

1. الملخص التنفيذي

1.1 نظرة عامة على المشروع

يُعد مشروع مركز سباق الكارتينج في سلطنة عُمان مشروعًا ترفيهيًا وتجربةً تفاعليّةً مصممةً لتقديم تجربة سباق آمنة وممتعة ومناسبة للعائلات للأفراد والمجموعات والعملاء من الشركات. سيعمل المركز إما كحلبة خارجية (مفضلة للأراضي الكبيرة وتكاليف الإنشاء الأقل) أو منشأة داخلية (بمستوى فاخر وتشغيل طوال العام).

يتمشى هذا المفهوم بقوة مع الطلب المتزايد في سلطنة عُمان على أنشطة الترفيه التجريبية والأنشطة الموجهة للشباب والنزهات العائلية وفعاليات بناء فرق العمل للشركات. وتُعد رياضة الكارتينج غير منتشرة بشكل كبير لكنها جذابة جدًا في عُمان، مما يخلق ميزة الأسبقية في السوق في العديد من المدن.

1.2 أهداف المشروع

- إنشاء مركز كارتينج يُدار باحترافية ومتوافق مع لوائح السلامة في سلطنة عُمان
- تقديم تجربة سباق مميزة بأسعار مناسبة
- أن يصبح وجهة للعائلات والشباب والسياح والشركات
- تحقيق نقطة التعادل التشغيلي خلال 24-36 شهرًا
- التوسع إلى بطولات وأكاديميات ومراكز ترفيه متعددة الأنشطة

1.3 الهيكل القانوني وتأسيس الشركة

يمكن تسجيل النشاط كالتالي:

- مؤسسة فردية (SPC) - مناسب لمالك واحد
 - شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC) - مفضل نظرًا لحجم المخاطر والتوسع
- التسجيل عبر مركز سند (الطريقة الأقل تكلفة): - المؤسسة الفردية: 100 - 300 ريال عُمان - الشركة ذات المسؤولية المحدودة: 300 - 500 ريال عُمان

(باستثناء إيجار الأرض والإنشاءات والتأشيرات ورسوم الاستشارات المتقدمة)

1.4 الخدمات المقدمة

- سباقات كارتينج ترفيهية (لل كبار والصغار)
- جلسات سباق محددة بالوقت
- حجوزات جماعية وحفلات أعياد الميلاد
- فعاليات الشركات وبناء فرق العمل
- رحلات مدرسية وبرامج شبابية
- بطولات ودوريات سباق (المرحلة الثانية)

1.5 السوق المستهدف

- الشباب واليافعون (16-35 سنة)
- العائلات التي لديها أطفال (8 سنوات فأكثر)
- فرق الشركات والمؤسسات
- السياح وزوار عطلة نهاية الأسبوع

1.6 الميزة التنافسية

- منافسة مباشرة محدودة في العديد من مدن عُمان
- تجربة ممتعة عالية التشويق مع زيارات متكررة
- نموذج قابل للتوسع (زيادة عدد المركبات أو الفروع)
- مصادر دخل إضافية قوية (أطعمة، منتجات، فعاليات)

1.7 نظرة مالية عامة

التكلفة التقديرية لبدء المشروع: 120,000 - 300,000 ريال عُماني (حسب الحجم)

متوسط سعر الجلسة: 5 - 10 ريال عُماني لكل سباق

الإيراد الشهري المحتمل: 8,000 - 25,000 ريال عُماني

فترة استرداد رأس المال: 24 - 36 شهرًا

1.8 الرؤية والرسالة

الرؤية: أن يصبح المركز أحد أبرز وجهات الترفيه لرياضات المحركات في سلطنة عُمان.

الرسالة: تقديم تجربة كارتينج آمنة ومثيرة ولا تُنسى من خلال تشغيل احترافي ومعدات حديثة وخدمة تركز على رضا العميل.

2. تفاصيل المشروع - الفكرة، تصميم الحلبة، المعدات والموظفين

2.1 مفهوم المشروع ونموذج التشغيل

سيعمل مركز الكارتينج كمرفق سباق ترفيهي بنظام الدفع لكل جلسة، حيث يقدم سباقات محددة بالوقت على حلبة مصممة باحترافية. يقوم العملاء بشراء جلسات سباق فردية أو باقات جماعية أو اشتراكات. يركّز النموذج على سرعة دوران العملاء، السلامة، وتشجيع الزيارات المتكررة.

يوجد نموذجان قابلان للتنفيذ:

أ) حلبة كارتينج خارجية (فوصى بها - المرحلة الأولى) - تكاليف إنشاء وتجهيز أقل - مناسبة لأطراف المدن - إمكانية تصميم مسارات أطول - مناسبة لمركبات البنزين أو الكهربائية

ب) ساحة كارتينج داخلية (خيار فاخر) - استثمار رأسمالي أعلى - تشغيل طوال العام في بيئة مكيفة - جاذبية قوية للمجمعات التجارية والمشاريع متعددة الاستخدام

2.2 الموقع ومتطلبات الأرض

الحلبة الخارجية - مساحة الأرض: 4,000 - 8,000 متر مربع (كحد أدنى) - التصنيف: استخدام تجاري / ترفيهي - المواقع المفضلة: أطراف المدن، المناطق الصناعية، الممرات السياحية - تكلفة الإيجار التقديرية: 1,000 - 3,000 ريال عُُماني شهريًا (تختلف حسب المدينة)

المنشأة الداخلية - المساحة المبنية: 2,000 - 4,000 متر مربع - ارتفاع السقف: 6 - 8 أمتار على الأقل - تكلفة الإيجار: 4,000 - 10,000 ريال عُُماني شهريًا

2.3 تصميم الحلبة والمواصفات الفنية

- طول المسار: 300 - 800 متر
- عرض المسار: 6 - 8 أمتار
- أرضية من الأسفلت أو الخرسانة المصقولة
- حواجز أمان (إطارات أو حواجز بلاستيكية)
- مناطق أمان عند المنعطفات
- ممر الصيانة ومنطقة الانطلاق
- نظام توقيت رقمي مع شاشات عرض

التكلفة التقديرية لإنشاء الحلبة: - خارجية: 25,000 - 60,000 ريال عُُماني - داخلية: 40,000 - 100,000 ريال عُُماني

2.4 أسطول مركبات الكارتينج والمعدات

أنواع المركبات

مركبات الكبار - المحرك: 200cc - 270cc (بنزين) أو كهربائي - العدد: 10 - 20 مركبة - تكلفة المركبة الواحدة: 2,000 - 4,000 ريال عُُماني

مركبات الصغار - المحرك: 120cc - 160cc أو كهربائي - العدد: 5 - 10 مركبات - تكلفة المركبة الواحدة: 1,500 - 3,000 ريال عُُماني

معدات السلامة والتشغيل

العنصر | التكلفة التقديرية (ريال عُُماني) | خوذاة ومعدات حماية | 2,000 - 5,000 | حواجز وسياج أمان | 5,000 - 15,000 | نظام توقيت واحتساب النتائج | 5,000 - 10,000 | كاميرات مراقبة وأنظمة متابعة | 2,000 - 4,000 | أنظمة مكافحة الحريق | 1,500 - 3,000 |

2.5 المرافق والخدمات

- منطقة استقبال وبيع التذاكر
- صالة انتظار ومقاعد للمتفرجين
- خزائن وغرفة شرح التعليمات
- دورات مياه

- مقهى صغير أو آلات بيع (المرحلة الثانية)
- مواقف سيارات

2.6 الهيكل الوظيفي

الفريق الأساسي (المرحلة الأولى)

مدير عام - إدارة العمليات والالتزام باللوائح - إدارة الموردين والموظفين

مراقبو الحلبة (3-5 موظفين) - ضمان السلامة على المسار - التحكم في السباقات

ميكانيكي / فني (1-2 موظفين) - صيانة المركبات - الإصلاحات الدورية

موظفو الاستقبال والصندوق (2 موظفين) - إصدار التذاكر وخدمة العملاء

2.7 الرواتب الشهرية التقديرية

الوظيفة | التكلفة الشهرية (ريال عُُماني) مدير | 500 - 700 مراقبو الحلبة | 450 - 750 ميكانيكي | 300 - 500 استقبال | 300 - 450

إجمالي الرواتب | 1,550 - 2,400 ريال عُُماني

3. تحليل SWOT - المخاطر، السلامة، السوق ورأس المال

3.1 نقاط القوة

تجربة ترفيهية قائمة على الوجهة توفر رياضة الكارتينج تجربة مليئة بالأدرينالين لا يمكن استبدالها رقميًا، مما يشجع على تكرار الزيارات والتسويق الشفهي.

منافسة مباشرة محدودة في العديد من مدن سلطنة عُمان، المراكز الاحترافية لسباق الكارتينج قليلة، مما يمنح المشروع ميزة السبق في السوق.

تعدد مصادر الدخل يتم تحقيق الإيرادات من جلسات السباق، الحجوزات الجماعية، الاشتراكات، فعاليات الشركات، البطولات، والمبيعات الإضافية.

جاذبية قوية للشباب والعائلات يناسب فئات عمرية واسعة (8 سنوات فأكثر)، ويدعم النزاهات العائلية واحتفالات أعياد الميلاد وأنشطة الشباب.

قابلية التوسع يمكن زيادة الطاقة التشغيلية عبر إضافة مركبات جديدة، تمديد ساعات التشغيل، أو إطلاق بطولات وأكاديميات تدريب.

3.2 نقاط الضعف

ارتفاع رأس المال الابتدائي يتطلب المشروع استثمارًا أوليًا كبيرًا للأرض، إنشاء الحلبة، المركبات، وأنظمة السلامة.

تعقيد التشغيل يحتاج إلى إجراءات سلامة صارمة وموظفين مدربين وصيانة مستمرة.

التأثر بالطقس (الحلقات الخارجية) درجات الحرارة المرتفعة صيفاً قد تحد من التشغيل في ساعات النهار.

أصول تتطلب صيانة مكثفة المركبات والحواجز وأرضية الحلبة تحتاج صيانة واستبدالاً دورياً.

3.3 الفرص

نمو الطلب على الترفيه التجريبي المستهلكون يتجهون بشكل متزايد إلى التجارب الترفيهية بدلاً من الأنشطة التقليدية مثل المطاعم أو التسوق فقط.

الشراكات المؤسسية فرص قوية مع الشركات، البرامج المدرسية، والبرامج السياحية.

تطوير ثقافة رياضات المحركات إمكانية إطلاق بطولات وأكاديميات ناشئين وفعاليات تنافسية.

التوسع إلى مراكز متعددة الأنشطة يمكن أن يكون الكارتينج النشاط الأساسي لمجمع ترفيهي يضم ألعاب أركيد، واقع افتراضي، مقاهي ومحاكيات سباق.

3.4 التهديدات

مخاطر السلامة والمسؤولية القانونية أي حادث أو إصابة قد يؤثر على السمعة وتكاليف التأمين إذا لم تتم إدارته بشكل صحيح.

تغيرات تنظيمية قد تؤدي أي لوائح بلدية أو بيئية أو متعلقة بالسلامة إلى زيادة تكاليف الامتثال.

الحساسية الاقتصادية الإنفاق على الترفيه قد ينخفض خلال فترات التباطؤ الاقتصادي.

ظهور منافسين جدد قد تدخل أنشطة ترفيهية جديدة أو مراكز كارتينج إضافية إلى السوق.

3.5 استراتيجية تقليل المخاطر

- جلسات شرح سلامة إلزامية وأنظمة تحكم بالسرعة
- تأمين شامل للمرفق
- تشغيل ليلي ومناطق انتظار مظلمة
- جداول صيانة وقائية منتظمة
- تنويع مصادر الدخل عبر الفعاليات والاشتراكات

4. التوقعات المالية - المصروفات الرأسمالية، تكاليف التشغيل وتوقعات 5 سنوات

جميع الأرقام تقديرية ومحافظة، ومعبّر عنها بالريال العُماني. قد تختلف التكاليف النهائية حسب المدينة وإيجار الأرض ونوع المركبات (كهرباء أو بنزين) وحجم المشروع.

4.1 المصروفات الرأسمالية لمرة واحدة (CAPEX)

(أ) تسجيل النشاط والإجراءات القانونية

البند | التكلفة التقديرية (ريال عُمانِي) | ملاحظات حجز الاسم التجاري | 10 - 20 | وزارة التجارة والصناعة وترويج الاستثمار السجل التجاري | 30 - 150 | رسوم مخقصة غرفة التجارة | 100 - 200 | لمدة 1-2 سنة رسوم مركز سند | 50 - 100 | حسب الخدمة الترخيص البلدي / النشاط | 150 - 300 | نشاط ترفيهي

إجمالي التسجيل | 340 - 770 ريال عُمانِي (SPC / LLC)

(ب) الأرض، الحلبة والأعمال المدنية

البند | التكلفة التقديرية (ريال عُمانِي) | إيجار الأرض (تأمين + 3 أشهر) | 3,000 - 9,000 | إنشاء الحلبة (أسفلت/خرسانة) | 25,000 - 60,000 | الحواجز ومناطق الأمان | 8,000 - 20,000 | الإضاءة الخارجية | 5,000 - 12,000 | اللوحات والعلامات الأرضية | 2,000 - 4,000

إجمالي الأعمال المدنية | 43,000 - 105,000 ريال عُمانِي

(ج) أسطول الكارتينج والأنظمة

البند | الكمية | تكلفة الوحدة (ريال عُمانِي) | الإجمالي (ريال عُمانِي) | مركبات كبار | 12-20 | 2,500 - 4,000 | 30,000 - 80,000 | مركبات صغار | 6-10 | 1,800 - 3,000 | 11,000 - 30,000 | خوذة ومعدات أمان | — | — | 2,000 - 5,000 | نظام التوقيت والنتائج | — | — | 5,000 - 10,000 | كاميرات وغرفة تحكم | — | — | 2,000 - 4,000 | أدوات وقطع غيار | — | — | 2,000 - 4,000

إجمالي الكارتينج والأنظمة | 52,000 - 133,000 ريال عُمانِي

إجمالي الاستثمار التأسيسي التقريبي - مشروع خارجي صغير: حوالي 120,000 - 150,000 ريال عُمانِي - مشروع متوسط إلى كبير: حوالي 180,000 - 300,000 ريال عُمانِي

4.2 المصروفات التشغيلية الشهرية (OPEX)

فئة المصروف | التكلفة الشهرية التقديرية (ريال عُمانِي) | الرواتب | 1,550 - 2,400 | إيجار الأرض | 1,000 - 3,000 | الكهرباء والمرافق | 300 - 700 | الوقود / الكهرباء | 400 - 900 | الصيانة وقطع الغيار | 500 - 1,200 | التأمين | 200 - 500 | التسويق والعروض | 300 - 600 | مصروفات متنوعة | 200 - 400

إجمالي المصروفات التشغيلية | 4,450 - 9,700 ريال عُمانِي شهريًا

4.3 افتراضات الإيرادات

متوسط مدة السباق: 8 - 10 دقائق عدد الجلسات لكل مركبة في الساعة: 3 - 4 ساعات التشغيل: 6 - 8 ساعات يوميًا

متوسط سعر السباق: - الكبار: 7 - 10 ريال عُمانِي - الصغار: 5 - 7 ريال عُمانِي

أيام التشغيل: 26 يومًا شهريًا

4.4 سيناريوهات الإيراد الشهري

السيناريو | الإيراد الشهري (ريال عُماني) متحف | 8,000 - 12,000 متوقع | 15,000 - 22,000 متفائل | 25,000 - 35,000

4.5 صافي الربح الشهري التقديري

السيناريو | الإيراد | المصروفات | صافي الربح متحف | 10,000 | 8,500 | 1,500 متوقع | 18,000 | 7,500 | 10,500 متفائل | 30,000 | 9,500 | 20,500

4.6 تحليل نقطة التعادل والعائد على الاستثمار

متوسط صافي الربح الشهري المتوقع: 8,000 - 12,000 ريال عُماني الاستثمار الابتدائي: 150,000 - 220,000 ريال عُماني

فترة استرداد رأس المال التقديرية: 24 - 36 شهرًا

4.7 التوقعات المالية لخمس سنوات (ملخص)

السنة | الإيرادات (ريال عُماني) | صافي الربح (ريال عُماني) السنة 1 | 160,000 - 200,000 | 40,000 - 60,000 السنة 2 | 220,000 - 280,000 | 70,000 - 100,000 السنة 3 | 300,000 - 380,000 | 110,000 - 150,000 السنة 4 | 420,000 - 500,000 | 250,000 - 350,000 السنة 5 | 160,000 - 220,000 + 600,000 | 250,000 - 350,000

(تفترض السنوات 3-5 وجود بطولات واشتراكات وفعاليات وارتفاع نسبة الاستغلال)

5. تحليل العملاء - الشرائح، السلوك وأنماط الطلب

5.1 نظرة عامة على الطلب في السوق (سياق عُمان)

يتأثر سوق الترفيه في سلطنة عُمان بتركيبة سكانية شابة وثقافة اجتماعية عائلية وخيارات محدودة للأنشطة الترفيهية عالية الإثارة. يتناسب الكارتينج مع أنماط الترفيه في عطلة نهاية الأسبوع والإجازات المدرسية وأنشطة الشركات.

خصائص الطلب الرئيسية: - كثافة حضور مرتفعة في المساء وعطلات نهاية الأسبوع - مشاركة عائلية جماعية قوية - تزايد الطلب على الأنشطة المنظمة (بطولات واشتراكات) - تفضيل أماكن الترفيه الآمنة والمنظمة

5.2 تقسيم العملاء

الشريحة 1: الشباب واليافعون (16-35 سنة) - المستخدم الأساسي - حب المنافسة والإثارة - زيارات اجتماعية متكررة - التأثير بوسائل التواصل الاجتماعي والأصدقاء

نمط الاستخدام: - 2-4 سباقات في الزيارة الواحدة - 1-2 زيارة شهريًا

الشريحة 2: العائلات والأطفال (8-15 سنة مع أولياء الأمور) - طلب مرتفع في عطلة نهاية الأسبوع - تركيز كبير على السلامة والإشراف - قيمة تذاكر جماعية مرتفعة

نمط الاستخدام: - زيارات في نهاية الأسبوع - 1-2 سباق لكل طفل

الشريحة 3: الشركات والمؤسسات - المكاتب والجهات الحكومية والشركات الخاصة - أنشطة بناء فرق العمل والفعاليات الخارجية - حجوزات جماعية ذات هامش ربح مرتفع

نمط الاستخدام: - حجوزات مسبقة - سباقات جماعية وبطولات مصغرة

الشريحة 4: السياح والزوار العابرون - طلب موسمي (الإجازات والمهرجانات) - تجربة واحدة مميزة - حساسية أقل للسعر

5.3 سلوك العميل ومحفزات الشراء

الدوافع الأساسية: - الإثارة والتشويق - التفاعل الاجتماعي - المنافسة وتسجيل الأزمّة - بيئة آمنة ومنظمة

الدوافع الثانوية: - سمعة العلامة التجارية - نظافة المرافق - الظهور على الإنترنت والتقييمات

5.4 أنماط الطلب حسب الوقت

الوقت | مستوى الطلب | الملاحظات صباح أيام الأسبوع | منخفض | صيانة / مدارس مساء أيام الأسبوع | متوسط | شباب بعد الدوام عطلة نهاية الأسبوع | مرتفع | عائلات ومجموعات العطل الرسمية | مرتفع جدًا | إمكانية تسعير أعلى

5.5 تحليل حساسية الأسعار

- شريحة الشباب: حساسية متوسطة
- العائلات: حساسية متوسطة إلى مرتفعة
- الشركات: حساسية منخفضة
- السياح: حساسية منخفضة

5.6 شخصيات العملاء (نماذج توضيحية)

الشخصية 1 - خالد (23 سنة، طالب) - يزور مع الأصدقاء - تنافسي ويهتم بالسعر - متحمس لقوائم المتصدرين

الشخصية 2 - عائشة (38 سنة، ولية أمر) - نزاهات عائلية في عطلة نهاية الأسبوع - اتخاذ القرار بناءً على السلامة - تهتم بالنظافة والإشراف

الشخصية 3 - مدير موارد بشرية (45 سنة) - يحجز جلسات جماعية - يركز على التنظيم والسلامة - ميزانية معتمدة سنويًا

6. الخطة التسويقية المخصصة - التمرکز، التسعير واستراتيجية النمو

6.1 تموضع العلامة التجارية وتصميم التجربة

بيان تموضع العلامة التجارية: وجهة كارتينج آمنة ومثيرة تُدار باحترافية، تقدّم تجربة رياضات محركات واقعية للعائلات والشباب وفرق الشركات في سلطنة عُمان.

مرتكزات العلامة التجارية: - السلامة أولاً في التشغيل - تجربة سباق احترافية - بيئة مناسبة للعائلات - متعة تنافسية واجتماعية

عناصر تصميم التجربة: - شرح سلامة إلزامي قبل كل جلسة - نظام توقيت رقمي ولوحات متصدرين - أعلام سباق ومراقبو حلبة بزي موحد - مرافق نظيفة ومضاءة جيداً ومناسبة للمشاهدين

6.2 استراتيجية التسعير

(أ) تسعير الدخول المباشر (إرشادي)

الفئة | السعر لكل سباق (ريال عُماني) | الكبار | 7 - 10 الصغار | 5 - 7 باقة عائلية (4 سباقات) | 22 - 26

(ب) الباقات والاشتراكات - باقة 5 سباقات: خصم 10% - باقة 10 سباقات: خصم 15-20% - اشتراك شهري (للشباب): 25 - 40 ريال عُماني - باقات الشركات: تسعير مخصص

6.3 قنوات التسويق المستهدفة

(أ) التسويق الرقمي (الأساسي) - إنستغرام، تيك توك ويوتيوب شورتس - مقاطع السباقات واللحظات المميزة - ردود فعل العملاء - إنجازات لوحات المتصدرين

• خرائط جوجل وتحسين محركات البحث المحلية
• الظهور الجغرافي

• إدارة التقييمات

• واتساب للأعمال

• الحجوزات الجماعية
• استفسارات الشركات

(ب) التسويق الميداني والشراكات - المدارس والكلية - إدارات الموارد البشرية في الشركات - الفنادق ومنظمو الجولات السياحية - منظمو الفعاليات

6.4 استراتيجية الإطلاق والعروض الترويجية

مرحلة الإطلاق (أول 90 يوماً) - افتتاح تجريبي بدعوات خاصة - معانيات المؤثرين والإعلام - خصومات أسبوع الافتتاح

عروض مستمرة - أيام الطلبة (خصومات أيام الأسبوع) - عطلات عائلية - ليالي دوريات الشركات - بطولات موسمية

6.5 المجتمع والفعاليات وبرامج الولاء

- دوريات سباق للهواة شهريًا
- أكاديمية كارتينج للناشئين (المرحلة الثانية)
- بطولات سنوية
- نقاط ولاء وسباقات مجانية

6.6 خارطة طريق النمو والتوسع (5 سنوات)

السنة | التركيز | النتيجة السنة 1 | الوعي والتشغيل | استقرار الاستخدام السنة 2 | الاشتراكات والشركات | هوامش ربح أعلى السنة 3 | الدوريات والأكاديميات | تعميق العلامة التجارية السنة 4 | حلبة أو فرع ثانٍ | توسع السوق السنة 5 | وجود في عدة مدن | علامة قابلة للتوسع

6.7 توزيع ميزانية التسويق

الإعلانات الرقمية: 300 - 500 ريال عُُماني / شهريًا تعاون المؤثرين: 150 - 300 ريال عُُماني / شهريًا الفعاليات والعروض: 100 - 200 ريال عُُماني / شهريًا

7. الخاتمة وخطة التنفيذ الزمنية

7.1 الجدول الزمني للتنفيذ (مستوى عام)

المرحلة | المدة تسجيل النشاط والتراخيص | 2-4 أسابيع استئجار الأرض والتصميم | 4-6 أسابيع إنشاء الحلبة | 6-10 أسابيع توريد المركبات والاختبارات | 4-6 أسابيع الافتتاح التجريبي | أسبوعان التشغيل الكامل | الشهر 4-5

7.2 ملاحظات ختامية

يقدم مشروع مركز الكارتينج فرصة استثمارية ترفيهية ذات إمكانات عالية في سلطنة عُمان رغم كونه مشروعًا كثيف رأس المال. ومع الإدارة الاحترافية، والالتزام الصارم بمعايير السلامة، والتنفيذ التسويقي القوي، يمكن للمشروع تحقيق ربحية مستدامة والتوسع إلى علامة ترفيهية متعددة المواقع.