

كيف تبدأ مشروع نادي بيلاتس في عُمان

1. الملخص التنفيذي

1.1 نظرة عامة على المشروع نادي البيلاتس هو استوديو لياقة بدنية بوتيك في عُمان متخصص في تدريبات البيلاتس التي تركز على القوة والمرونة وتصحيح القوام ودعم التأهيل وتحسين العافية العامة. سيقدم الاستوديو حصص البيلاتس الأرضي (Mat Pilates) والبيلاتس باستخدام جهاز الريفورمر (Reformer Pilates) ضمن بيئة هادئة ومتميزة ومناسبة للسيدات، ومتوافقة مع ثقافة الصحة والعافية المتنامية في السلطنة.

يستهدف المشروع الطلب المتزايد على حلول اللياقة منخفضة التأثير ذات النتائج الواضحة، خصوصًا لدى النساء والموظفين والأفراد المهتمين بالصحة الذين يبحثون عن بدائل للأندية الرياضية عالية الشدة.

1.2 نموذج العمل - استوديو بيلاتس قائم على نظام الاشتراكات - حصص جماعية وجلسات خاصة - باقات شهرية وربح سنوية وسنوية - برامج اختيارية داعمة للعلاج الطبيعي (غير طبية)

سيعمل الاستوديو من خلال وحدة تجارية مستأجرة في منطقة سكنية أو متعددة الاستخدامات مع توفر مواقف سيارات سهلة الوصول.

1.3 الهيكل القانوني والتسجيل (عُمان) سيتم تسجيل المشروع عبر مركز سند بإحدى الصيغ التالية: - مؤسسة فردية (SPC) - مناسبة لمالك واحد وتكاليف أقل - شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC) - مناسبة للشراكات أو التوسع المستقبلي

التكاليف التقديرية للتسجيل والرسوم الحكومية الأساسية: - مؤسسة فردية: 100 - 300 ريال عُماني - شركة ذات مسؤولية محدودة: 300 - 500 ريال عُماني (لا تشمل التأشيرات أو الإيجار أو خدمات الاستشارات المميزة)

1.4 الخدمات المقدمة - حصص البيلاتس الأرضي (جماعية) - حصص البيلاتس باستخدام جهاز الريفورمر (مجموعات صغيرة / جلسات خاصة) - مستويات مبتدئ ومتوسط ومتقدم - حصص مخصصة للسيدات فقط - جلسات عافية للشركات

1.5 السوق المستهدف - نساء بعمر 22-55 سنة - الموظفون والمهنيون العاملون - عملاء ما بعد الولادة (بعد الحصول على موافقة طبية) - عملاء دعم التأهيل وتصحيح القوام

1.6 الميزة التنافسية - تخصص حصري في البيلاتس فقط - أجواء استوديو هادئة ومتميزة - مدربون معتمدون - أحجام حصص صغيرة - باقات اشتراك مرنة

1.7 لمحة مالية (مختصر) - تكلفة التأسيس التقديرية: 25,000 - 45,000 ريال عُماني - الإيرادات الشهرية المحتملة: 4,000 - 9,000 ريال عُماني - فترة الوصول لنقطة التعادل: 14 - 20 شهرًا - رؤية 5 سنوات: علامة بيلاتس متعددة الفروع أو نظام امتياز تجاري (فرنشايز)

1.8 الرؤية والرسالة الرؤية: أن نصبح علامة رائدة في البيلاتس والعافية في عُمان، ونمكن المجتمع من تبني أسلوب حياة صحي من خلال الحركة الواعية.

الرسالة: تقديم تدريبات بيلاتس آمنة وفعالة ومخصصة ضمن بيئة داعمة وملهمة.

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

2.1 أهداف المشروع الأهداف قصيرة المدى (السنة الأولى) - تسجيل نادي البيلاتس في عُمان عبر مركز سند بصيغة مؤسسة فردية أو شركة ذات مسؤولية محدودة - تأمين موقع مناسب للاستوديو وتجهيزه (80-150 متر مربع) - توظيف مدربين بيلاتس معتمدين - إطلاق البرامج الأساسية للبيلاتس الأرضي وبيلاتس الريفورمر - تحقيق اشتراكات شهرية مستقرة خلال 4-6 أشهر

الأهداف متوسطة المدى (السنان 2-3) - توسيع جدول الحصص وإدخال برامج متخصصة (تصحيح القوام، دعم ما قبل وبعد الولادة) - بناء ولاء العملاء عبر الاشتراكات وخطط المكافآت - عقد شراكات مع الشركات والمدارس ومجموعات العافية - تحسين كفاءة التشغيل واستغلال وقت المدربين

الأهداف طويلة المدى (السنوات 4-5) - افتتاح فرع ثانٍ في منطقة عالية الطلب - إنشاء علامة بيلاتس معروفة في عُمان - تطوير شراكات تدريب واعتماد للمدربين - دراسة فرص الامتياز التجاري أو الترخيص

2.2 القيمة المقدمة (Value Proposition) - يقدم نادي البيلاتس لياقة منخفضة التأثير قائمة على النتائج، تركز على تقوية العضلات الأساسية والمرونة وتحسين القوام والوقاية من الإصابات ضمن بيئة هادئة ومتميزة.

عوامل القيمة الأساسية: - تركيز متخصص على البيلاتس فقط (وليس نادياً رياضياً عاماً) - مدربون معتمدون وذوو خبرة - أحجام حصص صغيرة لاهتمام شخصي أكبر - حصص خاصة وحصص للسيدات فقط - استوديو نظيف وآمن ومريح بصرياً

2.3 الخدمات وهيكل الحصص الخدمات الأساسية البيلاتس الأرضي (حصص جماعية) - مستويات مبتدئ ومتوسط ومتقدم - حجم الحصة: 6-12 مشاركاً - مدة الحصة: 50-60 دقيقة

بيلاتس الريفورمر - مجموعات صغيرة (2-5 عملاء) - جلسات خاصة فردية - تسعير أعلى وهوامش ربح أكبر

البرامج المتخصصة - تصحيح القوام - دعم تأهيل العضلات الأساسية (غير طبي) - بيلاتس ما قبل وبعد الولادة (بعد الحصول على موافقة)

جلسات الشركات والمجتمع - جلسات داخل مقر الشركة أو داخل الاستوديو - باقات عافية شهرية

2.4 تصميم الاستوديو والمعدات متطلبات مساحة الاستوديو - المساحة الإجمالية: 80-150 متر مربع - منطقة استقبال وانتظار - صالة التدريب الرئيسية - غرفة تبديل ملابس ودورات مياه - مخزن ومكتب صغير

تفاصيل المعدات (تكاليف تقديرية) - أجهزة بيلاتس ريفورمر (4-8 أجهزة): 8,000 - 16,000 ريال عُماني - حوائط وحلقات وكرات وأحزمة: 800 - 1,500 ريال عُماني - مرايا وقضبان تدريب: 500 - 1,000 ريال عُماني - نظام صوتي: 200 - 400 ريال عُماني - مكتب استقبال وأثاث: 500 - 1,000 ريال عُماني - ديكور داخلي وهوية بصرية: 1,000 - 3,000 ريال عُماني

2.5 هيكل الموظفين والموارد البشرية الهيكل الأولي للفريق مالك/مدير الاستوديو - إدارة العمليات والامتثال - التسويق والشراكات - الجدولة وضبط الجودة

مدربو بيلاتس معتمدون (2-4) - تقديم الحصص الجماعية والخاصة - تقييم العملاء - تخصيص البرامج التدريبية

موظف استقبال/إداري (1) - حجوزات العملاء والمدفوعات - إدارة الاشتراكات

التكلفة الشهرية التقديرية للموظفين - مدرب بيلاتس: 350 - 600 ريال عُُماني لكل مُدرب - موظف استقبال/إداري: 200 - 300 ريال عُُماني - إجمالي الرواتب (مبدئي): 1,000 - 2,200 ريال عُُماني

2.6 متطلبات الامتثال والتشغيل - موافقة البلدية على نشاط اللياقة البدنية - الالتزام بمتطلبات الصحة والسلامة - التحقق من شهادات المدربين - نماذج إقرار المسؤولية والموافقة للعملاء

3. تحليل SWOT - نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات (نادي البيلاتس - سوق عُمان)

3.1 نقاط القوة تموضع بوتيك متخصص على عكس الأندية الرياضية العامة، يركّز نادي البيلاتس حصريًا على البيلاتس، مما يخلق سوقًا متخصصًا وصورة ذهنية متميزة.

نموذج لياقة منخفض التأثير وشامل البيلاتس مناسب لمجموعة عمرية واسعة، بما في ذلك المبتدئون وكبار السن والعملاء بعد الولادة ومن يتعافون من الإصابات (دعم غير طبي).

إمكانية عالية للاحتفاظ بالعملاء نظام الاشتراكات مع تحسن بدني ملموس يشجع على الالتزام طويل الأمد.

حصص صغيرة واهتمام شخصي رضا أعلى للعملاء وقيمة مدركة أكبر مقارنة بالأندية المزدحمة.

قوة التسعير المتميز حصص الريفورمر والجلسات الخاصة تسمح بهوامش ربح أعلى.

3.2 نقاط الضعف استثمار أولي مرتفع نسبيًا معدات الريفورمر وتجهيز الاستوديو تزيد من تكلفة التأسيس مقارنة بمراكز اللياقة البسيطة.

الاعتماد على المدربين جودة الخدمة وسمعة المشروع تعتمد بشكل كبير على كفاءة المدربين المعتمدين.

مشاركة محدودة للرجال (مبدئيًا) تركيز السوق على السيدات قد يقلل حجم الجمهور في المراحل الأولى.

قيود الطاقة الاستيعابية صغر حجم الحصص يحد من الإيراد لكل ساعة إذا لم تتم إدارة الجدول بكفاءة.

3.3 الفرص ارتفاع الوعي بالصحة والعافية في عُمان ازدياد الاهتمام بتصحيح القوام والحركة واللياقة الشاملة.

سوق بيلاتس غير مشبع عدد استوديوهات البيلاتس ما زال محدودًا مقارنة بالأندية الرياضية، خاصة خارج المناطق الرئيسية.

برامج عافية الشركات أصبحت تستثمر بشكل متزايد في صحة الموظفين.

إحالات طبية ودعم العلاج الطبيعي (غير سريري) إمكانية التعاون مع العيادات لدعم اللياقة بعد التأهيل.

التفاعل الرقمي والحصص عبر الإنترنت النموذج الهجين (استوديو + أونلاين) يزيد من الوصول للعملاء.

3.4 التهديدات منافسة الأندية الرياضية ومراكز اللياقة قد تقدم الأندية الكبيرة حصصًا مشابهة بأسعار أقل.

الحساسية الاقتصادية قد ينخفض الإنفاق على العافية في فترات التباطؤ الاقتصادي.

تغير المدربين أو مغادرتهم فقدان المدربين الرئيسيين قد يؤثر على الاحتفاظ بالعملاء.

التغيرات التنظيمية احتمال تعديل متطلبات التراخيص أو اشتراطات البلدية.

3.5 الدلالات الاستراتيجية لتحليل SWOT - استغلال التخصص والجودة لتبرير التسعير المتميز - الاستثمار في الاحتفاظ بالمدرسين وتدريبهم - تحسين جداول الحصص لتعظيم استخدام الاستوديو - تنويع مصادر الإيرادات عبر الجلسات الخاصة وبرامج الشركات

4. التوقعات المالية - تكاليف التأسيس والمصاريف التشغيلية وتوقعات 5 سنوات (نادي البيلاتس) جميع الأرقام تقديرية بالريال العُماني وتعتمد على افتراضات استوديو بوتيك متوسط الحجم في مسقط أو مناطق حضرية مشابهة.

4.1 تكاليف التأسيس (مرة واحدة) أ. تسجيل النشاط والإجراءات القانونية - حجز الاسم التجاري: 10 - 20 ريال عُُماني - السجل التجاري: 30 - 150 ريال عُُماني - عضوية غرفة التجارة: 100 - 200 ريال عُُماني (1-2 سنة) - رسوم خدمات سند: 50 - 100 ريال عُُماني - ترخيص بلدي لنشاط لياقة بدنية: 100 - 300 ريال عُُماني - إجمالي تكلفة التسجيل: 200 - 700 ريال عُُماني (مؤسسة فردية أو شركة ذات مسؤولية محدودة)

ب. تجهيز الاستوديو والمعدات - إيجار الاستوديو (مقدم + تأمين): 3,000 - 6,000 ريال عُُماني - أعمال التشطيب والأرضيات: 4,000 - 8,000 ريال عُُماني - أجهزة بيلاتس ريفورمر (4-8): 8,000 - 16,000 ريال عُُماني - معدات صغيرة وملحقات: 800 - 1,500 ريال عُُماني - مرايا وإضاءة وديكور: 1,000 - 2,500 ريال عُُماني - أثاث الاستقبال ونظام نقاط البيع: 700 - 1,200 ريال عُُماني - اللوحات والعلامة التجارية: 500 - 1,000 ريال عُُماني - المجموع الفرعي للتجهيز والمعدات: 18,000 - 36,000 ريال عُُماني

ج. تكاليف ما قبل الافتتاح - ميزانية إطلاق التسويق: 300 - 700 ريال عُُماني - توظيف وتدريب الموظفين: 300 - 600 ريال عُُماني - التأمين والمستندات القانونية: 200 - 400 ريال عُُماني - احتياطي طوارئ: 500 - 1,000 ريال عُُماني - المجموع الفرعي لما قبل الافتتاح: 1,300 - 2,700 ريال عُُماني

إجمالي الاستثمار التأسيسي التقريبي - الحد الأدنى: حوالي 25,000 ريال عُُماني - الحد الأعلى: حوالي 45,000 ريال عُُماني

4.2 المصاريف التشغيلية الشهرية - إيجار الاستوديو: 600 - 1,200 ريال عُُماني - رواتب المدربين: 700 - 1,800 ريال عُُماني - راتب الاستقبال/الإدارة: 200 - 300 ريال عُُماني - الخدمات (كهرباء وماء): 120 - 200 ريال عُُماني - الإنترنت والبرمجيات: 40 - 70 ريال عُُماني - التسويق والعروض: 150 - 300 ريال عُُماني - التنظيف والصيانة: 80 - 150 ريال عُُماني - مصاريف متنوعة: 100 - 200 ريال عُُماني - إجمالي المصاريف الشهرية: 2,000 - 4,400 ريال عُُماني

4.3 افتراضات التسعير والإيرادات أسعار الاشتراكات (تقديرية) - اشتراك بيلاتس أرضي غير محدود شهريًا: 45 - 70 ريال عُُماني - بيلاتس ريفورمر (8 جلسات): 80 - 120 ريال عُُماني - جلسة خاصة فردية: 25 - 40 ريال عُُماني للجلسة

افتراضات الطاقة الاستيعابية - متوسط الأعضاء النشطين في السنة الأولى: 80 - 150 عضوًا - متوسط الإيراد لكل عضو شهريًا: 50 - 65 ريال عُُماني

4.4 توقعات الإيرادات الشهرية - متحفظ: 4,000 ريال عُُماني - متوقع: 6,500 ريال عُُماني - متفائل: 9,000 ريال عُُماني

4.5 الربح الشهري المتوقع - متحفظ: إيراد 4,000 | مصاريف 3,800 | صافي ربح 200 ريال عُُماني - متوقع: إيراد 6,500 | مصاريف 3,200 | صافي ربح 3,300 ريال عُُماني - متفائل: إيراد 9,000 | مصاريف 4,400 | صافي ربح 4,600 ريال عُُماني

4.6 تحليل نقطة التعادل - متوسط صافي الربح الشهري المتوقع: 2,800 - 3,300 ريال عُُماني - الاستثمار الأولي: 25,000 - 45,000 ريال عُُماني - فترة الوصول لنقطة التعادل التقديرية: 14 - 20 شهرًا

4.7 التوقعات المالية لخمس سنوات (ملخص) - السنة 1: إيرادات 70,000 - 80,000 | صافي ربح 18,000 - 25,000
ريال عُُماني - السنة 2: إيرادات 90,000 - 105,000 | صافي ربح 25,000 - 35,000 ريال عُُماني - السنة 3: إيرادات 120,000 - 140,000 | صافي ربح 40,000 - 55,000 ريال عُُماني - السنة 4: إيرادات 160,000 - 180,000 | صافي ربح 60,000 - 80,000 ريال عُُماني - السنة 5: إيرادات 220,000+ | صافي ربح 90,000 - 120,000 ريال عُُماني

تفترض السنوات 3-5 تحسين استغلال الطاقة التشغيلية ونمو الجلسات الخاصة والتخطيط لفرع ثانٍ.

5. تحليل العملاء - نادي البيلاتس (التركيبة السكانية، السلوك والتجربة)

5.1 سياق السوق في عُمان يعمل نادي البيلاتس ضمن سوق الصحة والعافية واللياقة الحياتية المتنامي في عُمان، مدفوعًا بزيادة الوعي بتصحيح القوام والوقاية من الإصابات وإدارة التوتر واعتماد أساليب لياقة مستدامة.

يكون الطلب أعلى في المناطق الحضرية وشبه الحضرية مثل مسقط، حيث الدخل المتاح والوعي بنمط الحياة ومشاركة النساء في الأنشطة الرياضية أعلى.

الخصائص الرئيسية للسوق: - تفضيل الحصص المنظمة بقيادة مدرب - تأثير قوي للتوصيات الشفهية (Word of Mouth) - تقبل متزايد لبيئات اللياقة المخصصة للسيدات - الاستعداد لدفع سعر أعلى مقابل الجودة والسلامة والنتائج

5.2 الخصائص الديموغرافية للعملاء أ. التقسيم العمري 22-30 سنة (الشابات والحديثات التخرج) - مبتدئات في اللياقة أو مهتمات بأسلوب الحياة الصحي - الدوافع: المظهر والمرونة وتخفيف التوتر - حساسات للسعر لكن واعيات بالعلامة التجارية

31-45 سنة (الشريحة الأساسية للإيرادات) - موظفات وأمهات - يركزن على القوام وآلام الظهر وتقوية العضلات الأساسية - معدل احتفاظ مرتفع واشتراكات طويلة الأمد

46-60 سنة (التركيز على العافية والحركة) - يفضلن التمارين منخفضة التأثير - السلامة وجودة المدرب عنصران حاسمان - عدد زيارات أقل ولكن ولاء أعلى

ب. التوزيع حسب الجنس - أساسي: السيدات (70-85%) - ثانوي: الرجال (جلسات خاصة أو مختلطة) - الطلب على حصص السيدات فقط مرتفع

ج. مستويات الدخل - دخل متوسط (500 - 900 ريال عُُماني): اشتراكات تركز على القيمة - دخل فوق المتوسط (900 - 1,500 ريال عُُماني): جلسات متميزة وبيلاتس ريفورمر - دخل مرتفع (1,500+ ريال عُُماني): تدريب خاص وشخصي

5.3 تحليل سلوك العملاء دوافع الشراء - آلام الظهر وتصحيح القوام - إدارة التوتر والصحة النفسية - التعافي بعد الولادة (بموافقة طبية) - الرغبة في بيئة لياقة غير مُرهبة

أوقات الحضور - صباح أيام الأسبوع: 7:00 - 10:00 صباحًا - المساء: 6:00 - 9:00 مساءً - عطلة نهاية الأسبوع: أقل تكرارًا ولكن جلسات أطول

معدل الحضور - الأعضاء الأساسيون: 2-4 حصص أسبوعيًا - العملاء الخاصون: 1-2 حصة أسبوعيًا - عملاء الشركات: باقات أسبوعية أو شهرية

5.4 احتياجات العملاء ونقاط الألم الاحتياجات الأساسية - تمارين آمنة منخفضة التأثير - مدربون مؤهلون ومتابعة شخصية - بيئة نظيفة وهادئة - مواعيد مرنة

نقاط الألم الشائعة (التي يعالجها المشروع) - ازدحام الأندية الرياضية - حصص عالية الشدة تسبب إصابات - نقص اهتمام المدرب - تفاوت جودة التدريب

5.5 تجزئة العملاء الشريحة 1: عملاء الاشتراكات - مشاركون منتظمون في البيلاتس الأرضي - اشتراكات شهرية أو ربع سنوية - أساس الإيراد المستقر

الشريحة 2: عملاء بيلاتس الريفورمر - مجموعات صغيرة أو جلسات خاصة - هوامش ربح أعلى - نتائج واضحة وولاء مرتفع

الشريحة 3: عملاء البرامج الخاصة - تصحيح القوام وما قبل/بعد الولادة - باقات محددة المدة - يعتمدون على الحالات

الشريحة 4: عملاء الشركات والمجموعات - مكاتب ومدارس ومجتمعات - حجوزات جماعية - زيادة الظهور وجذب عملاء جدد

5.6 شخصيات العملاء (أمثلة توضيحية) سارة (34 سنة - موظفة) - عمل مكثبي وآلام ظهر متكررة - تحضر بيلاتس الريفورمر 3 مرات أسبوعيًا - عميلة عالية القيمة طويلة الأمد

عائشة (40 سنة - أم) - ترجّز على التعافي بعد الولادة - تفضّل الحصص النسائية - احتمال احتفاظ طويل

خالد (48 سنة - مدير تنفيذي) - جلسات خاصة - أهداف مرونة وحركة - تقبل مرتفع للأسعار المميزة

6. خطة التسويق المخصصة - نادي البيلاتس (العلامة التجارية، التسعير، القنوات والنمو)

6.1 تموضع وهوية العلامة التجارية بيان التمركز: استوديو بيلاتس هادئ ومتميز في عُمان يقدم تدريبًا آمنًا يقوده مدربون ويرجّز على النتائج والعافية طويلة الأمد.

قيم العلامة التجارية: - السلامة والاحترافية - بيئة هادئة وشاملة - اهتمام شخصي بالعميل - نتائج ثابتة وقابلة للقياس

عناصر الهوية: - شعار ولافاتات نظيفة وبسيطة - ألوان محايدة ومريحة - زي موحد للمدربين - حصائر وأجهزة وملحقات بمستوى متميز

6.2 استراتيجية الاستهداف - الأعضاء الأساسيون: إيراد شهري ثابت — رسالة: آمن وفعل ومستمر - عملاء الريفورمر: نمو بهوامش عالية — رسالة: تدريب شخصي قائم على النتائج - حصص السيدات فقط: ثقة وراحة — رسالة: خصوصية واحترام - عملاء الشركات: حجم وانتشار — رسالة: عافية عملية وملموسة

6.3 استراتيجية التسعير والباقات باقات الاشتراك (تقديرية): - اشتراك شهري غير محدود للبيلاتس الأرضي: 55 - 70 ريال عُماني - اشتراك ربع سنوي (مخفض): 150 - 180 ريال عُماني - بيلاتس ريفورمر (8 جلسات): 90 - 120 ريال عُماني - جلسة خاصة: 30 - 40 ريال عُماني

مبادئ التسعير: - متميز لكن في المتناول - حوافز للالتزام طويل المدة - الترقية من البيلاتس الأرضي → الريفورمر → الجلسات الخاصة

6.4 قنوات التسويق أ. التسويق الرقمي (أساسي) إنستغرام وتيك توك - مقاطع تعليمية (القوام والحركة) - عروض يقدمها المدربون - شهادات العملاء (بموافقتهم)

ملف Google Business - الظهور في نتائج الموقع - توليد التقييمات - الاكتشاف المحلي

واتساب للأعمال - جداول الحصص - الاستفسار عن الاشتراكات - حجوزات الشركات

ب. التسويق التقليدي والشراكات - منشورات في العيادات والصالونات والمقاهي - شراكات مع عيادات العلاج الطبيعي (غير سريرية) - تعاون مع المدارس ومجموعات النساء - التواصل مع الشركات لبرامج العافية

6.5 استراتيجية الإطلاق (أول 90 يومًا) قبل الافتتاح: - محتوى تشويقي عبر وسائل التواصل - جلسات تجربة مجانية للمؤثرين - افتتاح تجريبي للأصدقاء والإحالات

شهر الافتتاح: - عروض اشتراك تعريفية - أيام فحص القوام مجانًا - خصومات الإحالة

بعد الافتتاح: - برامج ولاء - تحديات للأعضاء - تسويق تعليمي قائم على المحتوى

6.6 استراتيجية الاحتفاظ والإحالة - مكافآت الولاء للأعضاء طويلي المدة - حوافز الإحالة (جلسات مجانية) - متابعة التقدم وإعادة التقييم - فعاليات وورش مجتمعية

6.7 خارطة النمو لخمس سنوات - السنة 1: تأسيس العلامة — عضويات مستقرة - السنة 2: نمو الريفورمر والجلسات الخاصة — توسع الهوامش - السنة 3: برامج الشركات — مصادر إيراد جديدة - السنة 4: فرع ثانٍ — حضور سوقي أوسع - السنة 5: امتياز تجاري/ترخيص — قابلية التوسع

7. الخاتمة وجدول التنفيذ

7.1 الجدول الزمني للتنفيذ (مستوى عام) - تسجيل النشاط التجاري: 1-2 أسبوع - استئجار وتجهيز الاستوديو: 6-10 أسابيع - التراخيص والموافقات: 2-4 أسابيع - توظيف المدربين: أسبوعان - الافتتاح التجريبي: أسبوعان - التشغيل الكامل: الشهر الثالث

7.2 الملاحظات الختامية توضح خطة مشروع نادي البيلاتس فرصة استثمارية واعدة في قطاع العافية المتميز والمتنامي في عُمان. من خلال تنفيذ منضبط، ومدربين ذوي جودة عالية، وتفاعل قوي مع المجتمع، يمكن للاستوديو تحقيق الربحية خلال أول 18 شهرًا والتوسع لاحقًا إلى علامة متعددة الفروع أو قابلة للامتياز التجاري.