

كيف تبدأ مشروع مقهى القطط في عمان

1. الملخص التنفيذي

1.1 نظرة عامة على المشروع

مقهى القطط هو مقهى ذو طابع خاص يجمع بين تقديم المأكولات والمشروبات وبين بيئة مُنظمة ونظيفة تتيح للزبائن التفاعل مع قطط مقيمة داخل المكان. يركّز المقهوم على الاسترخاء، والرفاه النفسي، وتجربة الضيافة التفاعلية، مما يجعله جذاباً بشكل كبير للشباب، والعائلات، والسياح، ومحبي الحيوانات.

في سلطنة عمان، لا يزال مفهوم مقهى القطط جديداً وغير منتشر على نطاق واسع، مما يوفر فرصة الريادة أو الدخول المبكر إلى السوق. ومع تطبيق معايير صارمة للنظافة، والالتزام برفاهية الحيوانات، وبناء علامة تجارية قوية، يمكن للمشروع أن يتموضع كوجهة نمط حياة راقية، وليس مجرد مقهى تقليدي.

1.2 مفهوم العمل

سيعمل مقهى القطط كمقهى ثابت الموقع، مع فصل واضح بين منطقتين رئيسيتين: - منطقة المأكولات والمشروبات (ممنوع دخول الحيوانات) - منطقة التفاعل مع القطط (دخول مُنظم وبجوازات زمنية)

يدفع الزبائن مقابل: - المأكولات والمشروبات - الدخول إلى منطقة القطط وفق مدة زمنية محددة - المنتجات التذكارية والفعاليات الخاصة

1.3 الهيكل القانوني للأعمال (عمان)

سيتم تسجيل المشروع في سلطنة عمان كأحد الخيارات التاليين: - مؤسسة فردية (SPC): مناسبة لمالك واحد - شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC): موصى بها في حال وجود شركاء أو مستثمرين
يوفّر التسجيل عبر مراكز سند الخيار الأكثر توفيراً من حيث التكاليف.

الرسوم التقديرية للتسجيل والجهات الحكومية: - مؤسسة فردية (SPC): من 100 إلى 300 ريال عُماني - شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC): من 300 إلى 500 ريال عُماني (لا تشمل التأشيرات، الإيجار، أو أتعاب الاستشارات)

1.4 المنتجات والخدمات

خدمات المأكولات والمشروبات - القهوة والمشروبات المتخصصة - الشاي والمشروبات الباردة - الحلويات والوجبات الخفيفة

خدمات تجربة القطط - جلسات دخول بمدة زمنية (30-60 دقيقة) - حجوزات خاصة وأعياد ميلاد - جلسات توعوية (العنابة بالقطط والتبنّي)

مصادر دخل إضافية - بيع المنتجات التذكارية (أكواب، قمصان، ألعاب) - شراكات تسهيل التبنّي

1.5 السوق المستهدف

- الشباب والمهنيون الشباب (18-35 سنة)
- العائلات مع الأطفال
- السياح والمعقّمون
- صناع المحتوى والمؤثرون
- محبو الحيوانات

1.6 المعية التنافسية

- مفهوم تجاري فريد في عُمان
- جاذبية عاطفية واجتماعية قوية
- بيئة مناسبة للتصوير وصناعة المحتوى
- تعدد مصادر الدخل خارج نطاق الطعام

1.7 لمحه مالية (ملخص)

- تكلفة التأسيس التقديرية: من 25,000 إلى 45,000 ريال عُماني
- الإيرادات الشهرية المعتللة: من 4,000 إلى 9,000 ريال عُماني
- فترة استرداد رأس المال: 18-24 شهراً
- قابلية التوسيع: منتجات، فرع ثانٍ، الامتياز التجاري

1.8 الرؤية والرسالة

الرؤية: أن تنشئ أكثر مقاهي عُمان المحبوبة والصادقة للحيوانات، بما يعزز الاسترخاء، والتعاطف، والتفاعل المسؤول مع الحيوانات الأليفة.

الرسالة: تقديم بيئة آمنة، ونظيفة، وملائمة بالبهجة، تُمكّن الزبائن من الاستمتاع بتجربة مقهى عالي الجودة مع التفاعل الإنساني الرديم مع قطط مُعتنى بها بأفضل المعايير.

2. تفاصيل المشروع - الأهداف، عرض القيمة، الخدمات، تصميم المراافق والهيكل الوظيفي

2.1 أهداف المشروع

الأهداف قصيرة المدى (السنة الأولى) - إكمال تسجيل المشروع والحصول على التراخيص عبر مركز سند - تأمين موقع تجاري مناسب في مسقط أو إحدى المناطق الحضرية الرئيسية - تصميم وإطلاق مقهى قطط متوافق بالكامل مع متطلبات الجهات المختصة، مع فصل واضح بين المناطق - بناء الوعي بالعلامة التجارية عبر وسائل التواصل الاجتماعي وفعاليات الإطلاق التجريبي - تحقيق عدد زيارات شهري مستقر خلال أول 6 أشهر

الأهداف متوسطة المدى (الستنان 2-3) - تحسين قائمة الطعام والتسعير بناءً على بيانات الزبائن - إطلاق فعاليات ذات طابع خاص (أيام التبني، جلسات الأطفال، ورش العمل) - بناء شراكات مع العيادات البيطرية وجهات الرفق بالحيوان - تحقيق ربحية مستقرة وكفاءة تشغيلية عالية

الأهداف طويلة المدى (السنوات 4-5) - افتتاح فرع ثان أو التوسيع في المساحة التشغيلية - تطوير نموذج امتياز تجاري أو ترخيص - التحول إلى وجهة معترف بها لنمط الحياة والرفاه في سلطنة عمان

2.2 عرض القيمة

يقدم مقهى القهوة تجربة هادئة ومحفزة نفسياً تجمع بين جودة خدمات المقهى والتفاعل الآمن والأخلاقي مع القهوة.

حركات القيمة الأساسية: - تجربة فريدة غير متوفرة في المقاهي التقليدية - جاذبية عاطفية قوية ودعم للصحة النفسية - معايير أخلاقية عالية في رعاية القهوة ورفاهيتها - تصميم داخلي راقي وجاذب للتوصير وصناعة المحتوى - تعدد مصادر الدخل خارج نطاق الطعام

2.3 المنتجات والخدمات

أولاً: قائمة المأكولات والمشروبات - قهوة متخصصة (ساخنة وباردة) - شاي ومشروبات عشبية - حلويات (كيك، براونيز، بسكويت) - وجبات خفيفة (كرهافون، ساندوتشات)

متوسط إنفاق الزبون على المأكولات والمشروبات: من 2.500 ريال عماني إلى 4.000 ريال عماني

ثانياً: خدمات التفاعل مع القهوة - تذاكر دخول: 30 دقيقة: من 2.000 إلى 3.000 ريال عماني - 60 دقيقة: من 3.500 إلى 5.000 ريال عماني - حجوزات خاصة (أعياد ميلاد، مجموعات) - جلسات تعليمية للأطفال والعائلات

ثالثاً: خدمات إضافية - بيع المنتجات التذكارية - تسهيل التبلي (دون مقابل تجاري) - جلسات رفاه وظيفي للشركات - جلسات تصوير وحجوزات للمؤثرين

2.4 تصميم المعرفة وتنظيم المساحة

تقسيم المناطق (متطلب أساسي)

منطقة المقهى (مأكولات فقط) - يمنع دخول الحيوانات - تضم المطبخ، الكاونتر، ومنطقة الجلوس - متوافقة بالكامل مع اشتراطات السلامة الغذائية

منطقة التفاعل مع القهوة - مدخل منفصل - طاقة استيعابية فتحكم بها - تفاعل بإشراف مباشر

منطقة راحة وعزل القهوة - دخول محدود - مخصصة للنوم، التغذية، والمشاهدة الطيبة

متطلبات المساحة - المساحة الإجمالية الموصى بها: من 120 إلى 200 متر مربع - منطقة المقهى: 50-70 متر مربع - منطقة القهوة: 50-80 متر مربع - المناطق الداعمة: المساحة المتبقية

2.5 متطلبات المعدات والتجهيز

معدات المقهى - ماكينة إسبرسو: 3,000 - 1,500 ريال عماني - مطحنة قهوة: 300 - 600 ريال عماني - ثلاثة مجده: 1,200 - 600 ريال عماني - ثلاثة عرض: 400 - 800 ريال عماني - نظام نقاط بيع (POS): 300 - 600 ريال عماني

معدات منطقة القهوة - أبراج وهياكل تسلق: 300 - 800 ريال عماني - أسرّة، صناديق رمل،ألعاب: 300 - 600 ريال عماني - أنظمة تنقية وتهوية الهواء: 500 - 1,200 ريال عماني

2.6 الهيكل الوظيفي والموارد البشرية

الفريق الأولي - المالك / المدير: إدارة العمليات، الالتزام، وبناء الشراكات - باريستا (1-2): تحضير المشروبات وخدمة الزبائن - مشرف رعاية القطط (1): الإشراف على الرفاه الحيواني - موظف دعم (1): النظافة ومساعدة الزبائن

الرواتب الشهرية التقديرية - باريستا (2): 350 - 450 ريال عماني - مشرف رعاية القطط: 200 - 300 ريال عماني - موظف دعم: 150 - 220 ريال عماني

إجمالي الرواتب الشهرية: من 700 إلى 970 ريال عماني

3. تحليل SWOT - نقاط القوة، نقاط الضعف، الفرص والتهديدات

3.1 نقاط القوة

مفهوم فريد وتجريبي

يقدم مقهى القطط تجربة متكاملة تتجاوز تقديم الطعام فقط، مما يخلق ارتباطاً عاطفياً قوياً مع الزبائن ويشجع على الزيارات المتكررة.

ميزنة الريادة أو الدخول المبكر في عمان

قلة المنافسة المباشرة تتيح تمويلاً راقياً للعلامة التجارية وبناء تذكر قوي لدى العملاء.

تعدد مصادر الدخل

تحقيق الإيرادات من المأكولات والمشروبات، والدخول إلى منطقة القطط، والفعاليات، والمنتجات التذكارية يقلل الاعتماد على مصدر واحد.

جاذبية عالية على وسائل التواصل الاجتماعي

التفاعل مع القطط والتصميم الجمالي للمكان يولدان محتوى من المستخدمين بشكل طبيعي، مما ينخفض تكاليف التسويق.

تموضع صحي وترفيهي

يرتبط المفهوم بتخفيف التوتر، وتعزيز الروابط الأسرية، وتجارب الترفيه الهدافة.

3.2 نقاط الضعف

ارتفاع تكلفة التأسيس الأولية

تجهيز المكان، والإيجار، ومتطلبات رعاية الحيوانات ترفع حجم الاستثمار مقارنة بالمقاهي التقليدية.

تعقيد العمليات التشغيلية

إدارة سلامة الغذاء بالتوازي مع رفاهية الحيوانات تتطلب إجراءات تشغيل قياسية صارمة وموظفين مدربين.

قيود الطاقة الاستيعابية

تحديد عدد الزوار في منطقة القطط يقيّد الإيرادات في أوقات الذروة ما لم تتم إدارة الجلسات بكفاءة.

الاعتماد الكبير على جودة الموقف

حساسية المشروع لحركة الزوار تتطلب مواقع متميزة وسهلة الوصول.

3.3 الفرص

تنامي الطلب على المقاهي التجريبية

الزيائـن يبحثون بشكل متزايد عن وجهات وتجارب وليس مجرد أماكن لتناول الطعام.

سوق السياحة والمقيمين

مقاهي القطف مألفة وجذابة للسياح والمقيمين الأجانب.

الشراكات المؤسسية والتعلمية

ورش العمل، وجلسات الرفاه، وزيارات المدارس توفر فرضاً عالية الربحية.

المنتجات والعلامة التجارية المعتمدة

بيع منتجات تحمل العلامة التجارية والتوسيع الرقمي يعزّز الإيرادات خارج الموقف.

التعاون مع جهات الرفق بالحيوان

الشراكات مع الملاجي تعزّز الصورة المجتمعية والثقة بالعلامة.

3.4 التهديدات

المخاطر التنظيمية والامتثال

أي تغييرات في اللوائح البلدية أو اشتراطات سلامة الغذاء قد تؤثر على التشغيل.

حساسية الجمهور تجاه رفاهية الحيوانات

أي انطباع سلبي حول الإهمال قد يضر بسمعة المشروع بسرعة.

المخاوف الصحية والنظافة

الفصل الصارم والتعقيم المستمر ضروريان لحفظ ثقة الزيائـن.

الحساسية للوضع الاقتصادي

باعتباره نشاطاً ترفيهياً اختيارياً، قد يتأثر الطلب خلال فترات التباطؤ الاقتصادي.

3.5 الدلالات الاستراتيجية لتحليل SWOT

- نقاط القوة والفرص تدعم سياسة تسويقية وبناء علامة تجارية قوية.
- نقاط الضعف تستدعي الاستثمار في الإجراءات التشغيلية، والتدريب، والتصميم المناسب للمرافق.
- التهديدات تؤكد أهمية الالتزام الصارم بالنظام، والشفافية، والتواصل الاستباقي مع الجمهور.

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

جميع الأرقام تقديرية ومحفظة، ومعنٌ عنها بالريال العماني. تعكس الافتراضات ظروف السوق في سلطنة عمان، ومتطلبات الامتثال، ومعايير رفاهية الحيوانات.

4.1 تكاليف التأسيس لمرة واحدة (الاستثمار الأولي)

أولاً: تسجيل وترخيص الأعمال - حجز الاسم التجاري: 10 - 20 ريال عماني (وزارة التجارة والصناعة وترويج الاستثمار) - السجل التجاري: 30 - 150 ريال عماني (رسوم مخفرة) - عضوية غرفة تجارة وصناعة عمان: 100 - 200 ريال عماني (المدة 2-1 سنة) - رسوم خدمات مركز سند: 50 - 100 ريال عماني (تخلف حسب المراكز) - الترخيص البلدي: 100 - 300 ريال عماني (حسب النشاط) - موافقات الصحة وسلامة الغذاء: 100 - 200 ريال عماني (البلدية)

إجمالي تكاليف التسجيل: من 490 إلى 970 ريال عماني (SPC / LLC)

ثانياً: الإيجار وتجهيز الموقعا الداخلي - مبلغ التأمين (3 أشهر): 3,000 - 6,000 ريال عماني - الإيجار المبدئي (شهر واحد): 1,000 - 2,000 ريال عماني - تجهيز داخلي مناسب للقطط وقابل للغسل: 8,000 - 15,000 ريال عماني - أنظمة تكييف وتهوية محدثة: 1,000 - 2,500 ريال عماني - عزل صوتي والتحكم في الروائح: 500 - 1,500 ريال عماني

إجمالي الإيجار والتجهيز: من 13,500 إلى 29,000 ريال عماني

ثالثاً: معدات المقهي - ماكينة إسبرسو: 1,500 - 3,000 ريال عماني - مطحنة قهوة: 300 - 600 ريال عماني - أنظمة تبريد (ثلجة ومجمد): 600 - 1,200 ريال عماني - ثلاجة عرض: 400 - 800 ريال عماني - أجهزة وأدوات صغيرة: 600 - 1,000 ريال عماني - نظام نقاط البيع (POS): 600 - 300 ريال عماني

إجمالي معدات المقهي: من 3,700 إلى 7,200 ريال عماني

رابعاً: تجهيزات رفاهية القطط - رسوم اقتناه أو تبني القطط: 300 - 800 ريال عماني (مصادر أخلاقية) - أثاث وإثراء بيئي للقطط: 300 - 800 ريال عماني (أبراج، رفوف) - أنظمة الرمل والمستلزمات: 300 - 600 ريال عماني (مخزون أولي) - أجهزة تنقية الهواء والفلاتر: 500 - 1,200 ريال عماني (إلزامي) - فحوصات بيطرية أولية: 200 - 400 ريال عماني (تطعيمات)

إجمالي تجهيزات رفاهية القطط: من 1,600 إلى 3,800 ريال عماني

خامساً: ما قبل الافتتاح والاحتياطي - مخزون المأكولات والمشروبات الأولي: 600 - 1,200 ريال عماني - استقطاب وتدريب الموظفين: 300 - 600 ريال عماني - تسويق الإطلاق: 300 - 700 ريال عماني - احتياطي طوارئ: 2,000 - 1,000 ريال عماني

إجمالي ما قبل الافتتاح: من 2,200 إلى 4,500 ريال عماني

إجمالي تكلفة التأسيس التقديرية: - الحد الأدنى: حوالي 25,000 ريال عماني - الحد الأعلى: حوالي 45,000 ريال عماني

4.2 المصاريف التشغيلية الشهرية

- إيجار: 1,000 - 2,000 ريال عُماني
- رواتب الموظفين: 700 - 970 ريال عُماني
- تكلفة المأكولات والمشروبات (COGS): 700 - 1,200 ريال عُماني
- غذاء القبطان والرمل والرعاية: 150 - 300 ريال عُماني
- الخدمات (كهرباء، ماء): 150 - 300 ريال عُماني
- الإنترنت ورسوم نظام نقاط البيع: 40 - 80 ريال عُماني
- النظافة والتعقيم: 100 - 200 ريال عُماني
- الرعاية البيطرية (متوسط شهري): 80 - 150 ريال عُماني
- التسويق والعروض: 150 - 300 ريال عُماني
- مصاريف متنوعة: 100 - 200 ريال عُماني

إجمالي المصاريف التشغيلية الشهرية: من 3,270 إلى 5,900 ريال عُماني

4.3 افتراضات الإيرادات

- متوسط عدد زبائن المقهى يومياً: 60 - 120 زبوناً
- متوسط إنفاق الزبائن على المأكولات والمشروبات: 3.000 ريال عُماني
- نسبة المشاركة في منطقة القبطان: 50% - 65%
- متوسط تذكرة منطقة القبطان: 4.000 ريال عُماني
- عدد أيام التشغيل: 26 يوماً في الشهر

4.4 توقعات الإيرادات الشهرية

- المأكولات والمشروبات:
 - متحفظ: 4,680 ريال عُماني
 - متوقع: 7,800 ريال عُماني
 - متفائل: 9,360 ريال عُماني
- الدخول إلى منطقة القبطان:
 - متحفظ: 3,120 ريال عُماني
 - متوقع: 5,200 ريال عُماني
 - متفائل: 6,500 ريال عُماني
- الفعاليات والمنتجات:
 - متحفظ: 300 ريال عُماني
 - متوقع: 600 ريال عُماني
 - متفائل: 1,000 ريال عُماني

إجمالي الإيرادات الشهرية: - متحفظ: 8,100 ريال عُماني - متوقع: 13,600 ريال عُماني - متفائل: 16,860 ريال عُماني

4.5 صافي الربح الشهري التقديري

- متحفظ: إيرادات 8,100 - مصاريف 5,200 = صافي ربح 2,900 ريال عُماني
- متوقع: إيرادات 13,600 - مصاريف 4,600 = صافي ربح 9,000 ريال عُماني
- متفائل: إيرادات 16,860 - مصاريف 5,900 = صافي ربح 10,960 ريال عُماني

4.6 تحليل نقطة التعادل

- متوسط صافي الربح الشهري المتوقع: 9,000 - 7,000 ريال عُماني
- الاستثمار الأولي: 45,000 - 25,000 ريال عُماني

فترة الوصول إلى نقطة التعادل المتوقعة: من 18 إلى 24 شهراً 

4.7 التوقعات المالية لخمس سنوات (ملخص)

- السنة الأولى: إيرادات 120,000 - 150,000 | صافي ربح 25,000 - 40,000 ريال عُماني
- السنة الثانية: إيرادات 160,000 - 190,000 | صافي ربح 45,000 - 60,000 ريال عُماني
- السنة الثالثة: إيرادات 200,000 - 240,000 | صافي ربح 65,000 - 85,000 ريال عُماني
- السنة الرابعة: إيرادات 260,000 - 300,000 | صافي ربح 90,000 - 120,000 ريال عُماني
- السنة الخامسة: إيرادات 330,000 + 180,000 - 130,000 | صافي ربح 180,000 ريال عُماني

تفترض السنوات 3-5 تحسين التسويير، نمو الفعاليات، واحتياجية افتتاح منفذ ثانٍ.

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

5.1 سياق السوق (سلطنة عمان)

يجدب مفهوم القطب الزبائن الباحثين عن التجربة أكثر من الباحثين عن السعر فقط. في عُمان، تسهم أنماط الحياة الحضرية، وثقافة المراكز التجارية، ونمو السياحة، وارتفاع استخدام وسائل التواصل الاجتماعي في دعم الطلب على المقاهي ذات الطابع الخاص التي توفر الاسترخاء، والتجدد، وتجارب قابلة للمشاركة.

يتركز الطلب بشكل أكبر في: - مسقط (القرم، الموج، السيب، العذيبة) - المناطق السكنية- التجارية المختلطة - المواقع القريبة من المراكز التجارية أو وجهات نمط الحياة

5.2 الخصائص السكانية للعملاء

أولاً: الفئات العمرية

18-25 سنة (الطلبة والجيل Z) - نشاط مرتفع على وسائل التواصل الاجتماعي - الزيارة ضمن مجموعات - استجابة قوية للعروض والمحفزات البصرية

26-40 سنة (المهنيون الشباب والأزواج) - الشريحة الأساسية للإيرادات - استعداد للدفع مقابل التجارب - زيارات في المساء وعطلات نهاية الأسبوع

41-55 سنة (العائلات) - تفضيل بيئات آمنة ونظيفة وتحت إشراف - إنفاق أعلى لكل زيارة - تكرار زيارة أقل

ثانياً: مستويات الدخل - دخل متوسط (400 - 800 ريال عُماني): إنفاق ترفيهي متقطع - دخل فوق المتوسط (800 - 1,500 ريال عُماني): تركيز على التجربة - دخل مرتفع (1,500 + ريال عُماني): حجوزات خاصة وتجارب مميزة

5.3 تحليل سلوك العملاء

دواتف الزيارة - تخفيف التوتر والاسترخاء - حب الحيوانات - تجربة مقهى فريدة - صناعة محتوى لوسائل التواصل الاجتماعي

توقيت الزيارة - أيام الأسبوع: من 4:00 مساءً إلى 10:00 مساءً - عطلات نهاية الأسبوع والأعياد: طوال اليوم (ذروة الطلب)

معدل التكرار - الطلبة: 1-2 مرة شهرياً - المهنيون: 3-2 مرات شهرياً - العائلات: في المناسبات الخاصة

5.4 احتياجات العملاء ونقاط الألم

الاحتياجات الأساسية - بيئة نظيفة وخالية من الروائح - تعامل أخلاقي مع القطة - تحكم في الازدحام - جودة المأكولات والمشروبات

نقاط الألم التي يعالجها المشروع - قلة المقاهي التجريبية - محدودية فرص التفاعل مع الحيوانات - ضغوط نمط الحياة الحضرية

5.5 تقسيم العملاء

الشريحة 1: الشباب والطلبة - زيارات جماعية - مدفوعة بوسائل التواصل الاجتماعي - حساسية للسعر

الشريحة 2: المهنيون الشباب - مناسبة للمواعيد والاسترخاء - إنفاق أعلى لكل زيارة - ولاء مرتفع

الشريحة 3: العائلات - تركيز على السلامة - تفضيل الحجوزات المسبيقة - متطلبات ثقة عالية

الشريحة 4: السياح والمقيمون - البحث عن التجديد - تقبل أسعار أعلى - تأثر كبير بالتقديرات

5.6 نماذج شخصيات العملاء

الشخصية 1 - سارة (24 سنة، طالبة جامعية) - تزور المكان مع صديقاتها - تشارك المحتوى على الإنترنت - تستجيب للخصومات

الشخصية 2 - خالد (34 سنة، موظف) - يزور المقهى للاسترخاء - يقدر الهدوء وجودة الخدمة - يفضل المشروبات المميزة

الشخصية 3 - مريم (42 سنة، أم) - تزور المقهى مع أطفالها - تضع السلامة والنظافة في المقام الأول - تفضل الحجز المسبق

6. خطة التسويق المخصصة - بناء العلامة التجارية، التسعير، القنوات واستراتيجية النمو

6.1 تمويع وهوية العلامة التجارية

بيان تمويع العلامة التجارية: مقهى قطط هادئ، أخلاقي، وراقي يوفر مساحة آمنة للاسترخاء، والبهجة، والتفاعل الإنساني الهدف مع قطط تحظى برعاية عالية الجودة.

شخصية العلامة التجارية - دافئة ومحملة - موثوقة وأخلاقية - راقية ولكن مرحبة - مناسبة للعائلات

الهوية البصرية - لوحة ألوان ناعمة ومهذبة - استخدام المواد الطبيعية (الخشب، النباتات) - تصميم داخلي بسيط ودافئ - توحيد الشعار، الزي الرسمي، والتغليف

6.2 استراتيجية التسعير

أولاً: تسعير المأكولات والمشروبات - القهوة والمشروبات: 1.800 ريال عماني - الحلويات والوجبات الخفيفة: 1.500 - 2.500 ريال عماني - عروض مجّمعة (مقهى + منطقة القطط)

ثانياً: تسعير منطقة القطط - دخول 30 دقيقة: 2.000 - 3.000 ريال عماني - دخول 60 دقيقة: 3.500 - 5.000 ريال عماني - باقات للعائلات والمجموعات

منطق التسعير - تبرير التجربة الراقية - التحكم في الطاقة الاستيعابية عبر التسعير الزمني - خصومات في أوقات الذروة المنخفضة

6.3 قنوات التسويق

أولاً: التسويق الرقمي (القناة الأساسية) - إنستغرام وتيك توك (القناة الرئيسية) - قصص ومقاطع يومية - ملفات تعريف للقطط وأسمائها - محتوى خلف الكواليس للعناية والرعاية

- خرائط جوجل والتقييمات
- إدارة نشطة للتقييمات

• الظهور في البحث المحلي

• واتساب للأعمال

• تأكيد الجوزات
• الاستفسارات عن الفعاليات

ثانياً: التسويق عبر المؤثرين والمجتمع - مؤثرون صغار ومدونو الحيوانات الأليفة - عيادات بيطرية ومتاجر مستلزمات الحيوانات - فعاليات التبني والتوعية

6.4 الاستراتيجية الترويجية

مرحلة الإطلاق (أول 90 يوماً)
محدودة) - عروض أسبوع الافتتاح

العروض المستمرة - برامح ولاء - فعاليات أعياد الميلاد والجوزات الخاصة - ثيمات موسمية (رمضان، الأعياد)

6.5 الشراكات والعلاقات العامة

- منظمات الرفق بالحيوان
- العيادات البيطرية
- المدارس وبرامج الرفاه
- مبادرات الرفاه الوظيفي للشركات

6.6 استراتيجية الاحتفاظ بالعملاء

- بطاقات عضوية
- فعاليات وورش عمل منتظمة
- قصص تبني القpetto وتحدياتها
- أنشطة بناء المجتمع

6.7 خارطة طريق التسويق والنمو لخمس سنوات

- السنة الأولى: إطلاق العلامة وبناء الوعي والثقة
- السنة الثانية: تعزيز الولاء والفعاليات
- السنة الثالثة: افتتاح منفذ ثان والتوسيع السوقي
- السنة الرابعة: منتجات تحمل العلامة وتنوع الإيرادات
- السنة الخامسة: نموذج الامتياز التجاري والتوسيع القابل للتكرار

7. الخاتمة وخاتمة التنفيذ

7.1 جدول التنفيذ

- التسجيل والترخيص: 2-1 شهر
- التجهيز والمعدات: 3-2 أشهر
- توظيف وتدريب الموظفين: شهر واحد
- الإطلاق التجريبي: أسبوعان
- التشغيل الكامل: الشهر الرابع

7.2 الخلاصة النهائية

يقدم مشروع مقهى القpetto مفهوماً فريداً قائماً على التجربة العاطفية والجدوى العالمية، ومصمماً ليتماشى مع تطوير أنماط الحياة والترفيه في سلطنة عمان. ومع الالتزام الصارم بالاشتراطات التنظيمية، وتطبيق أعلى معايير رعاية الحيوانات، والتنفيذ المنضبط لخطة التسويق، يمكن للمشروع تحقيق ربحية مستدامة وبناء علامة تجارية قوية خلال أول عامين من التشغيل.