

# شركة التأمين القانوني للشركات

## 1. الملخص التنفيذي

### 1.1 نظرة عامة على النشاط

شركة التأمين القانوني للشركات هي شركة متخصصة في حماية المخاطر القانونية وتوفير التأمين على المصروفات القانونية، ومصممة لخدمة الشركات الصغيرة والمتوسطة، الشركات الناشئة، الشركات الكبرى، والمهنيين العاملين في سلطنة عمان. تقدم الشركة تغطيات قانونية مدفوعة مسبقاً، وخدمات قانونية بنظام الاشتراك أو الاحتفاظ (Retainer)، إلى جانب خدمات الحد من المخاطر، مما يتيح للشركات إدارة تكاليفها القانونية بشكل متوقع مع ضمان الوصول السريع إلى مختصين قانونيين مؤهلين.

وعلى عكس نماذج التأمين التقليدية التي تركز على الأصول العادية أو المالية، يركز هذا النموذج على المخاطر القانونية، والامتثال، والنزاعات، والاحتياجات الاستشارية، والتي أصبحت ذات أهمية متزايدة في البيئة التنظيمية والتجارية المتطورة في سلطنة عمان.

### 1.2 بيان المشكلة

تواجه الشركات في سلطنة عمان عدداً من التحديات، من أبرزها: - ارتفاع وعدم استقرار التكاليف القانونية - صعوبة وسرعة الوصول إلى مستشارين قانونيين مؤهلين - محدودية القدرة القانونية الداخلية لدى الشركات الصغيرة والمتوسطة - تعقيد الأنظمة والتشريفات (قانون العمل، القانون التجاري، الضرائب، والامتثال) - الاعتماد على الإنفاق القانوني التفاعلي بدلاً من إدارة المخاطر بشكل استباقي

غالباً ما تتجنب الشركات الصغيرة والمتوسطة الاستشارة القانونية إلى أن تتفاقم النزاعات، مما يؤدي إلى تكاليف أعلى، وغرامات، وأضرار على السمعة.

### 1.3 الحل

توفر شركة التأمين القانوني للشركات ما يلي: - خطط حماية قانونية بتكلفة ثابتة - الوصول إلى مكاتب محاماة ومستشارين قانونيين معتمدين - تغطية لأحداث قانونية محددة وساعات استشارية - مراجعات قانونية وقائية وفحوصات امتثال

يساهم هذا النموذج في تحويل الخدمات القانونية من تكلفة غير متوقعة إلى تكلفة تشغيلية واضحة وقابلة للتطبيق.

### 1.4 المنتجات والخدمات (نظرة عامة)

- خطط تأمين على المصروفات القانونية للشركات
- اشتراكات قانونية شهرية أو سنوية
- تغطية مراجعة وصياغة العقود
- دعم قانوني لشؤون التوظيف والموارد البشرية
- دعم تسوية النزاعات والوساطة
- الاستشارات التنظيمية والامتثال

## **1.5 السوق المستهدف**

- الشركات الصغيرة والمتوسطة
- الشركات الناشئة ورواد الأعمال
- الشركات التي تمتلك فرماً قانونية داخلية محدودة
- شركات الخدمات المهنية
- الشركات الأجنبية العاملة في سلطنة عمان

## **1.6 ملخص نموذج العمل**

- أقساط شهرية أو سنوية
- خطط تغطية متدرجة حسب حجم واحتياج الشركة
- عقود احتفاظ قانوني للشركات
- خدمات قانونية إضافية اختيارية

## **1.7 الميزة التنافسية**

- أسبقية الدخول أو الريادة المبكرة في السوق العماني
- تسعير متوقع واضح مقارنة بالفوترة القانونية بالساعة
- نموذج تشغيلي قائم على شبكة شركاء (بتكليف ثابتة منخفضة)
- تركيز قوي على الامتثال والوقاية القانونية
- قابلية التوسيع في أسواق دول مجلس التعاون الخليجي

## **1.8 لمحه مالية (تقديرية)**

- تكلفة التأسيس الأولية: من 30,000 إلى 60,000 ريال عماني
- متوسط القسط السنوي لكل عميل: من 600 إلى 3,000 ريال عماني
- فترة الوصول إلى نقطة التعادل: من 18 إلى 24 شهراً
- نموذج اشتراكات بهوامش ربح مرتفعة

## **1.9 الرؤية والرسالة**

**الرؤية:** أن تصبح الشركة المزود الأكثر ثقة لحماية المخاطر القانونية والتأمين القانوني للشركات في سلطنة عمان.

**الرسالة:** تمكين الشركات من الحصول على حماية قانونية ميسرة، استباقية، وقابلة للتنبؤ من خلال حلول قانونية مبتكرة قائمة على التأمين والاشتراك.

## **2. تفاصيل المشروع - الأهداف، القيمة المقترحة، المنتجات، الهيكل القانوني والفريق**

### **2.1 أهداف المشروع**

**الأهداف قصيرة المدى (السنة الأولى):** - تأسيس الشركة في سلطنة عمان ضمن الإطار القانوني والتنظيمي المناسب - إبرام شراكات مع مكاتب محاماة ومستشارين قانونيين معتمدين - إطلاق 4-3 خطط تأمين/اشتراك قانوني متدرجة موجهة للشركات الصغيرة والمتوسطة والشركات الكبرى - استقطاب أول 50-100 عميل من الشركات - بناء مصداقية العلامة التجارية من خلال التركيز على الامتثال أولاً

**الأهداف متوسطة المدى (السنوات 2-3):** - توسيع خيارات التغطية وإضافة خطط قانونية متخصصة حسب القطاعات (الإنشاءات، التقنية، الرعاية الصحية) - إطلاق بوابة رقمية للعملاء لمتابعة القضايا وطلبات الاستشارات - الوصول إلى 500-300 عميل نشط من الشركات - تحقيق نقطة التعادل التشغيلي خلال 18-24 شهراً

**الأهداف طويلة المدى (السنوات 4-5):** - التوسع في أسواق دول مجلس التعاون الخليجي (الإمارات، قطر، البحرين) - إدخال تحليلات مخاطر قانونية وتقديرات امتثال وقائية - تطوير منتجات تأمين قانوني بعلامة بيضاء للبنوك وشركات التأمين - تهيئة الشركة للاستحواذ أو الشراكات الاستراتيجية

## 2.2 القيمة المقترحة

تحوّل شركة التأمين القانوني للشركات الخدمات القانونية من تدخلات مكلفة وغير متوقعة إلى خطط حماية منظمة، ميسرة، واستباقية.

**محركات القيمة الأساسية:** - تكاليف قانونية شهرية أو سنوية واضحة وقابلة للتبؤ - وصول سريع إلى مختصين قانونيين مؤهلين - استشارات قانونية وقائية وفهومات امتثال - تقليل مخاطر التقاضي والمخالفات التنظيمية - تغطيات قابلة للتتوسيع بما يتناسب مع نمو الشركة

## 2.3 المنتجات وهيكل التغطية

### أولاً: خطط التأمين / الاشتراك القانوني

**خطة الشركات الصغيرة (Starter SME):** - ساعات استشارة قانونية (بالهاتف أو البريد الإلكتروني) - مراجعة أساسية للعقود - إرشاد في قانون العمل

**خطة نمو الأعمال (Growth Business):** - ساعات استشارية موسعة - صياغة العقود ودعم التفاوض - المساعدة في الامتثال التنظيمي - استشارات نزاعات الموارد البشرية وقانون العمل

**خطة الحماية المؤسسية (Corporate Protection):** - مدير حساب قانوني مخصص - أوقات استجابة أولوية - تغطية لنزاعات قانونية محددة - دعم الوساطة والتسويات

**الخطط المؤسسية / المخصصة:** - تغطيات مصممة حسب ملف المخاطر - استشارات متعددة الاختصاصات أو الدول عبر الشركاء - وصول قانوني بنظام الاحتفاظ (Retainer)

**ثانياً: المجالات القانونية المشتملة (إرشادية):** - القانون التجاري والعقود - قانون العمل والتوظيف - حوكمة الشركات والامتثال - الملفات والتنظيمات الحكومية - تسوية النزاعات قبل التقاضي

قد تُستثنى التغطيات القضائية والغرامات أو تُقدم كخدمات إضافية وفقاً لأنظمة المعامل بها.

## 2.4 الهيكل القانوني والتنظيمي (سياق سلطنة عمان)

يتم النظر في نموذجين تشغيليين متافقين مع الأنظمة:

**النموذج الأول: مزود تأمين على المصروفات القانونية** - الترخيص لشركة ذات صلة بالتأمين (خاضعة لموافقات تنظيمية) - تغطية تكاليف قانونية لأحداث محددة - الحاجة إلى شراكات إعادة تأمين

**النموذج الثاني:** شركة اشتراكات خدمات قانونية (**النموذج المفضل مبدئياً**) - التسجيل كشركة خدمات أو استشارات مؤسسية - الشراكة مع مكاتب محاماة مرخصة - تجنب ممارسة القانون بشكل مباشر - سرعة دخول السوق وانخفاض العبء التنظيمي

تعمل الشركة كمنصة وصول وإدارة مخاطر قانونية، وليس مكتب محاماة.

## 2.5 نموذج الإيرادات

- اشتراكات سنوية
- خطط احتفاظ شهرية
- عقود شركات بالجملة
- خدمات قانونية إضافية

**تسعير إرشادي (ريال عُماني):** - خطط الشركات الصغيرة: 600 - 1,200 سنوياً - خطط النمو: 1,500 - 3,000 سنوياً -  
الخطط المؤسسية: تسعير مخصص

## 2.6 هيكل الفريق والموارد البشرية

**الفريق الداخلي الأساسي:** - المؤسس / المدير العام: الاستراتيجية، الشراكات، والامتثال - مدير العمليات القانونية: التنسيق مع مكاتب المحاماة وتوزيع القضايا وإدارة اتفاقيات مستوى الخدمة - مسؤول الامتثال والمخاطر: الالتزام التنظيمي، تصميم السياسات، والتدقيقات - مدير المبيعات والعلاقات المؤسسية: استقطاب العملاء وإدارة الحسابات - مسؤول الإدارة والمالية: الفوترة، التقارير، والدعم

**الشبكة الخارجية (بتكلفة متغيرة):** - مكاتب محاماة شريكة - مستشارون قانونيون مستقلون - مختصو امتثال

## 2.7 المبررات الاستراتيجية

- تقليل التكاليف الثابتة للرواتب
- ضمان الالتزام التنظيمي
- تمكين التوسيع السريع دون مخاطر توظيف قانوني مباشر
- مواءمة الدوافر مع الاحتفاظ بالعملاء

## 3. تحليل SWOT - الموضع السوقي، المخاطر التنظيمية والمشهد التنافسي

### 3.1 نقاط القوة

**إيرادات متوقعة قائمة على الاشتراكات**  
الخطط السنوية والشهرية تخلق تدفقات نقدية مستقرة وترفع القيمة العمرية للعميل.

**نموذج خفيف الأصول قائمة على الشبكات**  
الاعتماد على مكاتب محاماة ومستشارين شركاء يقلل التكاليف الثابتة للرواتب والبنية التشغيلية.

**توافق قوي بين المشكلة والحل للشركات الصغيرة والمتوسطة**  
يعالج احتياجات حقيقة مثل عدم استقرار التكاليف القانونية، تأثر الوصول للاستشارات، ومخاطر الامتثال.

**تموضع وقائي يركز على الامتثال أولًا**  
ينقل العملاء من التعامل التفاعلي مع النزاعات إلى إدارة استباقية للمخاطر القانونية.

**قابلية التوسيع إقليميًّا داخل دول مجلس التعاون الخليجي**  
الخطط المعيارية واتفاقيات مستوى الخدمة تمكّن التوسيع في أسواق مجادرة بأقل تعديلات.

## 3.2 نقاط الضعف

**حاجز الثقة والمصداقية في المراحل الأولى**  
مفهوم الحماية القانونية الجديد يتطلب تثقيف السوق وبناء سجل موثوق.

**الغموض التنظيمي**  
يجب الحفاظ على الفصل الواضح والدائم بين الخدمات القانونية والتأمين.

**الاعتماد على أداء الشركاء**  
جودة الخدمة مرتبطة بالتزام مكاتب المحاماة الشريكية باتفاقيات مستوى الخدمة.

**تصور محدود للتغطية**  
قد يتوقع بعض العملاء شمول التمثيل القضائي أو الغرامات، مما يستلزم توضيحاً دقيقاً للنطاق.

## 3.3 الفرص

**سوق واسع غير مخدوم من الشركات الصغيرة والمتوسطة في سلطنة عمان**  
آلاف الشركات تعمل دون أنواع قانونية داخلية.

**تزايد التعقيد التنظيمي**  
تحديات قوانين العمل ومتطلبات الامتثال والحكومة ترفع الطلب على الحماية القانونية.

**شراكات مع البنوك وشركات التأمين**  
إمكانية دمج الحماية القانونية ضمن منتجات تمويل وتأمين الشركات الصغيرة والمتوسطة.

**المنصات القانونية الرقمية**  
البوابات الإلكترونية ولوحات الامتثال تحسّن الكفاءة والتميز التنافسي.

**خطط متخصصة حسب القطاعات**  
تقديم عروض مخصصة لقطاعات الإنشاءات، التقنية، الرعاية الصحية، واللوجستيات.

## 3.4 التهديدات

**مكاتب المحاماة التقليدية التي تقدم عقود احتفاظ مباشرة**  
قد تنافس النموذج من خلال عروض مجتمع مشابهة.

**التغيرات التنظيمية**  
تفسيرات أو تشريعات جديدة قد تقيد نماذج تغطية المصارف القانونية.

**حساسية الأسعار لدى الشركات الصغيرة والمتوسطة**  
القيود العيزانية قد تحد من التبني دون توضيح عائد الاستثمار.

**تسليع الخدمة**  
غياب التميّز قد يحول الخطط إلى منافسة سعرية بحتة.

### 3.5 الدلالات الاستراتيجية لتحليل SWOT

- الاستثمار المبكر في المصداقية والشفافية التنظيمية وتنقيف السوق
- التميّز عبر التدقيقات الوقائية، اتفاقيات مستوى الخدمة، وضمانات سرعة الاستجابة
- الحفاظ على تعريف دقيق لنطاق الخدمات لإدارة المخاطر التنظيمية
- بناء حوكمة قوية للشركاء وآليات متابعة الأداء

## 4. التوقعات المالية - تكاليف التأسيس، النموذج التشغيلي، وتوقعات خمس سنوات

جميع الأرقام تقديرية ومحفظة، ومذكورة بالريال العماني، وتعتمد على نموذج تشغيلي خفيف الأصول قائم على الاشتراكات داخل سلطنة عمان.

### 4.1 تكاليف التأسيس وما قبل التشغيل (لمرة واحدة)

**أولاً: تسجيل الشركة والامتثال**

النوع	التكلفة التقديرية (ريال عماني)	ال Benson
وزارة التجارة والصناعة وترويج الاستثمار	20 - 10	جزء الاسم التجاري
رسوم مخفضة	150 - 30	السجل التجاري
لمدة 2-1 سنة	200 - 100	غرفة تجارة وصناعة عمان
دعم إجراءات التأسيس	100 - 50	رسوم خدمات سند
نشاط مكتبي	150 - 50	رخصة بلدية
الهيكلة والعقود	3,000 - 1,500	استشارات قانونية وامتثال
	<b>3,620 - 1,740</b>	<b>الإجمالي الفرعي</b>

**ثانياً: المكتب والأنظمة والهوية**

النوع	ال Benson
3,000 - 1,200	تجهيز مكتب صغير / مكتب افتراضي
2,000 - 1,000	أجهزة تقنية وبرمجيات
2,500 - 1,000	نظام إدارة العملاء والقضايا (CRM)

البند	التكلفة التقديرية (ريال عُماني)
الموقع الإلكتروني وبوابة العملاء (المراحل الأولى)	4,000 - 2,000
الهوية البصرية وأصول التسويق	1,500 - 800
<b>الإجمالي الفرعي</b>	<b>13,000 - 6,000</b>

**إجمالي تكلفة التأسيس التقديرية:** - الحد الأدنى: حوالي 10,000 ريال عُماني - الحد الأعلى: حوالي 18,000 ريال عُماني

لا تشمل الأرقام أعلاه متطلبات ترخيص التأمين الاختيارية، والتي قد ترفع رأس المال المطلوب بشكل ملحوظ.

## 4.2 المصروفات التشغيلية الشهرية (OPEX)

فترة المصروف	التكلفة الشهرية التقديرية (ريال عُماني)
رواتب الإدارة والفريق الأساسي	3,000 - 2,200
أتعاب مكاتب المحاماة الشريكية (متغيرة)	1,500 - 800
إيجار المكتب والمرافق	600 - 300
الأنظمة التقنية والاشتراكات	300 - 150
التسويق والمبيعات	600 - 300
أتعاب مهنية وتدقيق	300 - 150
مصروفات متنوعة واحتياطيات	300 - 150
<b>إجمالي المصروفات الشهرية</b>	<b>6,600 - 4,050</b>

## 4.3 افتراضات الإيرادات

**ميزج التسعير (متوسط مرّجح):** - خطط الشركات الصغيرة والمتوسطة: 900 ريال عُماني سنوياً - خطط النمو: 2,000 ريال عُماني سنوياً - الخطط المؤسسية: +4,000 ريال عُماني سنوياً

**متوسط الإيراد السنوي لكل عميل (ARPC):** حوالي 1,500 ريال عُماني.

## 4.4 افتراضات نمو العملاء

السنة	عدد العملاء النشطين (نهاية السنة)
السنة الأولى	120
السنة الثانية	250
السنة الثالثة	450

السنة	عدد العملاء النشطين (نهاية السنة)
السنة الرابعة	700
السنة الخامسة	1,000

#### 4.5 توقعات الإيرادات السنوية

السنة	الإيرادات التقديرية (ريال عُماني)
السنة الأولى	180,000
السنة الثانية	375,000
السنة الثالثة	675,000
السنة الرابعة	1,050,000
السنة الخامسة	1,500,000

#### 4.6 ملخص الأرباح والخسائر (سنوي)

السنة	الإيرادات	المصروفات	صافي الربح
السنة الأولى	180,000	150,000	30,000
السنة الثانية	375,000	230,000	145,000
السنة الثالثة	675,000	360,000	315,000
السنة الرابعة	1,050,000	540,000	510,000
السنة الخامسة	1,500,000	750,000	750,000

#### 4.7 تحليل نقطة التعادل

- متوسط التكاليف الثابتة الشهرية: **4,500** - 5,500 ريال عُماني
- الإيرادات السنوية المطلوبة للوصول إلى التعادل: حوالي **60,000** - 70,000 ريال عُماني
- الفترة المتوقعة للوصول إلى نقطة التعادل: من 12 إلى 18 شهراً

#### 4.8 نقاط القوة المالية للنموذج

- هوامنش ربح مرتفعة نتيجة نموذج الاشتراكات
- كثافة رأسمالية منخفضة
- تدفقات نقدية متوقعة ومستقرة
- قابلية توسيع قوية دون زيادة متناسبة في التكاليف

## 5. تحليل العملاء - الشرائح المؤسسية، سلوك الشراء، ومحركات القرار

### 5.1 نظرة عامة على السوق (سلطنة عمان - الطلب القانوني المؤسسي)

تضم سلطنة عمان قاعدة واسعة من الشركات الصغيرة والمتوسطة، الشركات العائلية، شركات الخدمات المهنية، والشركات المتوسطة النمو التي تعمل دون أقسام قانونية داخلية. تعتمد هذه الجهات غالباً على مكاتب محاماة خارجية بشكل غير منظم، مما يؤدي إلى تكاليف غير متوقعة، تأثير في اتخاذ القرار، وتغيرات في الامتثال.

ينشأ الطلب على الحماية القانونية المنظمة نتيجة لـ - تزايد المتطلبات التنظيمية - التعرض لمخاطر قانون العمل والتوظيف - تعقيد العلاقات التعاقدية مع الموردين والعملاء - ارتفاع مستوى التدقيق من الجهات التنظيمية والأطراف المتعاقدة

### 5.2 تقسيم العملاء

**الشريحة الأولى: الشركات الصغيرة والمتوسطة (SMEs) - الملف التعريفي:** 5-100 موظف، حجم أعمال سنوي من 100,000 إلى 5 ملايين ريال عماني، مع غياب أو محدودية القدرات القانونية الداخلية. **الاحتياجات القانونية الرئيسية:** مراجعة وصياغة العقود، استشارات الموارد البشرية وقانون العمل، إرشادات الامتثال التنظيمي - دوافع الشراء: وضوح التكاليف، تجنب المخاطر، الوصول إلى الاستشارة القانونية دون عقود احتفاظ مكلفة

**الشريحة الثانية: شركات النمو والشركات المتوسطة السوق - الملف التعريفي:** 50-300 موظف، عمليات متعددة المواقع، تعاملات تعاقدية وموارد بشرية متكررة. **الاحتياجات القانونية الرئيسية:** استشارات قانونية مستمرة، صياغة السياسات والدوكيمة، الوقاية من النزاعات والوساطة - دوافع الشراء: سرعة الاستجابة، اتساق الرأي القانوني، الاستعانة بوظيفة قانونية خارجية متكاملة

**الشريحة الثالثة: الشركات الكبرى وشركات الخدمات المهنية - الملف التعريفي:** شركات راسخة، قدرات قانونية داخلية جزئية، تعرض تنظيمي مرتفع. **الاحتياجات القانونية الرئيسية:** دعم قانوني إضافي، استشارات متخصصة، إدارة المخاطر والتدقيقات - دوافع الشراء: كفاءة التكاليف، سد فجوات التغطية، الوصول إلى خبرات متخصصة

### 5.3 صناع القرار والمؤثرون

مستوى التأثير	الاهتمام الرئيسي	الدور
عالٍ جداً	المخاطر والتكلفة	المالك / المدير العام
عالٍ	استمرارية الأعمال	الرئيس التنفيذي / المدير العام
عالٍ	قابلية التنبؤ بالمصروفات	المدير المالي
متوسط	الامتثال العمالي	مدير الموارد البشرية
متوسط	تنفيذ العقود	مدير العمليات

### 5.4 سلوك الشراء ودورة المبيعات

**محفزات الشراء:** - نزاعات عمالية أو إنهاء خدمات موظفين - نزاعات أو تأثيرات تعاقدية - إشعارات أو تدقيقات تنظيمية - توسيع الأعمال أو إعادة الهيكلة

**مدة دورة المبيعات:** - الشركات الصغيرة والمتوسطة: من 2 إلى 4 أسابيع - الشركات المتوسطة: من شهر إلى شهرين - الشركات الكبرى: من شهرين إلى 4 أشهر

## 5.5 اعتراضات العملاء وتصور المخاطر

**الاعتراضات الشائعة:** - "ما الذي يشمله نطاق التغطية بالضبط؟" - "هل يشمل التمثيل القضائي؟" - "لماذا لا نتعامل مباشرة مع محام؟"

**استراتيجيات المعالجة:** - وثائق تغطية واضحة ومفصلة - اتفاقيات مستوى خدمة محددة وأوقات استجابة معلنة - دراسات حالة وشهادات (حيثما أمكن) - توضيح الاستثناءات بشفافية

## 5.6 نماذج العملاء (Personas)

**خالد (مالك شركة صغيرة، 38 عاماً):** يدير شركة تجارية، يواجه استفسارات تعاقدية متكررة، يقدر التحكم في التكاليف وسرعة الرد

**عائشة (مدبرة موارد بشرية، 34 عاماً):** تدير أكثر من 120 موظفاً، تحتاج إلى إرشاد مستمر في قانون العمل، تفضل الوصول القانوني الدائم

**عمر (مدير مالي، 45 عاماً):** يركز على الميزانية وإدارة المخاطر، يدعم نماذج الاشتراك ذات التكاليف المتوقعة

## 5.7 محرّكات الاحتفاظ بالعملاء

• سرعة الاستجابة

• اتساق جودة الاستشارات

• تدقيقات قانونية وقائية

• إدارة علاقات فعالة

• حواجز التجديد

# 6. استراتيجية التسويق والمبيعات المختصة - الاستحواذ المؤسسي، الشراكات، والنمو

## 6.1 استراتيجية الدخول إلى السوق (B2B)

ستعتمد الشركة نموذج مبيعات مؤسسي استشاري قائمة على بناء الثقة، نظراً لأن الحماية القانونية تعد قرار شراء عالي الاعتبار.

**العوامل الرئيسية للدخول إلى السوق:** - مبيعات مباشرة للشركات الصغيرة والمتوسطة والشركات المتوسطة - شركات استراتيجية مع جهات موثوقة - ريادة فكرية وتنقيف في مجالات الامتثال وإدارة المخاطر القانونية

## 6.2 قنوات استحواذ العملاء

**أولاً: المبيعات المباشرة (القناة الأساسية)** - مدير مبيعات مخصص يستهدف الشركات الصغيرة والمتوسطة وشركات النمو - اجتماعات حضورية، عروض تدريبية، وبيع قائم على المقترنات - تركيز على المجموعات التجارية، المناطق الصناعية، والمناطق الحرة

**مبررات الفاعلية:** - بناء الثقة بسرعة - شرح واضح لنطاق التغطية - معدلات إغلاق أعلى لمنتجات الاشتراك

- **ثانيًا: الشراكات الاستراتيجية - شركات المحاسبة والتدقيق:** اتفاقيات إحالة متبادلة، وحزم امتثال + حماية قانونية - **شركات الاستشارات وPRO:** دمج الخطط القانونية مع خدمات تأسيس الشركات والامتثال - **البنوك والمؤسسات المالية (المرحلة الثانية):** إضافات على منتجات تمويل الشركات الصغيرة والمتوسطة - **وسطاء التأمين:** توزيع بعلامة بيضاء أو عبر الإحالة

**ثالثًا: التسويق الرقمي وصناعة المحتوى (قناة داعمة)** - موقع إلكتروني مع مقارنة واضحة للخطط - ريادة فكرية عبر LinkedIn (نماذج امتثال، تحديات قانونية) - ندوات إلكترونية حول قانون العمل والامتثال التنظيمي - نشرات بريدية لتعزيز الاحتفاظ وزيادة المبيعات

### 6.3 استراتيجية بناء الثقة والمصداقية

نظرًا لحساسية الخدمات القانونية، ستتركز الشركة على: - وثائق تغطية شفافة وواضحة - توضيح الاستثناءات والحدود بشكل صريح - اتفاقيات مستوى خدمة (SLAs) - إبراز مكاتب المحاماة الشريكية (حيثما تسمح الأنظمة) - دراسات حالة وقصص نجاح مجهرولة الهوية - رسائل تسويقية تركز على الامتثال وليس التقاضي

### 6.4 عملية المبيعات ومسار التحويل

- توليد العملاء المحتملين (تواصل مباشر / إحالات)
- جلسة اكتشاف وتقدير المخاطر القانونية
- توصية بالخطوة وتقديم العرض
- توقيع العقد (يفضل سنويًا)
- الإعداد والتوجيه
- إدارة العلاقة المستمرة

### 6.5 استراتيجية التسعير والعقود والاحتفاظ

- عقود سنوية مع فواثير مقدمة أو ربع سنوية
- خصومات للالتزامات متعددة السنوات
- خطط متدرجة مع مسارات ترقية واضحة
- حواجز تجديد ومزايا ولاء

**أدوات تقليل التسرب:** - جلسات مراجعة قانونية ربع سنوية - تقارير استخدام توضح العائد على الاستثمار - تدقيقات وقائية مدمجة ضمن التجديدات

### 6.6 خارطة طريق استحواذ العملاء لخمس سنوات

السنة	محور التركيز	النتيجة المتوقعة
السنة الأولى	المبيعات المباشرة والتحقق	120 عميل
السنة الثانية	الشراكات والإحالات	250 عميل
السنة الثالثة	المنصة والتحليلات	450 عميل
السنة الرابعة	التوسيع الخليجي	700 عميل
السنة الخامسة	العلامة البيضاء والمؤسسات	+1,000 عميل

## 7. إدارة المخاطر، الامتثال، والحكومة

### 7.1 مجالات المخاطر الرئيسية

- مخاطر تفسير الأنظمة والتشريعات
- التوسع غير المقصود في ممارسة الأعمال القانونية
- أداء مكاتب المحاماة الشريكة
- سرية البيانات وحمايتها

### 7.2 إجراءات التخفيف والمعالجة

- تحديد حدود تشغيلية واضحة وإلزامات مسؤولية صريحة
- مراجعات قانونية دورية لنطاق الخدمات والمنتجات
- اتفاقيات مستوى خدمة (SLAs) ومراجعات أداء منتظمة للشركاء
- أنظمة صارمة لإدارة البيانات والتحكم في الوصول

## 8. الجدول الزمني للتنفيذ

المرحلة	المدة
الهيئة القانونية والتسجيل	2- شهر
استقطاب مكاتب المحاماة الشريكة	1 شهر
اعتماد المنتجات والتصدير	1 شهر
إطلاق المبيعات والتسويق	الشهر الثالث
تطوير المنصة والتحسينات	6-4 أشهر

## 9. الخلاصة

يمثل مشروع شركة التأمين القانوني للشركات فرصة أعمال عالية الهوامش، قابلة للتتوسيع، وذات قدرة دفاعية قوية في سوق الخدمات القانونية غير المخدوم بشكل كافٍ في سلطنة عمان. ومن خلال الجمع بين اقتصاديات الاشتراك، والانضباط العالي في الامتثال، ونموذج التنفيذ القائم على الشراكات، تستطيع الشركة تحقيق تبني سريع في السوق، وإيرادات متوقعة، وقابلية توسيع إقليمي مستدام.