

1. الملخص التنفيذي

1.1 نظرة عامة على المشروع

يُعد مشروع مركز سباق الكارتينج في سلطنة عُمان مشروعًا ترفيهيًّا وتجريًّا تفاعليًّا مصممة لتقديم تجربة سباق آمنة وممتعة ومناسبة للعائلات للأفراد والمجموعات والعملاء من الشركات. سيعمل المركز إما كحلبة خارجية (مفضلة للأراضي الكبيرة وتكاليف الإنشاء الأقل) أو منشأة داخلية (بمستوى فاخر وتشغيل طوال العام).

يعتمد هذا المفهوم بقوه على الطلب المتزايد في سلطنة عُمان على أنشطة الترفيه التجريبية والأنشطة الموجهة للشباب والنزهات العائلية وفعاليات بناء فرق العمل للشركات. وتُعد رياضة الكارتينج غير منتشرة بشكل كبير لكنها جذابة جدًا في عُمان، مما يخلق ميزة الأسبقية في السوق في العديد من المدن.

1.2 أهداف المشروع

- إنشاء مركز كارتينج يُدار باحترافية ومتواافق مع لوائح السلامة في سلطنة عُمان
- تقديم تجربة سباق مميزة بأسعار مناسبة
- أن يصبح وجهة للعائلات والشباب والسياحة والشركات
- تحقيق نقطة التعادل التشغيلي خلال 24-36 شهراً
- التوسيع إلى بطولات وأكاديميات ومراكمز ترفيه متعددة الأنشطة

1.3 الهيكل القانوني وتأسيس الشركة

يمكن تسجيل النشاط كالتالي:

- مؤسسة فردية (SPC) - مناسب لمالك واحد
- شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC) - مفضل نظرًا لحجم المخاطر والتتوسيع

التسجيل عبر مركز سند (الطريقة الأقل تكلفة): - المؤسسة الفردية: 100 - 300 ريال عُماني - الشركة ذات المسؤولية المحدودة: 300 - 500 ريال عُماني

(باستثناء إيجار الأرض والإنشاءات والتأشيرات ورسوم الاستشارات المتقدمة)

1.4 الخدمات المقدمة

- سباقات كارتينج ترفيهية (للكبار والصغار)
- جلسات سباق محددة بالوقت
- حجوزات جماعية وحفلات أعياد الميلاد
- فعاليات الشركات وبناء فرق العمل
- رحلات درسية وبرامج شبابية
- بطولات دوريات سباق (المراحل الثانية)

1.5 السوق المستهدف

- الشباب والياافعون (16-35 سنة)
- العائلات التي لديها أطفال (8 سنوات فأكثر)
- فرق الشركات والمؤسسات
- السياح وزوار عطلة نهاية الأسبوع

1.6 العيزة التنافسية

- منافسة مباشرة محدودة في العديد من مدن عمان
- تجربة ممتعة عالية التسويق مع زيارات متكررة
- نموذج قابل للتوسيع (زيادة عدد المركبات أو الفروع)
- مصادر دخل إضافية قوية (أطعمة، منتجات، فعاليات)

1.7 نظرة مالية عامة

التكلفة التقديرية لبدء المشروع: 300,000 - 120,000 ريال عماني (حسب الحجم)
متوسط سعر الجلسة: 5 - 10 ريال عماني لكل سباق
الإيراد الشهري المحتمل: 8,000 - 25,000 + ريال عماني
فترقة استرداد رأس المال: 24 - 36 شهراً

1.8 الرؤية والرسالة

الرؤية: أن يصبح المركز أحد أبرز وجهات الترفيه لرياضات المدربات في سلطنة عمان.
الرسالة: تقديم تجربة كارتينج آمنة ومثيرة ولا تنسى من خلال تشغيل احترافي ومعدات حديثة وخدمة تركز على رضا العميل.

2. تفاصيل المشروع - الفكرة، تصميم الحلبة، المعدات والموظفين

2.1 مفهوم المشروع ونموذج التشغيل

سيعمل مركز الكارتينج كمرافق سباق ترفيهي بنظام الدفع لكل جلسة، حيث يقدم سباقات محددة بالوقت على حلبة مصممة باحترافية. يقوم العملاء بشراء جلسات سباق فردية أو باقات جماعية أو اشتراكات. يرتكز النموذج على سرعة دوران العملاء، السلامة، وتشجيع الزيارات المتكررة.

يوجد نموذجان قابلان للتنفيذ:

أ) حلبة كارتينج خارجية (**مُوصى بها - المرحلة الأولى**) - تكاليف إنشاء وتجهيز أقل - مناسبة لأطراف المدن - إمكانية تصميم مسارات أطول - مناسبة لمركبات البنزين أو الكهربائية

ب) ساحة كارتينج داخلية (خيار فاخر) - استثمار رأسمالي أعلى - تشغيل طوال العام في بيئة مكيفة - جاذبية قوية للجمعيات التجارية والمشاريع متعددة الاستخدام

2.2 الموقع ومتطلبات الأرض

الحلبة الخارجية - مساحة الأرض: 8,000 - 4,000 متر مربع (حد أدنى) - التصنيف: استخدام تجاري / ترفيهي - المواقع المفضلة: أطراف العدن، المناطق الصناعية، المعرات السياحية - تكلفة الإيجار التقديرية: 3,000 - 1,000 ريال عُماني شهرياً (تختلف حسب المدينة)

المنشأة الداخلية - المساحة المبنية: 4,000 - 2,000 متر مربع - ارتفاع السقف: 6 - 8 أمتار على الأقل - تكلفة الإيجار: 10,000 - 4,000 ريال عُماني شهرياً

2.3 تصميم الحلبة والمواصفات الفنية

- طول المسار: 300 - 800 متر
- عرض المسار: 6 - 8 أمتار
- أرضية من الأسفلت أو الخرسانة المصقولة
- حواجز أمان (إطارات أو حواجز بلاستيكية)
- مناطق أمان عند المنعطفات
- ممر الصيانة ومنطقة الانطلاق
- نظام توقيت رقمي مع شاشات عرض

التكلفة التقديرية لإنشاء الحلبة: - خارجية: 25,000 - 60,000 ريال عُماني - داخلية: 40,000 - 100,000 ريال عُماني

2.4 أسطول مركبات الكارتينج والمعدات

أنواع المركبات

مركبات الكبار - المحرك: 200cc - 270cc أو كهربائي - العدد: 10 - 20 مركبة - تكلفة المركبة الواحدة: 2,000 - 4,000 ريال عُماني

مركبات الصغار - المحرك: 120cc - 160cc أو كهربائي - العدد: 5 - 10 مركبات - تكلفة المركبة الواحدة: 1,500 - 3,000 ريال عُماني

معدات السلامة والتشغيل

العنصر | التكلفة التقديرية (ريال عُماني) خوذات ومعدات حماية | 2,000 - 5,000 حواجز وسياج أمان | 15,000 - 5,000 نظام توقيت واحتساب النتائج | 4,000 - 10,000 كاميرات مراقبة وأنظمة متابعة | 2,000 - 5,000 أنظمة مكافحة الدريق | 3,000 - 1,500

2.5 المرافق والخدمات

- منطقة استقبال وبيع التذاكر
- صالة انتظار ومقاعد للمتفرجين
- خزائن وغرفة شرح التعليمات
- دورات مياه

- مقهى صغير أو آلات بيع (المراحلة الثانية)
- مواقف سيارات

2.6 الهيكل الوظيفي

الفريق الأساسي (المراحلة الأولى)

مدير عام - إدارة العمليات والالتزام باللواائح - إدارة الموردين والموظفين

مراقبو الحلبة (3-5 موظفين) - ضمان السلامة على المسار - التحكم في السباقات

ميكانيكي / فني (1-2 موظفين) - صيانة المركبات - الإصلاحات الدورية

موظفو الاستقبال والصندوق (2 موظفين) - إصدار التذاكر وخدمة العملاء

2.7 الرواتب الشهرية التقديرية

الوظيفة | التكلفة الشهرية (ريال عُماني) مدير | 500 - 700 مراقبو الحلبة | 450 - 750 ميكانيكي | 300 - 500 استقبال | 450 - 300

إجمالي الرواتب | 2,400 - 1,550 ريال عُماني

3. تحليل SWOT - المخاطر، السلامة، السوق ورأس المال

3.1 نقاط القوة

تجربة ترفيهية قائمة على الوجهة توفر رياضة الكارتينج تجربة مليئة بالأدرینالين لا يمكن استبدالها رقميًا، مما يشجع على تكرار الزيارات والتسويق الشفهي.

منافسة مباشرة محدودة في العديد من مدن سلطنة عُمان، العروض الاحترافية لسباق الكارتينج قليلة، مما يمنع المشروع ميزة السبق في السوق.

تعدد مصادر الدخل يتم تحقيق الإيرادات من جلسات السباق، الحجوزات الجماعية، الاشتراكات، فعاليات الشركات، البطولات، والمبيعات الإضافية.

جادلية قوية للشباب والعائلات يناسب فئات عمرية واسعة (8 سنوات فأكثر)، ويدعم النزهات العائلية واحتفالات أعياد العيالد وأنشطة الشباب.

قابلية التوسيع يمكن زيادة الطاقة التشغيلية عبر إضافة مركبات جديدة، تمديد ساعات التشغيل، أو إطلاق بطولات وأكاديميات تدريب.

3.2 نقاط الضعف

ارتفاع رأس المال الابتدائي يتطلب المشروع استثماراً أولياً كبيراً للأرض، إنشاء الحلبة، المركبات، وأنظمة السلامة.

تعقيد التشغيل يحتاج إلى إجراءات سلامة صارمة وموظفين مدربين وصيانة مستمرة.

التأثير بالطقس (الحلبات الخارجية) درجات الحرارة المرتفعة صيفاً قد تحد من التشغيل في ساعات النهار.

أصول تتطلب صيانة مكثفة المركبات والحواجز وأرضية الحلبة تحتاج صيانة واستبدالاً دوريًا.

3.3 الفرص

نوع الطلب على الترفيه التجاري المستهلكون يتوجهون بشكل متزايد إلى التجارب الترفيهية بدلاً من الأنشطة التقليدية مثل الطعام أو التسوق فقط.

الشراكات المؤسسية فرص قوية مع الشركات، البرامج المدرسية، والبرامج السياحية.

تطوير ثقافة رياضات المحرّكات إمكانية إطلاق بطولات وأكاديميات ناشئين وفعاليات تنافسية.

التوسيع إلى مراكز متعددة الأنشطة يمكن أن يكون الكارتينج النشاط الأساسي لمجمع ترفيهي يضم ألعاب أركيد، الواقع افتراضي، مقاهي ومحاكيات سباق.

3.4 التهديدات

مخاطر السلامة والمسؤولية القانونية أي حادث أو إصابة قد يؤثر على السمعة وتکاليف التأمين إذا لم تتم إدارته بشكل صحيح.

تغيرات تنظيمية قد تؤدي أي لواح بلدية أو بيئية أو متعلقة بالسلامة إلى زيادة تكاليف الامتثال.

الحساسية الاقتصادية الإنفاق على الترفيه قد ينخفض خلال فترات التباطؤ الاقتصادي.

ظهور منافسين جدد قد تدخل أنشطة ترفيهية جديدة أو مراكز كارتينج إضافية إلى السوق.

3.5 استراتيجية تقليل المخاطر

- جلسات شرح سلامة إلزامية وأنظمة تحكم بالسرعة
- تأمين شامل للمرفق
- تشغيل ليالي ومناطق انتظار مظللة
- جداول صيانة وقائية منتظمة
- تنويع مصادر الدخل عبر الفعاليات والاشتراكات

4. التوقعات المالية - المصاروفات الرأسمالية، تكاليف التشغيل وتوقعات 5 سنوات

جميع الأرقام تقديرية ومتحفظة، ومعبر عنها بالريال العماني. قد تختلف التكاليف النهائية حسب المدينة وإيجار الأرض ونوع المركبات (كهرباء أو بنزين) وحجم المشروع.

4.1 المصاروفات الرأسمالية لمرة واحدة (CAPEX)

(أ) تسجيل النشاط والإجراءات القانونية

البند | التكلفة التقديرية (ريال عُماني) | ملاحظات حجز الاسم التجاري | 10 - 20 | وزارة التجارة والصناعة وترويج الاستثمار السجل التجاري | 150 - 30 | رسوم مخفرة غرفة التجارة | 100 - 200 | لمدة 2-1 سنة رسوم مركز سند | 50 - 100 | حسب الخدمة الترخيص البلدي / النشاط | 150 - 300 | نشاط ترفيهي

إجمالي التسجيل | 770 - 340 ريال عُماني (SPC / LLC)

(ب) الأرض، الحلبة والأعمال المدنية

البند | التكلفة التقديرية (ريال عُماني) إيجار الأرض (تأمين + 3 أشهر) | 9,000 - 3,000 إنشاء الحلبة (أسفلت/خرسانة) | 60,000 - 20,000 الحواجز ومناطق الأمان | 8,000 - 5,000 الإضاءة الخارجية | 12,000 - 5,000 اللوحات والعلامات الأرضية | 4,000 - 2,000

إجمالي الأعمال المدنية | 105,000 - 43,000 ريال عُماني

(ج) أسطول الكارتينج والأنظمة

البند | الكمية | تكلفة الوحدة (ريال عُماني) | الإجمالي (ريال عُماني) مركبات كبار | 20-12 | 4,000 - 2,500 | 30,000 80,000 مركبات صغار | 10-6 | 3,000 - 1,800 | 30,000 - 11,000 خوذات ومعدات أمان | — | 5,000 - 2,000 نظام التوقيت والنتائج | — | 10,000 - 5,000 كاميرات وغرفة تحكم | — | 4,000 - 2,000 أدوات وقطع غيار | — | 4,000 - 2,000

إجمالي الكارتينج والأنظمة | 52,000 - 133,000 ريال عُماني

إجمالي الاستثمار التأسيسي التقريبي - مشروع خارجي صغير: حوالي 120,000 - 150,000 ريال عُماني - مشروع متوسط إلى كبير: حوالي 180,000 - 300,000 ريال عُماني

4.2 المصاروفات التشغيلية الشهرية (OPEX)

فئة المصارف | التكلفة الشهرية التقديرية (ريال عُماني) الرواتب | 1,550 - 2,400 إيجار الأرض | 1,000 - 3,000 الكهرباء والمراافق | 300 - 700 الوقود / الكهرباء | 400 - 900 الصيانة وقطع الغيار | 500 - 200 التأمين | 200 - 400 التسويق والعروض | 300 - 600 مصاروفات متعددة | 200 - 400

إجمالي المصاروفات التشغيلية | 4,450 - 9,700 ريال عُماني شهرياً

4.3 افتراضات الإيرادات

متوسط مدة السباق: 8 - 10 دقائق عدد الجلسات لكل مركبة في الساعة: 3 - 4 ساعات التشغيل: 6 - 8 ساعات يومياً

متوسط سعر السباق: - الكبار: 7 - 10 ريال عُماني - الصغار: 5 - 7 ريال عُماني

أيام التشغيل: 26 يوماً شهرياً

4.4 سيناريوهات الإيراد الشهري

- 25,000 | الإيراد الشهري (ريال عُماني) متوقع | 12,000 - 8,000 | متوقع 15,000 - 22,000 | السينario | 35,000

4.5 صافي الربح الشهري التقديرى

10,500 | 7,500 | 18,000 | 8,500 | 10,000 متوقع | صافي الربح متحفظ | 1,500 - 20,500 | متوقع 30,000 | 9,500 | السينario | 35,000

4.6 تحليل نقطة التعادل والعائد على الاستثمار

متوسط صافي الربح الشهري المتوقع: 8,000 - 12,000 ريال عُماني الاستثمار الابتدائي: 150,000 - 220,000 ريال عُماني

فترة استرداد رأس المال التقديرية: 24 - 36 شهراً

4.7 التوقعات المالية لخمس سنوات (ملخص)

السنة | الإيرادات (ريال عُماني) | صافي الربح (ريال عُماني) السنة 1 | 60,000 - 40,000 | 200,000 - 160,000 | السنة 2 | 100,000 - 70,000 | 280,000 - 220,000 | السنة 3 | 150,000 - 110,000 | 380,000 - 300,000 | السنة 4 | 220,000 - 160,000 | 500,000 - 350,000 | السنة 5 | +600,000 - 250,000 | 350,000 - 220,000 |

(تفترض السنوات 3-5 وجود بطولات واشتراكات وفعاليات وارتفاع نسبة الاستغلال)

5. تحليل العملاء - الشرائح، السلوك وأنماط الطلب

5.1 نظرة عامة على الطلب في السوق (سياق عمان)

يتأثر سوق الترفيه في سلطنة عمان بتركيبة سكانية شابة وثقافة اجتماعية عائلية وخيارات محدودة للأنشطة الترفيهية عالية الإثارة. يتناسب الكاريئنج مع أنماط الترفيه في عطلة نهاية الأسبوع والإجازات المدرسية وأنشطة الشركات.

خصائص الطلب الرئيسية: - كثافة حضور مرتفعة في المساء وعطلات نهاية الأسبوع - مشاركة عائلية جماعية قوية -
زيادة الطلب على الأنشطة المنظمة (بطولات واشتراكات) - تفضيل أماكن الترفيه الآمنة والمنظمة

5.2 تقسيم العملاء

الشريحة 1: الشباب واليافعون (16-35 سنة) - المستخدم الأساسي - حب المنافسة والإثارة - زيارات اجتماعية متكررة - التأثر بوسائل التواصل الاجتماعي والأصدقاء

نطء الاستخدام: - 2 زيارات في الزيارة الواحدة - 1 زيارة شهرياً

الشريحة 2: العائلات والأطفال (8-15 سنة مع أولياء الأمور) - طلب مرتفع في عطلة نهاية الأسبوع - تركيز كبير على السلامة والإشراف - قيمة تذاكر جماعية مرتفعة

نطء الاستخدام: - زيارات في نهاية الأسبوع - سباق لكل طفل

الشريحة 3: الشركات والمؤسسات - المكاتب والجهات الحكومية والشركات الخاصة - أنشطة بناء فرق العمل والفعاليات الخارجية - حجوزات جماعية ذات هامش ربح مرتفع

نطء الاستخدام: - حجوزات مسبقة - سباقات جماعية وبطولات صغيرة

الشريحة 4: السياح والزوار العابرون - طلب موسمي (الإجازات والمهجانات) - تجربة واحدة مميزة - حساسية أقل للسعر

5.3 سلوك العميل ومحفزات الشراء

الدوافع الأساسية: - الإثارة والتشويق - التفاعل الاجتماعي - المنافسة وتسجيل الأذمنة - بيئه آمنة ومنظمة

الدوافع الثانوية: - سمعة العلامة التجارية - نظافة المرافق - الظهور على الإنترنت والتقييمات

5.4 أنماط الطلب حسب الوقت

الوقت | مستوى الطلب | الملحوظات صباح أيام الأسبوع | منخفض | صيانة / مدارس مساء أيام الأسبوع | متوسط | شباب بعد الدوام عطلة نهاية الأسبوع | مرتفع | عائلات ومجموعات العطل الرسمية | مرتفع جداً | إمكانية تسعير أعلى

5.5 تحليل حساسية الأسعار

- شريحة الشباب: حساسية متوسطة
- العائلات: حساسية متوسطة إلى مرتفعة
- الشركات: حساسية منخفضة
- السياح: حساسية منخفضة

5.6 شخصيات العملاء (نماذج توضيحية)

الشخصية 1 - خالد (23 سنة، طالب) - يزور مع الأصدقاء - تنافسي ويهتم بالسعر - متخصص لقوائم المتصدرين

الشخصية 2 - عائشة (38 سنة، ولية أمر) - نزهات عائلية في عطلة نهاية الأسبوع - اتخاذ القرار بناءً على السلامة - تهتم بالنظافة والإشراف

الشخصية 3 - مدير موارد بشرية (45 سنة) - يركز على التنظيم والسلامة - ميزانية معتمدة سنوياً

6. الخطة التسويقية المخصصة - التمرکز، التسعيّر واستراتيجية النمو

6.1 تمويع العلامة التجارية وتصميم التجربة

بيان تمويع العلامة التجارية: وجهة كارتينج آمنة ومثيرة تُدار باحترافية، تقدم تجربة رياضات مدرکات واقعية للعائلات والشباب وفرق الشركات في سلطنة عمان.

مِرتكَزات العلامة التجارية: - السلامة أولاً في التشغيل - تجربة سباق احترافية - بيئة مناسبة للعائلات - متعة تنافسية واجتماعية

عناصر تصميم التجربة: - شرح سلامة إلزامي قبل كل جلسة - نظام توقيت رقمي ولوحات متصدرين - أعلام سباق ومراقبو حلبة يزي موحد - مرافق نظيفة ومضاءة جيداً ومناسبة للمشاهدين

6.2 استراتيجية التسعيّر

(أ) تسعيّر الدخول العباشر (إرشادي)

الفئة | السعر لكل سباق (ريال عماني) الكبار | 7 - 10 الصغار | 5 - 7 باقة عائلية (4 سباقات) | 22 - 26

ب) الباقات والاشتراكات - باقة 5 سباقات: خصم 10% - باقة 10 سباقات: خصم 15-20% - اشتراك شهري (للشباب): 25 - 40 ريال عماني - باقات الشركات: تسعيّر مخصص

6.3 قنوات التسويق المستهدفة

(أ) التسويق الرقمي (الأساسي) - إنستغرام، تيك توك ويوتيوب شورتس - مقاطع السباقات واللحظات المميزة - ردود فعل العملاء - إنجازات لوحات المتصدرين

- خرائط جوجل وتحسين مدرکات البحث المحلية
- الظهور الجغرافي
- إدارة التقييمات
- واتساب للأعمال

- الحجوزات الجماعية
- استفسارات الشركات

ب) التسويق الميداني والشراكات - المدارس والكليات - إدارات الموارد البشرية في الشركات - الفنادق ومنظمو الجولات السياحية - منظمو الفعاليات

6.4 استراتيجية الإطلاق والعروض الترويجية

مرحلة الإطلاق (أول 90 يوماً) - افتتاح تجاري بدعوات خاصة - معاينات المؤثرين والإعلام - خصومات أسبوع الافتتاح

عرض مستمرة - أيام الطلبة (خصومات أيام الأسبوع) - عطلات عائلية - ليالي دوريات الشركات - بطولة موسمية

6.5 المجتمع والفعاليات وبرامج الولاء

- دوريات سباق للهواة شهرياً
- أكاديمية كارينج للناشئين (المرحلة الثانية)
- بطولات سنوية
- نقاط ولاء وسباقات مجانية

6.6 خارطة طريق النمو والتوسيع (5 سنوات)

السنة | التركيز | النتيجة السنة 1 | الوعي والتشغيل | استقرار الاستخدام السنة 2 | الاشتراكات والشركات | هوماشن ربح أعلى السنة 3 | الدوريات والأكاديميات | تعميق العلامة التجارية السنة 4 | حلبة أو فرع ثانٍ | توسيع السوق السنة 5 | وجود في عدة مدن | علامة قابلة للتتوسيع

6.7 توزيع ميزانية التسويق

الإعلانات الرقمية: 300 - 500 ريال عماني / شهرياً تعاون المؤثرين: 150 - 300 ريال عماني / شهرياً الفعاليات والعروض: 100 - 200 ريال عماني / شهرياً

7. الخاتمة وخطة التنفيذ الزمنية

7.1 الجدول الزمني للتنفيذ (مستوى عام)

المرحلة | المدة تسجيل النشاط والتراث | 2-4 أسابيع استئجار الأرض والتصميم | 4-6 أسابيع إنشاء الحلبة | 10-12 أسابيع توريد المركبات والاختبارات | 4-6 أسابيع الافتتاح التجريبي | أسبوعان التشغيل الكامل | الشهر 5-4

7.2 ملاحظات خاتمية

يقدم مشروع مركز الكارينج فرصة استثمارية ترفيهية ذات إمكانات عالية في سلطنة عمان رغم كونه مشروعًا كثيفاً وأسماياً. ومع الإدارة الاحترافية، والالتزام الصارم بمعايير السلامة، والتنفيذ التسويقي القوي، يمكن للمشروع تحقيق ربحية مستدامة والتوسيع إلى علامة ترفيهية متعددة المواقع.