لا تُنسى في تأجير الجت سكي وقوارب النزهة من خلال الاحترافية، والالتزام بالسلامة، وخدمة عملاء استثنائية.

## 2. تفاصيل المشروع - الأهداف، عرض القيمة، الأسطول، المعدات وهيكـل الموظفين

### 2.1 أهداف المشروع

**الأهداف قصيرة المدى (السنة الأولى)** - استكمال جميع الموافقات البحرية والبلدية والسياحية المطلوبة - إطلاق العمليات بأسطول مبدئي من الجت سكي وقارب نزهة واحد - وضع وتطبيق إجراءات تشغيل قياسية للسلامة متوافقة مع متطلبات خفر السواحل - تحقيق معدلات تشغيل موسمية قوية خلال فترات الذروة السياحية

**الأهداف متوسطة المدى (السنين 2-3)** - توسيع حجم الأسطول بناءً على الطلب والربحية - عقد شراكات مع الفنادق والمنتجعات وشركات السياحة - تقديم تجارب مميزة مثل رحلات الغروب والجولات البحرية الموجهة

**الأهداف طويلة المدى (السنوات 4-5)** - التشغيل في عدة مواقع على امتداد السواحل العُمانية - بناء علامة تجارية معروفة في قطاع الترفيه البحري - دراسة فرص الامتياز التجاري أو عقود الإدارة

### 2.2 عرض القيمة

يقدم المشروع تجارب ترفيه بحري آمنة، فاخرة، وتدار باحترافية، موجهة للسياح والمقيمين على حد سواء.

**محركات القيمة الأساسية:** - استخدام جت سكي وقوارب حديثة وعالية الجودة - الالتزام الصارم بمعايير السلامة وتدريب الطاقم - تسعير واضح وشفاف دون أي رسوم خفية - مرونة في مدد التأجير - مواقع تشغيل معتمدة وذات مناظر طبيعية مميزة

### 2.3 تكوين الأسطول والمواصفات

**أولاً: الجت سكي (مركبات مائية شخصية)** - الأسطول الموصى به (مبدئياً): 3-6 وحدات - سعة المحرك: 1300-1800 سي سي - عدد الركاب: 2-3 أشخاص - المزايا: وضع الرجوع للخلف، محدد سرعة بنظام GPS، حبل أمان - التكلفة التقديرية للوحدة (جديد): من 6,000 إلى 10,000 ريال عُُماني - التكلفة التقديرية للوحدة (مستعمل): من 3,500 إلى 6,000 ريال عُُماني

**مدد التأجير الشائعة:** - 15 دقيقة - 30 دقيقة - 60 دقيقة

**ثانياً: قوارب النزهة** - نوع القارب: قارب ترفيهي من الألياف الزجاجية (18-25 قدماً) - نوع المحرك: خارجي بقوة 150-250 حصان - السعة: 6-10 ركاب - التكلفة التقديرية: - مستعمل: من 15,000 إلى 30,000 ريال عُُماني - جديد: من 35,000 إلى 60,000 ريال عُُماني - الاستخدامات: - تأجير بالساعة - رحلات عائلية - رحلات غروب الشمس - فعاليات خاصة

### 2.4 معدات السلامة والتشغيل

- سترات نجاة (للبالغين والأطفال)
- مفاتيح إيقاف طارئ
- حقائب إسعافات أولية
- طفايات حريق
- أجهزة اتصال بحرية
- أنظمة تتبع GPS ومحددات سرعة
- حواجز عائمة (عند الحاجة)

الميزانية التقديرية لمعدات السلامة: من 1,500 إلى 3,000 ريال عُُماني

## 2.5 هيكل الموظفين والموارد البشرية

### الفريق الأساسي

المالك / مدير العمليات - الإشراف على التراخيص والالتزام النظامي - التنسيق مع الشركاء - الإشراف المالي والإداري

مشغلو / مدبرو الجت سكي (2-4 موظفين) - شرح التعليمات للعملاء - الإشراف على السلامة - تشغيل وصيانة المعدات

قبطان القارب (مرخص) - الملاحة البحرية - ضمان سلامة الركاب - إدارة الرحلات

موظف أرضي / حجوزات - خدمة العملاء - إدارة المدفوعات والحجوزات

## 2.6 التكاليف الشهرية التقديرية للموظفين

- مشغل جت سكي: من 250 إلى 350 ريال عُُماني
- قبطان القارب: من 350 إلى 500 ريال عُُماني
- موظف أرضي: من 180 إلى 250 ريال عُُماني

إجمالي الرواتب التقديرية: من 900 إلى 1,600 ريال عُُماني شهرياً

## 2.7 مواقع التشغيل

- الشواطئ المعتمدة
- المراسي البحرية
- الواجهات البحرية للمنتجات
- المناطق السياحية المخصصة

جميع مواقع التشغيل تخضع لموافقة الجهات المختصة.

## 3. الإطار التنظيمي والتراخيص - الموافقات البحرية والبلدية والسياحية

**ملاحظة:** أنشطة الترفيه البحري في سلطنة عُمان تخضع لتنظيم صارم، والالتزام الكامل بجميع المتطلبات إلزامي قبل بدء التشغيل.

### 3.1 السجل التجاري وتصنيف النشاط

يجب تسجيل المشروع لدى وزارة التجارة والصناعة وترويج الاستثمار عبر مراكز سند، ضمن الأنشطة المرتبطة بـ: الأنشطة الرياضية والترفيهية البحرية - خدمات تأجير القوارب والرياضات المائية

**التكلفة التقديرية للتسجيل:** من 100 إلى 500 ريال عُُماني (مؤسسة فردية أو شركة ذات مسؤولية محدودة)

**ملاحظات تنظيمية مهمة:** - يجب أن يتضمن وصف النشاط صراحةً الأنشطة البحرية والرياضات المائية - يُنصح بتأسيس شركة ذات مسؤولية محدودة عند تشغيل أكثر من مركبة أو وجود شركاء

### 3.2 موافقة البلدية

تُعد موافقة البلدية المختصة شرطاً أساسياً للتشغيل في: - مواقع الشواطئ - المراسي البحرية - الواجهات البحرية - مواقع التشغيل المؤقتة أو الدائمة (كشك، خيمة، منصة)

**المتطلبات المعتمدة تشمل:** - مخطط الموقع - خطة إدارة النفايات - الالتزام بمعايير السلامة العامة والضوء

**الرسوم التقديرية:** من 100 إلى 300 ريال عُماني (تختلف حسب الموقع)

### 3.3 موافقة الجهات البحرية / خفر السواحل

تطلب الأنشطة البحرية موافقة شرطة عُمان السلطانية - خفر السواحل / الجهة البحرية المختصة.

**تشمل الموافقة:** - تشغيل الجت سكي - تشغيل قوارب النزهة - تحديد مناطق التشغيل المسموح بها - الالتزام بمعايير السلامة والملاحة

**المستندات المطلوبة عادةً:** - وثائق تسجيل المركبات البحرية - مواصفات المحركات - شهادات التأمين - قائمة معدات السلامة - مؤهلات وتراخيص المشغلين

### 3.4 تسجيل وترخيص المركبات البحرية

يجب أن يتم لكل جت سكي وقارب: - التسجيل بشكل منفصل - الفحص الفني للتأكد من الجاهزية البحرية - إصدار تصريح تشغيل رسمي

**المتطلبات تشمل:** - أرقام الهيكل والمحرك - إثبات الملكية - فحوصات دورية منتظمة

### 3.5 تراخيص وشهادات العاملين

**مشغلو الجت سكي:** - الحد الأدنى للعمر حسب تعليمات الجهات المختصة - اجتياز تدريب السلامة المائية - شهادة إسعافات أولية وإنعاش قلبي رئوي (CPR)

**قبطان القارب:** - رخصة قبطان بحرية سارية (محلية أو معتمدة) - معرفة تامة بقواعد الملاحة المحلية

### 3.6 متطلبات التأمين (الزامية)

يُعد التأمين شرطاً غير قابل للتفاوض في مشاريع التأجير البحري.

**أنواع التغطية المطلوبة:** - تأمين المسؤولية تجاه الغير - تأمين إصابات الركاب - تأمين أضرار المركبات البحرية

**التكلفة السنوية التقديرية للتأمين:** من 1,500 إلى 4,000 ريال عُماني (حسب حجم الأسطول)

### 3.7 اتفاقيات مواقع التشغيل

في حال التشغيل من: - **مرسى بحري**: عقد إيجار مع إدارة المرسى - **منتجع أو فندق**: اتفاقية شراكة تجارية - **شاطئ عام**: تصريح خاص وتحديد منطقة تشغيل

غالباً ما تحدد هذه الاتفاقيات: - ساعات التشغيل - حدود مناطق السلامة - آلية تقاسم الإيرادات أو الإيجار الثابت

### 3.8 الالتزام البيئي ومعايير السلامة

- منع تسرب الوقود أو الزيوت إلى البحر
- الالتزام بضوابط الضوضاء
- إلزامية ارتداء سترات النجاة
- الالتزام بحدود السرعة قرب الشاطئ

عدم الالتزام قد يؤدي إلى غرامات، إيقاف النشاط، أو إلغاء الترخيص.

### 3.9 الجدول الزمني التقريبي للموافقات

- التسجيل التجاري: 1-2 أسبوع
- موافقة البلدية: 2-4 أسابيع
- موافقة الجهات البحرية / خفر السواحل: 3-6 أسابيع
- تسجيل وفحص المركبات: 1-2 أسبوع

إجمالي المدة التقديرية: من 6 إلى 10 أسابيع

## 4. تحليل SWOT - نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات (سياق الترفيه البحري)

### 4.1 نقاط القوة

#### تجربة فاخرة بقيمة مدركة عالية

تُعد أنشطة الجت سكي وقوارب النزهة من التجارب الترفيهية المميزة التي يربطها العملاء بالمتعة والذكريات الخاصة، مما يتيح تسعيراً أعلى مقارنة بالأنشطة الترفيهية الجماهيرية.

#### الميزة الطبيعية لسلطنة عُمان

يمتد الساحل العُماني لمسافات طويلة ويتميز بتنوع مناظره البحرية ودفع مياهه، مما يدعم الطلب على الأنشطة البحرية طوال العام.

#### محدودية المنافسة المباشرة (حسب الموقع)

تعقيد التراخيص ومتطلبات السلامة يشكّل حاجز دخول طبيعي، ويحد من ازدحام المشغلين في المناطق المعتمدة.

#### نموذج تشغيلي قابل للتوسع بالأصول

إضافة وحدات جديدة من الجت سكي أو القوارب تزيد الطاقة الإيرادية مباشرة دون ارتفاع متناسب في التكاليف الثابتة.

**انسجام قوي مع قطاع السياحة**  
يتكامل المشروع بسهولة مع المنتجعات والفنادق والسياحة البحرية والفعاليات، مما يعزز فرص الشراكات.

## 4.2 نقاط الضعف

**ارتفاع رأس المال الاستثماري المبدئي (CAPEX)**  
يتطلب المشروع استثماراً أولياً كبيراً في شراء المعدات، والتأمين، ومستلزمات السلامة.

**الموسمية والاعتماد على الطقس**  
يتأثر الطلب بمواسم السياحة، وحالة البحر، ودرجات الحرارة المرتفعة في الصيف.

**تعقيد المتطلبات التنظيمية**  
تعدد الموافقات والفحوصات قد يبطئ التوسع ويزيد تكاليف الالتزام النظامي.

**مخاطر التوقف التشغيلي**  
الأعطال الفنية أو اضطراب الأحوال البحرية قد تؤدي إلى إيقاف النشاط مؤقتاً.

## 4.3 الفرص

**نمو السياحة المحلية والدولية**  
المبادرات الحكومية لتنشيط السياحة تسهم في زيادة أعداد الزوار للمناطق الساحلية.

**تجارب مضافة عالية القيمة**  
رحلات الغروب، الجولات البحرية الموجهة، باقات التصوير، والاستئجار الخاص.

**حجوزات الشركات والفعاليات**  
أنشطة بناء الفرق، شراكات المنتجعات، والمناسبات الخاصة توفر هوامش ربح مرتفعة.

**الانتشار الرقمي ووسائل التواصل الاجتماعي**  
الأنشطة البصرية تلقى رواجاً كبيراً على منصات مثل إنستغرام وتيك توك.

**التوسع في الأسطول والمواقع**  
إضافة وحدات جديدة أو العمل في مراسٍ جديدة يضاعف فرص الإيرادات.

## 4.4 التهديدات

**تغير اللوائح التنظيمية**  
تشديد متطلبات السلامة أو البيئة قد يرفع تكاليف الامتثال.

**مخاطر الحوادث والمسؤولية القانونية**  
أي حادث قد يؤثر سلباً على السمعة وتكاليف التأمين.

**تقلب تكاليف الوقود والصيانة**  
تغير أسعار الوقود وقطع الغيار يؤثر على هوامش الربح.

## المشغلون غير المرخصين

قد يقوم بعض المشغلين غير النظاميين بتخفيض الأسعار خلال مواسم الذروة.

## 4.5 الدلالات الاستراتيجية لتحليل SWOT

- تبرز نقاط القوة والفرص اعتماد علامة تجارية فاخرة وبناء شراكات مع المنتجات.
- تتطلب نقاط الضعف خطط طوارئ وصيانة وقائية واحتياطات نقدية.
- تؤكد التهديدات أهمية التأمين الصارم، وإجراءات التشغيل القياسية، والتميز عبر السلامة وجودة الخدمة.

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

جميع الأرقام تقديرية ومحاكاة، ومذكورة بالريال العُماني، مع الأخذ في الاعتبار موسمية السياحة في المناطق الساحلية بسلطنة عُمان.

### 5.1 تكاليف التأسيس لمرة واحدة (CAPEX)

#### أ. التسجيل التجاري والموافقات

البند	التكلفة التقديرية (ريال عُماني)	ملاحظات
حجز الاسم التجاري والتسجيل	100 - 500	مؤسسة فردية أو شركة عبر سند
تصاريح البلدية	100 - 300	حسب الموقع
موافقات خفر السواحل / الجهات البحرية	300 - 700	فحوصات وتصاريح
الجوانب القانونية والتوثيق	200 - 500	عقود واتفاقيات
<b>الإجمالي الفرعي</b>	<b>700 - 2,000</b>	

#### ب. شراء الأسطول

الأصل	الكمية	تكلفة الوحدة (ريال عُماني)	الإجمالي (ريال عُماني)
جت سكي (مستعمل)	4	4,500 - 6,000	18,000 - 24,000
قارب نزهة (مستعمل)	1	20,000 - 30,000	20,000 - 30,000
مقطورات وتخزين	—	1,500 - 3,000	1,500 - 3,000
<b>إجمالي الأسطول</b>			<b>39,500 - 57,000</b>



### ج. السلامة، التأمين، والتجهيز

البند	التكلفة التقديرية (ريال عُمانى)
معدات السلامة والحواجز	3,000 - 1,500
التأمين الأولي (سنوي)	4,000 - 1,500
العلامة التجارية واللافتات	800 - 300
نظام الحجز ونقاط البيع	600 - 300
مخصص طوارئ	2,000 - 1,000
<b>الإجمالي الفرعي</b>	<b>10,400 - 4,600</b>

**إجمالي الاستثمار التأسيسي التقديري:** - الحد الأدنى: حوالي **45,000 ريال عُمانى** - الحد الأعلى: حوالي **90,000 ريال عُمانى**

### 5.2 المصروفات التشغيلية الشهرية (OPEX)

فئة المصروف	الموسم المنخفض	الموسم المرتفع
رواتب الموظفين	900	1,600
الوقود والزيوت	300	700
الصيانة والإصلاحات	250	500
رسوم المرسى / الموقع	300	600
التأمين (متوسط شهري)	125	125
التسويق والعروض	150	300
خدمات ومصاريف متنوعة	100	200
<b>إجمالي المصروفات الشهرية</b>	<b>2,125</b>	<b>4,025</b>

### 5.3 افتراضات التسعير والإيرادات

**تأجير الجت سكي:** - 15 دقيقة: 15 - 20 ريال عُمانى - 30 دقيقة: 25 - 35 ريال عُمانى - 60 دقيقة: 45 - 60 ريال عُمانى - المتوسط المرجح: حوالي 30 ريال عُمانى للجلسة

**تأجير قوارب النزهة:** - بالساعة: 80 - 150 ريال عُمانى - رحلة غروب أو خاصة (ساعتان): 180 - 300 ريال عُمانى

### 5.4 الإيرادات الشهرية التقديرية

**الموسم المنخفض (6 أشهر في السنة):** - جلسات جت سكي: حوالي 200 جلسة → 6,000 ريال عُمانى - تأجير القوارب: حوالي 20 ساعة → 2,000 - 3,000 ريال عُمانى - **إجمالي الإيرادات:** 8,000 - 9,000 ريال عُمانى

**الموسم المرتفع (6 أشهر في السنة):** - جلسات جت سكي: حوالي 450 جلسة → 13,500 ريال عُُماني - تأجير القوارب: حوالي 45 ساعة → 5,000 - 7,000 ريال عُُماني - **إجمالي الإيرادات:** 18,500 - 20,500 ريال عُُماني

## 5.5 الأرباح الشهرية التقديرية

الموسم	الإيرادات	المصروفات	صافي الربح
منخفض	8,500	2,125	6,375
مرتفع	19,500	4,025	15,475

## 5.6 ملخص الأداء السنوي

- متوسط الإيرادات السنوية: حوالي **168,000 ريال عُُماني**
- متوسط الربح التشغيلي السنوي: حوالي **110,000 ريال عُُماني**

## 5.7 تحليل نقطة التعادل

- متوسط الربح الشهري (مركب): 9,000 - 10,000 ريال عُُماني
- الاستثمار التأسيسي: 45,000 - 90,000 ريال عُُماني

🕒 **فترة استرداد رأس المال التقديرية:** من 12 إلى 24 شهراً

## 5.8 التوقعات المالية لخمس سنوات (ملخص)

السنة	الإيرادات (ريال عُُماني)	صافي الربح (ريال عُُماني)	ملاحظات
السنة الأولى	160,000 - 130,000	90,000 - 60,000	موقع واحد
السنة الثانية	200,000 - 170,000	120,000 - 90,000	نضج العلامة
السنة الثالثة	260,000 - 220,000	150,000 - 120,000	توسع الأسطول
السنة الرابعة	350,000 - 300,000	220,000 - 170,000	موقع ثانٍ
السنة الخامسة	+400,000	+250,000	تشغيل متعدد المواقع

## 6. تحليل العملاء - السياح، المقيمون، وقطاع الشركات

### 6.1 نظرة عامة على الطلب في السوق

ينبع الطلب على خدمات تأجير الجت سكي وقوارب النزهة في سلطنة عُمان من حركة السياحة، وسلوك الترفيه في عطلات نهاية الأسبوع، ورغبة العملاء في خوض تجارب مميزة وعالية القيمة. وعلى عكس الأنشطة التجارية التقليدية، يعتمد هذا القطاع على الإنفاق القائم على التجربة، حيث يكون العملاء على استعداد لدفع أسعار أعلى مقابل أنشطة قصيرة المدة لكنها غنية بالتجربة والذكريات.

يكون الطلب في ذروته في: - المناطق الساحلية في محافظة مسقط - مناطق المنتجعات والمراسي البحرية - العطلات الرسمية ونهايات الأسبوع - موسم السياحة المرتفع (من أكتوبر إلى أبريل)

## 6.2 تقسيم العملاء

### الشريحة الأولى: السياح الدوليون

**الملف التعريفي:** - مدة إقامة قصيرة (2-5 أيام) - إنفاق يركز على التجارب - يتأثرون بتوصيات الفنادق، منظمي الرحلات، ووسائل التواصل الاجتماعي

**الاحتياجات والتوقعات:** - ضمان السلامة - وضوح الأسعار - طاقم محترف - فرص تصوير فوتوغرافي وفيديو

**الخدمات المفضلة:** - جولات الجت سكي (15-30 دقيقة) - رحلات القوارب وقت الغروب

### الشريحة الثانية: السياح المحليون والمقيمون

**الملف التعريفي:** - عائلات، شباب، مجموعات أصدقاء - عملاء متكررون - حساسية للسعر مع التركيز على القيمة

**الاحتياجات والتوقعات:** - معدات نظيفة وجاهزة - مرونة في المواعيد - عروض مناسبة للمجموعات

**الخدمات المفضلة:** - تأجير القوارب بالساعة - جلسات جت سكي جماعية

### الشريحة الثالثة: عملاء الشركات والمؤسسات

**الملف التعريفي:** - شركات، فنادق، منظمو فعاليات - حجوزات جماعية - أقل حساسية للأسعار

**الاحتياجات والتوقعات:** - موثوقية واحترافية عالية - فواتير وعقود رسمية - التزام صارم بمعايير السلامة

**الخدمات المفضلة:** - باقات بناء فرق العمل - رحلات بحرية خاصة - أنشطة بحرية خلال الفعاليات

## 6.3 سلوك العملاء وأنماط الحجز

العامل	الملاحظة
فترة الحجز	في نفس اليوم حتى 48 ساعة مسبقاً
أيام الذروة	عطلات نهاية الأسبوع والعطل الرسمية
عوامل القرار	السلامة، التقييمات، المظهر البصري
طرق الدفع	البطاقة، الدفع الإلكتروني، النقد

## 6.4 توزيع الطلب الموسمي

- **الموسم المرتفع (أكتوبر-أبريل):** سياح، معدلات تشغيل عالية، تسعير مميز
- **الموسم المنخفض (مايو-سبتمبر):** مقيمون، خصومات، تشغيل مسائي

يتطلب الموسم المنخفض تسعيراً مرناً وعروضاً ترويجية مدروسة للحفاظ على مستوى الإيرادات.

## 6.5 نماذج شخصيات العملاء (Personas)

**الشخصية الأولى - مارك (سائح، 34 عاماً)** - يزور عُمان لمدة 4 أيام - يحجز عبر توصية الفندق - يختار تجربة جت سكي لمدة 30 دقيقة

**الشخصية الثانية - عائشة (مقيمة، 28 عاماً)** - تبحث عن ترفيه نهاية الأسبوع - تأتي مع مجموعة من الأصدقاء - تفضل العروض الجماعية

**الشخصية الثالثة - مدير موارد بشرية (في الأربعينات)** - ينظم فعاليات للشركات - يحجز رحلات بحرية خاصة - يركز على السلامة والموثوقية

## 6.6 فرص الاحتفاظ بالعملاء

- حوافز مشاركة الصور والفيديوهات
- خصومات للعملاء المتكررين
- أسعار ولاء للمقيمين
- إدارة حسابات مخصصة لعملاء الشركات

# 7. استراتيجية التسويق والشراكات المخصصة

## 7.1 تموضع العلامة التجارية والصورة السوقية

**بيان تموضع العلامة التجارية:** مزود ترفيه بحري مميز وآمن، يُدار باحترافية، ويقدم تجارب لا تُنسى في تأجير الجت سكي وقوارب النزهة في سلطنة عُمان.

**سمات العلامة التجارية:** - السلامة أولاً - فاخرة لكن متاحة - احترافية وموثوقة - تجارب جذابة بصرياً ومناسبة لوسائل التواصل الاجتماعي - صديقة للسياح

**الهوية البصرية:** - ألوان بحرية نظيفة (الأزرق، الأبيض، الفيروزي) - زي موحد احترافي للموظفين - سترات نجاة وقوارب بعلامة تجارية واضحة - إبراز الشعار على الجت سكي والقوارب

## 7.2 استراتيجية التسويق الموجه

الشريحة	القناة الأساسية	الرسالة الرئيسية
السياح الدوليون	الفنادق، خرائط جوجل، إنستغرام	تجربة آمنة ولا تُنسى
المقيمون	إنستغرام، التوصية الشفهية	متعة نهاية الأسبوع وعروض المجموعات

الشريحة	القناة الأساسية	الرسالة الرئيسية
الشركات	المبيعات المباشرة، الشركات	فعاليات فاخرة وموثوقة

### 7.3 قنوات التسويق الرقمي

**أولاً: خرائط جوجل والتقييمات** - تسجيل وتوثيق موقع النشاط - تشجيع العملاء على ترك تقييمات بعد التجربة - تحميل صور وفيديوهات احترافية

**ثانياً: إنستغرام وتيك توك** - مقاطع قصيرة تُبرز تجارب الجت سكي والرحلات البحرية - محتوى مرتبط بالموقع الجغرافي - التعاون مع مؤثري السفر والسياحة

**ثالثاً: الموقع الإلكتروني والحجز الإلكتروني** - واجهة حجز بسيطة وسهلة - عرض واضح للأسعار والباقات - دمج واتساب للتواصل السريع

### 7.4 الشراكات الاستراتيجية

**أ. الفنادق والمنتجات** - اتفاقيات إحالة بنظام العمولة - ترويج عبر موظفي الاستقبال - باقات حصرية لنزلاء الفنادق

**ب. شركات السياحة ووكالات السفر** - باقات سياحية مشتركة - خصومات للحجوزات الجماعية

**ج. منظمو الفعاليات وقطاع الشركات** - عقود سنوية - باقات مخصصة للفعاليات البحرية

### 7.5 استراتيجية التسعير والعروض

**الموسم المرتفع (أكتوبر-أبريل):** - تسعير مميز - خصومات محدودة - التركيز على الاستفادة القصوى من الطاقة التشغيلية

**الموسم المنخفض (مايو-سبتمبر):** - خصومات للمقيمين - باقات عائلية وجماعية - عروض مسائية ورحلات غروب

### 7.6 توزيع ميزانية التسويق

النشاط	الميزانية الشهرية (ريال عُمان)
الإعلانات الرقمية والترويج	150 - 300
التعاون مع المؤثرين	100 - 200
التصوير والفيديو	50 - 100
الترويج غير الرقمي	50 - 100
<b>الإجمالي</b>	<b>350 - 700</b>

## 7.7 خارطة طريق النمو والتوسع لخمس سنوات

السنة	التركيز الاستراتيجي	النتيجة
السنة الأولى	إطلاق العلامة وبناء الشراكات	حجوزات مستقرة
السنة الثانية	تحسين استغلال الأسطول	هوامش ربح أعلى
السنة الثالثة	توسعة الأسطول	زيادة الطاقة التشغيلية
السنة الرابعة	موقع تشغيل ثانٍ	توسع جغرافي
السنة الخامسة	الامتياز أو نموذج الإدارة	توسع العلامة

## 8. الخلاصة وخارطة التنفيذ

### 8.1 الجدول الزمني للتنفيذ

المرحلة	المدة
التسجيل التجاري والتراخيص	6-10 أسابيع
شراء الأسطول والتجهيز	4-6 أسابيع
تعيين الموظفين والتدريب	2-3 أسابيع
الإطلاق التجريبي	أسبوعان
التشغيل الكامل	الشهر الثالث

### 8.2 التقييم النهائي

يمثل مشروع تأجير الجت سكي وقوارب النزهة فرصة استثمارية عالية الهامش، قائمة على أصول ملموسة، وقابلة للتوسع، ومتوافقة مع توجهات النمو السياحي في سلطنة عُمان. ومن خلال الالتزام الصارم بالأنظمة، وتطبيق أعلى معايير السلامة، وبناء علامة تجارية مميزة، يمكن للمشروع تحقيق الربحية خلال فترة تتراوح بين 12 و24 شهراً، مع إمكانية التوسع إلى تشغيل متعدد المواقع في قطاع الترفيه البحري.