

أكاديمية الفنون الأكروباتية - خطة عمل (عمان)

1. الملخص التنفيذي

1.1 نظرة عامة على المشروع

أكاديمية الفنون الأكروباتية هي مؤسسة تدريب متخصصة تركز على تقديم تعليم احترافي في فنون الأكروبات، والحركات القائمة على الجمباز، والمرءة، وحركات القفز (التمبلن)، وفنون الأداء، وذلك للأطفال والمعاهدين والشباب في سلطنة عمان.

ستعمل الأكاديمية كمركز تعليمي وتدريسي قائم على الاستوديو، وتقدم برامج منتظمة تتعاشى مع المعايير الدولية لفنون الأكروبات، مع مراعاة القيم الثقافية والعلاءمة للمجتمع العماني.

يعالج هذا المشروع طلباً متزايداً في عمان على: - أنشطة لا صفة منظمة للأطفال - تعليم احترافي للحركة واللياقة البدنية - مسارات فنون أداء تتجاوز الرياضيات التقليدية - تدريب قائم على المهارات يعزز الثقة والانضباط

1.2 الرؤية والرسالة

الرؤية: أن تصبح أكاديمية الفنون الأكروباتية الرائدة في سلطنة عمان في تعليم الحركة وفنون الأكروبات، وتخرج مؤدين واثقين، منضبطين، ذوي مهارات عالية.

الرسالة: تقديم تعليم آمن، منظم، وملهم في فنون الأكروبات من خلال مدربين معتمدين، وبرامج تدريبية متدرجة، وبيئة تعليمية داعمة.

1.3 الأهداف التجارية

- تأسيس أكاديمية فنون أكروبات مركبة بالكامل في سلطنة عمان
- تقديم برامج تدريبية مقسمة حسب الفئات العمرية والمستويات
- تحقيق تسجيل قوي للطلبة خلال السنة الأولى
- بناء علامة تجارية موثوقة لدى أولياء الأمور والمدارس
- التوسع لاحقاً في المسابقات، العروض، وبرامج الاعتماد

1.4 الهيكل القانوني

سيتم تسجيل الأكاديمية في سلطنة عمان كأحد الخيارات التاليين: - **مؤسسة فردية (SPC)** - مناسبة للأكاديميات التي يديرها المؤسس مباشرة - **شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC)** - مناسبة في حال وجود شركاء أو خطط توسيع مستقبلية

سيتم إكمال إجراءات التسجيل من خلال أحد مراكز سند.

التكلفة التقديرية للتسجيل والإعداد الحكومي: - SPC: من 100 إلى 300 ريال عماني - LLC: من 300 إلى 500 ريال عماني (لا تشمل التأشيرات، إيجار الاستوديو، أو الاستشارات المتميزة)

1.5 الخدمات المقدمة (ملخص)

- حصص أساسيات الفنون الأكروباتية (للأطفال)
- تدريب القفز والمرونة
- حركات الأداء المسرحي
- جلسات تدريب خاصة
- برامج المدارس ورياض الأطفال
- ورش عمل، مخيمات، وعرض استعراضية

1.6 السوق المستهدف

- الأطفال من عمر 4 إلى 14 سنة
- المراهقون من عمر 15 إلى 18 سنة
- أولياء الأمور الباحثون عن أنشطة لا صفة منظمة
- المدارس الدولية والخاصة
- الحضانات ومرافق الأنشطة

1.7 لمحه مالية (مستوى عالٍ)

- التكلفة التقديرية للتأسيس: من 20,000 إلى 40,000 ريال عماني
- الإيرادات الشهرية المتوقعة: من 3,000 إلى 8,000 ريال عماني
- فترة الوصول إلى نقطة التعادل: من 12 إلى 20 شهراً
- النظرة المستقبلية خلال 5 سنوات: أكاديمية متعددة الفروع أو نموذج امتياز

2. تفاصيل المشروع - الأهداف، البرامج، المنهج، المراقب وهيكل الكادر

2.1 أهداف المشروع

الأهداف قصيرة المدى (السنة الأولى) - تأمين مساحة استوديو مناسبة واستكمال جميع الموافقات والترخيص - توظيف مدربين معتمدين أو ذوي خبرة في فنون الأكروبات - إطلاق برنامج الأساس للمبتدئ للأطفال - تحقيق تسجيل شهري مستقر خلال أول 6 أشهر - بناء ثقة قوية مع أولياء الأمور من خلال السلامة، التواصل، والنتائج

الأهداف متوسطة المدى (الستنان 3-2) - توسيع مستويات البرامج (متوسط ومتقدم) - إطلاق مخيمات العطلات، ورش العمل، والعرض الاستعراضية - الشراكة مع المدارس والحضانات لتقديم برامج داخلية - تطوير معايير تدريب داخلية للمدربين

الأهداف طويلة المدى (السنوات 4-5) - افتتاح فرع ثان أو منشأة أكبر - تقديم برامج قائمة على الشهادات والاعتماد - استضافة عروض، أو مسابقات إقليمية - تطوير نموذج امتياز أو ترخيص

2.2 القيمة المقترحة

تقديم أكاديمية الفنون الأكروباتية تعليماً دركيًّا منظماً، آمناً، ومتدرجاً يجمع بين اللياقة البدنية، الانضباط، الإبداع، وبناء الثقة بالنفس.

محركات القيمة الأساسية: - منهج مناسب للأعمار ومقسم حسب المستويات - تركيز قوي على السلامة والوقاية من الإصابات - مدربون مؤهلون بخبرة في الأداء والتعليم - مسارات تقدم واضحة للطلبة - بيئة تعليمية داعمة تعزز الثقة

2.3 البرامج وهيكل المنهج

أولاً: البرامج حسب الفئة العمرية

المتركون الصغار (4-6 سنوات) - تنمية التنساق والتوازن الأساسي - حركات ممتعة وتمارين مرونة - مقدمة في حركات القفز

الأكروبات الصغار (7-10 سنوات) - مهارات أكروباتية أساسية - تطوير القوة والمرونة - تمارين الشراكة والعمل الجماعي

الناشئة والشباب (11-18 سنة) - حركات قفز متعددة إلى متقدمة - روتينات أداء - تمارين القوة والتحكم البدني

ثانياً: المستويات حسب المهارة - المستوى التأسيسي - المستوى المبتدئ - المستوى المتوسط - المستوى المتقدم / مستوى الأداء

يعتمد الانتقال بين المستويات على تقييم المهارة وليس العمر فقط.

2.4 أنماط الحصص ومنطق التسعيير (تقديرية)

- حصص جماعية (8-12 طالباً)
- تدريب مجموعات صغيرة (4-6 طلاب)
- جلسات تدريب خاصة

الرسوم الشهرية التقديرية: - الحصص الجماعية: من 35 إلى 60 ريال عماني - المجموعات الصغيرة: من 70 إلى 100 ريال عماني - الجلسات الخاصة: من 12 إلى 20 ريالاً عمانياً للجلسة

2.5 متطلبات المرافق والمساحة

متطلبات الاستوديو - المساحة: من 120 إلى 250 متراً مربعاً - ارتفاع سقف مناسب - أرضيات أو حصائر ممتنعة للصدمات - تهوية وإضاءة مناسبة - منطقة استقبال وانتظار لأولياء الأمور

السلامة والامتثال - أرضيات وجدران مبنية - محطة إسعافات أولية - كاميرات مراقبة (في المناطق العامة) - مخارج طوارئ واضحة

2.6 متطلبات المعدات

المعدات | التكلفة التقديرية (ريال عماني) - حصائر أرضية وحصائر سقوط: 6,000 - 3,000 - أدوات توازن ووسائل تدريب: 500 - 1,000 - مرايا وتطبيقات للجدران: 800 - 1,500 - وحدات تخزين: 300 - 400 - نظام صوتي: 200 - 400

إجمالي المعدات: 4,800 - 9,500 ريال عماني

2.7 هيكل الكادر والموارد البشرية

الفريق المبدئي - مدير الأكاديمية / المالك - الإدارة العامة والالتزام التنظيمي - التواصل مع أولياء الأمور وبناء الشراكات

• المدرب الرئيسي (2-1)

• تنفيذ المنهج

• تقييم الطلبة

• المدرب المساعد

• دعم الحصص والإشراف على السلامة

• موظف إداري / استقبال

• التسجيلات وتنظيم الجداول

الرواتب الشهرية التقديرية - المدرب الرئيسي: 400 - 700 ريال عُماني - المدرب المساعد: 250 - 400 ريال عُماني -
الموظف الإداري: 200 - 300 ريال عُماني

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

3.1 نقاط القوة

تخصص واضح في مجال محدد

فنون الأكروبات تُعد مجالاً متخصصاً مع منافسة مباشرة محدودة في سلطنة عُمان، مما يسمح للأكاديمية بالتموضع كجهة متخصصة وليس كمركز رياضي عام.

إمكانية عالية لبناء ثقة أولياء الأمور

المنهج المنظم، إجراءات السلامة الواضحة، ومسارات التقدم المحددة تسهم في بناء ثقة قوية مع أولياء الأمور، وهم أصحاب القرار الرئيسيون في التسجيل.

نموذج إيرادات متكررة

الاعتماد على الرسوم الشهرية يوفر تدفقاً نقدياً مستقراً ومتوقعاً مقارنة بالأنشطة ذات الدفعية الواحدة.

تقديم المهارات والاحتفاظ بالطلبة

الترقية حسب المستوى تشجع الطلبة على الاستمرار لعدة سنوات، مما يعزز معدلات الاحتفاظ.

قابلية التوسيع

يمكن تكرار البرامج بسهولة عبر فروع متعددة، مدارس، ومخيمات من خلال أطر تدريب موحدة.

3.2 نقاط الضعف

ارتفاع تكلفة التأسيس الأولية

تجهيز الاستوديو، الحصائر الآمنة، والمعدات يتطلب استثماراً أولياً مرتفعاً.

الاعتماد على المدربين

جودة السمعة والنتائج مرتبطة بشكل مباشر بكتافة المدربين واستمراريتهم.

سعة محدودة لكل حصة

متطلبات السلامة تحد من عدد الطلبة في كل حصة، مما يقلل من التوسع السريع للإيرادات.

الوقت المطلوب لبناء العلامة التجارية

المشاريع التعليمية القائمة على الثقة تحتاج إلى وقت لتحقيق تسجيل قوي ومستقر.

3.3 الفرض

ارتفاع الطلب على الأنشطة الاصفية المنظمة

يتزايد اهتمام أولياء الأمور بالبرامج القائمة على المهارات والانضباط إلى جانب التعليم الأكاديمي.

الشراكات مع المدارس والحضانات

البرامج داخل المدارس والأنشطة بعد الدوام توفر تسجيلات جماعية وانتشاراً أوسع للعلامة التجارية.

العروض، الفعاليات، والمسابقات

تنظيم العروض والبطولات يفتح مصادر دخل إضافية ويعزز التسويق.

المخيمات وبرامج العطلات

المخيمات الموسمية ترفع الإيرادات بشكل ملحوظ خلال الإجازات العدرسية.

برامج الشهادات وتدريب المدربين

فرصة طويلة المدى لتقديم برامج اعتماد معترف بها وتطوير مدربين محليين.

3.4 التهديدات

المنافسة من مراكز الرقص والجمباز

قد يقارن أولياء الأمور الأسعار مع مراكز أكثر انتشاراً أو شهرة.

مخاطر السلامة والإصابات

أي حادثة إصابة قد تؤثر على السمعة إذا لم تدار باحترافية عالية.

الامتثال التنظيمي

التغيرات في متطلبات التراخيص أو السلامة قد تؤدي إلى زيادة التكاليف.

الحساسية للظروف الاقتصادية

قد يتم تقليل الإنفاق على الأنشطة الاصفية في فترات التباطؤ الاقتصادي.

3.5 الدلالات الاستراتيجية

• تدعم نقاط القوة والفرص تمويلاً قائمًا على الثقة والجودة.

• تتطلب نقاط الضعف استثمارًا قويًا في تدريب المدربين، إجراءات التشغيل القياسية، والتأمين.

• تؤكد التهديدات أهمية ثقافة السلامة، التواصل الفعال، والتميز عن المنافسين.

4. التوقعات العالية - تكاليف التأسيس، المصاروفات التشغيلية وتوقعات 5 سنوات

جميع الأرقام تقديرية وبالريال العماني، وتم إعدادها بشكل محافظ. يعتمد الأداء الفعلي على عدد المسجلين، التسعير، الإيجار، وكفاءة استغلال المدربين.

4.1 تكاليف التأسيس لمرة واحدة (الاستثمار الأولي)

أولاً: تسجيل النشاط والترخيص

البند	التكلفة التقديرية (ريال عماني)	ملاحظات
جز الاسم التجاري	20 - 10	وزارة التجارة
السجل التجاري	150 - 30	رسوم مخفضة
عضوية غرفة التجارة	200 - 100	لمدة 2-1 سنة
رسوم خدمات سند	100 - 50	تختلف حسب المركز
نشاط بلدي / نشاط	300 - 100	ترخيص بلدي / نشاط تعليمي
إجمالي التسجيل	700 - 300	LLC أو SPC

ثانياً: تجهيز الاستوديو والمعدات

البند	التكلفة التقديرية (ريال عماني)
تأمين الإيجار والدفع المقدم	6,000 - 3,000
الأرضيات، الحصائر والتطبيقات	6,000 - 3,000
المرايا، التخزين، الاستقبال	3,000 - 1,500
الصوت، الإضاءة والسلامة	1,200 - 500
الأثاث وتجهيز المكتب	1,000 - 500
إجمالي التجهيز	17,200 - 8,500

ثالثاً: تكاليف ما قبل الافتتاح والانطلاق

البند	التكلفة التقديرية (ريال عماني)
التسويق الأولي وبناء الهوية	1,200 - 500
التأمين (المسؤولية العامة)	700 - 300
توظيف وتدريب الكادر	600 - 300

البلد	التكلفة التقديرية (ريال عُماني)
احتياطي طوارئ	2,000 - 1,000
إجمالي ما قبل الافتتاح	4,500 - 2,100

إجمالي تكلفة التأسيس التقديرية - الحد الأدنى: حوالي 12,000 ريال عُماني - الحد الأعلى: حوالي 22,000 ريال عُماني

4.2 المصروفات التشغيلية الشهرية

فئة المعروض	التكلفة الشهرية التقديرية (ريال عُماني)
إيجار الاستوديو	1,200 - 700
رواتب المدربين	1,100 - 650
الموظف الإداري	300 - 200
الخدمات والإنترنت	200 - 120
التسويق والعروض	300 - 150
التأمين والامتثال	100 - 50
الصيانة والتنظيف	150 - 80
مصروفات متنوعة	200 - 100
إجمالي المصروفات الشهرية	3,550 - 2,050

4.3 افتراضات الإيرادات

- متوسط الرسوم الشهرية للطالب: 45 ريالاً عُمانيًا
- متوسط عدد الطلبة النشطين (السنة الأولى):
 - سيناريو محافظ: 60 طالبًا
 - سيناريو متوقع: 100 طالب
 - سيناريو متفائل: 150 طالبًا

4.4 توقعات الإيرادات الشهرية

السيناريو	الإيرادات الشهرية (ريال عُماني)
محافظ	حوالى 2,700
متوقع	حوالى 4,500
متفائل	حوالى 6,750

4.5 صافي الربح / الخسارة الشهرية المقدرة

السيناريو	متوسط	المصروفات	الإيرادات	النتيجة الصافية
محافظ	300-	3,000	2,700	
متوقع	1,700	2,800	4,500	
متفائل	3,450	3,300	6,750	

4.6 تحليل نقطة التعادل

- متوسط صافي الربح الشهري المتوقع: 1,500 - 1,800 ريال عماني
- تكلفة التأسيس: 22,000 - 12,000 ريال عماني

الفترة التقديرية للوصول إلى نقطة التعادل: من 10 إلى 15 شهراً

4.7 التوقعات المالية لخمس سنوات (ملخص)

السنة	متوسط عدد الطلبة	صافي الربح (ريال عماني)	الإيرادات (ريال عماني)	متخصص
السنة 1	110 - 90	55,000 - 50,000	15,000 - 10,000	
السنة 2	150 - 120	75,000 - 65,000	25,000 - 18,000	
السنة 3	200 - 160	100,000 - 85,000	40,000 - 28,000	
السنة 4	260 - 220	130,000 - 115,000	60,000 - 45,000	
السنة 5	+300	+160,000	95,000 - 70,000	

تفترض السنوات 3-5 وجود مخيمات، عروض استعراضية، شرائح تسعير أعلى، واحتمالية افتتاح موقع ثانٍ.

5. تحليل العملاء وأولياء الأمور - صناع القرار، عوامل الثقة والتقييم

5.1 نظرة عامة على صناع القرار

في نموذج عمل أكاديمية الفنون الأكروباتية، يُعد أولياء الأمور والأوصياء هم صناع القرار الرئيسيون، بينما يعتبر الأطفال المستخدمين النهائين للخدمة. تعتمد قرارات التسجيل على مستوى الثقة، معايير السلامة، القيمة التطويرية المتوقعة على المدى الطويل، وليس على الترفيه قصير المدى فقط.

5.2 الخصائص الديموغرافية لأولياء الأمور (سياق عمان)

أولاً: العمر والملف الأسري - أولياء أمور تتراوح أعمارهم بين 28 و50 سنة - أسر من ذوي الدخل المتوسط إلى فوق المتوسط - غالباً أسر يعمل فيها كلا الوالدين - تركز على مسقط، الخوض، العذيبة، السيب، القرم، والمعينة

ثانياً: التقسيم حسب الدخل

الشريحة	الدخل الشهري للأسرة (ريال عماني)	الاستعداد للدفع
متوسط	1,200 - 700	التركيز على القيمة
فوق المتوسط	2,000 - 1,200	التركيز على الجودة
مرتفع	+2,000	متميّز والنتائج

5.3 نفسيّة اتخاذ القرار لدى أولياء الأمور

يقيم أولياء الأمور الأكاديميات بناءً على: - معايير السلامة والإشراف - مؤهلات وسلوك المدربين - هيكل واضح للتقدم والتطوير - تحسن ثقة الطفل وانفباطه - التواصل المهني والشفاف

الدوافع العاطفية الرئيسية: - الرغبة في الاستثمار في مستقبل الطفل - الدليل الاجتماعي (التوصيات والتقييمات) - التحسن والإنجازات الملموسة

5.4 محفزات التسجيل

- اهتمام الطفل بالحركة، الرقص، أو الجمباز
- توصية من المدارس أو أولياء أمور آخرين
- حصص تجريبية مجانية أو أيام مفتوحة
- الظهور على وسائل التواصل الاجتماعي والفعاليات
- السمعة الإيجابية والتوصيات الشفهية

5.5 معوقات التسجيل والاعتراضات

الاعتراض	استراتيجية المعالجة
مخاوف السلامة	إجراءات سلامة واضحة ونسبة مناسبة بين المدرب والطلبة
السعر	خطط تسعير متدرجة وخصومات للأشقاء
الالتزام الزمني	جدوال مرن
القيمة على المدى الطويل	تقارير تقدم وعروض استعراضية

5.6 تقسيم الطلبة

الشريحة 1: المتعلمون الترفيهيون - الهدف: اللياقة، الثقة، المتعة - وتيرة الحضور: 1-2 حصة أسبوعياً

الشريحة 2: بناء المهارات - الهدف: التقنية والتقديم - وتيرة الحضور: 2-3 حصص أسبوعياً

الشريحة 3: الطلبة ذوو التوجه الأدائي - الهدف: العروض، المسابقات، الشهادات - وتيرة الحضور: تدريب متقدم

5.7 عوامل الاحتفاظ بالطلبة (لماذا يستمر أولياء الأمور)

- تقدّم واضح في مستوى المهارات
- استمتاع الطفل ونمو ثقته بنفسه

- بيئة آمنة، نظيفة، ومنظمة
- تواصل مهني ومنتظم
- التقدير من خلال العروض والشهادات

6. استراتيجية التسويق والتسجيل - بناء العلامة، القنوات والنمو

6.1 تمويع العلامة التجارية لدى أولياء الأمور

بيان التمكز:

أكاديمية فنون أكروبات آمنة، منظمة، وملهمة تساعد الأطفال على بناء الثقة، الانضباط، واللياقة البدنية من خلال تعليم احترافي.

ركائز العلامة الأساسية: - بيئة تدريب تضع السلامة أولًا - مدربون مؤهلون وذوو تعامل احترافي - مسارات تقدم واضحة وتتّبّع ملموسة - تواصل مهني وشفاف مع أولياء الأمور - ثقافة شاملة تعزّز الثقة بالنفس

6.2 قمع التسجيل (كيف تنضم العائلات)

- الوعي: وسائل التواصل الاجتماعي، شراكات المدارس، التوصيات الشفهية
- الاهتمام: حصص تجريبية، أيام مفتوحة، عروض تعريفية
- التقييم: لقاءات مع أولياء الأمور، جولات في المراافق، أسئلة وأجوبة
- التسجيل: خطط بسيطة وتسخير واضح
- الاحتفاظ: تقارير تقدم، عروض استعراضية، قنوات ملاحظات

6.3 قنوات التسويق الرقمية (الأساسية)

أولًا: إنستغرام والفيديو القصير - مقاطع من الحصص (بموافقة أولياء الأمور) - التعريف بالمدربين - إبراز تقدم الطلبة - قصص للإعلان عن الجداول والفعاليات

ثانيًا: خرائط جوجل والتقييمات - موقع دقيق وساعات عمل واضحة - تقييمات وآراء أولياء الأمور - تحديّثات صور منتظمة

ثالثًا: واتساب للأعمال - جداول الحصص والتذكير - حجز الحصص التجريبية والمتابعة - مجموعات تواصل مع أولياء الأمور (بث فقط)

6.4 الشراكات مع المدارس والحضانات

- برامج ما بعد الدوام المدرسي
- ورش عمل داخل المدارس
- مخيمات العطلات في مقار المدارس
- حواجز إحالة للمدارس

الفوائد: - تسجيلات جماعية - توصية مؤوثة - تكلفة اكتساب أقل

6.5 التسويق المجتمعي والأنشطة الميدانية

- أيام مفتوحة
- حصص تعريفية مجانية

- المشاركة في فعاليات المجتمع
- منشورات ولافتات قرب المدارس

6.6 الاستراتيجية الترويجية

مرحلة الإطلاق (أول 90 يوماً) - حصص تجريبية مجانية - خصومات للأعضاء المؤسسين - خصومات للأشقاء - مكافآت إحالة لأولياء الأمور

العروض المستمرة - أسعار ولاء للطلبة المستمرين - مخيمات وورش العطلات - عروض استعراضية (بذاكر أو بدعوات خاصة)

6.7 استراتيجية تسويق التسجيل

- اشتراكات شهرية (الأساس)
- باقات فصلية بخصم
- تسويق متميز للمخيمات والورش
- جلسات تدريب خاصة (هامش ربح مرتفع)

المبدأ الأساسي: إيرادات متكررة متوقعة مع فرص بيع إضافي.

6.8 توزيع ميزانية التسويق

- إعلانات رقمية ومحظوظ: 120 - 200 ريال عماني شهرياً
- فعاليات وأيام مفتوحة: 50 - 100 ريال عماني شهرياً
- شراكات مدرسية ومواد دعائية: 30 - 60 ريال عماني شهرياً

6.9 خارطة طريق النمو والتوجه لخمس سنوات

السنة	دور التركيز	النتيجة
السنة 1	التسجيل وبناء الثقة	قاعدة مستقرة
السنة 2	برامج المدارس	نمو في الحجم
السنة 3	المخيمات والعروض	هوامش أعلى
السنة 4	فرع ثانٍ	توسيع السوق
السنة 5	امتياز / ترخيص	توسيع العلامة

7. الخلاصة وخارطة التنفيذ

7.1 الجدول الزمني التنفيذي (مستوى عالٍ)

المرحلة	المدة
التسجيل والترخيص	3-2 أسابيع

المدة	المرحلة
6-4 أسابيع	تجهيز الاستوديو والبنية
3-2 أسابيع	توظيف وتدريب الكادر
أسبوعان	الإطلاق التجريبي
الشهر الثالث	التشغيل الكامل

7.2 الملاحظات الختامية

يمثل مشروع أكاديمية الفنون الأكروباتية نشاطاً تعليمياً مستداماً قائماً على الثقة، مع طلب طويل الأمد في سوق سلطنة عمان. ومن خلال التنفيذ المنضبط، وثقافة السلامة أولاً، والتواصل الفعال مع أولياء الأمور، يمكن للأكاديمية الوصول إلى الربحية خلال السنة الأولى والتوسيع لاحقاً إلى نموذج متعدد الفروع أو قابل للامتياز.