

مشروع تجارة إكسسوارات السيارات - سلطنة عمان

1. الملخص التنفيذي

1.1 نظرة عامة على المشروع

مشروع تجارة إكسسوارات السيارات في سلطنة عمان هو مشروع تجاري يجمع بين البيع بالتجزئة وتقديم الخدمات، ويهدف إلى توريد وتركيب وتصنيع إكسسوارات السيارات لأصحاب المركبات الخاصة، ومشغلي الأساطيل، وعساقة السيارات. يرتكز المشروع على تلبية احتياجات التحديثات الوظيفية مثل السلامة، والراحة، والحماية، إلى جانب التحسينات الجمالية مثل الشكل الخارجي، والإضاءة، وتصنيع المقصورة الداخلية.

يستهدف المشروع ثقافة امتلاك السيارات القوية في سلطنة عمان، وارتفاع عدد المركبات لكل أسرة، والنمو المستمر في فئة سيارات الدفع الرباعي والبيك آب، إضافة إلى تزايد الاهتمام بتصنيع المركبات. ويمكن تشغيل المشروع من خلال: - متجر فعلي للبيع مع خدمات التركيب - أو نموذج هجين يجمع بين صالة عرض، وورشة عمل، ومبيعات عبر الإنترنت

1.2 أهداف المشروع

- تأسيس علامة تجارية موثوقة وعالية الجودة في مجال إكسسوارات السيارات داخل سلطنة عمان
- تقديم منتجات معتمدة مع خدمات تركيب احترافية
- تحقيق الربحية خلال أول 12 إلى 18 شهراً من التشغيل
- بناء علاقات طويلة الأمد مع العملاء الأفراد والعملاء من الشركات
- التوسع إلى فروع متعددة أو التحول إلى نموذج الامتياز التجاري خلال خمس سنوات

1.3 الهيكل القانوني والتسجيل في سلطنة عمان

سيتم تسجيل المشروع عبر مركز سند، وذلك بإحدى الصيغ التالية: - مؤسسة فردية (SPC): مناسبة للمشاريع ذات المالك الواحد - شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC): مناسبة للشراكات وخطط التوسع

التكاليف التقديرية للتسجيل (باستثناء التأشيرات وعقود الإيجار): - مؤسسة فردية (SPC): من 100 إلى 300 ريال عماني - شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC): من 300 إلى 500 ريال عماني

وتشمل مكونات التكلفة: - حجز الاسم التجاري - السجل التجاري (وزارة التجارة والصناعة وترويج الاستثمار) - عضوية غرفة تجارة وصناعة عمان - رسوم خدمات مركز سند - التراخيص البلدية (نشاط تجاري + ورشة)

1.4 نظرة عامة على المنتجات والخدمات

فئات المنتجات: - إكسسوارات داخلية (أغطية المقاعد، دواسات الأرضية، أغطية المقود) - إكسسوارات خارجية (الزواائد، الزخارف، حوامل السقف، الدعامات الجانبية) - الإضاءة (LED، إضاءة داخلية مدحنيّة) - الإلكترونيات (كاميرات القيادة، الحساسات، تطوير أنظمة الترفيه) - منتجات الحماية (تزييل النوافذ، حماية الطلاء)

الخدمات المقدمة: - التركيب الاحترافي - خدمات التصنيع حسب الطلب - تجهيز إكسسوارات الأساطيل والتوريد بالجملة - خدمات ما بعد البيع والدعم الفني

1.5 السوق المستهدف

- أصحاب السيارات الخاصة
- مالكو سيارات الدفع الرباعي والسيارات ذات الاستخدامات المتعددة
- السائقون الشباب وعُشّاق السيارات
- سائقي سيارات الأجرة وتطبيقات النقل
- الشركات وأساطيل الحكومية الخاصة

1.6 الميزة التنافسية

- حل متكامل يشمل المنتج والتركيب في مكان واحد
- إكسسوارات معتمدة وفنيون ذوو مهارة عالية
- تسعير واضح وشفاف
- سرعة في إنجاز الخدمة
- هوية قوية وحضور رقعي فَخَّال

1.7 لعنة مالية (بصورة عامة)

- التكلفة التقديرية لبدء المشروع: من 25,000 إلى 60,000 ريال عماني
- متوسط الإيرادات الشهرية المتوقعة: من 4,000 إلى 12,000 ريال عماني
- هامش الربح الإجمالي: من 30% إلى 50%
- فترة الوصول إلى نقطة التعادل: من 12 إلى 20 شهراً

1.8 الرؤية والرسالة

الرؤية: أن تكون علامة رائدة في مجال إكسسوارات السيارات وتخدمها في سلطنة عمان، معروفة بالجودة، والموثوقية، والابتكار.

الرسالة: تحسين مستوى السلامة، والراحة، والمظهر الجمالي للمركبات من خلال توفير إكسسوارات عالية الجودة وخدمات تركيب احترافية بأسعار عادلة.

2. تفاصيل المشروع - الأهداف، عرض القيمة، مزيج المنتجات، المعدات وهيكل الموظفين

2.1 أهداف المشروع

الأهداف قصيرة المدى (السنة الأولى): - إتمام تسجيل المشروع والحصول على الموافقات البلدية في سلطنة عمان - إنشاء متجر واحد للبيع مع ورشة تركيب في منطقة ذات حركة مرورية عالية للسيارات - التعاقد مع موردين معتمدين لفئات الإكسسوارات الرئيسية - تحقيق استقرار في المبيعات الشهرية خلال أول 4 إلى 6 أشهر - بناء حضور قوي للعلامة التجارية عبر المنصات الرقمية والشراكات المحلية

الأهداف متوسطة المدى (الستنان 2-3): - توسيع نطاق المنتجات ليشمل إكسسوارات مميزة وعلامات تجارية معروفة - تأمين عقود أساطيل وشركات (سيارات الأجرة، الخدمات اللوجستية، شركات التأجير) - تقديم خدمات تركيب متنقلة أو في موقع العميل لبعض المنتجات المختارة - تحسين هامش الربح من خلال الشراء بالجملة وتقديم منتجات بعلامة خاصة

الأهداف طويلة المدى (السنوات 4-5): - افتتاح فرع ثان في مدينة رئيسية أخرى (مثل صحار أو صلالة) - إنشاء مستودع مركزي لتحسين إدارة المخزون - تطوير إجراءات تشغيل قياسية جاهزة لنظام الامتياز التجاري وهوية العلامة - دراسة التوسيع الإقليمي داخل أسواق دول مجلس التعاون الخليجي

2.2 عرض القيمة

يقدم مشروع إكسسوارات السيارات حلًا متكاملاً يجمع بين جودة المنتجات والتركيب الاحترافي، مما يلغي عناء قيام العملاء بشراء الإكسسوارات من جهة التركيب من جهة أخرى.

محركات القيمة الأساسية: - تنوع واسع في المنتجات (من الاقتصادية إلى الفاخرة) - فنيون مهرة مع تركيبات مدعومة بالضمان - تسعير شفاف مع جداول زمنية واضحة للخدمة - ضمان التوافق حسب طراز السيارة - دعم ما بعد البيع ونصائح الصيانة

2.3 مزيج المنتجات واستراتيجية التسويق

أولاً: الإكسسوارات الداخلية - أغطية المقاعد (قماش، جلد، تفصيل حسب الطلب) - دواسات أرضية (مطاطية، ثلاثية الأبعاد، فاخرة) - أغطية عجلة القيادة - إضاءة داخلية محيطية

نطاق الأسعار: من 5 إلى 250 ريال عماني

ثانياً: الإكسسوارات الخارجية - الدعامات الجانبية وحوامل السقف - الزخارف والزوابد الخارجية - واقيات الطين ومجموعات الحماية

نطاق الأسعار: من 10 إلى 400 ريال عماني

ثالثاً: الإلكترونيات والإكسسوارات الذكية - كاميرات القيادة - حساسات الركن وكاميرات الرجوع للخلف - تطوير أنظمة الترفيه والمعلومات

نطاق الأسعار: من 25 إلى 600 ريال عماني

رابعاً: منتجات الحماية والسلامة - تظليل النوافذ - أفلام حماية الطلاء (PPF) - أغطية السيارات وحماية أسفل المركبة

نطاق الأسعار: من 20 إلى 800 ريال عماني

2.4 المعدات والأدوات وتجهيز الورشة

مساحة الورشة والمتجر: - المساحة المطلوبة: من 60 إلى 120 متراً مربعاً - الموقع المفضل: تجمعات خدمات السيارات أو الطرق الخدمية

الأدوات والمعدات الأساسية (تكاليف تقديرية): - رافعات أو منحدرات السيارات: 2,000 - 5,000 ريال عماني - ضاغط هواء: 300 - 600 ريال عماني - أدوات تشخيص كهربائية: 500 - 1,200 ريال عماني - أدوات يدوية وكهربائية: 800 - 1,500 ريال عماني - أدوات التظليل وحماية الطلاء: 500 - 1,000 ريال عماني - طاولات عمل ومساحات تخزين: 600 - 1,200 ريال عماني - نظام نقاط البيع والفاتورة: 300 - 600 ريال عماني

2.5 هيكل الموظفين والموارد البشرية

الهيكل الأولي للفريق: - **المالك / المدير العام:** إدارة الموردين والتسعير، الالتزام المالي والتنظيمي، تطوير الأعمال
- **فني سيارات (عدد 2):** تركيب الإكسسوارات، الأعمال الكهربائية وتجهيز المقصورات - **موظفي مبيعات وخدمة عملاء (عدد 1):** المبيعات داخل المتجر، إعداد العروض، متابعة العملاء وزيادة متوسط الفاتورة - **مساعد / عامل متجر (عدد 1):** إدارة المخزون ودعم أعمال الورشة

التكلفة الشهرية التقديرية للموظفين: - الفنانون (2): من 400 إلى 600 ريال عماني - موظف المبيعات: من 180 إلى 250 ريال عماني - المساعد: من 150 إلى 200 ريال عماني

إجمالي الرواتب الشهرية: من 730 إلى 1,050 ريال عماني

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

3.1 نقاط القوة

ثقافة قوية لامتلاك السيارات في سلطنة عمان
ارتفاع معدل امتلاك السيارات، خاصة سيارات الدفع الرباعي، يخلق طلباً مستمراً على الإكسسوارات والتحديات.

نموذج المتجر الشامل
الجمع بين بيع المنتجات وخدمات التركيب الاحترافية يعزز ثقة العملاء ويرفع متوسط قيمة الفاتورة.

هوماوش ربح إجمالية جيدة
العديد من الإكسسوارات، خصوصاً الإلكترونيات وخدمات التقطيل والتخصيص، تحقق هوماوش ربح تراوح بين 30% و50%.

إمكانية تكرار الشراء
يعود العملاء للترقيات، والاستبدال، والإكسسوارات الموسمية، ومع شراء سيارات جديدة.

قابلية التوسيع
هيكل المشروع يسمح بسهولة تكراره في موقع أدنى والتحول لاحقاً إلى نظام الامتياز التجاري.

3.2 نقاط الضعف

تجعيد رأس المال في المخزون
توفير تشكيلة واسعة من الإكسسوارات يتطلب استثماراً أولياً كبيراً وإدارة دقيقة للمخزون.

الاعتماد على العمالة الماهرة
جودة التركيب تعتمد بشكل كبير على مهارة وخبرة الفنيين.

الحساسية للموقع
اختيار موقع غير مناسب قد يقلل بشكل كبير من عدد الزبائن الداخلين.

تعقيد العمليات التشغيلية
إدارة عدد كبير من الموردين، والأصناف، وعمليات التركيب قد تشكل ضغطاً في المراحل الأولى.

3.3 الفرص

نمو توجه تخصيص السيارات

السائلون الشباب يزداد اهتمامهم بتخصيص سياراتهم من حيث الشكل والراحة.

عقود الأساطيل والشركات

شركات سيارات الأجرة، والخدمات اللوجستية، والتأجير تحتاج إلى إكسسوارات بالجملة وخدمات منتظمة.

إكسسوارات السيارات الكهربائية والهجينة

نمو سوق المركبات الكهربائية يخلق طلبًا جديًا على إكسسوارات متوافقة.

التجارة الإلكترونية والحوجزات عبر الإنترنت

الكتالوجات الإلكترونية وحجز المواعيد يمكن أن توسع قاعدة العملاء خارج الزبائن العباشين.

المنتجات ذات العلامة الخاصة

طرح إكسسوارات بعلامة تجارية خاصة يرفع هامش الربح ويعزز ولاء العملاء.

3.4 التهديدات

المنافسة الشديدة

وجود عدد كبير من محلات الإكسسوارات الصغيرة التي تنافس بشكل أساسي على السعر.

حساسية الأسعار لدى العملاء

العملاء غالباً يقارنون الأسعار بين المحلات المختلفة.

التقادم التقني

التغير السريع في تقنيات السيارات قد يجعل بعض الإكسسوارات قديمة خلال فترة قصيرة.

المخاطر التنظيمية والالتزام

قوانين التطليل، والإضاءة، ومعايير السلامة يجب الالتزام بها بدقة.

مخاطر سلاسل التوريد

تأخر الاستيراد أو مشاكل الموردين قد تؤثر على توفر المخزون.

3.5 الدلالات الاستراتيجية

- التركيز على الجودة والتركيز الاحترافي بدل المنافسة السعرية المنخفضة.
- معالجة نقاط الضعف من خلال إجراءات تشغيل قياسية، وتدريب مستمر، وضبط المخزون.
- مواجهة التهديدات عبر الالتزام التنظيمي، والتميز في الخدمة، وتتوسيع الموردين.

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

جميع الأرقام بالريال العماني، وتعتمد على افتراضات محافظة لسوق سلطنة عمان.

4.1 تكاليف التأسيس لمرة واحدة (الاستثمار الأولي)

أولاً: تسجيل المشروع والتراخيص

ال Benson	التكلفة التقديرية (ريال عماني)	ملاحظات
جز الاسم التجاري	20 - 10	وزارة التجارة والصناعة وترويج الاستثمار
السجل التجاري	150 - 30	حسب النشاط
عضوية غرفة التجارة	200 - 100	لمدة 1-2 سنة
رسوم خدمات سند	100 - 50	متغيرة
الترخيص البلدي (محل + ورشة)	250 - 100	حسب نوع النشاط
إجمالي التسجيل	720 - 290	باستثناء التأشيرات

ثانياً: تجهيز المحل والمعدات

ال Benson	التكلفة التقديرية (ريال عماني)
إيجار المحل (مقدم + تأمين)	6,000 - 3,000
التجهيز الداخلي والهوية	8,000 - 3,000
رافعات / منحدرات السيارات	5,000 - 2,000
الأدوات والمعدات	6,000 - 3,000
أنظمة نقاط البيع وتقنية المعلومات	600 - 300
كاميرات المراقبة والأمن	600 - 300
المجموع الفرعي - التجهيز	26,200 - 11,600

ثالثاً: المخزون الأولي وما قبل الافتتاح

ال Benson	التكلفة التقديرية (ريال عماني)
مخزون الإكسسوارات الأولي	20,000 - 8,000
مواد التغليف والمستهلكات	600 - 300
بطاقات الصحة والزي الموحد	400 - 200
تسويق ما قبل الافتتاح	700 - 300
احتياطي طوارئ	2,000 - 1,000
المجموع الفرعي - ما قبل الافتتاح	23,700 - 10,100

إجمالي تكلفة التأسيس التقديرية: - الحد الأدنى: حوالي 25,000 ريال عماني - الحد الأعلى: حوالي 60,000 ريال عماني

4.2 المصاروفات التشغيلية الشهرية (OPEX)

التكلفة الشهرية (ريال عماني)	فئة المصاروف
1,500 - 800	إيجار المدل
1,050 - 730	رواتب الموظفين
3,500 - 1,500	إعادة تزويد المخزون (تكلفة البضاعة المباعة)
200 - 120	الخدمات والإنترنت
300 - 150	التسويق والعروض
300 - 150	الصيانة والمصاروفات المتفرقة
6,850 - 3,450	إجمالي المصاروفات الشهرية

4.3 افتراضات الإيرادات

- متوسط عدد العملاء يومياً: من 8 إلى 20 مركبة
- متوسط قيمة الفاتورة:
- إكسسوارات فقط: من 25 إلى 60 ريال عماني
- إكسسوارات مع تركيب: من 60 إلى 150 ريال عماني
- أيام التشغيل: 26 يوماً في الشهر

4.4 توقعات الإيرادات الشهرية

السينario	الإيرادات الشهرية (ريال عماني)
المتحفظ	5,500 - 4,000
المتوقع	9,500 - 7,000
المتفائل	15,000 - 12,000

4.5 صافي الربح الشهري التقديرى

السينario	الإيرادات	المصاروفات	صافي الربح
المتحفظ	5,000	4,500	500
المتوقع	8,500	5,200	3,300
المتفائل	13,500	6,800	6,700

4.6 تحليل نقطة التعادل

- متوسط صافي الربح المتوقع: من 3,000 إلى 3,500 ريال عماني شهرياً
- تكلفة التأسيس: من 25,000 إلى 60,000 ريال عماني
- فترة الوصول إلى نقطة التعادل المتوقعة: من 10 إلى 18 شهراً

4.7 التوقعات المالية لخمس سنوات (ملخص)

السنة	الإيرادات (ريال عماني)	صافي الربح (ريال عماني)
السنة 1	100,000 - 85,000	30,000 - 20,000
السنة 2	150,000 - 120,000	45,000 - 30,000
السنة 3	220,000 - 180,000	65,000 - 45,000
السنة 4	300,000 - 250,000	90,000 - 65,000
السنة 5	+350,000	+100,000

تفترض السنوات من 3 إلى 5 التوسيع، وعقود الأساطيل، وخدمات ذات هامش ربح أعلى.

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

5.1 نظرة عامة على السوق (سياق سوق السيارات في سلطنة عمان)

تُعد سلطنة عمان من الدول ذات معدلات امتلاك السيارات المرتفعة في منطقة الخليج، مع تفضيل واضح لسيارات الدفع الرباعي، والبيك أب، والسيارات السيدان. ولا يُنظر إلى امتلاك السيارة على أنه وسيلة تنقل فقط، بل أسلوب حياة، مما يخلق طلبًا مستمراً على إكسسوارات الراحة، والسلامة، والمظهر، والتقنيات الحديثة.

السمات الرئيسية للسوق: - فترات استخدام طويلة للمركبات (يميل العملاء إلى ترقية سياراتهم بدل استبدالها بشكل متكرر) - ثقافة قوية لخدمات ما بعد البيع - طلب مرتفع على إكسسوارات الحماية من الحرارة، والغبار، والاستخدامات البرية - اهتمام متزايد بالتقنيات وأنظمة السيارات الذكية

5.2 الخصائص السكانية للعملاء

أولاً: مالكو المركبات الأفراد

السائقون الشباب (18-30 سنة): - مالكو سيارات للمرة الأولى أو سيارات مستعملة - اهتمام كبير بالتعديل الشكلي، والإضاءة، وأنظمة الترفيه - تأثر واضح بوسائل التواصل الاجتماعي

الموظفون والعاملون (31-45 سنة): - الشريحة الأساسية للإيرادات - يركزون على الراحة، والسلامة، والعملية - مستعدون للدفع مقابل التركيب الاحترافي والضمان

العائلات والسائقون الأكبر سنًا (46 سنة فأكثر): - يفضلون الاعتمادية، والحماية، والسلامة - يميلون إلى التعامل مع محلات موثوقة وبناء علاقة طويلة الأمد

ثانيًا: العملاء التجاريون والأساطيل - شركات سيارات الأجرة وتطبيقات النقل - شركات الخدمات اللوجستية والتوصيل - شركات تأجير السيارات - الأساطيل الحكومية والخاصة

يركز هؤلاء العملاء على الأسعار بالجملة، والمتنانة، وثبات مستوى الخدمة.

5.3 مستويات الدخل وسلوك الإنفاق

الشريحة	متوسط الإنفاق	الدخل الشهري (ريال عماني)	محدودة الدخل
متوسطة	1,000 - 500	أقل من 500	60 - 20
متوسطة عليا	أكثر من 1,000	800 - 200	200 - 60

5.4 سلوك الشراء ومحفزات القرار

محفزات الشراء الرئيسية: - شراء سيارة جديدة - الاحتياجات الموسمية (درارة الصيف، السفر في الشتاء) - اهتماء أجزاء السيارة مع الاستخدام - التعديلات الجمالية - الالتزام بالأنظمة (التنظيم، متطلبات السلامة)

عوامل اتخاذ القرار: - الثقة في الفني أو الجهة المنفذة - وجود ضمان على المنتج والتركيب - وضوح الأسعار - سرعة توفر الخدمة وإنجازها

5.5 احتياجات العملاء ونقاط الألم

احتياجات العملاء: - ضمان تواافق الإكسسوارات مع طراز السيارة - تركيب احترافي دون إحداث أضرار - تسuirir واضح ونصائح صادقة - سرعة الإنجاز

نقاط الألم التي يعالجها هذا المشروع: - تركيب سبئ من محلات غير متخصصة - إكسسوارات مقلدة أو منخفضة الجودة - غياب خدمات ما بعد البيع - المبالغة في الأسعار دون شفافية

5.6 تقسيم العملاء

الشريحة 1: عملاء التجزئة المباشرون - حجم مرتفع وعدد عمليات شراء متكرر - إكسسوارات مع تركيب أساسى

الشريحة 2: عشاق السيارات - عدد أقل ولكن بقيمة فاتورة مرتفعة - إكسسوارات فاخرة وتخصيص متقدم

الشريحة 3: عملاء الأساطيل والشركات - عقود طويلة الأجل وإيرادات متكررة - توريد بالجملة وتركيب موحد

5.7 شخصيات العملاء (نماذج توضيحية)

الشخصية 1 - خالد (مالك سيارة دفع رباعي، 34 سنة): - يمتلك تويوتا برادو - يهتم بالراحة والاستخدامات البرية - يزور المحل من 2 إلى 3 مرات سنويًا

الشخصية 2 - سارة (المالكة سيارة سيدان، 27 سنة): - مالكة سيارة للمرة الأولى - مهتمة بتجهيزات المقصورة الداخلية والتقنيات - متأثرة بإنسغرام والتقييمات

الشخصية 3 - مدير أسطول (عميل شركات): - يدير أكثر من 20 مركبة - يركز على السعر، والمتانة، والالتزام بالجداول الزمنية

6. خطة التسويق المخصصة - الاستهداف، القنوات، التسعير واستراتيجية النمو

6.1 تمويع العلامة التجارية والهوية

بيان التمويع: مركز موثوق واحترافي لإكسسوارات السيارات وخدمات التركيب، يقدم منتجات عالية الجودة، وتركيزًا متخصصًا، وتسعىً شفافًا لمالكي المركبات في سلطنة عمان.

سمات العلامة التجارية: - احترافية وموثوقة - تركيز على الجودة (وليس الأرخص) - سرعة في إنجاز الخدمة - أعمال مدعومة بالضمان

عناصر الهوية: - اسم علامة تجارية واضح بطابع سيارات - لوحات خارجية قوية وظهور واضح للورشة - زي موحد للموظفين وفواتير بعلامة تجارية - قوائم أسعار وخدمات واضحة

6.2 تركيز السوق المستهدف

الرسالة الأساسية	الهدف	الشريحة
قطع أصلية، تركيب احترافي	إيراد يومي ثابت	عملاء التجئة المباشرون
تحصيص وإكسسوارات فاخرة	هوماش ربح مرتفعة	عشاق السيارات
أسعار جملة وخدمة موثوقة	دخل متكرر	الأساطيل والشركات

6.3 استراتيجية التسعير

نموذج التسعير: قائم على القيمة مع تجميع الخدمات - هامش ربح الإكسسوارات فقط: %25 - %40 - أجور التركيب: من 5 إلى 50 ريال عماني حسب التعقيد - خصومات عند الجمع بين المنتج والتركيب - تسعير تعاقدي خاص للأساطيل

مبادئ التسعير: - عروض أسعار واضحة ومبسطة - خيارات متعددة للمنتجات (جيد / أفضل / ممتاز) - عدم وجود رسوم تركيب مخفية

6.4 قنوات التسويق

أولاً: القنوات الرقمية (أساسية) - خرائط جوجل وتحسين الظهور المحلي: - ملف تجاري مُحسن - تحديث الصور والتقييمات - سهولة الوصول عبر البحث بالموقع

• إنستغرام وتيك توك:

• مقاطع قبل/بعد التركيب

• فيديوهات قصيرة ظهر التحديثات

• آراء وتجارب العملاء

• واتساب للأعمال:

- مشاركة الكتالوج
- حجز المواعيد
- استقبال استفسارات الأساطيل

ثانيًا: التسويق المحلي وغير الرقمي - لوحات ولوافتات على الطرق القريبة - شراكات مع مغاسل السيارات والمعارض - منشورات في المناطق القريبة من خدمات السيارات - المشاركة في تجمعات ومعارض السيارات

6.5 استراتيجية العروض الترويجية

مرحلة الإطلاق (أول 3 أشهر): - تركيب مجاني على منتجات مختارة - خصومات الافتتاح - دعوات لمؤثري السيارات وأندية السيارات

العروض المستمرة: - عروض موسمية (ظليل الصيف، تجهيزات الشتاء) - خصومات ولاء للعملاء المتكررين - مكافآت الإحالة

6.6 الشراكات واستراتيجية الأعمال بين الشركات (B2B)

- معارض السيارات المستعملة
- شركات تأجير السيارات
- أساطيل سيارات الأجرة وتطبيقات النقل
- شركات التأمين ومراكز الصيانة

توفر هذه الشراكات حجم مبيعات ثابت وتدفّقاً نقدياً متوقعاً.

6.7 خارطة طريق المبيعات والنمو (5 سنوات)

السنة	التركيز	النتيجة
السنة 1	ربحية مستقرة	بناء العلامة والتشغيل
السنة 2	عقود الأساطيل	إيرادات متكررة
السنة 3	افتتاح فرع ثانٍ	توسيع السوق
السنة 4	نمو الهوامش	مستودع / علامة خاصة
السنة 5	الجاهزية للامتياز	توسيع العلامة

6.8 توزيع ميزانية التسويق

- الإعلانات الرقمية والمحتوى: 150 - 250 ريال عماني شهرياً
- التعاون مع المؤثرين: 50 - 100 ريال عماني شهرياً
- العروض والتسويق المحلي: 50 - 100 ريال عماني شهرياً

7. الخلاصة وخطة التنفيذ

7.1 الجدول الزمني للتنفيذ

المرحلة	المدة
تسجيل المشروع والتراخيص	2 - 3 أسابيع
تجهيز المحل والمعدات	4 - 6 أسابيع
التعاقد مع الموردين وتجهيز المخزون	2 - 3 أسابيع
الإطلاق التجريبي	أسبوعان
التشغيل الكامل	الشهر الثالث

7.2 التقييم النهائي

يقدم مشروع تجارة إكسسوارات السيارات في سلطنة عمان فرصة استثمارية ذات هواشم ربح جيدة، وقابلية عالية للتتوسيع، واستدامة طويلة الأمد، مدعومة بثقافة قوية لامتلاك المركبات، وطلب مستمر على سوق ما بعد البيع، واهتمام متزايد بتخصيص السيارات. ومع الالتزام بإدارة دقة للمخزون، وتوظيف فنيين مهرة، وبناء علامة تجارية احترافية، يمكن للمشروع الوصول إلى نقطة التعادل خلال فترة تتراوح بين 12 و18 شهراً، والتتوسيع لاحقاً إلى عدة فروع أو نموذج امتياز تجاري.