

كيفية بدء مشروع محل تأجير الهواتف المحمولة في عُمان

1. الملخص التنفيذي

1.1 نظرة عامة على المشروع

يُعد مشروع محل تأجير الهواتف المحمولة في سلطنة عُمان مشروعًا خدميًّا وتجاريًّا يعتمد على التقنية، ويقدّم خدمة تأجير الهواتف الذكية لفترات قصيرة وطويلة للمقيمين والسياح والشركات والمؤسسات. تستهدف الخدمة العملاء الذين يحتاجون إلى استخدام هاتف بشكل مؤقت دون الالتزام بشراء الجهاز بشكل كامل.

سيقوم المشروع بتأجير هواتف آيفون وهواتف أندرويد بنظام يومي وأسبوعي وشهري، مع خدمات إضافية اختيارية مثل شرائح البيانات، والتأمين على الأجهزة، والملحقات، وتأجير الأجهزة بكميات للشركات.

ويتوافق هذا المفهوم بقوة مع الواقع السوقي في عُمان من حيث: - نمو القطاع السياحي - سفر رجال الأعمال وجود المقيمين الأجانب - الطلب من الطلبة والمقيمين المؤقتين - احتياجات الشركات والفعاليات للأجهزة المؤقتة

1.2 ملخص نموذج العمل

مصادر الإيرادات: - تأجير الهاتف بشكل يومي / أسبوعي / شهري - تأجير الأجهزة للشركات وبالكميات - باقات السياحة (هاتف + شريحة اتصال) - الاحتفاظ بالتأمين في حالة التلف أو الفقدان - خطط تأمين اختيارية

نموذج التشغيل: - منفذ بيع فعلي (محل صغير أو كشك) - إمكانية الحجز عبر الإنترنت وطلبات واتساب - إدارة تأجير تعتمد على المخزون

1.3 الهيكل القانوني والتسجيل (عُمان)

سيتم تسجيل المشروع في سلطنة عُمان كأحد الخيارات: - شركة الشخص الواحد (SPC) - مناسبة للملك الفردي - شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC) - مناسبة للشركات أو التوسع

تكلفة التسجيل والتأسيس التقريرية: - SPC: من 100 إلى 300 ريال عماني - LLC: من 300 إلى 500 ريال عماني

(عبر مركز سند، ولا تشمل التأشيرات أو إيجار المكتب)

1.4 المنتجات والخدمات

- تأجير الهاتف الذكي (أندرويد و iOS)
- باقة هاتف مع شريحة اتصال للسياح
- تأجير هاتف بديلة
- تأجير هاتف لموظفي الشركات
- ملحقات (شواحن، بطاريات متنقلة)
- تأمين اختياري ضد التلف

1.5 السوق المستهدف

- السياح والزوار لفترات قصيرة
- المقيمون الأجانب والمقيمون المؤقتون
- الطلبة
- الشركات ومنظمو الفعاليات
- عملاء استبدال الهواتف عبر التأمين

1.6 المعiza التنافسية

- تكلفة أقل مقارنة بشراء هاتف
- مدد تأجير مرنة
- توفر فوري للأجهزة
- دعم الاستبدال والتأمين
- تخصص في قطاع الشركات والسياحة

1.7 نظرة مالية مختصرة (عالية المستوى)

- تكلفة التأسيس التقديرية: 25,000 - 12,000 ريال عُماني
- متوسط الإيرادات الشهرية: 2,000 - 5,000 ريال عُماني
- هامش الربح الإجمالي: 55% - 70%
- فترة التعادل: 10 - 16 شهراً

1.8 الرؤية والرسالة

الرؤية: أن يصبح المشروع الخدمة الأكثر موثوقية وسهولة للوصول في مجال تأجير الهواتف المحمولة في سلطنة عُمان.

الرسالة: تقديم حلول تأجير هواتف ذكية مرنة وآمنة وبأسعار مناسبة للأفراد والشركات.

2. تفاصيل المشروع - الأهداف، القيمة المقدمة، الخدمات، المخزون وهيكل الموظفين

2.1 أهداف المشروع

الأهداف قصيرة المدى (السنة الأولى) - إكمال تسجيل النشاط التجاري عبر مركز سند والحصول على جميع الموافقات البلدية - إنشاء محل بيع صغير أو كشك في موقع ذو حركة عالية - شراء مخزون أولي يتراوح بين 25 إلى 50 هاتفاً ذكياً - إطلاق عمليات التأجير بخطط يومية وأسبوعية وشهرية - تحقيق تدفق نقدي شهري مستقر خلال 5-3 أشهر

الأهداف متوسطة المدى (السنوات 2-3) - توسيع المخزون إلى 80-120 جهازاً بناءً على بيانات الاستخدام - إضافة عقود تأجير للشركات والفعاليات - إدخال الجزء الإلكتروني وخدمة التوصيل داخل مسقط - الشراكة مع شركات الاتصالات لتقديم باقات الشرائح

الأهداف طويلة المدى (السنوات 4-5) - افتتاح منافذ إضافية أو أكشاك في مدن أخرى - إنشاء مركز مركزي لإدارة المخزون والصيانة - إدخال تأجير الأجهزة اللوحية والأجهزة التقنية الأخرى - ترسیخ المشروع كمزود تأجير يركز على قطاع الأعمال (B2B)

2.2 القيمة المقدمة (Value Proposition)

يوفر مشروع محل تأجير الهواتف المحمولة إمكانية الوصول الفوري والمرن وبتكلفة مناسبة إلى الهواتف الذكية دون تحمل عبء مالي طويل الأجل لشراء الجهاز.

عوامل القيمة الرئيسية: - عدم الحاجة لدفع تكلفة شراء الجهاز مقدماً - مدد تأجير مرنة (من يوم واحد حتى 12 شهراً) - الوصول إلى هاتف ذكي حديث بتكلفة منخفضة - توفر التأمين والاستبدال الآلي - مناسب للسياح والشركات والمستخدمين المؤقتين

2.3 الخدمات وخطط التأجير

أ. خطط التأجير للأفراد

نوع الخطة	المدة	السعر التقريبي (ريال عماني)
تأجير اليومي	3-6 أيام	3-1 يومياً
تأجير الأسبوعي	7 أيام	30-18 يوماً
تأجير الشهري	30 يوماً	80-45 يوماً

تختلف الأسعار حسب موديل الهاتف وحالته.

ب. تأجير الشركات والكميات

- هواتف مؤقتة للموظفين
- تأجير لمشاريع محددة
- أجهزة للمعارض والفعاليات
- الأسعار تفاوضية مع خصومات حسب الكمية

ج. الخدمات الإضافية

- إعداد شرائح اتصال للسياح
- تأمين على الهاتف (تلف / سرقة)
- تأجير أو بيع الملحقات (شواحن، بطاريات متنقلة)
- خدمة مسح البيانات وإعادة ضبط الجهاز

2.4 استراتيجية المخزون (جوهر المشروع)

فئات الهواتف:

هواتف الفئة العالية (%)40-30 - سلسلة iPhone Pro - Samsung Galaxy S / Ultra

هواتف الفئة المتوسطة (%)50-40 - أجهزة Xiaomi / Oppo - Samsung A - موديلات iPhone العاديّة - سلسلة A

هواتف الفئة الاقتصادية (%)20-10 - أجهزة أندرويد الاقتصادية

2.5 التأمينات وإدارة المخاطر

- دفع تأمين ندي أو عبر البطاقة لكل عملية تأجير
 - توقيع عقد تأجير رسمي
 - تباع الجهاز عبر رقم IMEI
 - الاحتفاظ بنسخة من الهوية والتحقق منها
 - عرض تأمين اختياري لزيادة الحماية

٢.٦ هيكل الموظفين والموارد البشرية

الفريق الأولي

الملك / المعدم - ادارة العمليات البوئية - ادارة المهاجرين والمخزون - المبيعات للشركات

موظفي مبيعات وعمليات (1-2 موظفين) - استقبال العملاء - إعداد عقود التأمين - تسليم الأجهزة وتحمّل مخاطرها

فني (دوار حزئي / عند الطلب) - فحص الأجهزة - اصلاحات بسيطة

تكلفة الموظفين الشهرية التقديرية - موظفو المبيعات: 180 - 250 ريال عماني لكل موظف - الفني (جزئي): 100 - 200 ريال عماني - إجمالي الرواتب: 300 - 700 ريال عماني شهرياً

2.7 سر العمليات اليومية

- ٦. استفسار العميل (زيارة مباشرة أو واتساب)
 - ٧. اختيار الجهاز والتحقق من الهوية
 - ٨. دفع التأمين وتوقيع عقد التأجير
 - ٩. تسليم الجهاز وتوثيق العملية
 - ١٠. إيجاد الجهاز والفحص، وإعادة مبلغ التأمين

3. تحليل SWOT - نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات

نقاط القوة 3.1

نوعوذ إبرادات متكرر الأجهزة تحقق دخلاً عدة مرات خلال عمرها التشغيلي بدلاً من بيع لمرة واحدة.

طلب مرتفع من شرائح متعددة السياح والمقيمون والطلبة والشركات وعملاء الاستبدال عبر التأمين يوفرون مصادر طلب متعددة.

انخفاض حاجز الدخول للعميل تتحلى العملاء دفع مبالغ كبيرة لشراء هاتف حدد.

نموذج قائم على المخزون قابل للتوسيع يمكن التوسيع بإضافة أجهزة جديدة بدل افتتاح موقع جديد في البداية.

سهولة وسرعة التشغيل مدل صغير، عدد موظفين محدود، وإجراءات تأجير قياسية واضحة.

3.2 نقاط الضعف

رأس مال أولي كبير متحجز في المخزون تنخفض قيمة الهاتف بمرور الوقت وتطالب إدارة استخدام دقيقة.
مخاطر التلف أو الفقدان أو السرقة يتطلب نظام تأمين قوي، وتتبع، وإجراءات تحقق صارمة.
تكاليف صيانة مستمرة إصلاحات، تغيير بطاريات، واستهلاك الملحقات.
ضعف الوعي بمفهوم التأجير بعض العملاء غير معتادين على فكرة تأجير الهاتف.

3.3 الفرص

نمو السياحة في عمان الزوار لفترات قصيرة يفضلون استئجار الأجهزة بدل شرائها.
عقود الشركات والفعاليات التأجير بالكميات يوفر دخلاً ثابتاً وعالي الربحية.
شراكات التأمين والاستبدال التعاون مع شركات التأمين ومراكز الصيانة.
التوسيع إلى الأجهزة اللوحية والتقنية مثل أجهزة iPad وأجهزة نقاط البيع والأجهزة المستخدمة في الفعاليات.
الحجز والتوصيل الإلكتروني قناة نمو تعتمد على سهولة الخدمة والراحة.

3.4 التهديدات

التقادم السريع للتقنية تنخفض قيمة الأجهزة مع صدور موديلات جديدة.
منافسة الهواتف المستعملة الرخيصة قد تجذب السوق المستعملة العملاء الحساسين للسعر.
تغيرات تنظيمية محتملة احتمال تغير قوانين حماية المستهلك أو البيانات.
مخاطر الاحتيال والهوية استخدام هويات مزيفة أو إساءة استخدام الأجهزة إذا كانت الضوابط ضعيفة.

3.5 الدلالات الاستراتيجية لتحليل SWOT

- التركيز على الأجهزة عالية الاستخدام لتعويض انخفاض القيمة
- العقود القوية والتأمين وتتبع IMEI تقلل المخاطر
- العملاء من الشركات يساهمون في استقرار الإيرادات
- يجب أن يركز التسويق على توعية العملاء بفوائد التأجير

4. التوقعات العالية - تكاليف التأسيس والمعاريف التشغيلية وتوقعات 5 سنوات

جميع الأرقام تقديرية وبافتراضات محافظة، والقيم بالريال العماني. تعتمد النتائج الفعلية على مستوى الاستخدام، والانضباط التسعيري، وإدارة المخزون.

4.1 تكاليف التأسيس لمرة واحدة (الاستثمار الأولي)

أ. التسجيل القانوني والتراخيص

البند	التكلفة التقديرية (ريال عماني)	ملاحظات
جز الاسم التجاري	20 - 10	وزارة التجارة والصناعة وترويج الاستثمار
السجل التجاري	150 - 30	رسوم مخفضة
غرفة تجارة وصناعة عمان	200 - 100	لمدة 2-1 سنة
رسوم خدمات سند	100 - 50	تخالف حسب المركز
الترخيص البلدي	150 - 50	حسب النشاط
إجمالي تكلفة التسجيل	500 - 100	SPC / LLC

ب. تجهيز المحل أو الكشك

البند	التكلفة التقديرية (ريال عماني)
تأمين الإيجار (1-2 شهر)	1,200 - 600
متوسط الإيجار الشهري	700 - 300
التجهيزات الأساسية واللوحات	1,200 - 600
أنظمة الأمان (كاميرات وحزنة)	400 - 200
نظام نقاط البيع والبرمجيات	600 - 300
الإجمالي الفرعي	3,500 - 2,000

ج. مخزون الهواتف (الأصل الأساسي)

الفئة	عدد الأجهزة	متوسط تكلفة الجهاز	الإجمالي (ريال عماني)
هواتف فئة عالية	14	350	4,900
هواتف فئة متوسطة	18	180	3,240
هواتف فئة اقتصادية	8	90	720

اللفة	عدد الأجهزة متوسط تكلفة الجهاز	الإجمالي (ريال عُماني)
إجمالي تكلفة المخزون	40	8,860
د. ما قبل الافتتاح والاحتياطي		
ال Benson	النوع	التكلفة التقديرية (ريال عُماني)
ملحقات وقطع احتياطية	600 - 300	
التسويق الأولي	500 - 200	
نماذج قانونية وطباعة	200 - 100	
احتياطي طوارئ	1,000 - 500	
الإجمالي الفرعي	2,300 - 1,100	

إجمالي تكلفة التأسيس التقريرية - الحد الأدنى: حوالي 12,000 ريال عُماني - الحد الأعلى: حوالي 25,000 ريال عُماني

4.2 المصاريق التشغيلية الشهرية

فئة المصاريف	التكلفة الشهرية التقديرية (ريال عُماني)
إيجار المعلم	700 - 300
رواتب الموظفين	700 - 300
التسويق والعروض	150 - 80
المراافق وإنترنت	80 - 40
الصيانة والإصلاحات	150 - 80
رسوم الأنظمة والبرامج	60 - 30
مصاريف متعددة	150 - 80
إجمالي المصاريق الشهرية	1,990 - 910

4.3 افتراضات الإيرادات

متوسط سعر التأجير (معدل): 55 ريال عُماني للجهاز شهرياً

معدل استخدام الأجهزة: - محافظ: %50 - متوقع: %70 - متفائل: %85

المخزون الأولي: 40 جهازاً

4.4 توقعات الإيرادات الشهرية

السيناريو	عدد الأجهزة المستخدمة	الإيرادات الشهرية (ريال عماني)
محافظ	20	1,100
متوقع	28	1,540
متفائل	34	1,870

يمكن أن ترتفع الإيرادات مع عقود الشركات أو التأجير قصير المدى.

4.5 الربح أو الخسارة الشهرية التقديرية

السيناريو	الإيرادات	المصاريف	النتيجة الصافية
محافظ	1,100	1,800	(700)
متوقع	1,540	1,500	40
متفائل	1,870	1,400	470

تحسن الربحية بشكل كبير مع زيادة استخدام الأجهزة وتوسيع المخزون.

4.6 تحليل نقطة التعادل

صافي الربح الشهري المستهدف: 600 - 1,000 ريال عماني

حجم المخزون المطلوب: 90-70 جهازاً نشطاً

فترة الوصول لنقطة التعادل التقديرية: 10 - 16 شهراً

4.7 التوقعات المالية لخمس سنوات (ملخص)

السنة	متوسط المخزون	الإيرادات (ريال عماني)	صافي الربح (ريال عماني)
السنة 1	40	22,000 - 18,000	3,000 - (2,000)
السنة 2	70	45,000 - 35,000	10,000 - 6,000
السنة 3	100	70,000 - 55,000	18,000 - 12,000
السنة 4	140	95,000 - 80,000	28,000 - 18,000
السنة 5	180	+110,000	45,000 - 30,000

5. تحليل العملاء - الشرائح والسلوك والاحتياجات وحالات الاستخدام

5.1 سياق السوق (عمان)

ينشأ الطلب على تأجير الهواتف المحمولة في عمان من الحاجة للاستخدام المؤقت، والمعاملات المبنية على الثقة، والراحة. عادةً ما يلجأ العملاء إلى التأجير لتجنب تكلفة الشراء المرتفعة، أو لخطية احتياجات قصيرة الأجل، أو كحل مؤقت أثناء إصلاح أو استبدال الهاتف.

محركات الطلب الرئيسية تشمل: - الإقامات القصيرة والسياحة - مشاريع الشركات والفعاليات - الاستبدال عبر التأمين أو الإصلاح - الطلبة والمعيدين المؤقتون

5.2 شرائح العملاء الأساسية

الشريحة 1: السياح والزوار قصيري الإقامة - الملف التعريفي: سياح دوليون، زوار من دول الخليج، مسافرو الأعمال - مدة التأجير: 3-14 يوماً - الاحتياجات الأساسية: هاتف موثوق، إعداد شريحة اتصال، خرائط وتطبيقات النقل - الحساسية للسعر: متوسطة - عوامل الثقة: جودة الجهاز، خصوصية البيانات، سرعة الإجراءات - الباقة المعتادة: هاتف + شريحة اتصال + تأمين أساسي

الشريحة 2: المقيمون الجدد والمؤقتون - الملف التعريفي: القادمون الجدد، الباحثون عن عمل، العاملون بعقود مؤقتة - مدة التأجير: 1-3 أشهر - الاحتياجات الأساسية: حل اقتصادي لحين الاستقرار - الحساسية للسعر: متوسطة إلى عالية - عوامل الثقة:وضوح الأسعار وسهولة الإرجاع

الشريحة 3: الطلبة - الملف التعريفي: طلاب الجامعات والكليات - مدة التأجير: 1-6 أشهر - الاحتياجات الأساسية: أجهزة منخفضة التكلفة ومرنة في الدفع - الحساسية للسعر: عالية - عوامل الثقة: انخفاض مبلغ التأمين وخصوصيات الطلبة

الشريحة 4: الشركات والعملاء المؤسسيون - الملف التعريفي: شركات، منظمو معارض، مراكز تدريب - مدة التأجير: أسبوع إلى 6 أشهر - الاحتياجات الأساسية: توفر كميات، توحيد الأجهزة، توثيق رسمي - الحساسية للسعر: منخفضة - عوامل الثقة: العقود الرسمية والتسليم في الوقت المحدد

الشريحة 5: عملاء الاستبدال عبر التأمين أو الإصلاح - الملف التعريفي: أفراد تعرضت هواتفهم للتلف - مدة التأجير: 30-75 يوماً - الاحتياجات الأساسية: جهاز بديل فوراً - الحساسية للسعر: منخفضة إلى متوسطة - عوامل الثقة: السرعة وجودة الجهاز

5.3 أنماط سلوك العملاء

- يفضّلون الاستفسار المباشر أو عبر واتساب
- القرار يعتمد على التوفّر والثقة أكثر من العلامة التجارية في البداية
- التأجير المتكرر شائع لدى الشركات والمعيدين
- استعداد لدفع مبلغ إضافي مقابل التأمين والراحة

5.4 الاحتياجات والتوقعات الأساسية للعملاء

الاحتياج	استجابة المشروع
الوصول السريع	مخزون جاهز وإجراءات سريعة

الاحتياج	استجابة المشروع
الثقة والأمان	تأمين، عقود، وتبعد IMEI
المرونة	إمكانية تمديد أو تقصير مدة التأجير بسهولة
الخصوصية	مسح كامل للبيانات قبل وبعد الاستخدام
الدعم	توفير جهاز subsitute عند الأعطال

5.5 حساسية السعر وعوامل اتخاذ القرار

- الطلبة: السعر أهم من الموصفات
- السياح: الراحة أهم من السعر
- الشركات: الاعتمادية أهم من السعر

عوامل القرار الرئيسية: - قيمة مبلغ التأمين - حالة الجهاز - وضوح شروط التأجير - سهولة الوصول للموقع

5.6 شخصيات العملاء (أمثلة توضيحية)

الشخصية 1 - جون (سائق، 38 سنة) - يحتاج هاتفاً لمدة 10 أيام - يقدر سهولة إعداد الشريحة وسرعة الخدمة

الشخصية 2 - عائشة (طالبة، 22 سنة) - تحتاج هاتفاً لفصل دراسي - حساسة جداً للسعر

الشخصية 3 - فيصل (مدير موارد بشرية، 41 سنة) - يحتاج 25 هاتفاً لدورة تدريبية - يركز على الاحترافية والفوائد الرسمية

6. الخطة التسويقية المختصرة - الاستهداف والقنوات والتسعير واستراتيجية النمو

6.1 تمويع العلامة التجارية والرسائل التسويقية

بيان التمركز: خدمة موثوقة ومرنة وبأسعار مناسبة لتأجير الهواتف الذكية لتلبية الاحتياجات المؤقتة في سلطنة عمان.

ركائز العلامة التجارية الأساسية: - الثقة والأمان - السرعة والسهولة - المرونة - الخدمة الاحترافية

الرسائل الرئيسية: - "استأجر... لا تشتري" - "هاتف دينية بشروط مرنة" - "الحل المثالي للسياح والطلبة والشركات"

6.2 استراتيجية الاستهداف

العرض الرئيسي	الهدف	الشريحة
باقات هاتف + شريحة اتصال	تأجير قصير المدى	السياح
خطط تأمين منخفضة	تأجير طويل المدى	الطلبة
مرونة شهرية	تأجير متوسط المدى	المقيمون

العرض الرئيسي	الهدف	الشريحة
باقات مخفضة	عقود بالكميات	الشركات
توفر فوري	عملاء التأمين تأجير طاري	

6.3 استراتيجية التسعير والعروض

نهج التسعير: قائم على القيمة مع تأمينات مناسبة للمخاطر - تسعير متدرج حسب فئة الهاتف - سعر يومي أقل عند زيادة مدة التأجير - خصومات للكميات للشركات

العروض الترويجية: - خصم أول عميل - باقات خاصة للطلبة - تجربة للشركات - إحالات شركاء التأمين

6.4 قنوات التسويق

أ. القنوات الرقمية (الأساسية)

- تحسين الظهور لعبارة "تأجير هاتف قريب مني" - تقييمات ومراجعات العملاء - Google Maps & Search

- فيديوهات توضيحية قصيرة آلية التأجير - إعلانات موجهة للسياح - Instagram & TikTok

- عروض أسعار فورية - تأكيد الحجوزات - WhatsApp Business

ب. القنوات التقليدية

- منشورات قرب المطار والفنادق
- لوحات إعلانات في الجامعات
- زيارات لمناطق الشركات
- رعاية الفعاليات

6.5 الشراكات والتحالفات

- الفنادق وشركات السفر
- شركات الاتصالات (باقات الشرائح)
- شركات التأمين
- مراكز الصيانة ومحلات الإلكترونيات

6.6 استراتيجية الاحتفاظ بالعملاء

- خصومات للعملاء المتكررين
- تخفيض مبلغ التأمين للعملاء العائدین
- إدارة حسابات الشركات
- عروض ترقية الأجهزة بشكل استباقي

6.7 خارطة نمو المبيعات (5 سنوات)

السنة	التركيز	النتيجة
السنة 1	بناء الثقة والوعي	استخدام مستقر
السنة 2	عقود الشركات	استقرار الإيرادات
السنة 3	توسيع المخزون	زيادة الربحية
السنة 4	تعدد الواقع	انتشار السوق
السنة 5	رياضة قطاع الأعمال	علامة تجارية قابلة للتتوسيع

6.8 توزيع ميزانية التسويق

- الإعلانات الرقمية: 80 - 150 ريال عُماني شهريًا
- التسويق التقليدي: 30 - 60 ريال عُماني شهريًا
- الشراكات والإحالات: 20 - 40 ريال عُماني شهريًا

7. الخاتمة والجدول الزمني للتنفيذ

7.1 الجدول الزمني التنفيذي (مستوى عام)

المرحلة	المدة
تسجيل النشاط التجاري	2-1 أسبوع
تجهيز المحل والمخزون	5-3 أسابيع
الترخيص والأنظمة	2-1 أسبوع
الإطلاق التجريبي	أسبوعان
بدء التشغيل الكامل	3-2 شهر

7.2 الملاحظات الختامية

توضح خطة مشروع محل تأجير الهواتف المحمولة نموذجًا استثماريًّا قليل التكاليف نسبيًّا وقابلًًا للتتوسيع ومناسبًا لسوق سلطنة عُمان. ومع إدارة دقيقة للمخزون، وضوابط قوية للمخاطر، وتسويق موجه، يمكن للمشروع الوصول إلى الربحية خلال أول 12-16 شهريًّا والتتوسيع لاحقًا إلى عدة فروع أو التخصص في قطاع الشركات.