

كيف تبدأ مشروع مقهى في سلطنة عمان

1. الملخص التنفيذي

1.1 نظرة عامة على المشروع

مشروع المقهي في سلطنة عمان هو مشروع مقهي تقليدي (محل قائم بذاته) يركز على تقديم قهوة عالية الجودة، ومشروبات متنوعة، وأطعمة خفيفة في بيئة مريحة، عصرية، ومتواقة مع الثقافة المحلية. يستهدف المقهي ثقافة المقاهي المتنامية بسرعة في عمان، والعدوقة بفئة الشباب، والموظفين، والعاملين عن بعد، والمجتمعات الاجتماعية.

يعتمد المفهوم على الجمع بين تجربة قهوة متميزة وأسعار مناسبة، بحيث يتم تمويع المقهي كوجهة يومية لأسلوب الحياة، وليس مكاناً فاخر فقط. سيركز المقهي على الثبات في الجودة، والأجواء، والجاهزية الرقمية، وتجربة الزبائن بشكل عام.

1.2 الهيكل القانوني وإجراءات التسجيل

سيتم تسجيل المشروع في سلطنة عمان من خلال مركز سند لأحد الخيارين التاليين: - مؤسسة فردية (SPC): مناسبة للمقاهم ذات المالك الواحد وتكتفتها التأسيسية أقل. - شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC): مناسبة في حال وجود شركاء أو خطط توسيع مستقبلية.

التكلفة التقديرية للتسجيل والإجراءات الحكومية: - المؤسسة الفردية: 100 - 300 ريال عماني - الشركة ذات المسئولية المحدودة: 300 - 500 ريال عماني (لا تشمل التأشيرات، إيجار المحل، أو الاستشارات المتقدمة).

1.3 المنتجات والخدمات

- قهوة مختصة (إسبريسو، لاتيه، كابتشينو، أمريكيانو)
- قهوة باردة ومشروبات مثلجة
- شاي ومشروبات غير قائمة على القهوة
- معجنات وحلويات طازجة
- وجبات خفيفة (ساندويتشات، كرواسون)
- خدمات الطلبات الخارجية والجلوس داخل المقهي

1.4 السوق المستهدف

- طلبة الجامعات
- الموظفون والعاملون في المكاتب
- العاملون عن بعد والمستقلون
- العائلات والمجتمعات الاجتماعية
- السياح (حسب موقع المقهي)

1.5 الميزة التنافسية

- أجواء مريحة وجودة جلوس عالية
- ثبات في جودة القهوة
- اختيار موقع استراتيجي

- أسعار يومية مناسبة
- حضور قوي على المنصات الرقمية ووسائل التواصل الاجتماعي

1.6 لمحه مالية (ملخص)

- تكلفة التأسيس التقديرية: 60,000 - 25,000 ريال عماني
- متوسط الإيرادات الشهرية: 12,000 - 4,000 ريال عماني
- فترة الوصول إلى نقطة التعادل: 18 - 24 شهراً
- رؤية النمو خلال 5 سنوات: افتتاح عدة فروع أو إنشاء علامة مقاهي تجارية

1.7 الرؤية والرسالة

الرؤية: أن يكون المقهى وجهة قهوة محلية موثوقة، وعلامة تجارية معروفة في سلطنة عمان.

الرسالة: تقديم قهوة عالية الجودة في بيئة مريحة، مع خلق تجربة متسقة ولا تنسى للزبائن.

2. تفاصيل المشروع - المفهوم، الأهداف، عرض القيمة، المنتجات، المعدات وهيكـل الموظفين

2.1 مفهوم المقهى والطابع العام

سيتم تمويع المقهى حي عصري يجمع بين جودة القهوة المختصة والأسعار المناسبة. ستكون الأجزاء هادئة ومريحة ومناسبة للعمل، مما يجعله مناسباً للزيارات السريعة وكذلك الجلسات الطويلة.

مرتكزات المفهوم: - جودة قهوة ثابتة وعالية - جلسات مريحة وبيئة مناسبة للواي فاي - تصميم داخلي عصري ومحابد مع لمسات ثقافية محلية - مناسب للمجتمعات، المذاكرة، والتجمعات الاجتماعية

أنماط فرعية محتملة (يتم تحديدها حسب الموقع): - مقهى حضري بسيط - مقهى مجتمعي للحي - مقهى مناسب للدراسة والعمل - مقهى قهوة مختصة بطبع بوتيكي

2.2 أهداف المشروع

الأهداف قصيرة المدى (السنة الأولى): - تسجيل وترخيص المقهى عبر مركز سند - تأمين موقع واضح وذو درجة مرتفعة - بدء التشغيل وتحقيق مبيعات يومية مستقرة خلال 3-6 أشهر - بناء قاعدة زبائن مخلصين ومتكررين

الأهداف متوسطة المدى (الستة 2-3): - تحسين القائمة والتسعير بناءً على بيانات المبيعات - إدخال مشروبات موسمية ومنتجات مميزة - تحسين الهوامش عبر التفاوض مع الموردين - تعزيز التعرف على العلامة التجارية محلياً

الأهداف طويلة المدى (السنوات 4-5): - افتتاح فرع ثانٍ أو مقهى بنظام كشك - تطوير نموذج تشغيل موحد - استكشاف فرص الامتياز التجاري أو الشراكات

2.3 عرض القيمة

يقدم المقهى قهوة ذات مذاق ممتاز وبجودة ثابتة في بيئة مريحة وبأسعار مناسبة للاستهلاك اليومي.

محركات القيمة الأساسية: - باريستا محترفون ومعاير تحضير ثابتة - مشروبات ومعجنات تُحضر طازجة - جلسات مرحة وأجواء مناسبة - تسعير واضح وقائمة سهلة - خدمة ودية وشخصية

2.4 المنتجات واستراتيجية القائمة

فئات المشروبات الأساسية

القهوة الساخنة: - إسبريسو - أمريكانو - كابتشينو - لاتيه - فلات وايت

القهوة الباردة والمشروبات الخاصة: - لاتيه مثلج - كولد برو - قهوة مثلجة بنكهات

الشاي والمشروبات غير القائمة على القهوة: - شاي كرك - شاي أخضر وأعشاب - شوكولاتة ساخنة - عصائر طازجة (بشكل محدود)

الأطعمة والإضافات: - كرواسون ومعجنات - مافن وكيك - سندويتشات خفيفة

متوسط أسعار البيع: - القهوة: 1.200 - 2.200 ريال عماني - المشروبات الخاصة: 2.000 - 3.000 ريال عماني - الأطعمة: 0.800 - 2.500 ريال عماني

2.5 المعدات وتجهيز المقهى

معدات القهوة (تكليف تقديرية): - ماكينة إسبريسو: 10,000 - 4,000 ريال عماني - طاحونة قهوة (عدد 2): 800 ريال عماني - نظام تنقية المياه: 300 - 600 ريال عماني - ماكينة تحضير قهوة: 250 - 600 ريال عماني - ثلاثة مبردات: 800 - 1,500 ريال عماني - ثلاثة عرض: 600 - 1,200 ريال عماني - نظام نقاط البيع: 300 - 600 ريال عماني

التجهيز الداخلي: - الكاونتر ومنطقة التحضير الخلفية - الطاولات والجلسات - الإضاءة والديكور - الأعمال الكهربائية والسباكية

تكلفة التجهيز التقديرية: 8,000 - 20,000 ريال عماني (حسب الموقع والمساحة)

2.6 هيكل الموظفين والموارد البشرية

الهيكل الوظيفي المبدئي: - **الملك / المدير:** إدارة العمليات اليومية والالتزام بالأنظمة - إدارة الموردين والموزون - الإشراف على الموظفين

- باريستا (عدد 2):
- تحضير القهوة والمشروبات
- التعامل مع الزبائن

- الالتزام بالنظافة والجودة

مساعد / كاشير (اختياري):

- استقبال الطلبات ونظام الدفع
- ترتيب الطاولات والخدمة الأساسية

التكلفة الشهرية التقديرية للرواتب: - باريسينا: 200 - 280 ريال عماني - كاشير / مساعد: 160 - 220 ريال عماني - إجمالي الرواتب: 800 - 400 ريال عماني

3. تحليل SWOT - مشروع المقهي (سياق سلطنة عمان)

3.1 نقاط القوة

نمو ثقافة المقهي تشهد سلطنة عمان نمواً متسارعاً في ثقافة المقاهي، خصوصاً بين فئة الشباب، والموظفين، والعاملين عن بعد، مما يدعم الطلب اليومي المستمر.

طبيعة الشراء المتكرر المقهي منتج استهلاكي يومي أو شبه يومي، مما يساهم في رفع قيمة الزبون على المدى الطويل وتحقيق مبيعات متوقعة ومستقرة.

مزونة القائمة وهوامش ربح جيدة عادة ما تحقق مشروبات المقهي هوامش ربح قوية، خاصة عند دمجها مع المعجنات والأطعمة الخفيفة.

الجاذبية الاجتماعية ونمط الحياة تُعد المقاهي أماكن للاجتماعات والمحادثة والتواصل الاجتماعي، مما يزيد من مدة الزيارة ومتوسط قيمة الطلب.

قابلية التوسيع عند توحيد العمليات والمعايير، يمكن تكرار نموذج المقهي بسهولة في مواقع أخرى أو تحويله إلى امتياز تجاري.

3.2 نقاط الضعف

ارتفاع تكلفة التجهيز الأولية تتطلب ماكينات الإسبريسو، والطواحين، والتصميم الداخلي استثماراً أولياً مرتفعاً.

الاعتماد الكبير على الموقع يتأثر الأداء البيعي بشكل مباشر بحركة الزوار وسهولة الوصول إلى الموقع.

الحاجة إلى عماله ماهرة يعتمد ثبات الجودة بشكل كبير على مهارة الباريسينا، مما يزيد من متطلبات التوظيف والتدريب.

تعقيد العمليات التشغيلية تتطلب إدارة المخزون، وصيانة المعدات، وضبط الجودة إدارة دقيقة ومنضبطة.

3.3 الفرص

تزايد الطلب على المقهي المختصة يتوجه الزبائن بشكل متزايد إلى حبوب قهوة عالية الجودة وطرق تدريج مميزة ومشروبات خاصة.

انتشار ثقافة العمل والدراسة من المقاهي يزيد استخدام المقاهي كمساحات عمل من مدة الجلوس وتكرار الطلبات.

المشروبات الموسمية والمميزة تساهم المنتجات المؤقتة والموسمية في جذب الانتباه وزيادة التفاعل عبر وسائل التواصل الاجتماعي.

الطلبات المؤسسية والجماعية توفر الشركات والمكاتب والفعاليات فرصة للتوريد والطلبات المسبقة.

توسيع العلامة التجارية يمكن للمقهى الناجحة التوسيع إلى أكشاك، أو خدمات الطلب السريع، أو بيع حبوب القهوة بالتجزئة.

3.4 التهديدات

المنافسة الشديدة وجود سلاسل عالمية ومقاهٍ محلية مختصة يفرض ضغطاً على التسعير والعمير.

ارتفاع الإيجارات تؤثر الإيجارات المرتفعة في المواقع المميزة على الربحية.

حساسية الأسعار رغم التوجه نحو الجودة، لا يزال جزء كبير من الزبائن حساساً للأسعار.

تقليبات سلسلة التوريد قد تتأثر أسعار حبوب القهوة وتكليف الاستيراد بعوامل خارجية.

3.5 الدلالات الاستراتيجية لتحليل SWOT

تشير نقاط القوة والفرص إلى استراتيجية تميّز تركز على التجربة وجودة الخدمة والثبات.

وتتطلب نقاط الضعف اختيار موقع مدروساً، واستثماراً في تدريب الموظفين، وضبط التكاليف.

أما التهديدات فتؤكد أهمية بناء علامة تجارية قوية، وبرامج ولاء فعالة، وكفاءة تشغيلية عالية.

4. التوقعات المالية - تكاليف التأسيس، المصاريف التشغيلية وتوقعات 5 سنوات (مشروع مقهى)

جميع الأرقام تقديرية ومحفظة وُمعبّر عنها بالريال العماني، ومبنيّة على ظروف السوق في سلطنة عمان. يعتمد الأداء الفعلي على الموقع، والإيجار، والتسعير، وكفاءة الإدارة.

4.1 تكاليف التأسيس لمرة واحدة (الاستثمار المبدئي)

أولاً: التسجيل التجاري والإجراءات القانونية - حجز الاسم التجاري: 10 - 20 ريال عماني (وزارة التجارة والصناعة وترويج الاستثمار) - السجل التجاري: 30 - 150 ريال عماني (رسوم مخفضة) - عضوية غرفة تجارة وصناعة عمان: 100 - 200 ريال عماني (لمدة 2-1 سنة) - رسوم خدمات سند: 50 - 100 ريال عماني (تخالف حسب المركز) - الرخصة البلدية: 50 - 150 ريال عماني (حسب النشاط)

إجمالي تكلفة التسجيل: 100 - 500 ريال عماني (مؤسسة فردية أو شركة ذات مسؤولية محدودة)

ثانياً: تجهيز المعمل، المعدات والأثاث - ماكينة إسبريسو: 4,000 - 10,000 ريال عماني - مطاحن قهوة (عدد 2): 800 - 1,500 ريال عماني - نظام تنقية المياه: 300 - 600 ريال عماني - ثلاجات ومبردات: 1,400 - 2,700 ريال عماني - نظام نقاط البيع: 300 - 600 ريال عماني - معدات وأدوات صغيرة: 600 - 1,200 ريال عماني - الأثاث والجلسات: 2,000 - 5,000 ريال عماني - التشطيبات الداخلية والديكور: 6,000 - 15,000 ريال عماني - اللوحات والعلامة التجارية: 300 - 800 ريال عماني

الإجمالي الفرعي - التجهيز والمعدات: 15,700 - 37,400 ريال عماني

ثالثاً: ما قبل الافتتاح والمخزون الأولي - حبوب القهوة والمواد الأساسية: 400 - 800 ريال عماني - معجنات ومخزون الطعام: 300 - 600 ريال عماني - التغليف والمستهلكات: 200 - 400 ريال عماني - البطاقات الصحية والفحوصات الطبية للموظفين: 100 - 200 ريال عماني - التسويق قبل الافتتاح: 300 - 600 ريال عماني - مخصص الطوارئ: 800 - 1,500 ريال عماني

الإجمالي الفرعي - ما قبل الافتتاح: 4,600 - 2,400 ريال عماني

إجمالي تكلفة التأسيس التقديرية: - الحد الأدنى: حوالي 25,000 ريال عماني - الحد الأعلى: حوالي 60,000 ريال عماني

4.2 المصاريف التشغيلية الشهرية

- إيجار المعدل: 600 - 1,500 ريال عماني
- رواتب الموظفين: 400 - 800 ريال عماني
- المواد الخام (تكلفة البضاعة المباعة): 700 - 1,500 ريال عماني
- الكهرباء والمياه: 120 - 250 ريال عماني
- الإنترنت ورسوم نقاط البيع: 40 - 80 ريال عماني
- الصيانة والتنظيف: 100 - 200 ريال عماني
- التسويق والعروض الترويجية: 150 - 300 ريال عماني
- مصاريف متنوعة: 100 - 200 ريال عماني

إجمالي المصاريف الشهرية: 2,210 - 4,830 ريال عماني

4.3 افتراضات الإيرادات

- متوسط سعر بيع المشروب: 1.800 ريال عماني
- متوسط عدد الزبائن اليومي:
 - متحفظ: 70 زبوناً
 - متوقع: 120 زبوناً
 - متفائل: 180 زبوناً
- عدد أيام التشغيل: 30 يوماً شهرياً
- تزيد الأطعمة والإضافات من قيمة الفاتورة بنسبة تقريرية 20-30%

4.4 توقعات الإيرادات الشهرية

- السيناريو المتحفظ: حوالي 3,800 ريال عماني
- السيناريو المتوقع: حوالي 6,500 ريال عماني
- السيناريو المتفائل: حوالي 10,000 ريال عماني

4.5 صافي الربح الشهري التقديري

- متحفظ: إيرادات 3,800 - مصاريف 3,700 = صافي ربح 100 ريال عماني
- متوقع: إيرادات 6,500 - مصاريف 3,200 = صافي ربح 3,300 ريال عماني
- متفائل: إيرادات 10,000 - مصاريف 4,800 = صافي ربح 5,200 ريال عماني

4.6 تحليل نقطة التعادل

- متوسط صافي الربح الشهري المتوقع: 3,500 - 2,500 ريال عُماني
- تكلفة التأسيس: 60,000 - 25,000 ريال عُماني

فترة الوصول إلى نقطة التعادل التقديرية: 18 - 24 شهراً

4.7 التوقعات المالية لخمس سنوات (ملخص)

- السنة الأولى: إيرادات 70,000 - 15,000 | صافي ربح 22,000 - 80,000 ريال عُماني
- السنة الثانية: إيرادات 90,000 - 22,000 | صافي ربح 32,000 - 110,000 ريال عُماني
- السنة الثالثة: إيرادات 120,000 - 35,000 | صافي ربح 50,000 - 150,000 ريال عُماني
- السنة الرابعة: إيرادات 170,000 - 55,000 | صافي ربح 70,000 - 200,000 ريال عُماني
- السنة الخامسة: إيرادات 110,000 - 80,000 | صافي ربح 230,000 + ريال عُماني

تفترض السنوات 3-5 تحسين القائمة، وبناء ولاء قوي، وافتتاح فرع ثانٍ أو كشك.

5. تحليل العملاء - الخصائص السكانية، السلوك، الاحتياجات والتقييم (مشروع مقهى)

5.1 نظرة عامة على السوق (بياقي المقاهي في سلطنة عمان)

تطور سوق المقاهي في سلطنة عمان من الاستهلاك التقليدي للقهوة إلى ثقافة مقاوم قائمة على التجربة. لم تعد المقاهي مجرد أماكن لبيع المشروبات، بل أصبحت مساحات اجتماعية، ومناطق عمل، ووجهات لأسلوب الحياة.

تُظهر المراكز الحضرية مثل مسقط، الذوقي، العذيبة، القرم، السيب، وصحار طلباً يومياً ثابتاً على المقاهي.

الخصائص الرئيسية للسوق: - طلب قوي في فترات الصباح والمساء المتأخر - معدل شراء متكرر مرتفع - اهتمام كبير بالأجواء، والواي فاي، وراحة الجلوس - تأثير قوي لصورة العلامة التجارية على قرار الاختيار

5.2 الخصائص السكانية للعملاء

أولاً: التقييم العمري

18-24 سنة (الطلبة والشباب): - استخدام مكثف للمقاهي - حساسية للسعر مع وعي بالعلامات التجارية - تفضيل للمشروبات المثلجة والمقهائي الجاذب لوسائل التواصل الاجتماعي

25-40 سنة (الموظفون والعاملون عن بعد): - الشريحة الأساسية لإيرادات - استخدام المقاهي للجتماعات والعمل - استعداد للدفع مقابل الراحة والثبات في الجودة

41-55 سنة (العائلات والبالغون): - تفضيل البيئات الهادئة - اهتمام بالنظافة والنكهات المألوفة - زيارات غالباً في المساء وعطلة نهاية الأسبوع

ثانياً: التقييم حسب الدخل - دخل منخفض (أقل من 400 ريال عُماني): حساسية عالية للسعر والعرض - دخل متوسط (400 - 900 ريال عُماني): تركيز على القيمة والراحة - دخل فوق المتوسط (900+ ريال عُماني): تركيز على التجربة والجودة

5.3 تحليل سلوك العملاء

محفزات الشراء: - طعم القهوة وثبات الجودة - راحة الجلسات والأجواء العامة - توفر الواي فاي ومخارج الكهرباء - سرعة الخدمة - صورة العلامة التجارية والانطباع الاجتماعي

أوقات الشراء: - الصباح: 7:00 - 10:00 صباحاً - منتصف اليوم: 12:00 - 3:00 مساءً - المساء: 6:00 - 11:00 مساءً

معدل الزيارات: - الطلبة: 3-5 مرات أسبوعياً - الموظفون: 4-6 مرات أسبوعياً - العائلات: 1-2 مرة أسبوعياً

5.4 احتياجات العملاء ونقاط الألم

الاحتياجات الأساسية: - جودة قهوة موثوقة - جلسات مريحة للإقامات الطويلة - تسعير عادل للاستهلاك اليومي - بيئة هادئة ونظيفة

نقاط الألم التي يعالجها هذا المشروع: - الازدحام في المقاهي الكبيرة - عدم ثبات الجودة في بعض المقاهي الصغيرة - نقص الجلسات المناسبة للعمل - أسعار مرتفعة مقابل جودة متوسطة

5.5 تقسيم العملاء

الشريحة 1: الطلبة - الموقع: بالقرب من الجامعات والكلية - المنتجات المفضلة: مشروبات مثلجة وقهوة منكهة - الاستجابة للعرض: الخصومات وبرامج الولاء

الشريحة 2: الموظفون والعاملون عن بعد - الموقع: المناطق التجارية والسكنية - المنتجات المفضلة: القهوة الساخنة والمشروبات الخاصة - الاستجابة للعرض: الراحة، الواي فاي، والهدوء

الشريحة 3: العائلات والمجموعات الاجتماعية - الموقع: الأحياء السكنية والمجمعات التجارية - المنتجات المفضلة: المشروبات الكلاسيكية والحلويات - الاستجابة للعرض: النظافة وتوفير الجلسات

5.6 شخصيات العملاء (نماذج توضيحية)

الشخصية 1 - سارة (طالبة جامعية، 22 سنة): - تزور المقاهي للدراسة والتواصل الاجتماعي - حساسة للسعر لكنها مخلصة للعلامات التي تفضلها

الشخصية 2 - خالد (عامل عن بعد، 34 سنة): - يستخدم المقاهي كمساحة عمل بديلة - يهتم بالواي فاي، ومخارج الكهرباء، والأجواء الهادئة

الشخصية 3 - عائشة (أم عاملة، 42 سنة): - تزور المقاهي في المساء وعطلات نهاية الأسبوع - تفضل البيئات النظيفة والمناسبة للعائلات

6. خطة التسويق المخصصة - الاستهداف، القنوات، التسعير واستراتيجية النمو (مشروع مقهى)

6.1 تمويع العلامة التجارية والهوية

بيان تمويع العلامة التجارية: مقهى عصري ومرحّب يقدم مشروبات عالية الجودة بثبات في بيئة مريحة مناسبة للعمل والتواصل الاجتماعي، وبأسعار ملائمة للزيارات اليومية.

شخصية العلامة التجارية: - دودة وقريبة من الزبون - عصرية مع احترام القيم والثقافة المحلية - هادئة، موثوقة، مجتمعية

عناصر الهوية: - اسم علامة بسيط وسهل التذكر (مناسب بالعربية والإنجليزية) - ألوان محايدة مع درجات دافئة - توزيع جلسات مريح ومتتنوع - تصميم موحد للأكواب، الأكعام، ومواد التغليف

6.2 استراتيجية الاستهداف

الرسالة الأساسية	الهدف	الشريحة
أسعار مناسبة، طابع عصري واجتماعي	حجم مبيعات وولاء	الطلبة
قهوة موثوقة، مساحة هادئة	زيارات يومية متكررة	الموظفون
واي فاي، راحة، إنتاجية	جلسات طويلة	العاملون عن بعد
بيئة نظيفة، مريحة ومرحّبة	حركة مسائية	العائلات

6.3 استراتيجية التسعير

نموذج التسعير: تسعير قائم على القيمة مع فئات متعددة - القهوة الكلاسيكية: 1.200 - 1.800 ريال عماني - المشروبات الخاصة والمميزة: 2.000 - 3.000 ريال عماني - المعجنات والحلويات: 0.800 - 2.500 ريال عماني

تكتيكات التسعير: - عروض باقة (قهوة + معجنات) - حواجز الفترات الصباحية وخارج الذروة - ثبات الأسعار لتعزيز العادة اليومية

6.4 قنوات التسويق

أولاً: التسويق الرقمي (الأساسي) - إنستغرام وتيك توك: - قصص يومية وتحديثات الموقع - مقاطع تدضير المشروبات - إعادة نشر محتوى العملاء

- خرائط جوجل والتقييمات:
- تحسين صفحة النشاط التجاري

- تحفيز التقييمات الإيجابية

- واتساب للأعمال:

- مشاركة القائمة

- استقبال الطلبات المسبقة والكميات

ثانياً: التسويق المحلي وغير الرقمي - اللوحات الخارجية وقوائم العرض - توزيع منشورات في الجامعات والمكاتب - المشاركة في الفعاليات المحلية - شراكات مع الأنشطة التجارية المجاورة

6.5 العروض وبرامج الولاء

مرحلة الإطلاق (أول 90 يوماً): - خصومات أسبوع الافتتاح - ترقيات مجانية على المشروبات - فعاليات تذوق مع المؤثرين والمجتمع المحلي

العرض المستمرة: - بطاقات ولاء (اشتري 9 وأحصل على العاشر مجاناً) - مشروب مميز شهري - عروض خاصة للطلبة خلال أيام الأسبوع

6.6 الشراكات والمشاركة المجتمعية

- مكاتب وشركات لعروض الاجتماعات
- جامعات وكليات لعروض الطلبة
- مطابز محلية لمنتجات مشتركة
- مجموعات ثقافية وفنية لإقامة فعاليات

6.7 خارطة طريق المبيعات والنمو (5 سنوات)

السنة	التركيز	النتيجة
السنة 1	تأسيس العلامة	مبيعات يومية مستقرة
السنة 2	الولاء والتحسين	تحسين الهوامش
السنة 3	فرع ثانٍ أو كشك	توسيع السوق
السنة 4	التوحيد القياسي	كفاءة تشغيلية
السنة 5	امتياز أو سلسلة	علامة قابلة للتوسيع

6.8 توزيع ميزانية التسويق

- الإعلانات الرقمية: 120 - 180 ريال عُماني / شهرياً
- التعاون مع المؤثرين: 60 - 120 ريال عُماني / شهرياً
- العروض غير الرقمية: 30 - 60 ريال عُماني / شهرياً

7. الخاتمة وخاتمة التنفيذ

7.1 الجدول الزمني للتنفيذ (بصورة عامة)

المدة التقديرية	المرحلة
2-1 أسبوع	تسجيل النشاط التجاري

المرحلة	المدة التقديرية
اختيار الموقع وتوقيع عقد الإيجار	4-2 أسابيع
أعمال التجهيز وتركيب المعدات	10-6 أسابيع
الترخيص والموافقات النهائية	4-2 أسابيع
التشغيل التجاري	أسبوعان
التشغيل الكامل	الشهر الرابع

7.2 الملاحظات الختامية

يوضح هذا المشروع لمقهى القهوة نموذجًا تجاريًّا قابلًّا للتنفيذ والتوسيع والاستدامة، ومصممًا ليتماشي مع نعمت حياة المستهلكين المتتطور في سلطنة عُمان. ومن خلال اختيار الموقع بعناية، وضمان ثبات الجودة، وتنفيذ خطة تسويق منضبطة، يمكن للمقهى تحقيق الربحية خلال فترة تتراوح بين 18 و 24 شهراً، مع إمكانية النمو إلى علامة تجارية متعددة الفروع مستقبلاً.