

كيفية بدء مطعم ياكينيكو لل Shawarma في عُمان

1. الملخص التنفيذي

1.1 نظرة عامة على المشروع

مطعم ياكينيكو لل Shawarma هو مفهوم مطعم راقٍ من فئة المطاعم غير الرسمية المتميزة، متخصص في أسلوب الشواء الياباني على الطاولة، حيث يقوم الزبائن بشواء اللحوم عالية الجودة والخضروات بأنفسهم على طاولاتهم. يجمع المطعم بين التجربة اليابانية الأصلية في تناول الطعام مع تكييف النكهات بما يتناسب مع الذوق المحلي في عُمان، إضافة إلى معايير خدمة عالية والالتزام الصارم بسلامة الغذاء وفق المتطلبات المعمول بها في السوق العماني.

يستهدف هذا المفهوم شريحة الدخل المتوسط إلى المرتفع، بما في ذلك العائلات، والمهنيين، والسياح، ومدبي تجربة الطعام المميزة الذين يبحثون عن تجربة تفاعلية وفردية تتجاوز المطاعم التقليدية.

1.2 مفهوم العمل وتجربة الزبون

كلمة ياكينيكو (焼肉) تعني «اللحم المشوي». وترتكز تجربة المطعم على العناصر التالية: - شوايات مدمجة داخل الطاولات - لحوم متبلاة وغير متبلاة عالية الجودة - تجربة تناول طعام اجتماعية وتفاعلية - مكونات طازجة ومحض مدققة

يقوم الزبائن باختيار قطع اللحوم والخضروات والأطباق الجانبية، ثم شوائبها على الطاولة والاستمتاع بتجربة طعام تفاعلية عالية الجودة، مع دعم وإرشاد من فريق الخدمة عند الحاجة.

1.3 الهيكل القانوني وتأسيس الشركة في عُمان

سيتم تسجيل المطعم في سلطنة عُمان على النحو التالي: - شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC) - الخيار المفضل نظرًا لحجم المشروع، وحماية المسئولية، وجاهزية المشروع للمستثمرين

طريقة التسجيل: - عبر مركز سند (الأكثر توفيرًا من حيث التكلفة)

التكلفة التقديرية للتسجيل والرسوم الحكومية: - من 300 إلى 500 ريال عماني (لا تشمل التأشيرات، عقود الإيجار، أو الاستشارات مرتفعة التكلفة)

1.4 استراتيجية الموقع

الموقع المفضل: - مسقط (القرم، الموج، السيب، العذيبة) - المجمعات التجارية الراقية أو المطاعم المستقلة - المناطق ذات الكثافة السكانية العالية

معايير اختيار الموقع: - توفر مواقف السيارات - وضوح الرؤية وسهولة الوصول - بيئة مناسبة للعائلات - الالتزام بمتطلبات البلدية والدفاع المدني الخاصة بالتهوية والسلامة

1.5 المنتجات والخدمات

- لحوم بقري ودجاج ولحم غنم وأوكولات بحرية عالية الجودة
- قوائم وجبات ثابتة وخيارات حسب الطلب

- صلصات وأطباق جانبية مستوحاة من المطبخ الياباني
- حلويات ومشروبات (غير كحولية)
- جلسات خاصة وحجوزات للمجموعات

1.6 السوق المستهدف

- المهنيون (من 25 إلى 45 سنة)
- العائلات (خاصة في عطلة نهاية الأسبوع)
- السياح
- الشركات والمجموعات

1.7 المعiza التنافسية

- تجربة شواء فريدة على الطاولة
- جودة عالية في المكونات وطريقة التقديم
- أجواء مميزة ومستوى خدمة راقٍ
- قلة المنافسة المباشرة لمطعم ياكينيكو في عمان

1.8 لمحه مالية مختصرة

- الاستثمار التأسيسي المتوقع: من 120,000 إلى 250,000 ريال عماني
- متوسط إنفاق الزيون: من 10 إلى 18 ريالاً عمانياً
- الإيرادات الشهرية المتوقعة: من 35,000 إلى 80,000 ريال عماني
- فترة الوصول إلى نقطة التعادل: من 24 إلى 36 شهراً

1.9 الرؤية والرسالة

الرؤية: أن يصبح مطعم ياكينيكو الوجهة الأولى في عمان لتجربة الشواء الياباني الأصيل والفاخر.

الرسالة: تقديم تجربة شواء يابانية متكاملة من خلال جودة طعام استثنائية، وخدمة راقية، وأجواء مميزة، مع الالتزام الكامل بالمعايير الحلال وسلامة الغذاء.

2. تفاصيل المشروع - تصميم المفهوم، استراتيجية القائمة، المعدات والهيكل الوظيفي

2.1 مفهوم المطعم وتجربة تناول الطعام

سيعمل مطعم ياكينيكو للشواء كمطعم راقٍ من فئة المطعم غير الرسمية المتميزة، يجمع بين تقاليد الشواء اليابانية الأصيلة وتفاصيل تناول الطعام لدى الزبائن في عمان. وتعمد التجربة حول الشواء على الطاولة، وتناول الطعام الجماعي، واستخدام مكونات عالية الجودة.

مرتكزات المفهوم: - تقنيات ياكينيكو اليابانية الأصلية - لحوم وصلصات معتمدة حلالاً - تجربة تفاعلية واجتماعية لتناول الطعام - أجواء راقية مع كفاءة في إدارة زمن الطاولات

تسلسل تجربة الزيون: 1. استقبال الضيوف وإجلالهم على طاولات مزودة بشوایات مدمجة 2. شرح آلية الشواء وإجراءات السلامة من قبل فريق الخدمة 3. اختيار قوائم الوجبات أو الطلب حسب الأصناف 4. شواء اللحوم على الطاولة مع تقديم الدعم عند الحاجة

2.2 تصميم المطعم وخطيط المساحة

المساحة الموصى بها: - من 250 إلى 400 متر مربع

- توزيع المساحة: - منطقة تناول الطعام: 60-65% - المطبخ ومنطقة التحضير: 20-25% - التخزين وغرف التبريد: 8-10%
الإدارة، الموظفون والمرافق: 5-7%

- اعتبارات التخطيط: - نظام تهوية قوي لكل طاولة - مسافات أمان مناسبة بين الطاولات وفق متطلبات السلامة - مساحات مريحة للعائلات والمجموعات - خيارات جلوس خاصة أو شبه خاصة

2.3 استراتيجية القائمة وهندسة المنيو

أولاً: هيكل القائمة

قوائم الوجبات الثابتة (المحرك الرئيسي للإيرادات) - قائمة عادلة (دجاج ولحم بقري) - قائمة مميزة (قطع لحم فاخرة على طراز واجبيو) - أطباق عائلية أو للمجموعات

الطلبات حسب الأصناف - قطع لحم بقري (أصلع قصيرة، بريسكيت، فيليه) - خيارات الدجاج ولحم الغنم - المأكولات البحرية (روبيان، حبار)

الأطباق الجانبية والمرافقية - أرز ومخللات بأسلوب ياباني مع تكييف محلی - سلطات وشوربات

الحلويات والمشروبات - حلويات مستوحاة من المطبخ الياباني - مشروبات غير كحولية، شاي ومشروبات غازية

متوسط إنفاق الزيون: من 10 إلى 18 ريالاً عمانياً

2.4 معدات المطبخ والشوایات وأنظمة التهوية

أولاً: نظام الشواء على الطاولة - شوايات مدمجة بدون دخان لكل طاولة: 600 - 1,200 ريال عمانی للطاولة - مجاري شفط وفلاتر التهوية: 15,000 - 30,000 ريال عمانی - نظام إطفاء الدرائق: 5,000 - 10,000 ريال عمانی

ثانياً: معدات المطبخ (تقديريّة) - ثلاجات ومجمدات تجارية: 10,000 - 18,000 ريال عمانی - طاولات تحضير وتقطيع: 5,000 - 8,000 ريال عمانی - أنظمة غسيل وتعقيم: 6,000 - 10,000 ريال عمانی - رفوف تخزين وغرف تبريد: 8,000 - 15,000 ريال عمانی

2.5 الهيكل الوظيفي والموارد البشرية

أولاً: الإدارة والتشغيل - مدير عام (1) - مشرف مطعم (2-1) - محاسب / إداري (جزئي أو متعاقد خارجي)

ثانياً: فريق المطبخ - رئيس طهاة (يفضل خبرة في الشواء الياباني) - مساعد رئيس طهاة (2-1) - طهاة تحضير (4-2)
عمال نظافة ومساعدو مطبخ (2)

ثالثاً: فريق الخدمة - مشرفو صالة (2-1) - مقدمو خدمة / نُدل (6-10) - مضيف / أمين صندوق (1-2)

2.6 الرواتب الشهرية التقديرية

- الإدارة: 4,000 - 2,500 ريال عماني
- فريق المطبخ: 3,500 - 6,000 ريال عماني
- فريق الخدمة: 3,500 - 2,000 ريال عماني

اجمالي الرواتب الشهرية: من 8,000 إلى 13,500 ريال عماني

2.7 التراخيص والامتثال القانوني في عمان

- السجل التجاري وعضوية غرفة التجارة
- ترخيص البلدية للمطعم
- موافقة الدفاع المدني (السلامة والحرائق)
- تصاريح سلامة الغذاء والصحة
- البطاقات الصحية والفحوصات الطبية للموظفين

3. تحليل SWOT - الوضع السوقي، المخاطر والفرص

3.1 نقاط القوة

تجربة طعام فريدة في عمان

يُوفر مطعم ياكينيكو تجربة شواء تفاعلية على الطاولة تُعد مميزة مقارنة بمعاهيم الشواء والمطابخ الآسيوية التقليدية، مما يمنه ميزة تنافسية واضحة.

متوسط إنفاق مرتفع للزبائن

تتيح قوائم الوجبات الثابتة وقطع اللحوم الفاخرة تحقيق إنفاق أعلى لكل زبون مقارنة بالمطاعم غير الرسمية التقليدية.

مفهوم مناسب للعائلات والمجموعات

الطابع الاجتماعي لتجربة الشواء يجعل المطعم مناسباً للعائلات، والأصدقاء، والمجتمعات المؤسسية، مما يزيد من الاستفادة من الطاولات.

محodosية المنافسة المباشرة

لا تزال مطعم ياكينيكو الأصلية قليلة في السوق العماني، مما يوفر ميزة الدخول المبكر أو الريادة.

التحكم في الحصص وتكلفة الطعام

إدارة حصة اللحوم النيئة بدقة تساعد في التحكم بتكليف الطعام وتحقيق هامش ربح مستقرة عند التنفيذ الصحيح.

3.2 نقاط الضعف

ارتفاع الاستثمار التأسيسي

تتطلب الشوايات المدمجة وأنظمة التهوية والإطفاء استثماراً رأسمالياً مرتفعاً في مرحلة التأسيس.

تعقید العمليات التشغيلية

يحتاج المطعم إلى طهاة مهرة، وفرق خدمة مدربة، وإشراف دقيق على إجراءات السلامة.

طول مدة الجلسة على الطاولة

قد يؤدي الشواء على الطاولة إلى تقليل معدل دوران الطاولات خلال أوقات الذروة إذا لم يتم إدارته بكفاءة.

الحاجة إلى توعية الزبائن

قد يحتاج الزبائن الجدد إلى شرح وإرشاد حول طريقة الشواء و اختيار الأصناف.

الفرض 3.3

زيادة الطلب على تجاري الطعام التفاعلي

يُغَيِّلُ الزبائن في المدن العَمَانِيَّة إلى البحث عن تجاري طعام تتجاوز محدود الأكل، مما يدعم مفهوم ياكينكي.

نمو القطاع السياحي

يساهم السياح في زيادة الطلب على المطابخ اليابانية والآسيوية المعيبة.

الحووزات المؤسسية وحيوزات المجموعات

توفر الجلسات الخاصة وقوائم المجموعات فرضاً عالية الربحية للمناسبات والاجتماعات.

توطين القائمة والبيع الإضافي العميق

إضافة نكهات محلية، ونكبات بحرية، وعروض موسمية مددودة يعزز الإيرادات وهوامش الربح.

إمكانية التوسيع وبناء العلامة التجارية

نجاح المطعم يفتح المجال للتوسيع إلى فروع أخرى، أو مطابخ مركبة، أو نموذج الامتياز التجاري.

التهديدات 3.4

الحسابية للتقلبات الاقتصادية

يُعد قطاع المطاعم الراقية أكثر تأثراً بتغيرات الدخل والإنفاق الاستهلاكي.

مخاطر الامتثال التنظيمي والسلامة

أي قصور في الالتزام بمتطلبات السلامة من الدوائر أو سلامة الغذاء قد يؤدي إلى غرامات أو تأخير التشغيل.

تحديات توفر الكفاءات الماهرة

قد يكون توفر طهاة باكينيكي ذو الخبرة وفرق خدمة مدربة مددوداً محلياً.

المنافسة من مفاهيم راقية أخرى

تنافس مطاعم الستيك، والشواء الكوري، والمطعم الآسيوي الفاخرة على نفس الشريحة من الزبائن.

الدلالات الاستراتيجية 3.5

- ٧. تدعم نقاط القوة والفرص استراتيجية التسويق المميز وبناء علامة تجارية قائمة على التجربة.
 - ٨. تتطلب نقاط الضعف استثماراً في التدريب، وإجراءات التشغيل القياسية، وإدارة فعالة للطابولات.
 - ٩. تؤكد التهديدات أهمية الالتزام التنظيمي الصارم وتتوسيع شرائح الزبائن.

4. التوقعات المالية - الاستثمار التأسيسي، التكاليف التشغيلية والتوقعات لخمس سنوات

جميع الأرقام الواردة تقديرية ومحافظة، ومعبر عنها بالريال العماني، وتعتمد على معايير المطاعم الراقية من فئة المطعم غير الرسمية في عمان.

4.1 الاستثمار التأسيسي لمرة واحدة (CAPEX)

أولاً: الجوانب القانونية والترخيص وما قبل الافتتاح - السجل التجاري وعضوية غرفة التجارة: 300 - 500 ريال عماني (عبر مركز سند) - ترخيص البلدية للمطعم: 300 - 800 ريال عماني (حسب النشاط) - موافقة الدفاع المدني: 500 - 1,500 ريال عماني (السلامة والحرائق) - الإجراءات القانونية والتوثيق: 500 - 1,000 ريال عماني (عقود وإجراءات تشغيل) - التوظيف والتدريب قبل الافتتاح: 2,000 - 5,000 ريال عماني

الإجمالي الفرعي: من 3,600 إلى 8,800 ريال عماني

ثانياً: التجهيز الداخلي والشوایات وأنظمة التهوية (أكبر بند تكلفة) - التجهيز الداخلي والهوية: 30,000 - 60,000 ريال عماني - شوايات الطاولات (20-30 طاولة): 15,000 - 30,000 ريال عماني - نظام الشفط المركزي والمجارى: 20,000 - 40,000 ريال عماني - نظام إطفاء الحرائق: 5,000 - 10,000 ريال عماني - الأثاث والجلوس: 10,000 - 20,000 ريال عماني - الإضاءة والأعمال الكهربائية: 5,000 - 10,000 ريال عماني

الإجمالي الفرعي: من 85,000 إلى 170,000 ريال عماني

ثالثاً: معدات المطبخ والخدمات الخلفية - التبريد وغرف التجميد: 15,000 - 25,000 ريال عماني - معدات التحضير والطهي: 12,000 - 20,000 ريال عماني - أنظمة الغسيل والتعقيم: 8,000 - 15,000 ريال عماني - التخزين والرفوف: 5,000 - 8,000 ريال عماني - نظام نقاط البيع والبرمجيات: 2,000 - 4,000 ريال عماني

الإجمالي الفرعي: من 42,000 إلى 72,000 ريال عماني

رابعاً: المخزون الأولي ورأس المال التشغيلي - مخزون الطعام الأولي: 6,000 - 10,000 ريال عماني - الأدوات الصغيرة وأدوات المائدة: 4,000 - 6,000 ريال عماني - تسويق الافتتاح: 3,000 - 6,000 ريال عماني - احتياطي رأس المال التشغيلي (3 أشهر): 20,000 - 30,000 ريال عماني

الإجمالي الفرعي: من 33,000 إلى 52,000 ريال عماني

إجمالي الاستثمار التأسيسي التقديرية: - الحد الأدنى: حوالي 120,000 ريال عماني - الحد الأعلى: حوالي 250,000 ريال عماني

4.2 المصروفات التشغيلية الشهرية (OPEX)

- الإيجار (موقع مميز): 3,000 - 6,000 ريال عماني
- الرواتب: 8,000 - 13,500 ريال عماني
- تكلفة الطعام (30-35% من المبيعات): 9,000 - 18,000 ريال عماني
- المرافق (كهرباء، غاز، مياه): 1,200 - 2,500 ريال عماني

- الصيانة والتنظيف: 600 - 1,200 ريال عماني
 - التسويق والعروض: 500 - 1,000 ريال عماني
 - أنظمة نقاط البيع وتقنية المعلومات ومصروفات متنوعة: 400 - 800 ريال عماني
- إجمالي المصروفات الشهرية:** من 22,700 إلى 43,000 ريال عماني

4.3 افتراضات الإيرادات

- الطاقة الاستيعابية: 80 - 120 مقعداً
- متوسط إنفاق الزبون: 10 - 18 ريالاً عمانياً
- معدل دوران الطاولات اليومي: 1.6 - 1.2
- أيام التشغيل: 30 يوماً في الشهر

4.4 توقعات الإيرادات الشهرية

- سيناريو متحفظ: 40,000 - 30,000 ريال عماني
- سيناريو متوقع: 60,000 - 45,000 ريال عماني
- سيناريو متفائل: 85,000 - 70,000 ريال عماني

4.5 تقدير الربحية الشهرية

- متحفظ: إيرادات 35,000 / مصروفات 32,000 / صافي ربح 3,000 ريال عماني
- متوقع: إيرادات 52,000 / مصروفات 30,000 / صافي ربح 22,000 ريال عماني
- متفائل: إيرادات 80,000 / مصروفات 38,000 / صافي ربح 42,000 ريال عماني

4.6 تحليل نقطة التعادل

- متوسط صافي الربح الشهري المتوقع: 22,000 - 15,000 ريال عماني
- إجمالي الاستثمار التأسيسي: 250,000 - 120,000 ريال عماني
- فترة الوصول إلى نقطة التعادل التقديرية:** من 24 إلى 36 شهراً

4.7 التوقعات المالية لخمس سنوات (ملخص)

- السنة الأولى: إيرادات 450,000 - 550,000 / صافي ربح 60,000 - 90,000 ريال عماني
- السنة الثانية: إيرادات 600,000 - 750,000 / صافي ربح 100,000 - 150,000 ريال عماني
- السنة الثالثة: إيرادات 800,000 - 950,000 / صافي ربح 160,000 - 220,000 ريال عماني
- السنة الرابعة: إيرادات 1,050,000 - 1,250,000 / صافي ربح 250,000 - 330,000 ريال عماني
- السنة الخامسة: إيرادات 1,400,000 + 350,000 / صافي ربح 500,000 ريال عماني

تفترض السنوات من الثالثة إلى الخامسة استقرار العلامة التجارية، وتحسين التسعير، وإمكانية افتتاح فرع ثانٍ.

5. تحليل العملاء - الشرائح المستهدفة، سلوك تناول الطعام والشخصيات

5.1 السياق السوقـي (عمان - المطاعم الراقية)

تُظهر المراكز الحضرية في سلطنة عمان—وخاصة مسقط (القرم، الموج، العذيبة، السيب) والمناطق ذات الطابع السياحي—طلباً مستمراً على تجرب الطعام الراقية القائمة على التجربة. ويولي الزبائن اهتماماً متزايداً بالأجواء وجودة الخدمة والتميز، إلى جانب جودة الطعام، مما يجعل مفهوم ياكينيكو ملائماً بقوة للسوق المحلي.

محركات الطلب الرئيسية: - ارتفاع الدخل المتاح لدى شريحة المهنيين - ثقافة تناول الطعام العائلي في عطلات نهاية الأسبوع - السياحة ودورها في استكشاف المطابخ الآسيوية - الطابع الاجتماعي لتناول الطعام في المناسبات واللقاءات المؤسسية

5.2 الشرائح الرئيسية للعملاء

الشريحة (أ): المهنيون والتنفيذيون (25-45 سنة) - توقيت الزيارة: أيام الأسبوع وعطلات نهاية الأسبوع - سلوك الإنفاق: متوسط إلى مرتفع، مع تفضيل قوائم الوجبات الثابتة - عوامل اتخاذ القرار: الجودة، الأجواء، سرعة الخدمة - معدل التكرار: مرة إلى مرتين شهرياً

الشريحة (ب): العائلات (30-55 سنة) - توقيت الزيارة: عطلات نهاية الأسبوع والأعياد - سلوك الإنفاق: أطباق جماعية وخيارات مألوفة - عوامل اتخاذ القرار: النظافة، السلامة، راحة الجلوس - معدل التكرار: مرة إلى ثلاثة مرات شهرياً

الشريحة (ج): السياح والمقيمون الأجانب - توقيت الزيارة: الأمسيات والعواسم السياحية - سلوك الإنفاق: إنفاق مرتفع مع تركيز على التجربة - عوامل اتخاذ القرار: الأصالة، التقييمات، الموقع - معدل التكرار: زيارات متقطعة ذات قيمة عالية

الشريحة (د): الشركات والمجموعات - توقيت الزيارة: أيام الأسبوع والمناسبات الخاصة - سلوك الإنفاق: قوائم ثابتة وجلسات خاصة - عوامل اتخاذ القرار: الاحتراافية، الموثوقية، الموقع - معدل التكرار: حسب الفعاليات وبهؤامش ربح مرتفعة

5.3 الملف الديموغرافي ومستوى الدخل

- المهنيون: دخل شهري 800 - 1,500 + ريال عماني / إنفاق نموذجي 12 - 18 ريالاً
- العائلات: دخل شهري 600 - 1,200 ريال عماني / إنفاق نموذجي 10 - 15 ريالاً
- السياح: دخل متغير / إنفاق نموذجي 15 - 20 + ريالاً
- الشركات: إنفاق مدفوع من الجهة / 25 - 18 ريالاً للزيتون

5.4 سلوك وفضائل تناول الطعام

- مدة الوجبة: 60 - 90 دقيقة
- أيام الذروة: من الخميس إلى السبت
- مواسم الذروة: فصل الشتاء، الإجازات، الموسم السياحي
- تفضيل القائمة: قوائم الوجبات الثابتة أكثر من الطلب حسب الأصناف
- توقعات الخدمة: إرشاد ومساعدة أثناء الشواء من فريق المطعم

5.5 احتياجات العملاء ونقاط الألم

الاحتياجات: - تجربة طعام راقية ومتواقة مع متطلبات الحلال - بيئة نظيفة مع تحكم فعال بالدخان - شرح واضح لمحتويات القائمة وطريقة الشواء - جودة ثابتة في كل زيارة

نقاط الألم التي يعالجها المفهوم: - المطعم الراقي مرتفعة السعر مع تفاعل محدود - ازدحام منافذ الشواء غير الرسمية - تفاوت مستوى الخدمة بين الزيارات

5.6 شخصيات العملاء (Personas)

الشخصية 1 - خالد (مهني رفيع المستوى، 38 سنة) - يزور المطعم لاجتماعات العمل - يطلب القوائم المميزة - يقدر الشخصية وكفاءة الخدمة

الشخصية 2 - عائشة (منظمة عائلية، 42 سنة) - تخطط لزيارات عائلية في عطلة نهاية الأسبوع - تختار المطعم بناء على النظافة - تفضل الجودة الثابتة والخدمة الواضحة

الشخصية 3 - دانيال (سائح، 34 سنة) - يبحث عن تجربة شواء يابانية أصلية - يتأثر بتقييمات جوجل وإنستغرام - مستعد للدفع مقابل تجربة مميزة

5.7 الدلالات الاستراتيجية المستخلصة من تحليل العملاء

- التركيز التسويقي على العائلات في عطلات نهاية الأسبوع والمهنيين في أمسيات أيام الأسبوع
- الترويج لقوائم الوجبات الثابتة لتحقيق استقرار الهوامش
- الاستثمار في تدريب الموظفين لدعم الزبائن الجدد على تجربة ياكينيكو

6. الخطة التسويقية المختصرة - تمويع العلامة، القنوات واستراتيجية النمو

6.1 تمويع العلامة التجارية وعرض القيمة

بيان التمركز: مطعم ياكينيكو شواء ياباني راقي ومحظوظ حلال، يقدم تجربة شواء تفاعلية على الطاولة، مع خدمة استثنائية وأجواء أنيقة تلبي تطلعات الذوققة في سلطنة عمان.

القيم الأساسية للعلامة: - الأصالة (تقنيات الشواء اليابانية) - الجودة العالمية (اختبار اللحوم، التوريد، وطريقة التقديم) - السلامة والراحة (شوایات بدون دخان والالتزام بمتطلبات السلامة) - الضيافة (إرشاد أثناء الشواء وخدمة يقطة)

6.2 استراتيجية الاستهداف

الرسالة الرئيسية	الهدف	الشرحة
تجربة راقية للأعمال والترفيه	جذب زيارات أمسيات الأسبوع	المهنيون
رفع الإشغال في عطلات نهاية الأسبوع	تجربة آمنة ونظيفة واجتماعية	العائلات

الرسالة الرئيسية	الهدف	الشريحة
Shawarma ياباني أصيل	الاكتشاف والتقييمات	السياح
جلسات خاصة وقوائم ثابتة	حجوزات عالية الهامش	المجموعات المؤسسية

6.3 استراتيجية التسويق والترويج للقائمة

- جعل قوائم الوجبات الثابتة منتجات محورية للتحكم بتكلفة الطعام وتسريع القرار
- تسويق متدرج: عادي / مميز / توقيع (Signature)
- قطع موسمية محدودة الوقت لتفعيل الزيارات المتكررة
- أطباق جماعية لعدد 6-3 ضيوف

أدوات ترويجية: - عروض مبكرة لأعياد أيام الأسبوع - إضافات خاصة لأعياد الميلاد والمناسبات - باقات مخصصة للشركات

6.4 قنوات التسويق

أولاً: التسويق الرقمي (أساسي) - إنستغرام وتيك توك - مقاطع عالية الجودة لعملية الشواء على الطاولة - محتوى يقوده الطهاة لشرح القطع وتقنيات الشواء - معاينات مؤثرين قبل الافتتاح - خرائط جوجل والتقييمات - استراتيجية لجمع التقييمات - تصوير احترافي - إجراءات تشغيل للرد على التقييمات - الموقع الإلكتروني والجوزات - قائمة إلكترونية ونظام حجز - تحسين محركات البحث لعبارات مثل "Yakiniku Muscat" و "Japanese BBQ Oman"

ثانياً: التسويق غير الرقمي والشركات - شراكات مع كونسيرج الفنادق - التواصل مع إدارات الموارد البشرية في الشركات - فعاليات داخل المجتمعات أو الأحياء - مهرجانات الطعام وجلسات التذوق

6.5 استراتيجية الإطلاق (أول 120 يوماً)

قبل الإطلاق (30-45 يوماً): - محتوى ترويجي على وسائل التواصل الاجتماعي - ليالٍ تذوقية للمؤثرين - محاكاة تدريبية للموظفين

الإطلاق التجريبي (2-3 أسابيع): - دعوات خاصة - تحسين القائمة بناءً على الملاحظات

الافتتاح الرسمي: - تغطية إعلامية ومؤثرين - عرض مميزة لفترة محدودة

6.6 الاحتفاظ بالعملاء وبناء الولاء

- برنامج عضوية VIP
- خصومات حسابات الشركات
- أولوية الحجز للزبائن المتكررين
- عرض مخصص عبر أنظمة إدارة علاقات العملاء (CRM)

6.7 خارطة النمو لخمس سنوات

السنة	التركيز التسويقي	النتيجة
السنة 1	بناء الوعي بالعلامة	استقرار الإشغال

السنة	التركيز التسويقي	النتيجة
السنة 2	التقييمات والولاء	زيادة التكرار
السنة 3	تسويق فرع ثانٍ	توسيع العلامة
السنة 4	إبراز المطبخ المركزي	كفاءة التكاليف
السنة 5	الجاهزية للامتياز	نمو قابل للتتوسيع

6.8 توزيع ميزانية التسويق

- الإعلانات الرقمية: 800 - 1,500 ريال عُماني شهريًّا
- المؤثرون وصناعة المحتوى: 500 - 1,000 ريال عُماني شهريًّا
- الفعاليات والشراكات: 300 - 700 ريال عُماني شهريًّا

7. الخاتمة وجداول التنفيذ

7.1 الجدول التنفيذي العام

المرحلة	المدة الزمنية
تسجيل الشركة والتعاقد على الموقع	2-1 شهر
التصميم والتجهيز الداخلي	5-3 أشهر
تركيب المعدات والأنظمة	شهر واحد
توظيف وتدريب الموظفين	شهر واحد
الإطلاق التجريبي	3-2 أسابيع
التشغيل الكامل	الشهر السادس

7.2 الخاتمة

يقدم مشروع مطعم ياكينيكو لل Shawarma نموذجًا ضيافيًّا راقِيًّا وقابلًّا للتَّوسيع في سلطنة عُمان، مستنداً إلى تجربة طعام تفاعلية مميزة، وجودة عالية في المكونات، والتزام صارم بمتطلبات السلامة والامتثال. ومع تنفيذ منضبط، وإدارة تشغيلية فعالة، وتسويق قائم على التجربة، يمتلك المشروع القدرة على تحقيق ربحية مستدامة والتطور إلى علامة متعددة الفروع أو جاهزة للامتياز التجاري.