

# كيف تبدأ مشروع محل بصريات متنقل في سلطنة عمان

## 1. الملخص التنفيذي

### 1.1 نظرة عامة على المشروع

محل البصريات المتنقل هو مشروع تجزئة وخدمات متنقل ومتخصص، يقدم فحوصات نظر بالتنسيق مع مختصين مرخصين، ونظارات طبية، ونظارات شمسية، وعدسات لاصقة، وإكسسوارات بصرية، مباشرة في موقع العميل. يعمل المشروع من خلال فان متنقل مجهز خصيصًا يزور المكاتب، والمناطق السكنية، والجامعات، ومعسكرات العمال، والمجمعات التجارية، والفعاليات، والمناطق الريفية التي يكون فيها الوصول إلى خدمات البصريات محدودًا.

هذا النموذج يعالج فجوة واضحة في السوق العماني، وهي الطلب المتزايد على خدمات العناية بالعيون المريحة وسهلة الوصول، خصوصًا لدى الموظفين المشغولين، وكبار السن، وموظفي الشركات، والفئات الحساسة للأسعار.

### 1.2 مفهوم المشروع

يجمع مشروع محل البصريات المتنقل بين: - فحص النظر في الموقع (من خلال أخصائي بصريات مرخص أو عيادات شريكة) - بيع النظارات الطبية - بيع النظارات الشمسية ونظارات الحماية من الضوء الأزرق - بيع العدسات اللاصقة ومحايلها - إصلاح الإطارات وضبطها وتعديلها

يعتمد نموذج التشغيل على نظام مدمج بين الحجوزات المسبقة والزيارات المباشرة، مع دعم عبر واتساب والتعاقدات مع الشركات والمؤسسات.

### 1.3 الهيكل القانوني والتسجيل (سلطنة عمان)

سيتم تسجيل المشروع في سلطنة عمان من خلال مركز سند كأحد الخيارين التاليين: - مؤسسة فردية (SPC): مناسبة لمالك واحد وتشغيل بسيط - شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC): مفضلة في حال وجود شركاء أو شراكات مع عيادات

التكلفة التقديرية للتسجيل (بالريال العماني): - مؤسسة فردية: 100 - 300 - شركة ذات مسؤولية محدودة: 300 - 500

تشمل التكاليف: - حجز الاسم التجاري - السجل التجاري (MOCIIP) - عضوية غرفة تجارة وصناعة عمان - رسوم خدمات مركز سند - الترخيص البلدي (نشاط تجزئة)

ملاحظة: بعض أنشطة البصريات قد تتطلب موافقات إضافية من الجهات الصحية حسب نوع الخدمات المقدمة.

### 1.4 المنتجات والخدمات

**العروض الأساسية:** - نظارات طبية (من الاقتصادية إلى الفاخرة) - نظارات شمسية (موضة وحماية من الأشعة فوق البنفسجية) - نظارات الحماية من الضوء الأزرق واستخدام الكمبيوتر - عدسات لاصقة ومحايل تنظيف - نظارات قراءة جاهزة

**الخدمات ذات القيمة المضافة:** - تنسيق فحوصات النظر - تركيب وضبط الإطارات - إصلاحات بسيطة (وسائد الأنف، البراغي) - أيام عناية بالعيون للشركات والمؤسسات

## 1.5 السوق المستهدف

- موظفو المكاتب والشركات
- كبار السن
- طلاب الجامعات
- معسكرات العمال والمناطق البعيدة
- المدارس والمؤسسات
- الفعاليات والمعارض

## 1.6 الميزة التنافسية

- خدمات بصريات تصل إلى باب العميل
- تكاليف تشغيل أقل مقارنة بالمحلات الثابتة
- تسعير مرن
- عقود مع الشركات والمؤسسات
- الوصول إلى مناطق غير مخدومة بشكل كافٍ

## 1.7 الملخص المالي

- التكلفة التقديرية للتأسيس: 22,000 - 38,000 ريال عماني
- الإيرادات الشهرية المتوقعة: 3,000 - 7,500 ريال عماني
- فترة التعادل المتوقعة: 14 - 20 شهرًا
- رؤية خمس سنوات: أسطول من الفانات المتنقلة أو نموذج هجين (متنقل + محل ثابت)

## 1.8 الرؤية والرسالة

**الرؤية:** جعل خدمات العناية بالعيون والنظارات عالية الجودة متاحة في أي مكان داخل سلطنة عمان.

**الرسالة:** تقديم حلول بصرية مهنينة، مريحة، وبأسعار مناسبة، من خلال نموذج خدمة متنقل يعتمد على الوصول المباشر للعميل.

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

### 2.1 أهداف المشروع

**الأهداف قصيرة المدى (السنة الأولى):** - استكمال تسجيل المشروع والحصول على التراخيص اللازمة من خلال مركز سند - شراء وتجهيز فان بصريات متنقل واحد - بناء شراكات مع موردي الإطارات والعدسات والمواد الاستهلاكية - إطلاق العمليات في محافظة مسقط بنظام حجوزات مسبقة - تأمين ما لا يقل عن 3-5 عملاء من الشركات أو المؤسسات - الوصول إلى نقطة التعادل التشغيلي خلال فترة تتراوح بين 14-20 شهرًا

**الأهداف متوسطة المدى (السنتان 2-3):** - توسيع نطاق الخدمة ليشمل صحار، وصلالة، والمناطق القريبة - توسيع تشكيلة المنتجات (إطارات فاخرة وعدسات متخصصة) - تقديم عقود عناية سنوية بالعيون للشركات والمدارس - تحسين دوران المخزون وتقليل البضائع الراكدة - تعزيز حضور العلامة التجارية والاعتماد على الإحالات

**الأهداف طويلة المدى (السنوات 4-5):** - تشغيل عدة فانات بصريات متنقلة في مختلف محافظات السلطنة - إنشاء مختبر مركزي صغير أو شراكة مع مختبر لتسريع تجهيز العدسات - إطلاق نموذج هجين يجمع بين الخدمة المتنقلة وصالة عرض ثابتة - تطوير نموذج امتياز أو ترخيص تجاري

## 2.2 القيمة المقترحة

يقدم مشروع محل البصريات المتنقل منتجات وخدمات بصرية احترافية مباشرة إلى موقع العميل، مما يلغي عناء التنقل، ووقت الانتظار، وعدم الراحة.

**محركات القيمة الأساسية:** - الراحة التامة (المنزل، المكتب، المؤسسة) - أسعار تنافسية مقارنة بمحلات البصريات داخل المجمعات - مرونة في المواعيد بما يشمل الفترات المسائية - إتاحة فحوصات نظر أساسية واستشارات مهنية - الوصول إلى المناطق البعيدة أو غير المخدومة

## 2.3 مزيج المنتجات والخدمات

### أولاً: منتجات النظارات

**النظارات الطبية:** - إطارات اقتصادية (للطلاب وفئة العمال) - إطارات متوسطة (للموظفين والعائلات) - إطارات فاخرة (لعملاء الشركات ومحبي الموضة)

**النظارات الشمسية:** - نظارات حماية من الأشعة فوق البنفسجية - نظارات مستقطبة - خيارات عصرية وماركات معروفة

**نظارات متخصصة:** - نظارات الحماية من الضوء الأزرق واستخدام الكمبيوتر - نظارات قراءة جاهزة

**العدسات اللاصقة وملحقاتها:** - عدسات يومية وشهرية - محاليل تنظيف وعلب حفظ

**ثانياً: الخدمات المقدمة** - تنسيق فحوصات النظر مع أخصائي بصريات مرخص أو عيادة شريكة - تركيب وضبط الإطارات - إصلاحات بسيطة (براعي، وسائد الأنف) - أيام عناية بالعيون للشركات - زيارات بصرية للمدارس ومعسكرات العمال

## 2.4 تجهيز الفان والمعدات

**أولاً: الفان المتنقل** - فان توصيل متوسط الحجم أو فان صندوقي - تصميم داخلي مخصص مع أرفف عرض، مرايا، ومقاعد - تكييف داخلي كامل - التكلفة التقديرية: 10,000 - 18,000 ريال عماني

**ثانياً: معدات البصريات (تكاليف تقديرية):** - جهاز فحص النظر الآلي: 2,500 - 5,000 - مجموعة عدسات وتجربة: 400 - 700 - جهاز قياس العدسات: 800 - 1,500 - أجهزة قياس المسافة بين الحدقتين وأدوات يدوية: 200 - 400 - أرفف عرض ومرايا: 300 - 600 - نظام نقاط البيع: 300 - 600 - إضاءة احتياطية ومصدر طاقة: 300 - 700

## 2.5 متطلبات المخزون

• عدد الإطارات المبدئي: 150-300 إطار

- متوسط تكلفة الإطار: 6 - 25 ريال عماني
- توفير العدسات حسب الطلب لتقليل مخاطر التخزين
- مواد استهلاكية وملحقات بصرية

## 2.6 هيكل الموظفين والموارد البشرية

### الهيكل المبدئي للفريق:

**المالك / مدير العمليات** - إدارة المشروع اليومية - التنسيق مع الموردين - المبيعات المؤسسية والشراكات

**فني بصريات / مندوب مبيعات (2-1 موظف):** - مساعدة العملاء في اختيار الإطارات - القياسات والتركيب - خدمة العملاء

**أخصائي بصريات مرخص (دوام جزئي / عند الطلب):** - فحص النظر - اعتماد الوصفات الطبية

**سائق / موظف دعم:** - قيادة الفان - المساعدة في التجهيز والتشغيل

**التكلفة الشهرية التقديرية للموظفين (بالريال العماني):** - فني بصريات: 250 - 350 - سائق / دعم: 180 - 250 - أخصائي بصريات (جزئي): 150 - 300 - إجمالي الرواتب: 580 - 900

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

### 3.1 نقاط القوة

**الراحة العالية وسهولة الوصول** تقديم منتجات وخدمات البصريات مباشرة إلى موقع العميل يوفر وقت التنقل ويقلل فترات الانتظار، وهو عامل مهم للشركات، وكبار السن، والموظفين المشغولين.

**انخفاض التكاليف الثابتة** مقارنة بمحلات البصريات داخل المجمعات التجارية، يجلب النموذج المتنقل تكاليف الإيجارات المرتفعة والمرافق، مما يحسن هامش الربح.

**مرونة تغطية السوق** يمكن للفان خدمة المكاتب خلال أيام الأسبوع، والمناطق السكنية في المساء، والفعاليات أو معسكرات العمال في عطلات نهاية الأسبوع.

**جاذبية عالية للشركات والمؤسسات** القدرة على تنظيم أيام عناية بالعيون في مواقع العمل والمدارس ومعسكرات العمال تفتح فرص مبيعات جماعية وعقود متكررة.

**نموذج قابل للتوسع** يمكن تكرار التجربة بإضافة فانات جديدة دون زيادة كبيرة في التكاليف التشغيلية الثابتة.

### 3.2 نقاط الضعف

**الاعتماد على التراخيص والتنظيم** بعض الخدمات تتطلب موافقات من الجهات الصحية ووجود أخصائي بصريات مرخص، مما يزيد من متطلبات الامتثال التنظيمي.

**مساحة عرض محدودة** الفان المتنقل يقيّد عدد الإطارات المعروضة مقارنة بصالة عرض ثابتة.

**مخاطر إدارة المخزون** تنوع الإطارات والمقاسات قد يؤدي إلى بطء حركة بعض الأصناف إذا لم تتم إدارة المخزون بدقة.

**الاعتماد على فان واحد في المرحلة الأولى** أي أعطال أو توقف تشغيلي للفان يؤثر مباشرة على الإيرادات إلى حين التوسع بأسطول إضافي.

### 3.3 الفرص

**خدمة فئات غير مخدومة** معسكرات العمال، والمناطق الريفية، وكبار السن، والمؤسسات التعليمية غالبًا ما تفتقر إلى وصول سهل لمحلات البصريات.

**زيادة استخدام الشاشات** الاعتماد المتزايد على الأجهزة الرقمية يرفع الطلب على نظارات الحماية من الضوء الأزرق ونظارات الكمبيوتر.

**برامج العناية الصحية للشركات** توجه الشركات نحو تحسين صحة الموظفين يخلق طلبًا على خدمات فحص النظر في مواقع العمل.

**عقود المدارس والجامعات** الفحوصات الدورية وبرامج النظارات للطلبة توفر إيرادات متكررة.

**التوسع الهجين مستقبلاً** إضافة صالة عرض صغيرة أو مختبر مركزي يعزز سرعة الخدمة والمصداقية التجارية.

### 3.4 التهديدات

**المنافسة من سلاسل البصريات الكبرى** قد تلجأ العلامات الكبيرة إلى العروض والخصومات للحفاظ على عملائها.

**الحساسية للسعر** بعض الفئات تفضل السعر المنخفض على العلامة التجارية، مما يضغط على الهوامش.

**التغيرات التنظيمية** أي تحديثات مستقبلية في الأنظمة الصحية أو التجارية قد ترفع تكاليف الامتثال.

**تقلبات سلاسل التوريد** تغيير تكاليف استيراد الإطارات والعدسات قد يؤثر على استقرار التسعير.

### 3.5 الدلالات الاستراتيجية

- نقاط القوة والفرص تدعم التركيز على العملاء من الشركات والمؤسسات.
- نقاط الضعف تبرز أهمية إدارة المخزون والصيانة الوقائية للفان.
- التهديدات تؤكد ضرورة التميز في جودة الخدمة وسهولة الوصول بدل المنافسة السعرية فقط.

## 4. التوقعات المالية - تكاليف التأسيس، المصروفات التشغيلية، وتوقعات 5 سنوات

جميع الأرقام تقديرية وبالريال العماني، والافتراضات محافظة ومتوافقة مع واقع السوق في سلطنة عمان.

### 4.1 تكاليف التأسيس لمرة واحدة (الاستثمار المبدئي)

**أولاً: تسجيل النشاط والتراخيص**

البند	التكلفة التقديرية (ريال عماني)	ملاحظات
حجز الاسم التجاري	10 - 20	عبر MOCIIP
السجل التجاري	30 - 150	رسوم مخفّضة
عضوية غرفة التجارة	100 - 200	1-2 سنة
رسوم مركز سند	50 - 100	حسب المركز
الترخيص البلدي	50 - 150	نشاط تجزئة
موافقات صحية / نشاط	100 - 300	عند الحاجة
<b>إجمالي التسجيل والتراخيص</b>	<b>340 - 920</b>	SPC / LLC

#### ثانيًا: الفان المتنقل وتجهيزه

البند	التكلفة التقديرية (ريال عماني)
فان متنقل (مستعمل / جديد)	10,000 - 18,000
التجهيز الداخلي وأرفف العرض	2,000 - 4,000
تطوير نظام التكييف	500 - 1,200
الأعمال الكهربائية والإضاءة	300 - 700
الهوية البصرية وتغليف الفان	300 - 800
<b>إجمالي تجهيز الفان</b>	<b>13,100 - 24,700</b>

#### ثالثًا: معدات وتقنيات البصريات

المعدّة	التكلفة التقديرية (ريال عماني)
جهاز فحص النظر الآلي	2,500 - 5,000
جهاز قياس العدسات	800 - 1,500
مجموعة عدسات وتجربة	400 - 700
أجهزة قياس وأدوات يدوية	200 - 400
نظام نقاط البيع والبرمجيات	300 - 600
<b>إجمالي المعدات</b>	<b>4,200 - 8,200</b>

#### رابعًا: المخزون الأولي وما قبل الافتتاح

البند	التكلفة التقديرية (ريال عماني)
إطارات (150-300 وحدة)	5,000 - 2,000
عدسات لاصقة ومحايل	1,200 - 500
إكسسوارات ومواد استهلاكية	700 - 300
فحوصات طبية وملابس الموظفين	300 - 150
التسويق والإطلاق	700 - 300
احتياطي طوارئ	1,500 - 800
<b>إجمالي المخزون والإطلاق</b>	<b>9,400 - 4,050</b>

**إجمالي تكلفة التأسيس التقديرية:** - الحد الأدنى: حوالي **22,000** ريال عماني - الحد الأعلى: حوالي **38,000** ريال عماني

## 4.2 المصروفات التشغيلية الشهرية

فئة المصروف	التكلفة الشهرية التقديرية (ريال عماني)
رواتب الموظفين	900 - 580
تكلفة البضائع المباعة (عدسات وإطارات)	1,600 - 800
الوقود وصيانة المركبة	300 - 180
التأمين والتراخيص	100 - 50
الإنترنت ونظام نقاط البيع	80 - 40
التسويق والعروض	250 - 120
مصروفات متفرقة	200 - 100
<b>إجمالي المصروفات الشهرية</b>	<b>3,430 - 1,970</b>

## 4.3 افتراضات الإيرادات

**مبيعات التجزئة:** - متوسط قيمة الفاتورة: 25 - 40 ريال عماني - متوسط عدد العملاء يوميًا: 4 - 8

**زيارات الشركات والمؤسسات:** - عدد الزيارات/العقود شهريًا: 4 - 8 - متوسط الفوترة لكل زيارة: 250 - 600 ريال عماني

## 4.4 توقعات الإيرادات الشهرية

السيناريو	الإيرادات الشهرية (ريال عماني)
متحف	3,500 - 3,000
متوقع	6,000 - 4,800

السيناريو	الإيرادات الشهرية (ريال عماني)
متفائل	7,500 - 7,000

#### 4.5 الربح الشهري التقديري

السيناريو	الإيرادات	المصروفات	صافي الربح
متحفظ	3,200	2,900	300
متوقع	5,400	2,600	2,800
متفائل	7,200	3,200	4,000

#### 4.6 تحليل نقطة التعادل

- متوسط صافي الربح الشهري المتوقع: 2,500 - 3,000 ريال عماني
- حجم الاستثمار المبدئي: 22,000 - 38,000 ريال عماني
- فترة الوصول إلى نقطة التعادل المتوقعة: 14 - 20 شهرًا

#### 4.7 التوقعات المالية لخمس سنوات (ملخص)

السنة	الإيرادات (ريال عماني)	صافي الربح (ريال عماني)
السنة 1	65,000 - 55,000	20,000 - 15,000
السنة 2	90,000 - 75,000	30,000 - 22,000
السنة 3	130,000 - 110,000	45,000 - 35,000
السنة 4	180,000 - 150,000	65,000 - 50,000
السنة 5	+200,000	100,000 - 75,000

تفترض السنوات 3-5 إضافة فئات جديدة، وعقود شركات، وتحسين الكفاءة التشغيلية.

### 5. تحليل العملاء - التركيبة السكانية، السلوك، الاحتياجات، والتقسيم

#### 5.1 نظرة عامة على السوق (السياق العماني)

يتأثر سوق البصريات في سلطنة عمان بعدة عوامل رئيسية، من بينها زيادة استخدام الشاشات الرقمية، واحتياجات فئة كبار السن، وبرامج العناية الصحية في أماكن العمل، إضافة إلى محدودية الوصول إلى خدمات البصريات خارج المجمعات التجارية الكبرى. يعالج نموذج محل البصريات المتنقل هذه الفجوة من خلال تقديم النظارات وخدمات فحص النظر الأساسية مباشرة في موقع العميل.

**محركات الطلب الرئيسية:** - ساعات عمل طويلة وصعوبة زيارة المجمعات التجارية - تزايد استخدام الأجهزة الرقمية بين الطلبة والموظفين - ارتفاع الوعي بالعناية الوقائية بالعيون - طلب مؤسسي على الخدمات الصحية في مواقع العمل



## 5.2 التركيبة السكانية للعملاء

### أولاً: التقسيم العمري

**من 18-25 سنة (طلبة وشباب):** - حساسية عالية للسعر - استخدام مكثف للشاشات - تفضيل نظارات الضوء الأزرق والإطارات الاقتصادية

**من 26-45 سنة (الموظفون والمهنيون):** - الشريحة الأساسية للإيرادات - تقدّر الراحة والجودة - استعداد للدفع مقابل عدسات أفضل وخدمة أسرع

**من 46-65 سنة فما فوق (متوسطو العمر وكبار السن):** - احتياجات تصحيح نظر ونظارات قراءة - تفضيل الخدمة المنزلية أو القريبة - التركيز على الثقة والوضوح أكثر من الموضة

### ثانياً: التقسيم حسب الدخل

فئة الدخل	الدخل الشهري (ريال عماني)	سلوك الشراء
منخفض	أقل من 400	مدفوع بالسعر والاحتياجات الأساسية
متوسط	400 - 900	يركّز على القيمة مقابل السعر
مرتفع	أكثر من 900	يفضّل الجودة والعلامة

## 5.3 تحليل سلوك العملاء

**عوامل اتخاذ القرار:** - الراحة وتوفير الوقت - الإرشاد المهني - وضوح التسعير - خدمات ما بعد البيع (تعديلات، إصلاحات)

**وتيرة الشراء:** - الطلبة: مرة كل 12-18 شهراً - الموظفون: مرة كل 12 شهراً - كبار السن: حسب الحاجة (تحديث نظارات القراءة)

**مؤثرات القرار:** - توصيات الموارد البشرية في الشركات - الإحالات العائلية - توصيات جوجل وواتساب

## 5.4 احتياجات العملاء ونقاط الألم

**الاحتياجات الأساسية:** - سهولة الوصول إلى خدمات العيون - خيارات نظارات بأسعار مناسبة - فحص نظر موثوق - خدمة جماعية في موقع واحد

**نقاط الألم التي يعالجها النموذج:** - التنقل لمسافات طويلة لمحلات البصريات - فترات الانتظار الطويلة - أساليب البيع الضاغطة في المجمعات - محدودية الخيارات في المدارس ومعسكرات العمال

## 5.5 تقسيم العملاء

**الشريحة الأولى: عملاء الشركات** - مكاتب، مصانع، بنوك - طلبات جماعية وعقود سنوية - هوامش ربح مرتفعة وتكرار شراء

**الشريحة الثانية: المؤسسات التعليمية** - مدارس وجامعات - فحوصات ونظارات للطلبة - ذروة طلب موسمية

**الشريحة الثالثة: العملاء السكينيون** - عائلات وكبار سن - زيارات بالحجز المسبق - طلب مرتفع في الفترة المسائية

**الشريحة الرابعة: معسكرات العمال والمناطق البعيدة** - حساسية عالية للسعر - حجم مبيعات كبير - بعد اجتماعي للمشروع

## 5.6 شخصيات العملاء (Customer Personas)

**الشخصية 1: حسن (مدير موارد بشرية، 38 سنة)** - الهدف: تحسين صحة الموظفين - يقدّر الموثوقية والتقارير - يفضل التعاقد طويل الأجل

**الشخصية 2: عائشة (طالبة جامعية، 22 سنة)** - حساسة للسعر - تتأثر بزملائها - تشتري نظارات الضوء الأزرق

**الشخصية 3: محمد (متقاعد، 62 سنة)** - يحتاج نظارات قراءة - يفضل الخدمة المنزلية - يقدّر الصبر والوضوح

## 6. الخطة التسويقية المخصصة - الاستهداف، القنوات، التسعير، واستراتيجية النمو

### 6.1 تموضع العلامة التجارية وإطار الثقة

**بيان التموقع:** خدمة بصريات متنقلة مهنية، مريحة، وبأسعار مناسبة، تقدّم حلول عناية بالعيون موثوقة في أي مكان داخل سلطنة عمان.

**عناصر بناء الثقة (مهمة للأنشطة المرتبطة بالصحة):** - شراكات واضحة مع أخصائيي بصريات مرخصين وإبراز الاعتمادات - تسعير شفاف مع عروض مكتوبة - ضمانات واضحة على الإطارات والعدسات - خدمات ما بعد البيع (تعديلات وإعادة تركيب) - مظهر احترافي: زي موحد، فان بعلامة تجارية واضحة، ونظافة داخلية عالية

### 6.2 استراتيجية الاستهداف

الشريحة	الهدف	الرسالة الأساسية	أسلوب البيع
عملاء الشركات	إيرادات متكررة	عناية بالعيون في موقع العمل	مبيعات مباشرة وتعاون مع الموارد البشرية
المدارس والجامعات	حجم مبيعات	صحة نظر الطلبة	عروض مؤسسية
العملاء السكينيون	مبيعات قائمة على الراحة	بصريات عند باب البيت	واتساب والإحالات
معسكرات العمال	حجم كبير	نظارات بسعر مناسب	زيارات مجدولة

### 6.3 استراتيجية التسعير

**نموذج التسعير:** تسعير متدرّج قائم على القيمة

• نظارات اقتصادية مع عدسات: 15 - 25 ريال عماني

- نظارات متوسطة: 30 - 50 ريال عماني
- نظارات فاخرة: 60 - 120 ريال عماني
- نظارات الحماية من الضوء الأزرق: 18 - 35 ريال عماني
- نظارات قراءة: 5 - 12 ريال عماني

**تسعير الشركات والمؤسسات:** - خصومات على الكميات (10% - 25%) - عقود سنوية بأسعار خاصة - فحص نظر أساسي مجاني كقيمة مضافة

## 6.4 القنوات التسويقية

### أولاً: القنوات الرقمية (الأساسية)

**واتساب للأعمال:** - حجز المواعيد - مشاركة الكتالوج - الاستفسارات المؤسسية

**خرائط جوجل والتقييمات:** - إدراج الخدمة المتنقلة - بناء الثقة عبر التقييمات الموثقة

**إنستغرام وفيسبوك:** - محتوى توعوي (نصائح عناية بالعيون) - صور قبل/بعد التركيب - تغطية زيارات الشركات

**ثانياً: التسويق المباشر وغير الرقمي** - عروض تقديمية لإدارات الموارد البشرية - مقترحات للمدارس والمؤسسات - توزيع منشورات عبر إدارات المباني - المشاركة في المبادرات الصحية والمعارض

## 6.5 الاستراتيجية الترويجية

**مرحلة الإطلاق (أول 90 يوماً):** - أيام فحص نظر مجانية - برامج تجريبية للشركات - خصومات إحالة - باقات تعريفية بأسعار خاصة

**العروض المستمرة:** - تذكير سنوي بفحوصات العيون - باقات عائلية - خصومات للطلبة خلال الفصول الدراسية

## 6.6 الشراكات والتحالفات

- أخصائيو بصريات وعيادات مرخصة
- إدارات الموارد البشرية في الشركات
- المدارس والمعاهد التدريبية
- الجمعيات الأهلية ومنظمات المجتمع
- شركات التأمين (نطاق مستقبلي)

## 6.7 خارطة طريق المبيعات والتوسع لخمس سنوات

السنة	محور الاستراتيجية	النتيجة
السنة 1	بناء الثقة وتجارب أولية	استقرار الإيرادات الشهرية
السنة 2	عقود الشركات	تدفق نقدي متوقع
السنة 3	فان متنقل ثانٍ	توسع جغرافي
السنة 4	مختبر/معرض مركزي	سرعة تسليم وهوامش أعلى

السنة	محور الاستراتيجية	النتيجة
السنة 5	نموذج الامتياز	توسع العلامة

## 6.8 توزيع ميزانية التسويق

- التسويق الرقمي: 120 - 180 ريال عماني / شهرياً
- مواد المبيعات للشركات: 30 - 60 ريال عماني / شهرياً
- الفعاليات والأنشطة: 50 - 100 ريال عماني / شهرياً

## 7. الخلاصة وخارطة التنفيذ

### 7.1 الجدول الزمني للتنفيذ

المرحلة	المدة
تسجيل النشاط والحصول على الموافقات	2-3 أسابيع
شراء الفان وتجهيزه	4-6 أسابيع
تجهيز المعدات والمخزون	2-3 أسابيع
زيارات تجريبية للشركات	أسبوعان
بدء التشغيل الكامل	الشهر الثالث

### 7.2 التقييم النهائي

يمثل مشروع محل البصريات المتنقل فرصة قابلة للتوسع، ذات أثر اجتماعي، ومجدية مالياً في قطاع التجزئة المرتبط بالرعاية الصحية في سلطنة عمان. من خلال الجمع بين المصداقية المهنية، والراحة في الوصول إلى العميل، والانضباط في إدارة التكاليف، يمكن للمشروع تحقيق الربحية خلال فترة لا تتجاوز 20 شهراً، والتوسع على مستوى السلطنة عبر تشغيل عدة فانات متنقلة أو من خلال نموذج امتياز منظم.