

## 1. الملخص التنفيذي

### 1.1 نظرة عامة على المشروع

خدمة النقل السياحي هي مشروع داعم لقطاع السياحة في سلطنة عُمان يركّز على تقديم خدمات نقل آمنة وموثوقة ومرحّطة للسياح والزوار ورجال الأعمال. تشمل الخدمة الاستقبال والتوصيل من وإلى المطار، الجولات داخل المدن، السفر بين المحافظات، التنقلات الفندقية، والبرامج السياحية المخصصة باستخدام مركبات حديثة ومُعْتَنَى بها بشكل مستمر.

يستهدف المشروع سوق السياحة الوافدة المتنامي في السلطنة، والمدفوع بمبادرات الحكومة لتنشيط السياحة، والفعاليات الدولية، وسياحة السفن السياحية (الكروز)، وزيادة حضور عُمان عالمياً كوجهة ثقافية وطبيعية متميزة.

### 1.2 أهداف المشروع

- تأسيس شركة نقل سياحي مرّخصة قانونياً في سلطنة عُمان
- تشغيل أسطول صغير من المركبات المعتمدة للسياحة
- بناء شراكات مع الفنادق ومنظمي الرحلات ووكالات السفر
- تحقيق الربحية خلال أول 18-24 شهراً
- التوسع في عدد المركبات ونطاق الخدمة خلال 5 سنوات

### 1.3 الخدمات المقدمة

- الاستقبال والتوصيل من وإلى المطار
- التنقلات الفندقية
- جولات مشاهدة المعالم داخل المدن
- السفر بين المدن (مسقط - صلالة، مسقط - نزوى، وغيرها)
- باقات وجولات سياحية مخصصة (نصف يوم / يوم كامل)
- نقل الشركات وكبار الشخصيات (VIP)

### 1.4 السوق المستهدف

- السياح الدوليون
- زوار دول مجلس التعاون الخليجي
- رجال الأعمال والمسافرون لأغراض العمل
- الفنادق والمنتجعات
- منظمو الرحلات ووكالات السفر

### 1.5 الهيكل القانوني للمشروع

يمكن تسجيل النشاط في سلطنة عُمان بإحدى الصيغ التالية: - **مؤسسة فردية (SPC)** - مناسبة للإدارة الفردية والتشغيل المباشر - **شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC)** - مناسبة للشراكات والتوسع المستقبلي

يُعد التسجيل عبر مركز سند الخيار الأكثر توفيراً من حيث التكلفة.

**تكلفة التسجيل التقديرية:** - مؤسسة فردية: 100 - 300 ريال عُُماني - شركة ذات مسؤولية محدودة: 300 - 500 ريال عُُماني

(لا تشمل التأشيرات أو شراء المركبات أو تصاريح النشاط السياحي)

## 1.6 الميزة التنافسية

- مركبات مطابقة لاشتراطات السياحة وسائقون مرخصون
- تسعير واضح وشفاف
- إمكانية السائقين متعددي اللغات (مرحلة التوسع)
- حضور قوي للحجوزات الرقمية
- مرونة في تخصيص الجولات السياحية

## 1.7 ملخص مالي

- تكلفة التأسيس التقديرية: 25,000 - 60,000 ريال عُُماني (لمركبة إلى مركبتين)
- متوسط الإيراد الشهري: 3,000 - 8,000 ريال عُُماني لكل مركبة
- فترة التعادل: 18-24 شهراً
- قابلية التوسع: زيادة عدد المركبات وعقود الشركات (B2B)

## 1.8 الرؤية والرسالة

**الرؤية:** أن تصبح الخدمة علامة موثوقة في النقل السياحي تُحسن تجربة زوار سلطنة عُمان من خلال تنقلات آمنة ومريحة واحترافية.

**الرسالة:** تقديم حلول نقل سياحي موثوقة تركز على العميل وتلتزم بالمعايير الدولية، مع إبراز كرم الضيافة والثقافة العُمانية.

## 2. تفاصيل المشروع - الأهداف، الخدمات، الأسطول، المعدات وهيكل الموظفين

### 2.1 أهداف المشروع

**الأهداف قصيرة المدى (السنة الأولى)** - استكمال التراخيص مع الجهات السياحية والنقل المختصة - بدء التشغيل بمركبة سياحية واحدة إلى مركبتين معتمدتين - تأمين شراكات مع ما لا يقل عن 5 فنادق أو وكالات سفر - تحقيق حجوزات شهرية مستقرة خلال 3-6 أشهر - بناء حضور قوي على الإنترنت مع التقييمات والعملاء المتكررين

**الأهداف متوسطة المدى (السنين 2-3)** - توسيع الأسطول إلى 3-5 مركبات حسب الطلب - تقديم باقات جولات معيارية (نصف يوم / يوم كامل) - توظيف سائقين أو مرشدين متعددي اللغات - الحصول على عقود شركات ومؤسسات (B2B)

**الأهداف طويلة المدى (السنين 4-5)** - تشغيل أسطول متنوع (دفع رباعي، حافلات صغيرة، مركبات فاخرة) - التوسع إلى صلالة ومراكز السياحة الأخرى - ترسيخ العلامة كمزود نقل سياحي متميز - استكشاف التوسع عبر الامتياز التجاري أو الشراكات

## 2.2 محفظة الخدمات ومنطق التسعير

### الخدمات الأساسية

**نقل المطار** - مطار مسقط الدولي ↔ الفنادق - نموذج التسعير: سعر ثابت حسب المنطقة - متوسط السعر: 8 - 20 ريال عُُماني للرحلة

**التنقلات الفندقية والداخلية** - تنقلات من نقطة إلى نقطة داخل المدن - تسعير بالرحلة أو بالساعة - متوسط السعر: 5 - 15 ريال عُُماني

**الجولات السياحية داخل المدن** - جولة مدينة مسقط (نصف يوم / يوم كامل) - نزوى، الجبل الأخضر، هوية نجم، الأودية - متوسط السعر: 40 - 120 ريال عُُماني للجولة (حسب المركبة)

**السفر بين المدن** - مسقط ↔ صلالة / نزوى / صور - تسعير ثابت أو تفاوضي - متوسط السعر: 70 - 150 ريال عُُماني

**نقل كبار الشخصيات والشركات** - رجال الأعمال والسفارات والتنفيذيون - مركبات متميزة مع سائقين محترفين

## 2.3 استراتيجية الأسطول وأنواع المركبات

### الأسطول الأولي (مرحلة التأسيس)

نوع المركبة	السعة	الاستخدام
سيدان	3 ركاب	نقل المطار والتنقلات داخل المدينة
دفع رباعي (SUV)	6-7 ركاب	الجولات والسفر بين المدن
فان / هايبس	10-14 راكب	المجموعات والفنادق

**التوصية المبدئية:** مركبة دفع رباعي أو فان + سيدان (اختياري)

## 2.4 خيارات الحصول على المركبات

**الشراء (جديدة أو مستعملة)** - دفع رباعي جديد: 18,000 - 30,000 ريال عُُماني - دفع رباعي مستعمل معتمد سياحياً: 10,000 - 18,000 ريال عُُماني

**التأجير أو التمويل** - التكلفة الشهرية: 350 - 700 ريال عُُماني لكل مركبة - يقلل من رأس المال المطلوب عند البداية

## 2.5 متطلبات المعدات والتقنية

- نظام GPS وملاحة
- إنترنت لاسلكي داخل المركبة (خدمة اختيارية متميزة)
- جهاز دفع إلكتروني أو نقاط بيع متنقلة
- نظام حجوزات إلكتروني / واتساب بزنس
- زي رسمي وبطاقات تعريف للسائقين

## 2.6 هيكل الموظفين والموارد البشرية

### الفريق الأساسي (مرحلة البداية)

المالك / مدير العمليات - إدارة المشروع والامتثال القانوني - الشراكات والعقود - الجدولة والتسعير

السائقون السياحيون (1-3) - رخصة قيادة عُمانية أو معتمدة للمقيمين - تصريح نقل سياحي - مسؤولية خدمة العملاء والسلامة

مرشد سياحي جزئي (اختياري) - دعم متعدد اللغات - شرح البرامج السياحية والتفاعل مع العملاء

## 2.7 التكلفة الشهرية التقديرية للموظفين

الوظيفة	التكلفة الشهرية (ريال عُماني)
السائق	250 - 400
المرشد (جزئي)	150 - 300
إداري / دعم	150 - 250
إجمالي الرواتب	400 - 900

## 2.8 متطلبات الالتزام والتراخيص (نظرة عامة)

- السجل التجاري (مؤسسة فردية أو شركة)
- موافقة وزارة التراث والسياحة
- تصاريح هيئة النقل
- فحص المركبات والتأمين
- البطاقات الصحية وتصاريح السائقين

## 3. تحليل SWOT - نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات

### 3.1 نقاط القوة

نمو الطلب السياحي في سلطنة عُمان يشهد قطاع السياحة في السلطنة نمواً مستمراً مدعوماً بالمبادرات الحكومية والفعاليات الدولية وتحسن الربط الجوي العالمي.

طبيعة الخدمة الأساسية يُعد النقل السياحي من الخدمات الضرورية لكل زائر، مما يوفّر طلباً أساسياً مستمراً.

نموذج مرّن قائم على الأسطول يمكن توجيه المركبات لنقل المطار أو الجولات أو السفر بين المدن حسب الطلب.

تكاليف ثابتة أقل مقارنة بمنظمي الرحلات لا يتطلب المشروع مكاتب كبيرة أو مساحات تجارية مكلفة.

قيمة عالية للثقة والسلامة النقل السياحي المرحّص مع سائقين مدربين يعزز الموثوقية مقارنة بالبدائل غير المنظمة.

### 3.2 نقاط الضعف

ارتفاع رأس المال الأولي للمركبات شراء المركبات يمثل أكبر تكلفة تأسيسية في المشروع.  
تقلبات الطلب الموسمية يرتفع النشاط السياحي في الشتاء والإجازات بينما ينخفض خلال الصيف.  
الاعتماد على السائقين تعتمد جودة الخدمة بشكل مباشر على احترافية السائقين وتوفرهم.  
ضعف الوعي بالعلامة التجارية في البداية يتطلب المشروع وقتاً واستثماراً تسويقياً لبناء الثقة في السوق.

### 3.3 الفرص

زيادة السياحة الدولية وسياحة دول الخليج ارتفاع رحلات السفن السياحية والفعاليات والسياحة المغامرة.  
شراكات الفنادق والمنتجات العقود طويلة الأجل توفر دخلاً مستقراً.  
الجولات المخصصة والمميزة الباقات الخاصة والفاخرة تحقق هوامش ربح أعلى.  
الحجوزات الرقمية والتقييمات الإلكترونية الحضور القوي عبر الإنترنت يزيد عدد الحجوزات بسرعة.  
التوسع إلى وجهات سياحية جديدة صلالة والجبل الأخضر والمواقع البيئية الناشئة.

### 3.4 التهديدات

المنافسة من سيارات الأجرة وتطبيقات النقل منافسة سعرية خاصة في التنقلات داخل المدن.  
تغيرات الأنظمة واللوائح احتمال تحديث القوانين السياحية أو التنظيمية.  
ارتفاع تكاليف الوقود والصيانة زيادة المصروفات التشغيلية قد تقلل هامش الربح.  
الاضطرابات الاقتصادية أو السفر العالمي الأحداث العالمية قد تؤثر على الطلب السياحي.

### 3.5 الآثار الاستراتيجية للتحليل

- التركيز على الشراكات المؤسسية لتقليل أثر الموسمية
- التميّز عبر الالتزام السياحي الرسمي وجودة الخدمة
- تحسين استغلال الأسطول لزيادة العائد على المركبات
- بناء سمعة رقمية قوية لمنافسة تطبيقات النقل

## 4. التوقعات المالية - تكاليف التأسيس والمصاريف التشغيلية وتوقعات 5 سنوات

جميع الأرقام تقديرية وبالريال العُماني، وتم إعدادها وفق واقع سوق النقل السياحي في سلطنة عُمان وبافتراضات متحفظة لضمان قابلية التمويل.

### 4.1 تكاليف التأسيس لمرة واحدة

#### (أ) تسجيل النشاط والتراخيص

البند	التكلفة التقديرية (ريال عُماني)	ملاحظات
حجز الاسم التجاري	10 - 20	وزارة التجارة والصناعة وترويج الاستثمار
السجل التجاري	30 - 150	مؤسسة فردية / شركة
عضوية غرفة التجارة	100 - 200	لمدة 1-2 سنة
رسوم مركز سند	50 - 100	حسب المركز
ترخيص النشاط السياحي	300 - 800	وزارة التراث والسياحة
تصاريح النقل	200 - 500	حسب المركبة
<b>إجمالي التسجيل والتراخيص</b>		<b>700 - 1,700</b>

#### (ب) شراء المركبات (الأسطول الأولي)

البند	التكلفة التقديرية (ريال عُماني)
دفع رباعي سياحي مستعمل معتمد	10,000 - 18,000
سيدان (اختياري)	6,000 - 12,000
تغليف وهوية المركبة	200 - 500
التأمين والتسجيل الأولي	300 - 600
<b>الإجمالي الفرعي - المركبات</b>	<b>10,500 - 31,000</b>

#### (ج) تكاليف ما قبل التشغيل والتجهيز

البند	التكلفة التقديرية (ريال عُماني)
تجهيز مكتب / مكتب افتراضي	300 - 800
نظام الحجز والموقع الإلكتروني	300 - 800
الزي الرسمي وبطاقات التعريف	100 - 200

البند	التكلفة التقديرية (ريال عُُماني)
إطلاق التسويق الأولي	700 - 300
احتياطي طوارئ	1,000 - 500
<b>الإجمالي الفرعي - التجهيز</b>	<b>3,500 - 1,500</b>

**إجمالي تكلفة التأسيس التقريبية** - نموذج مركبة واحدة: حوالي 25,000 - 35,000 ريال عُُماني - نموذج مركبتين: حوالي 35,000 - 60,000 ريال عُُماني

#### 4.2 المصاريف التشغيلية الشهرية (لكل مركبة)

فئة المصروف	التكلفة الشهرية التقديرية (ريال عُُماني)
راتب السائق	400 - 250
الوقود	250 - 120
الصيانة والخدمة	150 - 80
التأمين (متوسط شهري)	70 - 40
الهاتف والإنترنت وأدوات الحجز	60 - 30
التسويق والعروض	200 - 100
الإدارة والمصاريف المتنوعة	150 - 80
<b>إجمالي المصاريف التشغيلية</b>	<b>1,280 - 700</b>

#### 4.3 افتراضات الإيرادات (لكل مركبة)

متوسط مزيج الرحلات الشهري: - نقل المطار: 40-60 رحلة - التنقلات داخل المدن: 30-50 رحلة - الجولات والسفر بين المدن: 10-15 رحلة

متوسط الأسعار: - نقل المطار: 12 ريال عُُماني - التنقل داخل المدينة: 8 ريال عُُماني - الجولات أو السفر بين المدن: 80 ريال عُُماني

#### 4.4 توقع الإيرادات الشهرية (لكل مركبة)

نوع الخدمة	الإيراد الشهري (ريال عُُماني)
نقل المطار	700 - 500
التنقلات داخل المدن	400 - 250
الجولات والسفر بين المدن	1,500 - 800
<b>إجمالي الإيرادات الشهرية</b>	<b>2,600 - 1,600</b>

#### 4.5 الربح الشهري التقديري (لكل مركبة)

السيناريو	الإيرادات	المصاريف	صافي الربح
متحف	1,600	1,200	400
متوقع	2,100	1,000	1,100
متفائل	2,600	1,300	1,300

#### 4.6 تحليل نقطة التعادل

- متوسط صافي الربح الشهري المتوقع: 900 - 1,100 ريال عُُماني
- الاستثمار الابتدائي (مركبة واحدة): 25,000 - 35,000 ريال عُُماني

فترة التعادل التقديرية: 20 - 30 شهراً

#### 4.7 التوقع المالي لخمس سنوات (ملخص)

السنة	عدد المركبات	الإيرادات (ريال عُُماني)	صافي الربح (ريال عُُماني)
السنة 1	1	20,000 - 28,000	6,000 - 10,000
السنة 2	2	40,000 - 55,000	14,000 - 22,000
السنة 3	3	65,000 - 80,000	25,000 - 35,000
السنة 4	4	90,000 - 115,000	40,000 - 55,000
السنة 5	+5	+130,000	65,000 - 90,000

(يفترض التوسع التدريجي للأسطول وتحسن الاستغلال التشغيلي)

### 5. تحليل العملاء - شرائح السياح والسلوك وأنماط الطلب

#### 5.1 سياق السوق (الطلب السياحي في عُمان)

تستقطب سلطنة عُمان مزيجاً متنوعاً من السياح يشمل المسافرين الدوليين بغرض الترفيه، وزوار دول مجلس التعاون الخليجي، ورجال الأعمال، وركاب السفن السياحية (الكروز)، وسياح المغامرات. ويتحدد الطلب على النقل السياحي وفق وصول الرحلات الجوية، ونسب إشغال الفنادق، وبرامج الجولات، والتنقل بين الوجهات الرئيسية.

يتأثر الطلب بالعوامل التالية: - الموسمية (الذروة: أكتوبر-أبريل، الانخفاض: يونيو-أغسطس) - مواعيد الرحلات الجوية والسفن السياحية - نسب إشغال الفنادق والمنتجعات - الفعاليات والمؤتمرات والمهرجانات

## 5.2 شرائح العملاء الرئيسية

**الشريحة A: السياح الدوليون بغرض الترفيه** - المصدر: أوروبا، آسيا، أمريكا الشمالية - مدة الإقامة: 5-10 أيام - الاحتياجات: نقل المطار، الجولات داخل المدن، السفر بين المدن - الحساسية السعرية: متوسطة - سلوك الحجز: عبر الإنترنت أو توصيات الفنادق أو وكالات السفر

**الشريحة B: سياح دول مجلس التعاون الخليجي** - المصدر: الإمارات، السعودية، الكويت، قطر - مدة الإقامة: 2-5 أيام - الاحتياجات: نقل مرن، مركبات عائلية، جولات قصيرة - الحساسية السعرية: منخفضة إلى متوسطة - سلوك الحجز: تواصل مباشر عبر واتساب أو عن طريق الفندق

**الشريحة C: رجال الأعمال** - المصدر: إقليمي ودولي - مدة الإقامة: 1-3 أيام - الاحتياجات: نقل المطار، الالتزام بالمواعيد، سائق محترف - الحساسية السعرية: منخفضة - سلوك الحجز: عبر الشركات أو الفنادق

**الشريحة D: مجموعات السفن السياحية والرحلات الجماعية** - المصدر: شركات الرحلات البحرية وشركات الجولات - مدة الإقامة: بضع ساعات إلى يوم واحد - الاحتياجات: نقل جماعي، التزام صارم بالوقت، تنسيق الجولات - الحساسية السعرية: متوسطة - سلوك الحجز: عقود مؤسسية (B2B)

## 5.3 الخصائص الديموغرافية وتفضيلات العملاء

الخاصية	الملف النموذجي
حجم المجموعة	1-7 ركاب
نوع المركبة المفضل	دفع رباعي / فان
اللغة	الإنجليزية (العربية لغة ثانوية)
توقعات الخدمة	السلامة والراحة والوضوح
طريقة الدفع	نقدي، بطاقة، أو إلكتروني

## 5.4 سلوك الشراء ومحفزات القرار

**عوامل القرار الأساسية:** - السلامة والترخيص - راحة ونظافة المركبة - احترافية السائق - شفافية الأسعار - التقييمات والتوصيات

**توقيت الحجز:** - نقل المطار: حجز مسبق (قبل 1-7 أيام) - الجولات: قبل يوم إلى يومين أو في نفس اليوم - السفر بين المدن: مخطط مسبقاً

## 5.5 الموسمية ودورات الطلب

- موسم الذروة (أكتوبر-أبريل): تشغيل مرتفع وإمكانية تسعير أعلى
- الموسم الانتقالي (مايو، سبتمبر): طلب مستقر والعروض فعالة
- الموسم المنخفض (يونيو-أغسطس): التركيز على الشركات والمقيمين

## 5.6 نقاط الألم لدى العملاء (فرص)

- نقل غير موثوق أو غير مرخص

- عوائق اللغة
- عدم وضوح الأسعار
- سوء حالة المركبات

**كيف يحل المشروع هذه المشكلات:** - نقل سياحي مرخص - سائقون محترفون ومدربون - هيكل تسعير واضح - مركبات نظيفة ومؤمنة

## 5.7 شخصيات العملاء (أمثلة توضيحية)

**الشخصية 1 - آنا (سائحة دولية، 35 عاماً)** - تحجز نقل المطار وجولة داخل المدينة - تركز على الأمان والوضوح والتقييمات

**الشخصية 2 - خالد (سائح خليجي مع عائلة، 42 عاماً)** - يحتاج مركبة عائلية - يفضل المرونة والراحة

**الشخصية 3 - السيد جيمس (رجل أعمال، 50 عاماً)** - يحتاج التزاماً دقيقاً بالمواعيد - يفضل الاحترافية على السعر

## 6. الخطة التسويقية المخصصة - الاستهداف والقنوات والشراكات والنمو

### 6.1 تموضع العلامة والقيمة المقدمة

**بيان التمركز:** خدمة نقل سياحي مرخصة وموثوقة تركز على العميل وتوفر تجربة تنقل آمنة ومريحة وشفافة في جميع أنحاء سلطنة عُمان.

**قيم العلامة الأساسية:** - السلامة والالتزام بالأنظمة - الاعتمادية والالتزام بالمواعيد - الراحة والنظافة - شفافية التسعير - الضيافة العُمانية

### 6.2 استراتيجية الاستهداف (B2B و B2C)

**B2C - التعامل المباشر مع السياح** - السياح الدوليون بغرض الترفيه - العائلات الخليجية - رجال الأعمال

**الرسالة الأساسية:** "نقل احترافي مرخص يمكنك الوثوق به أثناء استكشاف عُمان."

**B2B - الشركاء المؤسسيون** - الفنادق والمنتجعات - منظمو الرحلات وشركات إدارة الوجهات (DMCs) - وكالات السفر - الشركات والسفارات

**الرسالة الأساسية:** "شريك نقل سياحي موثوق بخدمة ثابتة الجودة."

### 6.3 استراتيجية التسعير

**نموذج التسعير:** متدرج وبحسب نوع الخدمة - نقل المطار: تسعير ثابت حسب المنطقة - التنقل داخل المدن: بالرحلة أو بالساعة - الجولات والسفر بين المدن: باقات - الشركات: أسعار تعاقدية

**التسعير الموسمي:** - موسم الذروة (أكتوبر-أبريل): تسعير قياسي إلى مرتفع - الموسم المنخفض (يونيو-أغسطس): عروض وباقات ترويجية

## 6.4 قنوات التسويق

### (أ) القنوات الرقمية (الرئيسية)

**Google Business Profile وخرائط جوجل** - الظهور في نتائج البحث عالية النية - بناء التقييمات

**الموقع الإلكتروني والحجز عبر الإنترنت** - صفحات خدمات واضحة - استفسار فوري وتكامل مع واتساب

**واتساب بنس** - حجوزات فورية - التنسيق مع موظفي استقبال الفنادق

**منصات السفر والسياحة (مرحلة لاحقة)** - GetYourGuideg Viatorg TripAdvisor

### (ب) قنوات الشراكات والقنوات غير الرقمية

- مكاتب الاستقبال والكونسيرج في الفنادق
- اتفاقيات منظمي الرحلات
- التنسيق مع المطار ومحطات السفن السياحية
- المشاركة في المعارض السياحية

## 6.5 الاستراتيجية الترويجية

**مرحلة الإطلاق (أول 3 أشهر)** - خصومات على نقل المطار - إضافة جولة مدينة مجانية مع حجز يوم كامل - حوافز للحصول على التقييمات

**العروض المستمرة** - عمولات إحالة الفنادق - خصومات العملاء المتكررين - باقات سفر الشركات

## 6.6 بناء السمعة والثقة

- سائقون بزي رسمي وبطاقات تعريف
- مركبات نظيفة وتحمل هوية العلامة
- فواتير وإيصالات واضحة
- إدارة مستمرة للتقييمات

## 6.7 خارطة طريق المبيعات والنمو (5 سنوات)

السنة	التركيز	النتيجة
السنة 1	الوعي والشراكات	حجوزات مستقرة
السنة 2	توسعة الأسطول	تغطية أكبر
السنة 3	الجولات المميزة	نمو الهوامش
السنة 4	التوسع الجغرافي	أسواق جديدة

السنة	التركيز	النتيجة
السنة 5	توسعة العلامة	امتياز/شراكات

## 6.8 توزيع ميزانية التسويق

- الإعلانات الرقمية وتحسين محركات البحث: 120 - 180 ريال عُُماني / شهرياً
- الشراكات والعمولات: 100 - 200 ريال عُُماني / شهرياً
- الأنشطة غير الرقمية والفعاليات: 50 - 100 ريال عُُماني / شهرياً

## 7. الخاتمة والجدول الزمني للتنفيذ

### 7.1 الجدول الزمني التنفيذي العام

المرحلة	المدة
تسجيل النشاط والتراخيص	2-4 أسابيع
شراء المركبات ووضع الهوية	3-6 أسابيع
إعداد الشراكات	2-4 أسابيع
الإطلاق التجريبي	أسبوعان
التشغيل الكامل	الشهر الثالث

### 7.2 الملاحظات الختامية

تعرض خطة عمل خدمة النقل السياحي هذه فرصة قابلة للتوسع ومتوافقة مع الأنظمة وذات جدوى مالية ضمن منظومة السياحة في سلطنة عُمان. ومن خلال التنفيذ المنضبط، وبناء الشراكات، وتقديم خدمة تتمحور حول العميل، يمكن للمشروع تحقيق ربحية مستدامة والتطور إلى علامة معروفة في مجال النقل السياحي.