

مشروع المساج المتنقل - سلطنة عُمان

1. الملخص التنفيذي

1.1 نظرة عامة على المشروع

مشروع المساج المتنقل هو خدمة رفاهية متميزة تقدم جلسات مساج احترافية عند الطلب في موقع العميل، سواء في المنازل، الفنادق، المكاتب، الأندية الرياضية، أو فعاليات الصحة والعافية في مختلف أنحاء سلطنة عُمان.

يستهدف المشروع الطلب المتزايد على الراحة والخصوصية وتحقيق التوتر وخدمات العافية، خاصة بين الموظفين، المقيمين، الرياضيين، وأصحاب الدخل المرتفع. بدل ما يزور الزبون صالون المساج، يتم حجز معالجين مرخصين يصلون للموقع ومعهم معدات احترافية لتقديم الخدمة بطريقة آمنة، نظيفة، ومتقدمة مع القيم والأنظمة المحلية.

1.2 نموذج العمل

- خدمة متنقلة تعتمد على المواعيد المسبقة
- الحجز المسبق عبر واتساب، الموقع الإلكتروني، أو تطبيق جوال (في مرحلة لاحقة)
- تقديم الخدمة في موقع العميل
- تسعير أعلى مقارنة بصالونات المساج التقليدية

1.3 الهيكل القانوني والتسجيل (سلطنة عُمان)

سيتم تسجيل المشروع عبر مركز سند تحت أحد الخيارات: - مؤسسة فردية (SPC): مناسبة للانطلاق بمالك واحد - شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC): مناسبة في حال الشراكات أو التوسع

التكلفة التقديرية للتسجيل والرسوم الحكومية الأساسية: - مؤسسة فردية: 100 - 300 ريال عُماني - شركة ذات مسؤولية محدودة: 300 - 500 ريال عُماني

(لا تشمل التأشيرات، عنوان مكتب مستأجر، أو الاستشارات المتقدمة)

1.4 الخدمات المقدمة

- مساج الاسترخاء
- مساج الأنسجة العميقة
- المساج الرياضي
- مساج الكرسي (للفعاليات والشركات)
- خدمات بمعالجين ذكور فقط أو إناث فقط حسب اللوائح

1.5 السوق المستهدفة

- الموظفون والمهنيون
- ال التنفيذيون ورواد الأعمال
- نزلاء الفنادق والسياح
- الرياضيون ومحبو اللياقة

- الشركات والفعاليات المؤسسية

1.6 العيزة التنافسية

- الخدمة عند باب العميل
- توفير الوقت مقارنة بزيارة الصالونات
- خصوصية وراحة أعلى
- مرونة في المواعيد
- تكليف تشغيل أقل من الصالونات الثابتة

1.7 لمحه مالية (تقديرية)

- تكلفة التأسيس المتوقعة: 8,000 - 15,000 ريال عماني
- متوسط سعر الجلسة: 25 - 45 ريال عماني
- الإيرادات الشهرية المحتعملة: 3,000 - 7,000+ ريال عماني
- فترة الوصول لنقطة التعادل: 6 - 12 شهر

1.8 الرؤية والرسالة

الرؤيا: أن تكون أكثر خدمة مساج متنقل موثوقة في سلطنة عمان.

الرسالة: تقديم جلسات مساج احترافية وآمنة ومرجحة تعزز الصحة الجسدية والنفسية للعملاء، مع الالتزام بالخصوصية والجودة.

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

2.1 أهداف المشروع

الأهداف قصيرة المدى (السنة الأولى) - تسجيل مشروع المساج المتنقل في سلطنة عمان عبر مركز سند - الحصول على جميع الموافقات البلدية والترخيص المهنية المطلوبة - استقطاب ومعادلة تراخيص معالجين مساج مؤهلين (ذكور وإناث حسب اللوائح) - إطلاق العمليات في محافظة مسقط بحد أدنى 2-3 معالجين - تحقيق حجوزات شهرية مستقرة خلال أول 4-3 أشهر

الأهداف متوسطة المدى (السنوات 2-3) - توسيع نطاق الخدمة ليشمل مدن إضافية مثل صفار وصلالة - إدخال برامج عافية للشركات وعقد شراكات مع الفنادق - بناء قاعدة عملاء متكررين من خلال العضويات والباتقات - توحيد إجراءات التشغيل القياسية (SOPs) لضمان جودة الخدمة والسلامة

الأهداف طويلة المدى (السنوات 4-5) - التوسع إلى أسطول معالجين يعملون في مختلف محافظات السلطنة - إطلاق تطبيق أو منصة حجز مخصصة - دراسة فرص الامتياز التجاري أو الترخيص - ترسیخ العلامة التجارية كمزود وطني لخدمات العافية المتنقلة

2.2 القيمة المقترحة

يوفّر مشروع المساج المتنقل خدمات مساج احترافية بمستوى الصالونات الراقية في موقع العميل، مع إلغاء عناء التنقل والانتظار ومخاوف الخصوصية.

محركات القيمة الأساسية: - الراحة عند باب العميل - مرونة المواعيد (نهاراً ومساءً) - خصوصية وراحة عالية - معالجون مرخصون ببروتوكولات موحدة - أسعار تنافسية مقارنة بالصالونات الفاخرة

2.3 الخدمات واستراتيجية التسعيـر

الخدمات الأساسية - مساج الاسترخاء / السويدي (60-90 دقيقة) - مساج الأنسجة العميقه (60 دقيقة) - المساج الرياضي (قبل/بعد التمرين) - مساج الكرسي (للشركات والفعاليات) - خدمات بمعالجين ذكور فقط أو إناث فقط (حسب الالتزام التنظيمي)

التسعيـر الإرشادي (ريـال عـمـانـي) - مساج منزلي 60 دقيقة: 25 - 35 - مساج منزلي 90 دقيقة: 40 - 45 - مساج كرسي للشركات: 15 - 25 للجلسة - باقة (5 جلسات): بسعر مخفض

2.4 المعدات وحقائب المعالجين

يعمل كل معالج بحقيقة احترافية متنقلة تضمن سرعة الانتشار وجودة خدمة ثابتة.

حقيقة المعالج (للحـدة الواحدـة) - طاولة مساج متنقلة: 120 - 200 - أطقم أغطية نظيفة: 60 - 100 - مناشف وأغطية إضافية: 40 - 60 - زيوت وكريمات مساج: 50 - 80 - مستلزمات نظافة أحادية الاستخدام: 30 - 50 - حقيقة حمل وملحقات: 70 - 40

إجمالي تكلفة الحقيقة الواحدة: 340 - 560 ريال عماني

2.5 هيكل الموظفين والموارد البشرية

الهيكل الأولي للفريق - المالك / مدير العمليات - الإشراف العام والالتزام التنظيمي - جدوله المواعيد والتنسيق مع العملاء - التسويق وبناء الشراكات

- معالجو المساج (4-2)
- معالجون معتمدون
- تقديم الخدمة والالتزام بمعايير النظافة
- إدارة تجربة العميل
- دعم إداري / حجوزات (اختياري)
- إدارة واتساب والمكالمات
- تأكيد المواعيد والمتابعة

2.6 نماذج تعويض المعالجين

الخيار (أ): راتب ثابت - راتب شهري: 250 - 400 ريال عماني - تتحمل الشركة تكاليف التنقل والمستلزمات

الخيار (ب): عمولة / لكل جلسة - حصة المعالج: 40% - 55% من قيمة الجلسة - تكلفة ثابتة أقل ونموذج قابل للتتوسيـع

2.7 سير العمليات التشغيلية

- حجز العميل عبر واتساب أو الهاتف
- تأكيد الموعد وتعيين المعالج
- انتقال المعالج إلى موقع العميل
- تقديم الخدمة واستلام الدفع
- جمع الملاحظات والمتابعة للجز المترکر

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

3.1 نقاط القوة

انخفاض التكاليف الثابتة

عدم وجود صالون ثابت يعني عدم دفع إيجارات عالية أو تكاليف استقبال وخدمات كبيرة، مما يحافظ على انخفاض المصارييف الشهرية وارتفاع هامش الربح.

راحة وخصوصية عالية

يتلقى العملاء الخدمة في منازلهم أو فنادقهم أو مكاتبهم، مما يلغي عناء التنقل ويوفر مستوى أعلى من الراحة والخصوصية.

قوة عاملة مرنة وقابلة للتتوسيع

إمكانية إضافة معالجين تدريجياً بنظام العمولة يسمح بالتتوسيع السريع دون مخاطر رواتب مرتفعة.

قيمة مدركة مرتفعة

الخدمة المتنقلة عند الطلب تُعتبر خدمة متميزة، ما يسمح بتسعير أعلى مقارنة بمرافق المساج التقليدية.

تنوع استخدامات الخدمة

إمكانية تقديم الخدمة للمنازل، الفنادق، الشركات، الفعاليات الرياضية، وبرامج العافية.

3.2 نقاط الضعف

الاعتماد على توفر المعالجين

أي نقص أو إلغاء من جانب المعالجين يؤثر مباشرة على القدرة التشغيلية والإيرادات.

تعقيد التنسيق التشغيلي

إدارة الجداول، الالتزام بالموعيد، وتوزيع المعالجين تتطلب تنظيماً عالياً ودقيقاً.

بناء الثقة في المرحلة الأولى

العملاء الجدد قد يتربدون في الحجز إلى أن يتم بناء سمعة قوية وتقديرات إيجابية.

غياب العملاء العابرين (Walk-ins)

المشروع يعتمد بشكل رئيسي على التسويق والحجوزات المسبقة وليس على المفروض العفوبي.

3.3 الفرص

ارتفاع الوعي بالعافية في سلطنة عمان
تزايد الاهتمام بالصحة النفسية والجسدية، والتعافي من ضغوط العمل.

برامج العافية للشركات
توجه المؤسسات لتقديم خدمات عافية للموظفين، خاصة في المناصب ذات الضغط العالي.

شراكات الفنادق والسياحة
الفنادق التي لا تمتلك صالونات كاملة يمكنها الاستعانة بخدمة المساج المتنقل.

نماذج الاشتراك والعضويات
باقات شهرية أو ربع سنوية توفر إيرادات متكررة ومستقرة.

التحول الرقمي والتطبيقات
إطلاق تطبيق مستقبلي يسهل الحجوزات والدفع وتوزيع المعالجين.

3.4 التهديدات

التشريعات والترخيص الصارمة
نشاط المساج يخضع لرقابة عالية ويطلب التزاماً صارماً باللوائح البلدية والمهنية.

منافسون غير مرخصين
وجود مقدمي خدمات غير نظاميين بأسعار منخفضة قد يؤثر على السوق.

الحساسية الثقافية
أي مخالفة في التسويق أو تقديم الخدمة قد تضر بسمعة المشروع.

تفاوت جودة الخدمة
اختلاف أداء المعالجين قد يؤثر على ثقة العملاء بالعلامة التجارية.

3.5 الانعكاسات الاستراتيجية

- نقاط القوة والفرص تدعم التوسيع السريع عبر الشراكات والاشتراكات.
- نقاط الضعف تتطلب إجراءات تشغيلية واضحة، اختيار دقيق للمعالجين، وتواصل فعال مع العملاء.
- التهديدات تؤكد أهمية الالتزام الكامل بالنظام، بناء علامة موثوقة، وضبط الجودة باستمرار.

4. التوقعات المالية - تكاليف التأسيس، المصاري夫 التشغيلية والتوقعات لخمس سنوات

جميع الأرقام تقدرية ومتحفظة، ومقدمة بالريال العماني، وتعكس ظروف السوق في سلطنة عمان. الأداء الفعلي يعتمد على حجم الطلب، كفاءة التشغيل، وعدد المعالجين النشطين.

4.1 تكاليف التأسيس (مرة واحدة)

أ. تسجيل النشاط والتراخيص

البند	التكلفة التقديرية (ر.ع)	ملاحظات
جز الاسم التجاري	20 - 10	وزارة التجارة
السجل التجاري	150 - 30	رسوم مخْفَضَة
عضوية غرفة التجارة	200 - 100	لمدة 2-1 سنة
رسوم خدمات سند	100 - 50	حسب المركز
رخصة بلدية / نشاط	300 - 100	نشاط عافية
إجمالي التسجيل	700 - 300	LLC أو SPC

ب. المعدات والتجهيز

البند	التكلفة التقديرية (ر.ع)
حقائب المعالجين (3 وحدات)	1,600 - 1,200
زيوت، أغطية، مستلزمات أولية	500 - 300
هاتف وأجهزة للحجوزات	300 - 150
موقع إلكتروني / صفة جز بسيطة	400 - 200
إطلاق العلامة والتسويق	600 - 300
إجمالي التجهيز	3,400 - 2,150

إجمالي تكلفة التأسيس المتوقعة: - الحد الأدنى: ~ 2,500 ريال عُماني - الحد الأعلى: ~ 4,500 ريال عُماني

(لا تشمل التأشيرات أو المركبات إن وجدت)

4.2 المصاريف التشغيلية الشهرية

فئة المصروف	التكلفة الشهرية (ر.ع)
أجور المعالجين	2,000 - 1,200
بدل النقل	300 - 150
مستهلكات وغسيل	250 - 150
التسويق والإعلانات	250 - 120
الإنترنت والبرمجيات	60 - 30

التكاليف الشهرية (ر.ع)	نفقة المصاروف
200 - 100	دعم إداري
200 - 100	مصاريف متنوعة
3,260 - 1,850	إجمالي المصارييف

4.3 افتراضات الإيرادات

- متوسط سعر الجلسة: 30 ريال عماني
- متوسط الجلسات لكل معالج يومياً: 3 - 4
- عدد المعالجين النشطين: 3
- أيام التشغيل: 26 يوماً شهرياً

4.4 توقعات الإيرادات الشهرية

السيناريو	الإيرادات الشهرية (ر.ع)
متحفظ	3,500 ~
متوسط	5,600 ~
متفائل	7,500 ~

4.5 صافي الربح الشهري التقديرى

السيناريو	الإيرادات	المصاريف	صافي الربح
متحفظ	3,500	2,800	700
متوسط	5,600	2,900	2,700
متفائل	7,500	3,200	4,300

4.6 تحليل نقطة التعادل

- متوسط صافي الربح الشهري المتوقع: 2,500 - 2,800 ريال عماني
- استثمار التأسيس: 4,500 - 2,500 ريال عماني

فترة الوصول لنقطة التعادل المقدرة: 2 - 4 أشهر

4.7 التوقعات المالية لخمس سنوات (ملخص)

السنة	الإيرادات (ر.ع)	صافي الربح (ر.ع)	ملاحظات
السنة 1	65,000 - 55,000	25,000 - 18,000	3 معالجين
السنة 2	95,000 - 80,000	38,000 - 28,000	5 معالجين

السنة	الإيرادات (ر.ع)	صافي الربح (ر.ع)	ملاحظات
السنة 3	140,000 - 120,000	60,000 - 45,000	تركيز على الشركات
السنة 4	200,000 - 170,000	95,000 - 70,000	إطلاق التطبيق
السنة 5	+230,000	150,000 - 110,000	تشغيل متعدد المدن

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

5.1 نظرة عامة على السوق (سياق سلطنة عمان)

شهد سوق العافية في سلطنة عمان نمواً تدريجياً نتيجة زيادة ضغوط العمل، وأنماط الحياة قليلة الحركة، وارتفاع الدخل المتاح لدى شريحة المهنيين، إلى جانبوعي أكبر بالصحة الجسدية والنفسية.

تنسجم خدمات المساج المتنقل مع التفضيلات الثقافية في عمان من حيث الخصوصية، الراحة، والخدمة الشخصية، خصوصاً للعملاء في المنازل والفنادق.

حركات الطلب الرئيسية: - جداول عمل مزدحمة وأوقات تنقل طويلة - تفضيل الخدمات المنزلية الخاصة - نمو برامج العافية المؤسسية - توسيع قطاع السياحة والشقق الفندقية

5.2 الخصائص الديموغرافية للعملاء

أ. الفئات العمرية

35-25 سنة (المهنيون الشباب) - مستويات توتر عالية بسبب متطلبات العمل - استخدام مكثف للتكنولوجيات والحزب عبر واتساب - معدل حجز متوسط إلى مرتفع

50-36 سنة (المهنيون والتنفيذيون في منتصف المسار) - الشريحة الأساسية للإيرادات - دخل متاح أعلى - تفضيل قوي للخصوصية والخدمة المتميزة

24-18 سنة (الرياضيون والشباب المهتمون باللياقة) - تركيز على التعافي الرياضي - حساسية للسعر مع تكرار الاستخدام

50 سنة فأكثر (عملاء العافية والتعافي) - جلسات أقل عدداً لكن بقيمة أعلى - تفضيل المعالجين المؤوثقين والثابتين

ب. مستويات الدخل

مستوى الدخل	الدخل الشهري (ر.ع)	سلوك الشراء
متوسط	900 - 500	عنابة ذاتية متقطعة
متوسط مرتفع	1,500 - 900	جلسات عافية منتظمة
مرتفع	+1,500	باقات متميزة ومتكررة

5.3 تحليل سلوك العملاء

سلوك الحجز - القنوات المفضلة: واتساب، المكالمات الهاتفية - الحجز المسبق: قبل 6-24 ساعة - أوقات الذروة: أمسيات أيام الأسبوع وعطلة نهاية الأسبوع

وتيرة الاستخدام - المهنيون: 2-4 جلسات شهرياً - الرياضيون: 3-6 جلسات شهرياً - الشركات: حسب الفعاليات أو البرامج الشهرية

عوامل اتخاذ القرار - احترافية المعالج - توفر خدمة حسب الجنس - معايير النظافة والسلامة - التوصيات والتجارب السابقة

5.4 احتياجات العملاء ونقاط الألم

الاحتياجات الأساسية - معالجون مؤثرون ودقيقون في المواعيد - خدمة آمنة ومتواقة ثقافياً - تسuir واضح وشفاف - عملية حجز سهلة وسريعة

نقاط الألم (يعالجها هذا المشروع) - ضياع الوقت في الذهاب إلى الصالونات - ضعف الخصوصية في مراكز العافية العامة - تفاوت جودة الخدمة - محدودية التوفير في الفترات المسائية

5.5 تقسيم العملاء

الشريحة 1: عملاء المنازل - المهنيون وأسر - متطلبات عالية للخصوصية - حجوزات متكررة

الشريحة 2: نزلاء الفنادق والشقق الفندقية - سياح ورجال أعمال - جلسات قصيرة مرتفعة القيمة - اكتساب عبر الشركات

الشريحة 3: الشركات والمكاتب - مساج الكراسي وأيام العافية - حجوزات جماعية - إيرادات متكررة يمكن التنبؤ بها

الشريحة 4: الرياضيون ومحبو اللياقة - تركيز على التعافي الرياضي - معدل استخدام مرتفع - حالات من المدربين والأندية

5.6 شخصيات العملاء (Personas)

الشخصية 1 - خالد (تنفيذي، 41 سنة) - ساعات عمل طويلة - يحجز جلسات مسائية في المنزل - يفضل الخدمة المتميزة والاستمرارية

الشخصية 2 - عائشة (متخصصة تسويق، 29 سنة) - تعاني من آلام الرقبة والظهر بسبب التوتر - تحجز جلسات شهرية للعافية - تتأثر بإنستغرام والتقييمات

الشخصية 3 - دانيال (رياضي، 24 سنة) - يتمرن بانتظام في النادي - يستخدم المساج الرياضي أسبوعياً - حساس للسعر لكنه وفي للخدمة

6. الخطة التسويقية المخصصة - الاستهداف، القنوات، التسعيـر واستراتيجية النمو

6.1 تموضع العلامة التجارية وبناء الثقة

بيان تموضع العلامة: خدمة مساج متنقلة احترافية وموثوقة، تقدم جلسات عافية بجودة الصالونات في موقع العميل داخل سلطنة عمان، مع التزام كامل بالخصوصية والسلامة.

ركائز العلامة الأساسية: - الاحترافية والالتزام بالتراخيص - النصوصية والسلامة والحساسية الثقافية - جودة ثابتة للمعالجين - الراحة والالتزام بالموعايد

مؤشرات بناء الثقة: - معالجون مرخصون مع التحقق من الهوية - وضوح خيارات الخدمة حسب الجنس - تسعيـر شفاف دون رسوم مخفية - تقييمات العملاء والإرشادات قبل/بعد الجلسة

6.2 استراتيجية الاستهداف

الرسالة الأساسية	الهدف الرئيسي	شريحة العملاء
استرخ وتعاف في منزلك	حجوزات متكررة	عملاء المنازل
عافية الموظفين بسهولة	جلسات جماعية	الشركات
جودة الصالون بدون تكاليف الصالون	شراكات	الفنادق والشقق
تعافٍ أسرع وأداءً أفضل	استخدام مرتفع	الرياضيون والأندية

6.3 التسعيـر وتعظيم الإيرادات

نهج التسعيـر: تسعيـر تمميـز قائم على القيمة مع حواجز الباقيـات.

- جلسة قياسية 60 دقيقة: 35 - 30 ريال عـماني
- جلسة متميـزة 90 دقيقة: 40 - 45 ريال عـماني
- مساج كرسي للشركات: 15 - 25 ريال عـماني للجلسة

محفـزات الإيرادات: - باقات جلسات (5 و 10 جلسات) - اشتراكات عافية شهرية - تسعيـر أوقات الذروة (المساء/نهاية الأسبوع)

6.4 قنوات التسويـق

أ. التسويـق الرقمي (الأساسي)

واتساب للأعمال - قناة الحجز الرئيسية - ردود تلقائية وكتالوج الخدمات - تذكير بالحجوزات والمتابعة

إنستغرام وتيك توك - محتوى توعـي (تخفيف التوتر، التعافي) - التعريف بالمعالجين - شهادات العملاء (بموافقة)

ملف جوجـل للأعمال - التقييمات والظهور في البحث المحلي - تعزيـز الثقة للعملاء الجدد

ب. التسويق عبر الشراكات

- إدارات الموارد البشرية في الشركات
- الفنادق والشقق الفندقية
- الأندية الرياضية واستوديوهات اليوغا
- العيادات الطبية والعلاج الطبيعي (إحالات)

6.5 العرض واستراتيجية الاحتفاظ بالعملاء

مرحلة الإطلاق - خصم على الجلسة الأولى - إضافات مجانية (العلاج العطري) - مكافآت الإحالة
الاحتفاظ المستمر - برامح ولاء - عروض أعياد الميلاد والمناسبات - تجديد عقود الشركات

6.6 خطة النمو والتوسيع لخمس سنوات

السنوات	محور النمو	الإجراءات الرئيسية
السنة 1	دخول السوق	بناء العلامة والتقييمات
السنة 2	توسيع الطاقة	زيادة عدد المعالجين
السنة 3	هيمنة الشركات	عقود طويلة الأجل
السنة 4	التوسيع الرقمي	إطلاق تطبيق الدجز
السنة 5	علامة وطنية	تشغيل متعدد المدن

7. الخلاصة وخارطة التنفيذ

7.1 الجدول الزمني للتنفيذ

المدة	المرحلة
2-1 أسبوع	تسجيل النشاط التجاري
4-2 أسابيع	الترخيص والالتزام النظامي
3-2 أسابيع	استقطاب المعالجين
أسبوعان	الإطلاق التجريبي
الشهر الثاني	التشغيل الكامل

7.2 الخلاصة النهائية

يمثل مشروع المساج المتنقل فرصة عافية عالية الهامش وقليلة رأس المال وسرعة التوسيع في سلطنة عمان. من خلال التركيز على الاحترافية، وبناء الثقة، وتقديم الراحة والخصوصية للعملاء، يمكن للمشروع تحقيق نقطة تعادل سريعة، وإيرادات متكررة قوية، وقيمة طويلة الأجل للعلامة التجارية.