

خطة عمل صيانة الكمبيوتر المتنقلة - عُمان

1. الملخص التنفيذي

1.1 نظرة عامة على المشروع

مشروع صيانة الكمبيوتر المتنقلة في سلطنة عُمان هو خدمة دعم تقني وصيانة تقنية معلومات تُقدَّم عند باب العميل، وتركّز على التشخيص والإصلاح والصيانة وتحسين الأداء لأجهزة الكمبيوتر المكتبية والمحمولة والطابعات ومعدات الشبكات الأساسية. يهدف المشروع إلى إلغاء حاجة العملاء لزيارة مراكز الصيانة من خلال توفير دعم فني متنقل سريع وموثوق وبأسعار مناسبة في المنازل والمكاتب والمدارس والشركات الصغيرة.

يُعد هذا النموذج مناسبًا بشكل خاص في سلطنة عُمان للأسباب التالية: - الانتشار الواسع لاستخدام أجهزة الكمبيوتر المحمولة والمكتبية - نمو قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والعمل من المنزل - محدودية وقت العملاء وحاجتهم لحلول سريعة - تفضيل السوق المحلي للخدمات القائمة على الراحة وسهولة الوصول

1.2 الهيكل القانوني للمشروع

سيتم تسجيل المشروع في سلطنة عُمان عبر مركز سند كأحد الخيارين التاليين: - مؤسسة فردية (SPC): مناسبة للفنيين الأفراد وبأقل تكلفة - شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC): مناسبة في حال وجود شركاء أو خطط توسع مستقبلية

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

(لا تشمل هذه التكاليف التأشيرات أو استئجار مكتب أو رسوم الاستشارات المتخصصة)

1.3 الخدمات المقدمة

- صيانة وإصلاح أجهزة الكمبيوتر المحمولة والمكتبية
- تثبيت البرامج ومعالجة الأعطال التقنية
- إزالة الفيروسات والبرمجيات الخبيثة
- النسخ الاحتياطي واستعادة البيانات (بشكل أساسي)
- إعداد وصيانة الطابعات
- إعداد شبكات الواي فاي والشبكات البسيطة
- عقود الصيانة السنوية (AMC)

1.4 السوق المستهدف

- مستخدمو المنازل
- الموظفون وأصحاب المكاتب
- الشركات الصغيرة والمتوسطة
- المدارس ومعاهد التدريب
- المستقلون والعاملون عن بُعد

1.5 الميزة التنافسية

- خدمة متنقلة تُقدَّم في موقع العميل
- سرعة الاستجابة وتقليل وقت التعطّل
- تكاليف تشغيل أقل مقارنة بمحلات الصيانة
- دعم فني مخصص لكل عميل
- مرونة في التسعير وعقود الصيانة

1.6 لمحة مالية مختصرة

- التكلفة التقديرية للتأسيس: من 2,000 إلى 4,000 ريال عُُماني
- الإيرادات الشهرية المتوقعة: من 1,200 إلى 3,500 ريال عُُماني
- فترة الوصول إلى نقطة التعادل: من 6 إلى 10 أشهر
- قابلية التوسع: إضافة فنيين، عقود صيانة، أو التوسع الجغرافي

1.7 الرؤية والرسالة

الرؤية: أن نكون علامة موثوقة ورائدة في مجال خدمات الدعم التقني وصيانة الكمبيوتر المتنقلة للمنازل والأعمال في جميع أنحاء سلطنة عُمان.

الرسالة: تقديم خدمات صيانة كمبيوتر سريعة وصادقة وبأسعار مناسبة عند باب العميل، مع الالتزام بالجودة والشفافية وبناء الثقة طويلة الأمد مع العملاء.

2. تفاصيل المشروع - الأهداف، عرض القيمة، الخدمات، المعدات وهيكل الموظفين

2.1 أهداف المشروع

الأهداف قصيرة المدى (0-12 شهرًا): - إكمال تسجيل المشروع عبر مركز سند كمؤسسة فردية (SPC) أو شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC) - إطلاق عمليات الخدمة المتنقلة في محافظة مسقط - بناء قاعدة عملاء متكررين من خلال الجودة والتوصيات - تحقيق تدفق نقدي شهري مستقر - إنشاء حضور رقمي فعال (خرائط جوجل، واتساب للأعمال)

الأهداف متوسطة المدى (السنتان 2-3): - تقديم عقود الصيانة السنوية (AMC) للشركات الصغيرة والمتوسطة - توظيف وتدريب فنيين إضافيين - توسيع نطاق الخدمة إلى المدن القريبة (السيب، بركاء، صحر) - توحيد تسعير الخدمات وإجراءات التشغيل القياسية

الأهداف طويلة المدى (السنوات 4-5): - أن نصبح علامة معروفة لخدمات تقنية المعلومات المتنقلة في سلطنة عُمان - الحصول على عقود طويلة الأجل مع المدارس والمكاتب - إطلاق باقات دعم تقني مخصصة للمؤسسات - تطوير نموذج الامتياز أو فرق متعددة

2.2 عرض القيمة

يوفّر مشروع صيانة الكمبيوتر المتنقلة دعمًا تقنيًا في موقع العميل يتميز بالسرعة والشفافية والأسعار المناسبة، مع تقليل وقت التعطّل وإلغاء عناء نقل الأجهزة.

محركات القيمة الأساسية: - خدمة عند باب العميل في نفس اليوم - تشخيص وتسعير واضح وصادق - تكلفة أقل مقارنة بمحلات الصيانة - دعم تقني مخصص لكل حالة - مرونة في التسعير للخدمات الفردية وعقود الصيانة

2.3 هيكل الخدمات والتسعير

الخدمات الأساسية (أسعار إرشادية): - تشخيص جهاز كمبيوتر محمول/مكتبي: 5 - 10 ريال عُُماني - تثبيت البرامج: 10 - 20 ريال عُُماني - إزالة الفيروسات والبرمجيات الخبيثة: 10 - 25 ريال عُُماني - تهيئة نظام التشغيل والإعداد: 15 - 30 ريال عُُماني - إعداد الطابعات: 10 - 20 ريال عُُماني - إعداد شبكات الواي فاي وأجهزة التوجيه: 15 - 30 ريال عُُماني - النسخ الاحتياطي للبيانات (أساسي): 15 - 40 ريال عُُماني

عقود الصيانة السنوية (AMC): - مستخدم منزلي: 60 - 120 ريال عُُماني سنويًا - مكتب صغير (1-5 أجهزة): 250 - 500 ريال عُُماني سنويًا - شركة صغيرة/متوسطة (6-15 جهازًا): 600 - 1,200 ريال عُُماني سنويًا

2.4 المعدات والأدوات والبرمجيات

عدة الفني: - جهاز كمبيوتر محمول للتشخيص والتثبيت - أقراص صلبة خارجية - أدوات إقلاع USB وكابلات - أدوات فحص الشبكات - مجموعة أدوات يدوية (مفكات، أجهزة اختبار)

التكلفة التقديرية: من 500 إلى 1,000 ريال عُُماني

البرمجيات والتراخيص: - برامج مكافحة الفيروسات - أدوات التشخيص - أدوات النسخ الاحتياطي والاستعادة - برامج الدعم عن بُعد

التكلفة السنوية التقديرية: من 150 إلى 300 ريال عُُماني

2.5 النقل والتنقل

- استخدام مركبة شخصية أو دراجة نارية خاصة للمشروع
- تخصيص ميزانية شهرية للوقود والصيانة
- استخدام تطبيقات الهاتف للتتبع والجدولة

2.6 هيكل الموظفين والموارد البشرية

الهيكل الأولي (السنة الأولى): - المالك / الفني الرئيسي: - تنفيذ أعمال الصيانة والتشخيص - التعامل مع العملاء - إدارة عقود الصيانة

- فني مساعد (اختياري):
- تنفيذ التركيبات الأساسية والدعم الميداني

الرواتب الشهرية التقديرية: - سحب المالك: 300 - 500 ريال عُُماني - فني مساعد: 180 - 250 ريال عُُماني - إجمالي الرواتب: 300 - 750 ريال عُُماني

2.7 نموذج التشغيل

- تقديم الخدمة بنظام المواعيد
- الحجز عبر واتساب والمكالمات الهاتفية

- التشخيص والإصلاح في موقع العميل
- تحويل الحالات المعقدة إلى ورشة فقط عند الحاجة

3. تحليل SWOT - نقاط القوة والضعف والفرص والتحديات

3.1 نقاط القوة

انخفاض متطلبات رأس المال الابتدائي يعتمد نموذج صيانة تقنية المعلومات المتنقلة على استثمار مبدئي منخفض مقارنة بمحلات صيانة الكمبيوتر التقليدية، مما يجعله مناسباً لرواد الأعمال الأفراد.

الراحة والخدمة عند باب العميل يوفّر المشروع على العملاء الوقت والجهد من خلال تقديم الخدمة في المنزل أو المكتب، مما يزيد من رضا العملاء وتكرار الاستفادة من الخدمة.

طلب مرتفع وخدمة أساسية تُعد أجهزة الكمبيوتر والبنية التحتية للإنترنت عناصر أساسية للعمل والتعليم وإدارة الأعمال، مما يضمن طلباً مستمراً على خدمات الصيانة.

نموذج مرن وقابل للتوسع إمكانية إضافة فنيين جدد، وتوسيع نطاق الخدمة، وتوقيع عقود صيانة سنوية دون الحاجة لاستثمارات رأسمالية كبيرة.

علاقة مباشرة ومخصصة مع العملاء التعامل المباشر مع العملاء يساعد على بناء الثقة، وزيادة التوصيات، وتحقيق ولاء طويل الأمد.

3.2 نقاط الضعف

الاعتماد على مهارة الفنيين ترتبط جودة الخدمة بشكل مباشر بخبرة وكفاءة الفني، مما يتطلب تدريباً مستمراً.

ضعف الظهور العلامي في البداية على عكس المحلات التقليدية، تعتمد الخدمات المتنقلة بشكل كبير على التسويق الرقمي والتوصيات الشخصية.

قيود الوقت والتنقل قد تتأثر إنتاجية الفنيين بازدياد الطرق والمسافات بين مواقع العملاء.

الاعتماد على المالك في المراحل الأولى قد تعتمد العمليات التشغيلية بشكل كبير على توفر المالك الفني في المرحلة التأسيسية.

3.3 الفرص

نمو العمل عن بُعد والتعليم الإلكتروني زيادة الاعتماد على أجهزة الكمبيوتر والشبكات المنزلية ترفع الطلب على الصيانة والدعم الفني.

الاستعانة الخارجية بخدمات تقنية المعلومات للشركات الصغيرة والمدارس تفضّل العديد من الجهات الدعم الخارجي بدل توظيف موظفين بدوام كامل.

عقود الصيانة السنوية (AMC) توفّر مصدر دخل متكرر ويمكن التنبؤ به على المدى الطويل.

البيع الإضافي للخدمات إمكانية تقديم خدمات إضافية مثل برامج الحماية، الترقية، حلول الشبكات، والنسخ الاحتياطي.

التوسع الجغرافي إمكانية التوسع خارج مسقط إلى محافظات أخرى دون بنية تحتية معقدة.

3.4 التحديات

المنافسة السعرية وجود فنيين مستقلين أو غير نظاميين قد يقدمون أسعارًا أقل.

التطور السريع للتقنيات الحاجة المستمرة للتعلّم ومواكبة الأنظمة والتقنيات الجديدة.

ثقة العملاء والخصوصية التعامل مع بيانات العملاء يتطلب التزامًا عاليًا بالأخلاقيات والشفافية.

التغيرات التنظيمية أو متطلبات الترخيص احتمالية فرض متطلبات أو شهادات إضافية مستقبلاً.

3.5 الدلالات الاستراتيجية

- توجيه التركيز نحو عقود الصيانة السنوية والشركات الصغيرة والمتوسطة
- معالجة نقاط الضعف من خلال التدريب وتنظيم الجداول وإجراءات تشغيل واضحة
- مواجهة التحديات عبر بناء علامة مهنية موثوقة والالتزام بالاحترافية
- استثمار الفرص في التوسع الجغرافي والخدمات ذات القيمة المضافة

4. التوقعات المالية - تكاليف التأسيس، المصروفات التشغيلية، وتوقعات خمس سنوات

جميع الأرقام تقديرية ومحافظة وبالريال العُماني، وتعتمد على ظروف السوق في سلطنة عُمان.

4.1 تكاليف التأسيس لمرة واحدة

أ. تسجيل النشاط والإجراءات القانونية - حجز الاسم التجاري: 10 - 20 ريال عُُماني (وزارة التجارة والصناعة وترويج الاستثمار) - السجل التجاري: 30 - 150 ريال عُُماني (رسوم مخفضة) - عضوية غرفة تجارة وصناعة عُمان: 100 - 200 ريال عُُماني (لمدة 1-2 سنة) - رسوم خدمات سند: 50 - 100 ريال عُُماني (مساعدة في التسجيل) - الترخيص البلدي: 50 - 150 ريال عُُماني (حسب النشاط)

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

ب. المعدات والأدوات والتقنية - جهاز كمبيوتر محمول للفني: 300 - 600 ريال عُُماني - أدوات ومعدات تشخيص: 200 - 400 ريال عُُماني - أقراص خارجية وأدوات USB: 100 - 200 ريال عُُماني - تراخيص البرامج والحماية: 150 - 300 ريال عُُماني - العلامة التجارية (زي موحد، بطاقات): 100 - 200 ريال عُُماني

الإجمالي الفرعي - الأدوات والتقنية: 850 - 1,700 ريال عُُماني

ج. التنقل وتكاليف ما قبل الإطلاق - تجهيز أو تمييز المركبة: 200 - 500 ريال عُُماني - التسويق الأولي والإعداد الرقمي: 150 - 300 ريال عُُماني - التأمين والاحتياطي: 200 - 400 ريال عُُماني

الإجمالي الفرعي - ما قبل الإطلاق: 550 - 1,200 ريال عُُماني

إجمالي تكلفة التأسيس التقديرية: - الحد الأدنى: حوالي 1,800 ريال عُُماني - الحد الأعلى: حوالي 3,500 ريال عُُماني

4.2 المصروفات التشغيلية الشهرية

- سحب المالك / الراتب: 300 - 500 ريال عُُماني
- راتب فني (إن وجد): 0 - 250 ريال عُُماني
- الوقود والتنقل: 80 - 150 ريال عُُماني
- البرامج والاشتراكات: 20 - 40 ريال عُُماني
- الإنترنت والاتصالات: 15 - 30 ريال عُُماني
- التسويق والإعلانات: 50 - 120 ريال عُُماني
- مصروفات متنوعة: 50 - 100 ريال عُُماني

إجمالي المصروفات الشهرية: 515 - 1,190 ريال عُُماني

4.3 افتراضات الإيرادات

- متوسط قيمة الخدمة الواحدة: 18 ريال عُُماني
- متوسط عدد الطلبات اليومية:
- متحفظ: 2 طلب يوميًا
- متوقع: 4 طلبات يوميًا
- متفائل: 6 طلبات يوميًا
- أيام العمل: 26 يومًا في الشهر

4.4 توقعات الإيرادات الشهرية

- سيناريو متحفظ: حوالي 940 ريال عُُماني
- سيناريو متوقع: حوالي 1,870 ريال عُُماني
- سيناريو متفائل: حوالي 2,800 ريال عُُماني

4.5 صافي الربح الشهري التقديري

- متحفظ: إيرادات 940 - مصروفات 900 = ربح 40 ريال عُُماني
- متوقع: إيرادات 1,870 - مصروفات 850 = ربح 1,020 ريال عُُماني
- متفائل: إيرادات 2,800 - مصروفات 1,150 = ربح 1,650 ريال عُُماني

4.6 تحليل نقطة التعادل

- متوسط صافي الربح الشهري المتوقع: 900 - 1,100 ريال عُُماني
- تكلفة التأسيس: 1,800 - 3,500 ريال عُُماني

 **فترة الوصول إلى نقطة التعادل المقدّرة:** من 3 إلى 6 أشهر

4.7 التوقعات المالية لخمس سنوات (ملخص)

- السنة الأولى: إيرادات 18,000 - 22,000 | صافي ربح 8,000 - 10,000 ريال عُُماني

- السنة الثانية: إيرادات 28,000 - 35,000 | صافي ربح 14,000 - 18,000 ريال عُُماني
- السنة الثالثة: إيرادات 45,000 - 55,000 | صافي ربح 22,000 - 28,000 ريال عُُماني
- السنة الرابعة: إيرادات 65,000 - 80,000 | صافي ربح 32,000 - 40,000 ريال عُُماني
- السنة الخامسة: إيرادات 90,000+ | صافي ربح 45,000 - 60,000 ريال عُُماني

تفترض السنوات 3-5 تعدد الفنيين، عقود صيانة سنوية، والتوسع في عقود الشركات الصغيرة والمتوسطة.

5. تحليل العملاء - الخصائص السكانية، السلوك، الاحتياجات، والتجزئة

5.1 نظرة عامة على السوق (سياق سلطنة عُمان)

ينمو الطلب على خدمات صيانة الكمبيوتر في سلطنة عُمان نتيجة الانتشار الواسع لاستخدام أجهزة الكمبيوتر المحمولة والمكتبية والطابعات وشبكات الواي فاي المنزلية لدى الأسر والشركات الصغيرة والمتوسطة والمدارس والعاملين عن بُعد. ويفضّل العملاء بشكل متزايد الدعم الفني في الموقع لتقليل وقت التعطل وتجنّب نقل الأجهزة.

الخصائص الرئيسية للسوق: - درجة استعجال عالية عند تعطل الأجهزة - اعتماد قوي على السمعة والتوصيات الشفوية - تفضيل التسعير الواضح والفنيين الموثوقين - تزايد اعتماد عقود الصيانة السنوية لدى الشركات الصغيرة والمتوسطة

5.2 الخصائص السكانية للعملاء

أ. الفئات الرئيسية للعملاء - مستخدمو المنازل: - طلاب، عائلات، وعاملون عن بُعد - حساسية للسعر مع وجود استعجال عند الأعطال - خدمات فردية أو متقطعة في الغالب

• الموظفون المستقلون وأصحاب المهن:

- يعتمدون على الأجهزة كمصدر دخل يومي
- استعداد للدفع مقابل خدمة سريعة وفي نفس اليوم
- قابلية عالية للتكرار

• الشركات الصغيرة والمتوسطة:

- مكاتب تضم من 2 إلى 20 جهاز كمبيوتر
- تفضّل عقود الصيانة السنوية
- تضع الموثوقية فوق السعر الأدنى

• المؤسسات التعليمية:

- مدارس ومعاهد ومراكز تدريب
- احتياجات صيانة دورية ودعم جماعي

ب. تقسيم الدخل - دخل منخفض (أقل من 400 ريال عُُماني): حساسية عالية للسعر - دخل متوسط (400 - 900 ريال عُُماني): بحث عن القيمة مقابل السعر - دخل متوسط مرتفع (900 ريال عُُماني فأكثر): تركيز على السرعة والثقة

5.3 تحليل سلوك العملاء

محفزات الشراء: - عدم تشغيل الكمبيوتر أو بطء شديد في الأداء - تعطل الإنترنت أو الطابعة - القلق من الفيروسات أو فقدان البيانات - مشاكل البرامج المؤثرة على العمل أو الدراسة

عوامل اتخاذ القرار: - سرعة الاستجابة - مصداقية الفني - وضوح التسعير - التوصيات والتقييمات

وتيرة الشراء: - مستخدمو المنازل: من 1 إلى 3 مرات سنوياً - المستقلون: من 3 إلى 6 مرات سنوياً - الشركات (بعقود صيانة): شهرياً أو ربع سنوي

5.4 احتياجات العملاء ونقاط الألم

الاحتياجات الأساسية: - خدمة في نفس اليوم أو اليوم التالي - تشخيص صادق وواضح - حماية البيانات والخصوصية - معرفة التكلفة قبل بدء العمل

نقاط الألم التي يعالجها النموذج: - ضياع الوقت في زيارة محلات الصيانة - المبالغة في الأسعار أو عدم وضوحها - تكرار المشكلة دون حل جذري - ضعف المتابعة المهنية

5.5 استراتيجية تجزئة العملاء

- **مستخدمو المنازل:** إصلاحات وإعدادات | إيرادات لمرة واحدة
- **المستقلون:** دعم أولوية | إيرادات متكررة
- **الشركات الصغيرة والمتوسطة:** عقود صيانة سنوية | إيرادات دورية
- **المدارس:** صيانة جماعية | عقود طويلة الأجل

5.6 نماذج شخصيات العملاء

- **حسن (مستقل، 29 سنة):** يعمل عن بُعد، يحتاج حلولاً سريعة، ويدفع مقابل الموثوقية
- **عائشة (مستخدمة منزلية، 38 سنة):** مشاكل أجهزة العائلة، واعية بالميزانية، تتخذ قرارات مبنية على الثقة
- **خالد (صاحب شركة صغيرة، 45 سنة):** يدير 8 أجهزة كمبيوتر، يحتاج تكاليف تقنية متوقعة، ويفضل عقود الصيانة السنوية

6. خطة التسويق المخصصة - الاستهداف، القنوات، التسعير، واستراتيجية النمو

6.1 تموضع العلامة التجارية وبناء الثقة

بيان التمرکز: خدمة دعم تقني وصيانة كمبيوتر موثوقة وسريعة وصادقة تُقدّم عند باب العميل للمنازل والأعمال في سلطنة عُمان.

عوامل بناء الثقة (حاسمة لخدمات تقنية المعلومات): - تسعير واضح قبل بدء العمل - زي مهني وبطاقة تعريف للفني - ضمان خصوصية البيانات وسريتها - فاتورة خدمة وملاحظات ضمان - تقييمات جوجل وآراء العملاء

6.2 استراتيجية الاستهداف

- **مستخدمو المنازل:** إصلاحات لمرة واحدة | رسالة أساسية: سريعة، صادقة، وبأسعار مناسبة
- **المستقلون:** استخدام متكرر | رسالة أساسية: خدمة في نفس اليوم ودعم أولوية
- **الشركات الصغيرة والمتوسطة:** عقود صيانة سنوية | رسالة أساسية: تكاليف تقنية متوقعة
- **المدارس:** خدمات جماعية | رسالة أساسية: دعم موثوق ومجدول

6.3 استراتيجية التسعير والعروض

مبادئ التسعير: - أسعار ثابتة وشفافة - عدم وجود رسوم خفية - احتساب التنقل ضمن نطاق الخدمة

العروض والحوافز: - تشخيص مجاني للعملاء المتكررين - تسعير مجمّع (كمبيوتر + طابعة) - خصومات على عقود الصيانة عند الدفع المسبق

6.4 قنوات التسويق (التركيز على أعلى عائد)

أ. القنوات الرقمية (الرئيسية): - خرائط جوجل وتحسين الظهور المحلي: - تحسين الملف التجاري - رفع الصور وقائمة الخدمات - طلب التقييم بعد كل خدمة

• واتساب للأعمال:

- ردود سريعة
- كتالوج الخدمات

• مشاركة الموقع وجدولة المواعيد

• إنستغرام وفيسبوك:

- عرض صور قبل/بعد الإصلاح
- محتوى توعوي ونصائح تقنية
- التفاعل مع المجتمعات المحلية

ب. القنوات غير الرقمية (دعمية): - بطاقات العمل وتغليف المركبة - توصيات المكاتب والمباني - برامج الإحالة الشفوية - شراكات مع محلات الكمبيوتر

6.5 استراتيجية بيع عقود الصيانة السنوية (AMC)

- فحص تقني مجاني للشركات الصغيرة والمتوسطة
- باقات AMC متعددة المستويات
- فواتير شهرية أو سنوية
- أوقات استجابة محددة باتفاقيات مستوى الخدمة

6.6 برامج الإحالة والاحتفاظ بالعملاء

- خصومات مقابل الإحالة
- أولوية الخدمة لعملاء عقود الصيانة
- فحص سنوي لصحة الأنظمة

6.7 خارطة طريق النمو لخمس سنوات

- **السنة الأولى:** بناء الثقة المحلية | دخل مستقر
- **السنة الثانية:** التركيز على عقود الصيانة | إيرادات متكررة
- **السنة الثالثة:** توظيف فنيين | توسع العمليات
- **السنة الرابعة:** الهيمنة على سوق الشركات الصغيرة | قوة العلامة
- **السنة الخامسة:** التوسع لمدن متعددة أو نموذج امتياز

6.8 توزيع ميزانية التسويق

- الإعلانات الرقمية والترويج: 50 - 100 ريال عُُماني شهريًا
- العلامة التجارية والمطبوعات: 20 - 40 ريال عُُماني شهريًا

7. الخلاصة وخارطة التنفيذ

7.1 الجدول الزمني للتنفيذ

- التسجيل والإعداد القانوني: من أسبوع إلى أسبوعين
- تجهيز الأدوات والهوية: أسبوع واحد
- الإطلاق التجريبي: أسبوعان
- التشغيل الكامل: الشهر الثاني

7.2 الخلاصة النهائية

يمثل مشروع صيانة الكمبيوتر المتنقلة نموذجًا منخفض التكلفة ومرتفع الطلب وسريع الوصول إلى نقطة التعادل، وهو مناسب بشكل مثالي لواقع الاقتصاد الرقمي المتنامي في سلطنة عُمان. ومع التنفيذ القوي، والتسعير الشفاف، والتسويق القائم على الثقة، يمكن للمشروع أن يتوسع خلال خمس سنوات ليشمل عدة فنيين وعقود صيانة سنوية ويخدم شريحة أوسع من العملاء.