

كيفية بدء مشروع متجر نباتات في عمان

1. الملخص التنفيذي

1.1 نظرة عامة على النشاط

مشروع متجر النباتات في عمان هو مشروع تجزئة متخصص في النباتات الداخلية، والنباتات الخارجية، والأصص الزخرفية، وإكسسوارات الزراعة، وحلول تنسيق الدائقي الأساسية. سيخدم المتجر الأفراد والشركات الصغيرة الباحثين عن المساحات الخضراء للمنازل والمكاتب والمقاهي والمساحات التجارية.

يتواافق هذا المفهوم بقوة مع الاهتمام المتزايد في عمان بـ: - تحسين ديكور العنازل ونطع الحياة - أسلوب العيش المستدام والصديق للبيئة - تحسين جودة الهواء الداخلي - تنسيق وتحميم المساحات السكنية والتجارية

سيعمل المشروع في البداية كمتجر بيع بالتجزئة فعلي، مع التوسيع لاحقاً إلى العيادات عبر الإنترنت، والتوريد للشركات، وخدمات الصيانة.

1.2 هيكل المشروع والاطار القانوني

سيتم تسجيل المشروع في عمان عبر مركز سند بإحدى الصيغ التالية:

مؤسسة فردية (SPC) - مناسبة لمالك واحد وتكاليف أقل LLC (شركة ذات مسؤولية محدودة) - مناسبة للشركات أو التوسيع المستقبلي

تكلفة التسجيل الحكومية التقديرية: - SPC: من 100 إلى 300 ريال عماني - LLC: من 300 إلى 500 ريال عماني (باستثناء التأشيرات، وإيجار المحل، والاستشارات المقدمة)

1.3 المنتجات والخدمات

العروض الأساسية: - نباتات داخلية (إضاءة منخفضة، تنقية الهواء، زينة) - نباتات خارجية (زينة، مزهرة، شجيرات) - أصص وحاويات زراعة (سيراميك، بلاستيك، صديقة للبيئة) - تربة، وأسمدة، وأدوات زراعة أساسية

خدمات ذات قيمة مضافة (المراحل الثانية): - توريد نباتات للمكاتب والشركات - خطط صيانة واستبدال النباتات - توصيل منزلي وخيارات هدايا

1.4 السوق المستهدف

- ملاك المنازل وسكان الشقق
- المكاتب ومساحات العمل المشتركة والمقاهي
- مصنفو الديكور والمطورون العقاريون
- الفنادق والعيادات ومحلات التجزئة

1.5 الميزة التنافسية

- تشكيلة نباتات مناسبة لمناخ عمان

- البيع المبني على التوعية (إرشادات العناية بالنبات)
- أسعار مناسبة مع عرض احترافي
- خدمات إضافية تتجاوز البيع التقليدي

1.6 لمحـة مـالية (ملـخص)

- تكلفة التأسيس التقديرية: 12,000 - 25,000 ريال عُماني
- الإيراد الشهري المتوقع: 2,000 - 6,000 ريال عُماني
- هامش الربح الإجمالي: %40 - 60%
- فترة التعادل: 12 - 20 شهراً

1.7 الرؤية والرسالة

الرؤـية: أن يـصبح المتـجر وجـهة موـثـوقة للـنبـاتـات عـالـيـة الجـودـة وـحلـول نـعـطـةـ الـحـيـاة الأـخـضـر في عـمـان.

الرسـالـة: نـشر ثـقـافـةـ الـحـيـاةـ الـمـسـتـدـامـةـ منـ خـلـالـ جـعـلـ اـقـتنـاءـ الـنـبـاتـاتـ سـهـلـاًـ وـمـتـاحـاًـ وـبـأـسـعـارـ مـنـاسـبـةـ.

2. تفاصـيلـ المـشـرـوعـ - الأـهـدـافـ، عـرـضـ الـقيـمةـ، مـزيـجـ الـمـنـتجـاتـ، تـجهـيزـ المـتـجـرـ وـهـيـكلـ الـمـوـظـفـينـ

2.1 أـهـدـافـ المـشـرـوعـ

الأـهـدـافـ قـصـيرـةـ المـدـىـ (الـسـنـةـ الـأـوـلـىـ) - إتمـامـ تسـجـيلـ المـشـرـوعـ عـبـرـ مـركـزـ سـندـ (SPCـ أوـ LLCـ) - تـأـمـينـ مـوقـعـ بـيعـ بـالـتـجـزـئـةـ فـيـ منـطـقـةـ سـكـنـيـةـ أـوـ تـجـارـيـةـ ذـاتـ حـرـكةـ وـاضـحةـ - بـنـاءـ شـبـكةـ مـورـدـيـنـ مـحـلـيـيـنـ وـإـقـلـيمـيـيـنـ مـوـثـوـقـيـنـ لـلـنـبـاتـاتـ - إـطـلـاقـ تـشـكـيلـةـ مـخـتـارـةـ مـنـ الـنـبـاتـاتـ وـالـإـكـسـسوـارـاتـ الـمـنـاسـبـةـ لـمـنـاخـ عـمـانـ - تـحـقـيقـ اـسـتـقـرـارـ تـشـغـيلـيـ شـهـرـيـ خـلـالـ 4ـ6ـ أـشـهـرـ

الأـهـدـافـ مـتوـسـطـةـ المـدـىـ (الـسـنـتـانـ 2ـ3ـ) - توـسيـعـ فـنـائـاتـ الـمـنـتجـاتـ وـإـدخـالـ خـطـوطـ نـبـاتـاتـ مـمـيـزةـ (Premiumـ) - إـطـلـاقـ الـطـلـبـاتـ عـبـرـ الـإـنـتـرـنـتـ مـعـ خـدـمـةـ التـوـصـيلـ الـمـحـلـيـ - إـنشـاءـ إـبـرـادـاتـ مـتـكـرـرةـ مـنـ خـلـالـ عـقـودـ تـورـيدـ نـبـاتـاتـ لـلـمـكـاتـبـ - تـعـزيـزـ التـعـرـفـ عـلـىـ الـعـلـمـةـ الـتـجـارـيـةـ عـبـرـ الـورـشـ وـالـفـعـالـيـاتـ الـمـجـمـعـيـةـ

الأـهـدـافـ طـوـيـلـةـ المـدـىـ (الـسـنـوـاتـ 4ـ5ـ) - اـفـتـتاحـ فـرـوـعـ إـضـافـيـةـ أـوـ أـكـشـاكـ بـيعـ - إـنشـاءـ مـشـتـلـ صـغـيرـ أـوـ وـحدـةـ إـكـثارـ نـبـاتـاتـ - تـقـديـمـ فـرـصـ الـاـمـتـياـزـ الـتـجـارـيـ أـوـ التـرـخيصـ - التـحـولـ إـلـىـ عـلـمـةـ أـسـلـوبـ حـيـاةـ أـخـضـرـ مـعـروـفـةـ فـيـ عـمـانـ

2.2 عـرـضـ الـقيـمةـ

يـقـدـمـ متـجـرـ الـنـبـاتـاتـ نـبـاتـاتـ صـحيـةـ وـمـنـاسـبـةـ لـمـنـاخـ معـ إـرـشـادـ مـتـخـصـصـ، مماـ يـجـعـلـ اـمـتـالـكـ الـنـبـاتـاتـ سـهـلـاًـ وـمـتـاحـاًـ لـلـمـبـتـدـئـينـ وـالـهـواـةـ عـلـىـ حـدـ سـوـاءـ.

عـوـاـمـلـ الـقـيـمةـ الـأـسـاسـيـةـ: - اـخـتـيارـ نـبـاتـاتـ تـتـحـمـلـ حـرـارةـ عـمـانـ وـالـبـيـئـاتـ الدـاخـلـيـةـ - تـعـلـيمـاتـ عـنـايـةـ وـاضـحةـ وـدـعـمـ ماـ بـعـدـ الـبـيعـ - متـجـرـ شـامـلـ لـلـنـبـاتـاتـ وـالـأـصـصـ وـالـإـكـسـسوـارـاتـ - أـسـعـارـ مـنـاسـبـةـ مـعـ عـرـضـ اـحـتـرـافـيـ - خـدـمـاتـ اـخـتـيـارـيـةـ لـلـصـيـانـةـ وـالـاسـتـبدـالـ

2.3 مزيج المنتجات واستراتيجية التشكيلة

- أ. النباتات الداخلية** - سانسيفيريا، زاميا، بوتيس، زنبق السلام - نباتات عصرية ونباتات زينة صغيرة - أصناف تنقية الهواء وقليلة العناية نطاق السعر: 3 - 15 ريال عُماني
- ب. نباتات خارجية وشرفات** - نباتات مزهرة - شجيرات زينة - نباتات موسمية نطاق السعر: 5 - 25 ريال عُماني
- ج. الأصص والحاويات** - أصص بلاستيكية، سيراميك، فخارية وصديقة للبيئة - أصص معلقة وحوكاً نطاق السعر: 2 - 20 ريال عُماني
- د. إكسسوارات الزراعة** - خلطات تربة وأسمدة - علب سقي وأدوات وبخاخات نطاق السعر: 1 - 10 ريال عُماني

2.4 تجهيز المتجر والمتطلبات العادلة

- متطلبات مساحة البيع بالتجزئة** - المساحة الموصى بها: 40 - 80 متراً مربعاً - الموقع: مناطق سكنية، مبانٍ متعددة الاستخدامات، أو قرب المقاولات - تقدير الإيجار: 300 - 700 ريال عُماني/شهر (حسب الموقع)
- مناطق تخطيط المتجر** - عرض النباتات والرفوف - قسم الأصص والإكسسوارات - كاوونتر المحاسبة ونقطة البيع - مساحة تخزين صغيرة

2.5 المعدات والتجهيز الأولي

- رفوف وعروض: 600 - 1,200 ريال عُماني
- نظام نقطة البيع (POS): 300 - 600 ريال عُماني
- إضاءة ومرآوح: 200 - 400 ريال عُماني
- أدوات سقي ورذاذ: 100 - 200 ريال عُماني
- لوحات وهوية بصرية: 200 - 500 ريال عُماني
- أثاث أولي: 200 - 400 ريال عُماني **إجمالي تكلفة التجهيز:** 1,600 - 3,300 ريال عُماني

2.6 هيكل الموظفين والموارد البشرية

- خطة التوظيف الأولية** - المالك/المدير: المشتريات والتنسيق مع الموردين - الإشراف على المبيعات وتنقيف العملاء - التسويق وبناء الشراكات

- مساعد مبيعات وعناية بالنباتات (1-2 موظفين):
- مساعدة العملاء
- صيانة النباتات ورِيها
- إدارة المخزون

- تكلفة الموظفين الشهرية التقديرية** - مساعد مبيعات: 180 - 250 ريال عُماني - إجمالي الرواتب: 180 - 500 ريال عُماني/شهر

3. تحليل SWOT - نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات

3.1 نقاط القوة

• تزايد الطلب على نمط الحياة الأخضر

ارتفاع الاهتمام بديكور المنازل والصحة والاستدامة يزيد الطلب على النباتات الداخلية والخارجية.

• هامش ربح جذابة

النباتات والإكسسوارات توفر عادة هامش ربح بين 40% و60%，خصوصاً في الأصص والعروض المجمعة.

• إمكانية الشراء المتكرر

يعود العملاء لشراء نباتات بديلة، وأصص، وتربة، وأسمدة، وهدايا في مناسبات مختلفة.

• انخفاض متطلبات مهارات الموظفين

مع تدريب بسيط يمكن للموظفين إدارة المبيعات والعناية بالنباتات، مما يحافظ على تكاليف رواتب منخفضة.

• فرص البيع المتقطع

إمكانية قوية لبيع النباتات مع الأصص والتربة والإكسسوارات، مما يزيد متوسط قيمة الطلب.

3.2 نقاط الضعف

• مفروض قابل للتلف

النباتات تحتاجعناية مستمرة، وقد تحدث خسائر بسبب الحرارة أو الري الزائد أو الأمراض.

• تذبذب الطلب موسمياً

قد تتغير المبيعات حسب الطقس والمواسم وفترات الانتقال والسكن.

• الاعتماد على الموردين

الجودة والتوفير مرتبطة بالمشاتل ومواقع الاستيراد.

• ضعف الوعي بالعلامة التجارية في البداية

يعتمد النجاح الأولي بشكل كبير على الموقع وجهود التسويق.

3.3 الفرص

• نمو السكن في الشقق الحضرية

ازدياد السكن في الشقق يرفع الطلب على نباتات الشرفات والداخل.

• التوريد للشركات والقطاع التجاري

المكاتب والمقهى والعيادات والفنادق تحتاج النباتات لديكور وتحسين الأجواء.

• المبيعات عبر الإنترنت والتوصيل

الطلب الإلكتروني وواتساب يوسع الوصول خارج زوار المتجر.

• الورش والتفاعل المجتمعي

ورش العناية بالنباتات والأنشطة اليدوية تعزز الولاء والثقة بالعلامة.

• خدمات الاشتراك والصيانة

خطط شهرية للعناية والاستبدال توفر دخلاً متكرراً.

3.4 التهديدات

• تحديات المناخ

الحرارة والرطوبة المرتفعة قد تؤثر على صحة النباتات والخدمات اللوجستية.

• المنافسة السعرية

المشاكل التقليدية والبائعون غير الرسميين قد يقدمون أسعاراً أقل.

• قيود أو تأخيرات الاستيراد

أي تأخير تنظيمي أو لوجستي قد يعطل سلسلة التوريد.

• الحساسية الاقتصادية

النباتات من المشتريات غير الأساسية وقد تتأثر في فترات التباطؤ الاقتصادي.

3.5 الدلالات الاستراتيجية لتحليل SWOT

• التركيز على نباتات قوية ومناسبة للمناخ لتقليص الخسائر.

• تنويع مصادر الدخل عبر الإكسسوارات والخدمات والاشتراكات.

• الاستثمار في تثقيف العملاء لرفع نسبة نجاح بقاء النباتات.

• بناء علاقات قوية مع الموردين والاحتفاظ بمذخرون احتياطي مناسب.

4. التوقعات العالية - تكاليف التأسيس، المصاريف التشغيلية وتوقعات 5 سنوات

جميع الأرقام تقديرية بالريال العماني ومبينة على الواقع قطاع التجزئة في عمان، مع افتراضات متقدمة لضمان واقعية الدراسة.

4.1 تكاليف التأسيس (استثمار أولي)

أ. **تسجيل المشروع والإجراءات القانونية** - حجز الاسم التجاري: 10 - 20 ريال عماني - السجل التجاري: 30 - 150 ريال عماني - عضوية غرفة التجارة: 100 - 200 ريال عماني (لعدة 2-1 سنة) - رسوم مرک سند: 50 - 100 ريال عماني - الترخيص البلدي: 50 - 150 ريال عماني إجمالي التسجيل: 100 - 500 ريال عماني SPC أو LLC

ب. **تجهيز المتجر والديكور** - رفوف وعروض: 600 - 1,200 ريال عماني - نظام نقطة البيع والباركود: 300 - 600 ريال عماني - إضاءة ومراوح وتجهيزات كهربائية أساسية: 200 - 400 ريال عماني - لوحات وهوية بصرية: 200 - 500 ريال عماني - أثاث وفاونتن: 200 - 400 ريال عماني الإجمالي الفرعي: 1,500 - 3,100 ريال عماني

ج. **المخزون الأولي وما قبل الافتتاح** - مخزون النباتات الأولى: 2,000 - 4,000 ريال عماني - أصناف وحاويات: 1,000 - 2,000 ريال عماني - تربة وأسمدة وأدوات: 400 - 800 ريال عماني - مواد التغليف والمستلزمات: 150 - 300 ريال عماني

تسويق الإطلاق: 200 - 500 ريال عماني - احتياطي طوارئ: 1,000 - 500 ريال عماني **الإجمالي الفرعي:** 4,250 - 8,600 ريال عماني

إجمالي تكلفة التأسيس التقديرية: - الحد الأدنى: حوالي 7,000 - 9,000 ريال عماني - الحد الأعلى: حوالي 12,000 ريال عماني (متجر أكبر أو مخزون مميز) 25,000

4.2 المصارييف التشغيلية الشهرية

- إيجار المحل: 300 - 700 ريال عماني
- رواتب الموظفين: 180 - 500 ريال عماني
- إعادة تعبئة المخزون (تكلفة البضاعة): 600 - 1,500 ريال عماني
- خدمات وكهرباء ومياه: 40 - 80 ريال عماني
- الإنترنت ورسوم نظام البيع: 25 - 50 ريال عماني
- صيانة وعناية بالنباتات: 50 - 120 ريال عماني
- التسويق والعروض: 80 - 200 ريال عماني
- مصاريف أخرى: 50 - 120 ريال عماني **إجمالي المصارييف الشهرية:** 3,270 - 1,325 ريال عماني

4.3 افتراضات الإيرادات

- متوسط قيمة الفاتورة:
- بيع مباشر داخل المتجر: 8 - 15 ريال عماني
- طلبات الشركات: 80 - 300 ريال عماني
- عدد العملاء اليومي: 15 - 30 عميلاً
- أيام العمل: 26 يوماً في الشهر

4.4 توقعات الإيرادات الشهرية

- سيناريو متحفظ: 2,000 - 2,500 ريال عماني
- سيناريو متوقع: 3,500 - 4,500 ريال عماني
- سيناريو متفائل: 5,500 - 6,500 ريال عماني

4.5 هامش الربح وصافي الأرباح

- متوسط هامش الربح الإجمالي: %40 - %60

السيناريو	المصاريف	الإيرادات	صافي الربح
متحفظ	2,000	2,200	200
متوقع	3,000	4,000	1,700
متفائل	6,000	3,000	3,000

4.6 تحليل نقطة التعادل

- متوسط صافي الربح الشهري المتوقع: 1,500 - 1,800 ريال عماني
- حجم الاستثمار: 9,000 - 18,000 ريال عماني **فترة التعادل التقديرية:** 10 - 16 شهراً

4.7 التوقع الحالى لخمس سنوات (ملخص)

السنة	الإيرادات	صافي الربح
السنة 1	48,000 - 40,000	12,000 - 8,000
السنة 2	65,000 - 55,000	18,000 - 12,000
السنة 3	90,000 - 75,000	28,000 - 18,000
السنة 4	120,000 - 100,000	40,000 - 28,000
السنة 5	+140,000	65,000 - 45,000

تفترض السنوات 3-5 التوسع عبر المبيعات الإلكترونية والعقود المؤسسية وإمكانية افتتاح فرع ثانٍ.

5. تحليل العملاء - الخصائص السكانية والسلوك الاحتياجات والتقييم

5.1 سياق السوق (عمان)

تشهد المدن الحضرية في عُمان - خصوصًا مسقط والسيب والخوض والقرم وصحار - نمواً مستمراً في الشقق السكنية والمكاتب والمقاهي ومتاجر نمط الحياة، مما يزيد الطلب على النباتات الداخلية سهلاً العناية، والمساحات الخضراء الخضرافية، وحلول النباتات الاحترافية للمنازل وأماكن العمل.

محركات الطلب الرئيسية تشمل: - الاهتمام المتزايد بعمليات المنازل - الوعي بالصحة وجودة الهواء - اهتمام الشركات بيئية العمل والمظهر العام - نمو المقاهى والعيادات ومساحات العمل المشتركة

5.2 الخصائص، السكانية للعملاء

أ. الفئات العمالة

الاتجاهات المعاصرة في الأدب العربي

40- سنة (موظفو وعائلات شابة) - الشريحة الأساسية للإيرادات - مستعدون للدفع مقابل الجودة والإرشاد - مهتمون بالذكاء وفهم الصلة والراحة النفسية

41-60 سنة (ملاك منازل وأصحاب أعمال) - يفضلون المكانة والخدمة والموثوقية - أكثر قابلية لشراء عدة بيوتات أو عقود صيانة

ب. شرائح الدخل | مستوى الدخل | الدخل الشهري (ريال عماني) | سلوك الشراء |
--- | --- | منخفض | أقل من 400 | حساسية للسعر وشراء محدود | متوسط | 400 -
--- | --- | متغير | أكثر من 900 | نباتات وخدمات معينة | 900 +

5.3 تحليل سلوك العملاء

محفزات الشراء - الانتقال إلى منزل أو مكتب جديد - تجديد الديكور الداخلي - مناسبات الهدايا (افتتاح منزل، هدايا شركات) - التجديد الموسمي (رمضان، العيد، اليوم الوطني)

تكرار الشراء - عملاء المنازل: مرة إلى مرتين شهرياً - الهواة: أسبوعياً أو كل أسبوعين - الشركات: بشكل ربع سنوي أو بعقود ثابتة

5.4 احتياجات العملاء ونقاط الألم

الاحتياجات الأساسية - نباتات تحمل مناخ عُمان - إرشادات عناء واضحة ودعم بعد البيع - أسعار مناسبة مع قيمة واضحة - خدمة توصيل وتركيب مريحة

المشكلات الشائعة (التي يحلها المشروع) - موت النباتات سريعاً بسبب نقص الإرشاد - قلة توفر النباتات الداخلية المناسبة - ضعف جودة الأصص والإكسسوارات - عدم توفر خدمات الصيانة

5.5 تقسيم العملاء

الشريحة 1: مشترو ديكور المنازل - أفراد وعائلات - يركزون على الشكل وسهولة العناية - متوسط قيمة الفاتورة متوسط

الشريحة 2: هواة النباتات - مشترون متكررون - يهتمون بالتنوع والمعرفة - قيمة عمرية مرتفعة للعميل

الشريحة 3: الشركات والقطاع التجاري - مكاتب ومقاهي وعيادات وفنادق - طلبات كبيرة وعقود صيانة - إيرادات متكررة مرتفعة

الشريحة 4: عملاء الهدايا - مشترون موسميون أو لمرة واحدة - يركزون على التغليف والعرض - ارتفاع الطلب في الموسما

5.6 شخصيات العملاء (أمثلة توضيحية)

• سارة (29 سنة، ساكنة شقة): تبحث عن نباتات قليلة العناية، تهتم بالشكل الجمالي، تشتري شهرياً.

• خالد (38 سنة، مدير مكتب): يشتري لتنزيين المكتب، يفضل العقود والموثوقية، يشتري ربع سنوياً.

• عائشة (45 سنة، هاوية نباتات): لديها خبرة، تبحث عن الجودة والتنوع، معدل شراء متكرر مرتفع.

6. الخطة التسويقية المختصة - العلامة التجارية، القنوات، التسعير واستراتيجية النمو

6.1 تموضع وهوية العلامة التجارية

بيان تموضع العلامة: متجر نباتات عصري وموثوق يوفر نباتات مناسبة للمناخ مع إرشاد متخصص للمنازل والشركات في عُمان.

شخصية العلامة التجارية: - هادئة وطبيعية - خبيرة ومساعدة - عصرية وسهلة الوصول - واعية بيئياً

عناصر العلامة: - شعار بسيط مستوحى من الطبيعة - ألوان ترابية (الأخضر، البيج، الأبيض) - تصميم متجر نظيف مع لوحات إرشادية تعليمية - تغليف صديق للبيئة قدر الإمكان

6.2 استراتيجية الاستهداف

الرسالة الأساسية	الهدف الرئيسي	الشريحة
نباتات جميلة وسهلة العناية	زيادة الزيارات	مشترو ديكور المنازل
جودة وتنوع وخبرة	زيادة الشراء المتكرر	هواة النباتات
احترافية وموثوقة وصيانة	توقيع عقود	الشركات
هدية أنيقة وجاهزة	مبيعات موسمية	عملاء الهدايا

6.3 استراتيجية التسعير

نمودج التسعير: قائم على القيمة مع عروض مجتمعة - نباتات أساسية: 3 - 6 ريال عماني - نباتات متوسطة: 7 - 15 ريال عماني - نباتات وأصص مميزة: 18 - 40 ريال عماني - عروض نبات + أصص: توفير تقديرى 10-15%

مبادئ التسعير: - شفافية في الأسعار - التجميع لرفع متوسط قيمة الطلب - عروض موسمية بدون خصومات مفرطة

6.4 قنوات التسويق

أ. التسويق الرقمي (الأساسي) - إنستغرام وتيك توك: - نصائح العناية بالنباتات ومقاطع قصيرة - صور قبل/بعد الديكور - إبراز النباتات الموسمية

- خرائط جوجل والبحث المحلي:
- تحسين بيانات المتجر
- تقييمات العملاء والصور
- واتساب للأعمال:

• كتالوج المنتجات
• تأكيد الطلبات والتنسيق للتوصيل

ب. التسويق المجتمعي والميداني - ورش داخل المتجر وعروض توضيحية - شراكات مع المقاهي ومصممي الديكور - المشاركة في الأسواق والمعارض المحلية - واجهات عرض جذابة

6.5 الاستراتيجية الترويجية

مرحلة الإطلاق (أول 90 يوماً) - خصومات أسبوع الافتتاح - دليل عناية بالنباتات مجاناً مع الشراء - زارات المؤثرين للمتجر

العرض المستمرة - برنامج ولاء (اشتري 5 نباتات واحصل على واحد مجاناً) - مجموعات موسمية (رمضان، العيد، اليوم الوطني) - عروض تعريفية للشركات

6.6 الشراكات والتعاون

- مصممو الديكور والمهندسين المعماريين
- المطورون العقاريون
- شركات إدارة المكاتب
- المجموعات البيئية المحلية

6.7 خارطة طريق المبيعات والنموا (5 سنوات)

السنة	التركيز	النتيجة
السنة 1	بناء الوعي	مبيعات تجزئة مستقرة
السنة 2	التوصيل والإنترنت	انتشار أوسع
السنة 3	عقود الشركات	إيرادات متكررة
السنة 4	فرع ثانٍ أو كشك	توسيع السوق
السنة 5	مشتل أو امتياز	قابلية التوسيع

6.8 ميزانية التسويق

- إعلانات رقمية: 80 - 150 ريال عماني/شهر
- مؤثرون ومحظوظون: 50 - 100 ريال عماني/شهر
- فعاليات ومواد ميدانية: 30 - 60 ريال عماني/شهر

7. الخاتمة وخطة التنفيذ الزمنية

7.1 الجدول الزمني للتنفيذ

المدة	المرحلة
2-1 أسبوع	تسجيل النشاط التجاري
5-3 أسابيع	تجهيز المتجر والديكور
أسبوعان	التعاقد مع الموردين
2-1 أسبوع	الافتتاح التجريبي
الشهر الثاني	التشغيل الكامل

7.2 الملاحظات الختامية

توضح هذه الخطة لمشروع متجر النباتات فرصة تجارية قابلة للتوسيع بمستوى مخاطر منخفض إلى متوسط ومتواقة مع توجهات نمط الحياة والاستدامة في عمان. ومن خلال التنفيذ المنظم، واختيار المنتجات بعناية، وتنقيف العملاء بشكل مستمر، يمكن للمشروع تحقيق الربحية خلال السنة الأولى والتطور إلى علامة تجارية متعددة الفروع أو قائمة على الخدمات.