

كيفية بدء مشروع شاحنة سوشي متنقلة في سلطنة عمان

1. الملخص التنفيذي

1.1 نظرة عامة على المشروع

مشروع شاحنة السوشي المتنقلة في سلطنة عمان هو مشروع غذائي متنقل بمستوى متميز، يقدم سوشي طازج، رولز، أطباق بول، ووجبات مستوحاة من المطبخ الياباني، موجه للمسهلكين في المدن الباحثين عن الجودة، التميز، والراحة.

يجمع المشروع بين المطبخ العالمي، أعلى معايير السلامة الغذائية، ومرنة التنقل، ويستهدف شريحة العملاء المهتمين بالتجارب الغذائية الجديدة مع الحفاظ على جودة مطاعم السوشي التقليدية.

وعلى عكس المطاعم الثابتة، تتيح شاحنة السوشي تقديم سوشي بجودة المطاعم ولكن بأسعار أكثر وصولاً، مع التشغيل في موقع استراتيجي مثل المناطق التجارية، الجامعات، المناطق السياحية، والفعاليات المنظمة.

1.2 الهيكل القانوني والتسجيل في عمان

سيتم تسجيل المشروع في سلطنة عمان عبر مركز سند لأحد الخيارين التاليين:

- مؤسسة فردية (SPC): مناسبة لمالك واحد، وتكلفة تأسيس أقل
- شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC): مناسبة للشراكات أو للعلامات التجارية ذات الطابع المتميز

التكلفة التقديرية للتسجيل والرسوم الحكومية (بالريال العماني): - SPC: من 100 إلى 300 - LLC: من 300 إلى 500

تفصيل تقريري للتکالیف: - حجز الاسم التجاري: 10 - 20 - السجل التجاري: 30 - 150 - عضوية غرفة تجارة وصناعة عمان: 100 - 200 - رسوم خدمات سند: 50 - 100 - رخصة بلدية: 50 - 150

لا تشمل التكاليف إيجار مكتب، التأشيرات، أو الاستشارات المتقدمة.

1.3 المنتجات والخدمات

- رولز سوشي (ماكي، أوراماكي)
- أطباق سوشي (ستايل بوكي)
- نيغيري مختار
- خيارات سوشي نباتية
- وجبات كومبو (سوشي + مشروب)
- تقديم خدمات تموين للفعاليات والشركات

1.4 السوق المستهدفة

- الشباب العاملون

- طلبة الجامعات
- الجاليات المقيمة
- السياح
- الشركات ومنظمو الفعاليات

1.5 العيزة التنافسية

- مطبخ سوشي متعمز بصيغة متنقلة
- جاذبية عالية للتصوير ووسائل التواصل الاجتماعي
- أسعار أقل مقارنة بمطاعم السوشي التقليدية
- مرونة في اختيار موقع التشغيل
- قيمة عالية مقابل السعر

1.6 الملخص المالي

- التكلفة التقديرية للتأسيس: 38,000 - 22,000 ريال عماني
- الإيرادات الشهرية المتوقعة: 8,000 - 3,500 ريال عماني
- فترة الوصول لنقطة التعادل: من 14 إلى 20 شهراً
- خطة نمو لمدة 5 سنوات: عدة شاحنات، خدمات تموين، توسيع بالعلامة التجارية

1.7 الرؤية والرسالة

الرؤية: أن تصبح العلامة التجارية الأكثر شهرة وثقة في مجال شاحنات السوشي المتنقلة في سلطنة عمان.

الرسالة: تقديم سوشي طازج وآمن ومُعد بعناية عالية من خلال تجربة شاحنة طعام متميزة وسهلة الوصول.

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

2.1 أهداف المشروع

الأهداف قصيرة المدى (السنة الأولى): - إكمال تسجيل المشروع في سلطنة عمان عبر مركز سند (مؤسسة فردية أو شركة ذات مسؤولية محدودة) - شراء وتجهيز شاحنة سوشي واحدة مجهزة بالكامل - الحصول على جميع موافقات السلامة الغذائية وسلسلة التبريد من الجهات المختصة - بدء التشغيل في محافظة مسقط مع تحقيق مبيعات يومية مستقرة - بناء وعي بالعلامة التجارية من خلال وسائل التواصل الاجتماعي والمشاركة في الفعاليات

الأهداف متوسطة المدى (السنوات 2-3): - تحسين قائمة الطعام بناءً على بيانات المبيعات وآراء العملاء - تأمين عقود تموين متكررة للشركات ووجبات الغداء المؤسسية - إدخال أطباق سوشي مميزة وأصناف موسمية - تحسين هامش الربح من خلال التفاوض مع الموردين

الأهداف طويلة المدى (السنوات 4-5): - تشغيل عدة شاحنات سوشي في مدن رئيسية داخل السلطنة - إنشاء مطبخ تحضيري مركزي لضمان الجودة وتوحيد المعايير - تطوير إجراءات تشغيل قياسية جاهزة لنظام الامتياز التجاري - ترسیخ العلامة التجارية كمفهوم ياباني متنقل متميز في السوق العماني

2.2 القيمة المقترحة

يقدم مشروع شاحنة السوشي سوشي طازج وآمن وجذاب بصرياً، يتم تحضيره داخل مطبخ متنقل مُتحكم به، مع الجمع بين معايير جودة الطعام وسهولة وسرعة طعام الشارع.

عوامل القيمة الأساسية: - الالتزام الصارم بسلسلة التبريد ومعايير النظافة - مهارة عالية في تحضير السوشي وتقديمه - استخدام مكونات عالية الجودة مع شفافية في مصادر التوريد - خدمة سريعة دون التأثير على الجودة - جاذبية بصرية قوية تشجع على المشاركة عبر وسائل التواصل الاجتماعي

2.3 المنتجات واستراتيجية القائمة

فئات القائمة الأساسية:

رولز السوشي (ماكي وأوراماكي): - كاليفورنيا رول - سبايسィ تونة رول - تشيكن ترياكى رول - روبيان تعبورا رول

أطباق السوشي (ستايل بوكي): - طبق سلمون - طبق دجاج ترياكى - طبق نباتي (توفو)

النيغيري والساسيمي (تشكيلة محدودة): - نيغيري سلمون - نيغيري تونة

خيارات نباتية ومطبوعة: - رول أفوكادو وخيار - رول خضار تعبورا

الكوبوب والإضافات: - كوبوب رول + مشروب - شوربة ميسو (بكمية محدودة)

متوسط سعر البيع: من 2.500 إلى 4.000 ريال عماني للصنف الواحد

2.4 المعدات وتجهيز شاحنة السوشي

متطلبات الشاحنة وسلسلة التبريد:

• شاحنة طعام معدلة أو فان مجهز: 10,000 - 18,000 ريال عماني

• تجهيز داخلي بمعايير غذائية: 2,500 - 4,500 ريال عماني

• ثلاثة سوشي تجارية: 800 - 1,500 ريال عماني

• فريزر عميق لتخزين الأسماك: 500 - 900 ريال عماني

• طاولة تحضير مبردة: 700 - 1,200 ريال عماني

• قدر أرز تجاري: 200 - 400 ريال عماني

• خزانات مياه ونظام ترشيح: 200 - 350 ريال عماني

• مولد كهرباء وتجهيزات كهربائية: 700 - 1,500 ريال عماني

• نظام نقاط بيع (POS): 300 - 600 ريال عماني

إجمالي تكلفة المعدات التقديرية: 15,900 - 30,000 ريال عماني

2.5 التراخيص والالتزام بالسلامة الغذائية

• رخصة شاحنة طعام من البلدية

• موافقة الالتزام بسلسلة التبريد

• فحوصات دورية للسلامة الغذائية

- بطاقات صحية وتدريب نظافة للعاملين

2.6 هيكل الموظفين والموارد البشرية

الهيكل الأولي للفريق:

المالك / مدير العمليات: - الإشراف على الالتزام والتنسيق مع الموردين - الإدارة المالية والتسويق

طاهي سوشي / طباخ مدرب (1-2 موظف): - تحضير السوشي وتقديمه - مراقبة الجودة والنظافة

موظف خدمة / كاشير (1 موظف): - استقبال الطلبات وخدمة العملاء

التكلفة الشهرية التقديرية للرواتب: - طاهي سوشي: 250 - 400 ريال عماني - مساعد / كاشير: 180 - 250 ريال عماني

إجمالي الرواتب الشهرية: 430 - 650 ريال عماني

3. تحليل SWOT - مشروع شاحنة سوشي (السياق العماني)

3.1 نقاط القوة

منتج تميز بقيمة عالية يُنظر إلى السوشي كأحد المأكولات العالمية ذات القيمة المرتفعة، مما يسمح بتوسيع إتفاق أعلى مقارنة بمشاريع الأطعمة السريعة التقليدية.

جاذبية بصرية قوية وملائمة لوسائل التواصل الاجتماعي طريقة تقديم السوشي بطبعتها تشجع على التصوير والمشاركة عبر المنصات الاجتماعية، مما يدعم التسويق الرقمي العضوي.

مرنة التنقل مع جودة مطاعم نموذج شاحنة الطعام يتيح تقديم سوشي بجودة المطعم دون التكاليف الثابتة المرتفعة للمطعم التقليدية.

طلب متزايد من الجاليات والسياح الجاليات المقيمة والسياح في سلطنة عمان يبحثون عن المأكولات العالمية المألوفة، وخاصة المطبخ الياباني.

مرنة القائمة وزيادة متوسط الفاتورة إتاحة الكومبو، الإضافات المميزة، والعروض الموسمية تساعد على رفع هامش الربح.

3.2 نقاط الضعف

ارتفاع تكاليف التأسيس والمعدات متطلبات سلسلة التبريد وتجهيزات التحضير الخاصة بالسوشي ترفع حجم الاستثمار الأولي.

قابلية تلف المكونات الأسماك الطازجة تتطلب إدارة دقيقة للمخزون وإعادة تزويد متكررة.

الاعتماد على عماله ماهره طهاة السوشي المؤهلون أعلى تكلفة وأصعب في الاستبدال.

سرعة الخدمة المحدودة في أوقات الذروة تحضير السوشي قد يكون أبطأ مقارنة بالأطعمة المشوية أو المقلية خلال فترات الضغط.

3.3 الفرص

فجوة في سوق شاحنات الطعام المتميزة قلة المنافسين في فئة شاحنات السوشي المتميزة تتيح فرص تمويع قوية في السوق.

التمويل للفعاليات والشركات الطلبات الكبيرة للمعارض، الفعاليات الخاصة، والشركات تحقق هامش ربح مرتفعة.

توجه المستهلكين نحو الخيارات الصحية ينظر إلى السوشي كخيار أخف وأكثر صحة مقارنة بالأطعمة الدسمة.

توطين القائمة والابتكار الرولز المدمجة والخيارات المطبخة يمكن أن تلائم الذوق المحلي بشكل أفضل.

التوسيع في الطلبات المسبيقة والتوصيل الطلبات المجدولة تقلل الهدر وتحسن كفاءة التشغيل.

3.4 التهديدات

تشدد اشتراطات السلامة الغذائية أي إخلال بسلسلة التبريد قد يؤدي إلى غرامات أو إيقاف النشاط.

تقليبات سلسلة التوريد تذبذب توفر المأكولات البحرية وأسعارها يؤثر على هامش الربح.

حساسية السعر لدى بعض الشرائح ليس جميع العملاء مستعدين لدفع أسعار مميزة بشكل يومي.

الظروف المناخية وال الموسمية درجات الحرارة المرتفعة قد تؤثر على التشغيل الخارجي في بعض الفترات.

3.5 الدلالات الاستراتيجية

- نقاط القوة والفرص تدعم استراتيجية تسعير وتموضع تميز للعلامة التجارية
- نقاط الضعف تتطلب إجراءات تشغيل صارمة، تدريب مستمر، وانضباط في إدارة المخزون
- التهديدات تبرز أهمية الالتزام، تنوع الموردين، وتوفير خيارات مطبخة بديلة

4. التوقعات المالية - تكاليف التأسيس، المصاريق التشغيلية وتوقعات 5 سنوات (نموذج السوشي)

جميع الأرقام بالريال العماني، وهي تقديرية ومحاجة. تتطلب عمليات السوشي مستوى أعلى من الانضباط بسبب الالتزام بسلسلة التبريد وقابلية تلف المكونات.

4.1 تكاليف التأسيس لمرة واحدة (الاستثمار الأولي)

أولاً: التسجيل القانوني والتراخيص - حجز الاسم التجاري: 10 - 20 - السجل التجاري: 30 - 150 - عضوية غرفة تجارة وصناعة عمان (1-2 سنة): 100 - 200 - رسوم خدمات سند: 50 - 100 - رخصة بلدية (نشاط شاحنة طعام): 50 - 150

إجمالي تكلفة التسجيل: 100 - 500 ريال عماني (مؤسسة فردية أو شركة ذات مسؤولية محدودة)

ثانياً: تجهيز الشاحنة وسلسلة التبريد - شاحنة طعام / فان معدل: 18,000 - 10,000 - تجهيز داخلي بمعايير غذائية: 700 - 4,500 - 2,500 - ثلاجة سوشي مبردة: 1,500 - 800 - فريزر عميق (مأكولات بحرية): 900 - 500 - طاولة تحضير مبردة: 1,200 - قدر أرز ومعدات صغيرة: 400 - 800 - مولد كهرباء وتجهيزات كهربائية: 700 - 1,500 - نظام نقاط بيع (POS): 300 - 600 - تغليف الشاحنة والهوية البصرية: 400 - 300

إجمالي تجهيز الشاحنة والمعدات: 30,900 - 16,300 ريال عماني

ثالثاً: ما قبل الافتتاح والمخزون الأولي - أسماك ومكونات أولية: 600 - 1,200 - عبوات ومواد استهلاكية: 300 - 500 - بطاقات صحيحة وتدريب العاملين: 150 - 300 - تسويق الإطلاق: 300 - 600 - مخصص احتياطي للطوارئ: 700 - 1,200

إجمالي ما قبل الافتتاح: 3,800 - 2,050 ريال عماني

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

4.2 المصارييف التشغيلية الشهرية

- رواتب الموظفين: 430 - 650
- المواد الخام (تكلفة البضائع المباعة): 900 - 1,600
- الوقود وتشغيل المولد: 150 - 300
- المياه والمراافق: 70 - 120
- صيانة سلسلة التبريد: 100 - 200
- الإنترنت ورسوم نقاط البيع: 30 - 60
- التسويق والعروض الترويجية: 150 - 300
- مصاريف متعددة: 120 - 200

إجمالي المصارييف الشهرية: 2,050 - 3,430 ريال عماني

4.3 افتراضات الإيرادات

- متوسط سعر البيع للصنف الواحد: 3.200 ريال عماني
- متوسط عدد الطلبات اليومية:
 - متحفظ: 45 طلباً
 - متوقع: 75 طلباً
 - متفائل: 110 طلبات
- أيام التشغيل: 26 يوماً في الشهر

4.4 توقعات الإيرادات الشهرية

- سيناريو متحفظ: حوالى 3,750 ريال عماني
- سيناريو متوقع: حوالى 6,240 ريال عماني
- سيناريو متفائل: حوالى 9,150 ريال عماني

4.5 صافي الربح الشهري التقديرى

- متحفظ: إيرادات 3,750 - مصاريف 3,200 = صافي ربح 550
- متوقع: إيرادات 6,240 - مصاريف 2,700 = صافي ربح 3,540

- متفاصل: إيرادات 9,150 - مصاريف 3,400 = صافي ربح 5,750

4.6 تحليل نقطة التعادل

- متوسط صافي الربح الشهري المتوقع: 3,000 - 3,500 ريال عماني
- إجمالي الاستثمار الأولي: 38,000 - 22,000 ريال عماني

 فترة الوصول لنقطة التعادل المتوقعة: من 14 إلى 20 شهراً

4.7 التوقعات المالية لخمس سنوات (ملخص)

- السنة الأولى: إيرادات 70,000 - 18,000 | صافي ربح 25,000 (إطلاق العلامة)
- السنة الثانية: إيرادات 110,000 - 90,000 | صافي ربح 40,000 (إضافة التموين)
- السنة الثالثة: إيرادات 150,000 - 130,000 | صافي ربح 60,000 (شاحنة ثانية)
- السنة الرابعة: إيرادات 200,000 - 170,000 | صافي ربح 85,000 (مطبخ مركزي)
- السنة الخامسة: إيرادات 120,000 - 90,000+ | صافي ربح 30,000 (توسيع / امتياز تجاري)

5. تحليل العملاء - مستهلكو السوشي في سلطنة عمان

5.1 سياق السوق (سلطنة عمان)

يأتي استهلاك السوشي في سلطنة عمان مدفوعاً بأنماط الحياة الحضرية، وجود الجاليات المقيمة، النشاط السياسي، وتفضيل شريحة من المستهلكين لتجارب الطعام المتميزة. ويتركز الطلب بشكل أكبر في محافظة مسقط والمدن الرئيسية الأخرى، حيث يكون المستهلكون أكثر إماماً بالمطابخ العالمية ويولون أهمية عالية لسلامة الغذاء، طريقة التقديم، ومصداقية العلامة التجارية.

محركات الطلب الرئيسية: - نمو أعداد الجاليات المقيمة - السياحة والأنشطة الفندقية - ارتفاع الوعي بالمطبخ الياباني - تفضيل الوجبات الخفيفة غير الدسمة

5.2 الخصائص الديموغرافية للعملاء

أولاً: الفئات العمرية

18-24 سنة (الطلبة والشباب): - ينظرون إلى السوشي كخيار عصري وجذاب - حساسية متوسطة للسعر - تأثر كبير بوسائل التواصل الاجتماعي

40-45 سنة (الموظفون والجاليات المقيمة): - الشريحة الأساسية للمشروع - دخل متاح أعلى - تركيز قوي على الجودة والنظافة

45-55 سنة (العائلات والمهنيون): - استهلاك أقل وتكرار أقل - تفضيل الخيارات المطببوخة والنباتية - الثقة بالعلامة التجارية عامل حاسم

ثانياً: مستويات الدخل وسلوك الإنفاق - دخل متوسط (400 - 800 ريال): استهلاك انتقائي للسوشي - دخل فوق المتوسط (800 - 1,500 ريال): تناول منتظم - دخل مرتفع (1,500+ ريال): تركيز على الجودة والمناسبات

5.3 تحليل سلوك العملاء

دواتف الشراء: - الإحساس بالطزاقة وسلامة الغذاء - سمعة العلامة التجارية - الجاذبية البصرية وطريقة التقديم - الراحة مقارنة بالمطاعم التقليدية

توقيت الشراء: - وجبات الغداء خلال أيام الأسبوع (المناطق المكتبية) - المساء وعطلات نهاية الأسبوع - الفعاليات والمعارض والمهرجانات

معدل التكرار: - المهنيون: 1-3 مرات أسبوعياً - الطلبة: 2-4 مرات أسبوعياً - العائلات: 2-4 مرات شهرياً

5.4 احتياجات العملاء ونقاط الألم

الاحتياجات الأساسية: - ضمان سلامة الغذاء والالتزام بسلسلة التبريد - ثبات الطعام وحجم الحصة - أسعار معقولة مقارنة بالمطاعم - سرعة الخدمة

نقاط الألم التي يعالجها نموذج الشاحنة: - ارتفاع أسعار مطاعم السوشي - فترات الانتظار الطويلة - قلة خيارات السوشي خارج المراكز التجارية

5.5 تقسيم العملاء

الشريحة 1: المهنيون من الجاليات المقيمة - الموضع: المناطق التجارية والمناطق السياحية - التفضيلات: سلمون، تونة، نيفيري - قابلية السعر: مرتفعة

الشريحة 2: الشباب المحليون والطلبة - الموضع: الجامعات، المراكز التجارية، الفعاليات - التفضيلات: رولز مطبوعة، أطباقي بول - قابلية السعر: متوسطة

الشريحة 3: السياح - الموضع: الفنادق، المعالم السياحية، المهرجانات - التفضيلات: خيارات آمنة وملوقة - قابلية السعر: متوسطة إلى مرتفعة

الشريحة 4: الشركات والفعاليات - الموضع: المكاتب، المعارض، المناسبات - التفضيلات: قوائم جاهزة - قابلية السعر: مرتفعة

5.6 نماذج شخصيات العملاء

الشخصية 1 - جيمس (مهني مقيم، 35 سنة): - يتناول السوشي بشكل أسبوعي - يقدر النظافة والأصالة - مستعد لدفع سعر أعلى مقابل الجودة

الشخصية 2 - عائشة (طالبة جامعية، 22 سنة): - تعتبر السوشي وجة ترفيهية بين فترة وأخرى - متأنية بإنسغرا姆 - تتفاعل مع العروض والكمبيو

الشخصية 3 - عمر (سائق، 40 سنة): - يبحث عن طعام عالمي وآمن - يفضل وضوح النظافة أثناء التحضير - يقدر السرعة والراحة

6. خطة التسويق المخصصة - استراتيجية شاحنة السوشي

6.1 تمويع وهوية العلامة التجارية

بيان التموضع: شاحنة سوشي متميزة وسهلة الوصول، تقدموجبات يابانية طازجة وآمنة ومعدة بعناية، بما يتماشى مع نعيم الحياة الحضري في سلطنة عمان.

شخصية العلامة التجارية: - متميزة وجديرة بالثقة - نظيفة وبسيطة - عصرية وملائمة لوسائل التواصل الاجتماعي - ثابتة واحترافية

عناصر العلامة: - اسم علامة قصير وسهل (ثنائي اللغة إن أمكن) - تصميم شاحنة بسيط مع صور طعام واضحة - زي موحد نظيف وتغليف فاخر - لوحات قائمة واضحة تبرز الطازجة والجودة

6.2 استراتيجية الاستهداف

الرسالة الأساسية	الهدف	الشريحة
سوشي بجودة مطاعم وبسرعة أعلى	قيمة فاتورة مرتفعة	المهنيون من الجاليات
سوشي عصري، آمن، وبسعر مناسب	حجم مبيعات وتفاعل	الشباب والطلبة
طعام عالمي آمن وسريع	الثقة والراحة	السياح
طلبات عالية الهاشم	تمويل متميز متنتقل	الشركات والفعاليات

6.3 استراتيجية التسويق

نموذج التسويق: تسويق قائم على القيمة المتميزة

- رولز السوشي: 2.500 - 3.800 ريال عماني
- أطباق السوشي (بول): 3.200 - 4.500 ريال عماني
- مجموعات نيفيري: 3.500 - 5.500 ريال عماني
- وجبات كومبو: 4.500 - 6.500 ريال عماني

تكتيكات التسويق: - عروض كومبو لزيادة متوسط الفاتورة - أصناف مميزة لفترات محدودة - عروض مناسبة للطلبة ضمن حزم محددة

6.4 قنوات التسويق

أولاً: التسويق الرقمي (المحرك الأساسي) - إنسغرام وتيك توك - قصص يومية مع تحديد الموقع - مقاطع تحضير السوشي - تعاون مع مؤثرين (صغر ومؤثري نمط حياة) - خرائط جوجل والتقييمات - تسجيل الشاحنة كنشاط متنتقل - تشجيع العملاء على التقييم - واتساب بزنس - استقبال الطلبات المسبيقة والتمويل - مشاركة القائمة والعروض

ثانياً: التسويق الميداني والتجريبي - اختيار موقع توقيف عالية الرؤية - لافتات وقوائم بعلامة تجارية واضحة - تحضير السوشي أمام العملاء كعامل جذب - المشاركة في مهرجانات الطعام والفعاليات

6.5 الاستراتيجية الترويجية

مرحلة الإطلاق (أول 90 يوماً): - ليالي تذوق مع مؤثرين - خصومات كومبي في أسبوع الافتتاح - مشروب مجاني مع طلبات محددة

العروض المستمرة: - برنامج ولاء (اشتر 8 واحصل على 1 مجاناً) - أيام خصومات للطلبة - قوائم حصرية للفعاليات فقط

6.6 الشراكات والتحالفات الاستراتيجية

- الفنادق وشركات السياحة
- الشركات والمكاتب
- منظمو الفعاليات والمعارض
- موزدو المأكولات اليابانية

6.7 خارطة طريق التسويق والنفو لمدة 5 سنوات

السنة	التركيز	النتيجة
السنة 1	إطلاق العلامة وبناء الثقة	مبيعات مستقرة متميزة
السنة 2	التمويل وبرامج الولاء	هواهش ربح أعلى
السنة 3	شاحنة ثانية	توسيع السوق
السنة 4	مطبخ تحضيري مركزي	ضبط التكاليف
السنة 5	جاهزية الامتياز التجاري	توسيع وترخيص

6.8 توزيع ميزانية التسويق

- إعلانات رقمية: 150 - 250 ريال عماني شهرياً
- تعاون مع مؤثرين: 100 - 200 ريال عماني شهرياً
- تسويق ميداني وفعاليات: 50 - 100 ريال عماني شهرياً

7. الخلاصة وخطة التنفيذ

7.1 الجدول الزمني للتنفيذ (مستوى عالي)

المدة المتوقعة	المرحلة
2 - 1 أسبوع	تسجيل المشروع
10 - 6 أسابيع	شراء الشاحنة وتجهيزها
5 - 3 أسابيع	الترخيص والفحوصات
أسبوعان	الإطلاق التجريبي
الشهر 3 - 4	التشغيل الكامل

7.2 الخلاصة النهائية

يُعد مشروع شاحنة السوشي المتنقلة فرصة استثمارية متميزة وعالية القيمة ضمن قطاع شاحنات الطعام المتنامي في سلطنة عمان. ومع الالتزام الصارم باشتراطات السلامة الغذائية، وبناء علامة تجارية قوية، وتنفيذ تشغيلي منضبط، يمكن للمشروع تحقيق الربحية خلال أول عامين والتوسيع لاحقاً ليصبح علامة يابانية متنقلة معروفة على مستوى السلطنة.