

كيفية بدء مشروع متجر ألعاب إلكترونية في عمان

1. الملخص التنفيذي

1.1 نظرة عامة على المشروع

مشروع متجر الألعاب الإلكترونية في عمان هو مشروع تجزئة وتجربة تفاعلية متخصصة يهدف إلى خدمة اللاعبين من جميع الأعمار من خلال بيع أجهزة الألعاب، وألعاب الفيديو، والملحقات، ومكونات ألعاب الحاسوب، ومنتجات الألعاب المختلفة، بالإضافة إلى تجرب داخل المتجر مثل محطات اللعب والبطولات (اختياري).

سيستفيد المتجر من النمو السريع لمجتمع الألعاب في عمان، وارتفاع نسبة الشباب، وزيادة الدخل المتاح، والاهتمام الكبير بالرياضات الإلكترونية وألعاب الكونسول وألعاب الحاسوب. ويهدف المشروع إلى أن يكون مركز مجتمع للاعبين وليس مجرد متجر بيع بالتجزئة.

1.2 الهيكل القانوني وتأسيس الشركة

سيتم تسجيل المشروع في سلطنة عمان عبر مركز سند بإحدى الصيغ التالية:

SPC (مؤسسة فردية) - مناسب لمتاجر التجزئة المملوكة للشخص واحد.

LLC (شركة ذات مسؤولية محدودة) - مناسب للشراكات أو ارتفاع قيمة المخزون أو التوسع المستقبلي.

التكلفة التقديرية للتسجيل والرسوم الحكومية (باستثناء التأشيرات والإيجار): - SPC: من 100 إلى 300 ريال عماني - LLC: من 300 إلى 500 ريال عماني

تعكس هذه التكاليف التخفيضات الأخيرة في الرسوم الحكومية والرسوم المعتادة لخدمات مراكز سند.

1.3 ملخص المنتجات والخدمات

العروض الأساسية: - أجهزة الألعاب (بلايستيشن، إكس بوكس، بینتندو) - ألعاب الفيديو (نسخ فعلية ورموز رقمية) - ملحقات الألعاب (أذرع التحكم، سماعات الرأس، لوحة المفاتيح، الفأرات) - مكونات ألعاب الحاسوب (بطاقات الرسوميات، الذاكرة، وحدات التخزين - أصناف مختلفة) - كراسبي وطاولات الألعاب ومنتجات الهواة

إضافات اختيارية (المراحل الثانية): - محطات لعب بنظام الساعة - بطولات وفعاليات رياضات إلكترونية - صيانة الأجهزة وإصلاح أذرع التحكم

1.4 السوق المستهدف (نظرة عامة)

- المراهقون وطلبة الجامعات
- الموظفون الشباب (18-35 سنة)
- لاعبو الرياضات الإلكترونية والتنافسيون
- أولياء الأمور المشترون للهدايا
- صناع محتوى الألعاب

1.5 الميزة التنافسية

- مخزون مختار بعناية يلبي احتياجات اللاعبين
- مفهوم متجر قائم على المجتمع
- أسعار تنافسية مع باقات وعروض
- تجربة داخل المتجر مقارنة بالمتاجر الإلكترونية فقط
- حضور قوي على وسائل التواصل الاجتماعي والتعاون مع المؤثرين

1.6 لمحة مالية مختصرة

- التكلفة التقديرية لبدء المشروع: 35,000 - 15,000 ريال عُماني
- الإيرادات الشهرية المتوقعة: 3,000 - 8,000+ ريال عُماني
- فترة استرداد رأس المال: 14 - 20 شهراً
- رؤية خمسية: علامة تجارية للألعاب متعددة الفروع أو نموذج بيع هجين (متجر + أونلاين)

1.7 الرؤية والرسالة

الرؤية: أن نصبح العلامة التجارية الأكثر ثقةً والأقرب لمجتمع اللاعبين في سلطنة عمان.

الرسالة: تقديم منتجات ألعاب أصلية بأسعار عادلة وتجارب تفاعلية تدعم وتنقّي مجتمع الألعاب العصلي.

2. تفاصيل المشروع - الأهداف، القيمة المقدمة، المنتجات، تجهيز المتجر وهيكل الموظفين

2.1 أهداف المشروع

الأهداف قصيرة المدى (السنة الأولى) - تسجيل المشروع في سلطنة عُمان عبر مركز سند كمؤسسة فردية أو شركة ذات مسؤولية محدودة - تأمين موقع تجاري ذو ظهور مرتفع (داخل مركز تجاري أو شارع عالي الحركة) - إطلاق المتجر مخزون مختار بعناية وسرع الحركة - تحقيق مبيعات شهرية مستقرة خلال 4-6 أشهر الأولى - بناء مجتمع محلي للاعبين من خلال الفعاليات ووسائل التواصل الاجتماعي

الأهداف متوسطة المدى (السنوات 2-3) - توسيع تنوع المخزون (مكونات الحاسوب، المقتنيات الخاصة) - إدخال حدّيات اللعب داخل المتجر بنظام الدفع مقابل الوقت - إطلاق متجر إلكتروني بسيط وخدمة الاستلام من المتجر - تنظيم بطولات شهرية وشراكات مع العلامات التجارية

الأهداف طويلة المدى (السنوات 4-5) - افتتاح فرع ثانٍ في مدينة رئيسية أخرى - تطوير خط ملحقات خاص بالعلامة التجارية - التحول إلى علامة ألعاب إقليمية في مجال التجزئة والرياضات الإلكترونية

2.2 القيمة المقدمة (Value Proposition)

يوفر متجر الألعاب منتجات أصلية، وإرشاداً احترافياً، وباقات تنافسية، وتجربة قائمة على المجتمع بما يتناسب مع ثقافة اللاعبين في عُمان.

عوامل القيمة الأساسية: - منتجات أصلية مع ضمان رصعي - موظفون على دراية بالألعاب واحتياجات اللاعبين - باقات عروض تنافسية وتوفير المنتجات يوم الإطلاق - فعاليات وبطولات مجتمعية - تجربة فعلية داخل المتجر مقارنة بالمنافسين عبر الإنترنت فقط

2.3 استراتيجية مزيج المنتجات

فئات المنتجات الأساسية

الأجهزة والعتاد - أجهزة بلايسيشن، إكس بوكس، نينتندو - الإصدارات المحدودة والباقات

ألعاب الفيديو - الإصدارات الجديدة (نسخ فعلية ورموز رقمية) - الألعاب المستعملة (هواشم ربح أعلى)

الملحقات - أدوات التحكم، سماعات الرأس، لوحات المفاتيح، الفأرات - عجلات القيادة وملحقات الواقع الافتراضي

مكونات ألعاب الحاسوب (مختارة) - بطاقات الرسوميات، الذاكرة، وحدات التخزين، أنظمة التبريد

المقتنيات ومنتجات الهواة - الملابس، المجسمات، الملصقات

2.4 تجهيز المتجر والمعدات

حجم المتجر وتحقيقه - المساحة الموصى بها: 40 - 80 متر مربع - الأقسام: جدار عرض، كاؤنتر بيع، منطقة تجربة، مخزن

المعدات والتجهيزات (تكاليف تقديرية) - رفوف ووحدات عرض: 800 - 1,500 ريال عماني - نظام نقاط بيع وماسح باركود: 300 - 600 ريال عماني - كاميرات مراقبة: 200 - 400 ريال عماني - شاشات عرض وأجهزة تجريب: 600 - 1,200 ريال عماني - أثاث وهوبيه بصرية: 500 - 1,000 ريال عماني - شبكة وإنترنت وتجهيزات تقنية أولية: 200 - 400 ريال عماني

2.5 استراتيجية المخزون (الدفعة الأولى)

- أجهزة الألعاب: اختيار الأصناف سريعة الحركة فقط
- الألعاب: الإصدارات الجديدة والأكثر مبيعاً
- الملحقات: التركيز على المنتجات ذات هامش الربح المرتفع
- الهدف لدوران المخزون: كل 30-45 يوماً
- الاستثمار المبدئي في المخزون: 6,000 - 15,000 ريال عماني

2.6 هيكل الموظفين والموارد البشرية

الفريق الأولي

مدير المتجر / المالك - المشتريات وإدارة الموردين - الرقابة المالية والالتزام التنظيمي - التسويق والشراكات

موظف مبيعات (1-2 موظف) - خدمة العملاء والبيع الإضافي - تنظيم وإدارة المخزون

مساعد فعاليات بدوات جزئي (اختياري) - تنظيم البطولات والإطلاقات

تكلفة الموظفين الشهرية التقديرية - موظف المبيعات: 180 - 250 ريال عماني - إجمالي الرواتب: 180 - 500 ريال عماني شهرياً

3. تحليل SWOT - نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات

3.1 نقاط القوة

- شريحة شبابية ولاعبين كبيرة:** تتمتع عُمان بنسبة مرتفعة من الشباب مع اهتمام واضح بألعاب الكونسول والحاسوب والألعاب المحمولة.
- ميزة التجربة الفعلية داخل المتجر:** يستطيع العملاء مشاهدة وتجربة المنتجات والمقارنة بينها، وهو ما لا توفره المتاجر الإلكترونية بالكامل.
- نموذج قائم على المجتمع:** الفعاليات والبطولات والإطلاقات داخل المتجر تعزز الولاء وتكرار الزيارات.
- هوامش ربح مرتفعة في الملحقات والألعاب المستعملة:** توفر الملحقات والألعاب المستعملة أرباحاً أعلى مقارنة ببيع الأجهزة فقط.
- دورة طلب سريعة:** منتجات الألعاب تتمتع بدورات طلب سريعة خاصة عند إطلاق الإصدارات الجديدة.

3.2 نقاط الضعف

- متطلبات رأس مال للمخزون:** يحتاج المخزون الأولي إلى استثمار نقدi كبير نسبياً.
- منافسة الأسعار مع المتاجر الإلكترونية:** قد تقدم منصات التجارة الإلكترونية العالمية أسعاراً أقل.
- تقادم التقنية:** التغير السريع في عتاد الألعاب قد يؤدي إلى بطء حركة بعض المخزون.
- ضعف التميز عند غياب العلامة التجارية:** في حال ضعف بناء المجتمع والهوية، قد يتتحول المتجر إلى مجرد بائع سلع عامة.

3.3 الفرص

- نمو الرياضات الإلكترونية والبث المباشر:** ازدياد شعبية الألعاب التنافسية يخلق طلباً على المعدات والفعاليات.
- إطلاقيات الأجهزة والألعاب:** حملات الحجز المسبق والإطلاقيات الليلية تتحقق مبيعات عالية.
- خدمات الإصلاح والتخصيص:** إصلاح أذرع التحكم وتجميع الحواسيب يضيف دخلاً خدمياً إضافياً.
- شراكات تعليمية ومؤسسية:** الأندية والجامعات ومناطق الألعاب توفر فرص بيع بالجملة.
- التجزئة متعددة الفنون:** الجمع بين المتجر الفعلي والبيع الإلكتروني يزيد من الوصول للعملاء.

3.4 التهديدات

- الواردات غير الرسمية (السوق الرمادي):** قد يقدم بعض البائعين أسعاراً أقل بدون ضمان.
- تغيرات تنظيمية محتملة:** احتمالية فرض قيود استيراد أو ضرائب جديدة.
- الركود الاقتصادي:** الألعاب من الإنفاق الكمالية وقد تنخفض خلال فترات التباطؤ.
- الاعتماد على عدد محدود من الموردين:** الاعتماد الكبير على موزعين محدودين يزيد المخاطر التشغيلية.

3.5 الدلالات الاستراتيجية

- التركيز على بناء المجتمع لتقليل حساسية العملاء تجاه السعر.
- الحفاظ على مخزون مرن وسريع الدوران.
- تعزيز بيع الملحقات والباقات والخدمات لزيادة الهوامش.
- تطوير علاقات قوية مع الموردين.

4. التوقعات العالية - تكاليف التأسيس والمصاريف التشغيلية وتوقعات خمس سنوات

جميع الأرقام تقديرية ومحفظة ومذكورة بالريال العماني، وتعتمد النتائج على الموقع ومزيج المخزون وشروط الموردين وجودة التنفيذ.

4.1 تكاليف التأسيس (مرة واحدة)

(أ) تسجيل النشاط والتراخيص

- حجز الاسم التجاري: 10 - 20 ريال عماني
- السجل التجاري: 30 - 150 ريال عماني
- غرفة تجارة وصناعة عمان: 100 - 200 ريال عماني (لمدة 2-1 سنة)
- رسوم خدمات سند: 50 - 100 ريال عماني
- الرخصة البلدية: 50 - 150 ريال عماني
- إجمالي التسجيل: 100 - 500 ريال عماني (مؤسسة فردية أو شركة ذات مسؤولية محدودة)

(ب) تجهيز المتجر والديكور

- تأمين الإيجار (شهران): 800 - 1,800 ريال عماني
- الديكور والإضاءة الداخلية: 1,500 - 3,500 ريال عماني
- رفوف ووحدات العرض: 800 - 1,500 ريال عماني
- نظام نقاط البيع والبرمجيات: 300 - 600 ريال عماني
- أنظمة المراقبة والأمن: 200 - 400 ريال عماني
- أجهزة العرض والتدريب: 1,200 - 600 ريال عماني
- اللوحات والهوية البصرية: 300 - 800 ريال عماني
- الأثاث والمخازن: 300 - 600 ريال عماني
- إجمالي تجهيز المتجر: 4,800 - 11,900 ريال عماني

(ج) المخزون الأولي وما قبل الافتتاح

- أجهزة الألعاب والألعاب: 4,000 - 9,000 ريال عماني
- الملحقات والمنتجات: 2,000 - 6,000 ريال عماني
- تسويق الافتتاح: 300 - 700 ريال عماني
- احتياطي طوارئ: 500 - 1,000 ريال عماني
- إجمالي المخزون: 6,800 - 16,700 ريال عماني

إجمالي تكلفة بدء المشروع التقديرية: - الحد الأدنى: 15,000 - 12,000 ريال عماني - الحد الأعلى: 35,000 - 30,000 ريال عماني

4.2 المصاريف التشغيلية الشهرية

- إيجار المحل: 400 - 900 ريال عماني
- رواتب الموظفين: 180 - 500 ريال عماني
- الكهرباء والإنترنت: 60 - 120 ريال عماني
- إعادة شراء المخزون: 1,200 - 3,000 ريال عماني

- التسويق والعروض: 120 - 300 ريال عماني
 - رسوم البرامج ونقطات البيع: 20 - 50 ريال عماني
 - الصيانة والمصاريف المتنوعة: 100 - 200 ريال عماني
- إجمالي المصارييف الشهرية:** 2,080 - 5,070 ريال عماني

4.3 افتراضات الإيرادات

- متوسط قيمة العملية الواحدة: 12 - 25 ريال عماني
- متوسط عدد العمليات اليومية: - متحفظ: 8 - 12 عملية - متوقع: 15 - 22 عملية - متفائل: 25 - 35 عملية
- أيام العمل: 26 يوماً في الشهر

4.4 توقعات الإيرادات الشهرية

- متحفظ: 3,500 - 2,500 ريال عماني
- متوقع: 6,500 - 4,500 ريال عماني
- متفائل: +10,000 - 7,500 ريال عماني

4.5 هامش الربح وصافي الربح

- هامش الربح التقريري: - أجهزة الألعاب: %5 - %10 - الألعاب: %10 - %20 - الملحقات والمنتجات: %25 - %45 - الخدمات والفعاليات: %40 - %60
- متوسط هامش الربح الإجمالي المتوقع: %22 - %28
- صافي الربح الشهري المتوقع: - متحفظ: 150 - 300 ريال عماني - متوقع: 700 - 1,300 ريال عماني - متفائل: 1,800 ريال عماني

4.6 تحليل نقطة التعادل

- متوسط صافي الربح الشهري المتوقع: 900 - 1,200 ريال عماني
 - الاستثمار العبدائي: 15,000 - 30,000 ريال عماني
- فترة استرداد رأس المال التقديرية: 14 - 20 شهراً

4.7 التوقع العالمي لخمس سنوات (ملخص)

- السنة 1: إيرادات 70,000 - 55,000 ريال عماني | صافي ربح 8,000 - 14,000 ريال عماني
- السنة 2: إيرادات 95,000 - 75,000 ريال عماني | صافي ربح 14,000 - 22,000 ريال عماني
- السنة 3: إيرادات 140,000 - 110,000 ريال عماني | صافي ربح 22,000 - 35,000 ريال عماني
- السنة 4: إيرادات 200,000 - 160,000 ريال عماني | صافي ربح 35,000 - 55,000 ريال عماني
- السنة 5: إيرادات 220,000+ ريال عماني | صافي ربح 55,000 - 80,000 ريال عماني

(تفترض السنوات 3-5 التوسيع عبر البيع الإلكتروني أو الخدمات أو افتتاح فرع ثانٍ)

5. تحليل العملاء - الخصائص الديموغرافية وسلوك الشراء وتقسيم السوق

5.1 نظرة عامة على السوق (مشهد الألعاب في عُمان)

تمتلك سلطنة عُمان منظومة ألعاب رقمية سريعة النمو مدفوعة بنسبة الشباب المترفعه وانتشار الهواتف الذكية وأجهزة الألعاب وازدياد الاهتمام بالرياضات الإلكترونية والبث المباشر والمجتمعات الرقمية. أصبحت الألعاب نشاطاً ترفيهياً وهوية اجتماعية في الوقت نفسه، مما يخلق طلباً ليس فقط على المنتجات بل أيضاً على المساحات المجتمعية والتجارب التفاعلية.

أبرز خصائص السوق: - سيطرة واضحة لأجهزة الكونسول (خصوصاً بلايستيشن) - نمو ألعاب الحاسوب بين اللاعبين التنافسيين - دورة استبدال متكررة للملحقات (أذرع التحكم والسماعات) - قيام أولياء الأمور بشراء الأجهزة والألعاب كهدايا

5.2 الخصائص الديموغرافية للعملاء

أ) الفئات العمرية

13-17 سنة (المراهقون اللاعبون) - يتأثرون بالاتجاهات والأصدقاء وصناعة المحتوى - يشترون الملحقات والألعاب وبطاقات الهدايا - غالباً يتم تمويل المشتريات من قبل أولياء الأمور

18-24 سنة (الطلبة والشباب) - تفاعل مرتفع وميزانيات متوسطة - اهتمام بالألعاب التنافسية والفعاليات - تأثير قوي لوسائل التواصل الاجتماعي

25-35 سنة (الموظفون الشباب) - الشريحة الأساسية للإيرادات - قدرة إنفاق أعلى - يفضلون الملحقات المميزة وسهولة الشراء

36-45 سنة (أولياء الأمور واللاعبون العاديون) - يشترون للأطفال أو للاستخدام الشخصي الخفيف - يهتمون بالأصالة والضمان والإرشاد

ب) مستويات الدخل وأنماط الإنفاق

- الطلبة: 10 - 40 ريال عماني شهرياً | تكرار شراء مرتفع وقيمة منخفضة
- الموظفون الشباب: 30 - 120 ريال عماني | مشتريات متوازنة
- اللاعبون المحترفون: 80 - 300 ريال عماني | مشتريات متكررة ومميزة
- أولياء الأمور: 25 - 100 ريال عماني | مشتريات موسمية كهدايا

5.3 تحليل سلوك اللاعب

محفظات الشراء - إطلاق لعبة أو جهاز جديد - توصيات المؤثرين وصناعة المحتوى - الخصومات والباتches - البطولات والفعاليات داخل المتجر

تكرار الشراء - اللاعب العادي: 1-2 مرة شهرياً - اللاعب المنتظم: 2-4 مرات شهرياً - اللاعب المحترف: أسبوعياً أو أكثر

عوامل اتخاذ القرار - السعر مقابل الضمان والأصلية - توفر المنتج يوم الإطلاق - خبرة الموظفين - سمعة المجتمع
المحلي بالمتجر

5.4 احتياجات العملاء والمشكلات

الاحتياجات الأساسية - منتجات أصلية مع ضمان - أسعار تنافسية وباقات مناسبة - إرشاد تقني وتوافق الأجهزة - توفر فوري للمنتجات

المشكلات الشائعة (يحلها المشروع) - انتشار المنتجات المقلدة أو السوق الرمادي عبر الإنترنت - تأخر التوصيل من المتاجر الخارجية - ضعف خدمات ما بعد البيع - غياب مراكز مجتمع ألعاب محلية

5.5 تقسيم العملاء

الفئة 1: اللاعبون العاديون - المنتجات: ألعاب وملحقات أساسية - حساسية السعر: متوسطة

الفئة 2: اللاعبون التنافسيون / الرياضات الإلكترونية - المنتجات: ملحقات احترافية ومكونات حاسوب - حساسية السعر: منخفضة

الفئة 3: الهواة وجامعو المقتنيات - المنتجات: الإصدارات المحدودة ومنتجات الهواة - حساسية السعر: منخفضة

الفئة 4: أولياء الأمور ومشترو الهدايا - المنتجات: أجهزة وباقات جاهزة - حساسية السعر: متوسطة

5.6 شخصيات العملاء (أمثلة توضيحية)

خالد (لاعب تنافسي، 22 سنة) - يلعب يومياً - يستثمر في معدات عالية الجودة - يتأثر بالبطولات والمعارجات

سارة (لعبة عادية، 28 سنة) - تلعب في عطلة نهاية الأسبوع - تشتري الألعاب والملحقات أحياناً

محمد (ولي أمر، 40 سنة) - يشتري الأجهزة والألعاب لأطفاله - يركز على الأمان والضمان

6. الخطة التسويقية المخصصة - العلامة التجارية والقنوات والتسويق واستراتيجية النمو

6.1 تمويع العلامة التجارية وبناء الثقة

بيان التمويغ: وجهة بيع ألعاب موثوقة وموجهة للاعبين في سلطنة عُمان، تقدم منتجات أصلية ونصائح احترافية ومجتمع ألعاب نشط.

شخصية العلامة التجارية: - أصلية وذات معرفة - قائمة على المجتمع - تنافسية ولكن عادلة - مواكبة للاتجاهات الحديثة

الهوية البصرية: - شعار عصري جريء مستوحى من ثقافة الألعاب - ألوان داكنة مع إضاءات مميزة - عرض نظيف للمنتجات الرئيسية داخل المتجر

6.2 استراتيجية الاستهداف

- المراهقون والطلبة: أحدث الألعاب والعروض والفعاليات
- الموظفون الشباب: معدات مميزة وتجربة شراء مريحة
- اللاعبون المحترفون: تجهيزات احترافية وإطلاقات حصرية
- أولياء الأمور ومشتري الهدايا: منتجات أصلية مع ضمان موثوق

6.3 استراتيجية التسعيـر والباقـات

منهج التسعيـر: تسعيـر قائم على القيمة مع باقات استراتيجية

- الأجهزة: أسعار تنافسية مع الاعتماد على الباقـات
- الألعاب: متوافقة مع السعر الرسمي مع حواـفـز ولـاء
- الملحقات: تحسـينـ الهـوـامـشـ (%45 - %25)
- الخدمات والفعاليات: تسعيـر ممـيزـ

أمثلـةـ الـبـاقـاتـ: - جهاـزـ + ذـرـاعـ تـحكـمـ إـضـافـيـ + سـمـاعـةـ رـأـسـ بـسـعـرـ مـخـفـضـ - باـقةـ لـاعـبـ حـاسـوبـ مـبـتدـئـ - اـشـراكـ بـطـولـةـ + قـسـيمـةـ شـراءـ مـلـحقـاتـ

6.4 قنوات التسويـق

(أ) التسويـقـ الرـقـعـيـ (الـرـئـيـسيـ)

- إنـسـتـغـرـامـ، تـيكـ توـكـ، ويـوـتـيـوـبـ شـورـتـسـ (إـطـلاـقـاتـ الـمـنـتـجـاتـ وـفـتـحـ الصـنـادـيقـ وـالـمـرـاجـعـاتـ الـقـصـيرـةـ)
- التـعاـونـ معـ المؤـثـرـيـنـ وـصـنـاعـ الـمـحتـوىـ الـمـحلـيـنـ
- خـرـائـطـ جـوـجـلـ وـالـتـقـيـيـمـاتـ لـبنـاءـ الـمـصـادـقـيـةـ الـمـحلـيـةـ
- وـاتـسـابـ بـزـنسـ لـلـجـوـزـاتـ الـمـسـيـقـيـةـ وـالـإـلـاعـنـاتـ

(ب) التـسـويـقـ المـجـتمـعـيـ وـالـعـيـدـانـيـ

- بـطـولـاتـ دـاخـلـ الـمـتـجـرـ إـطـلاـقـاتـ لـلـيلـيةـ
- شـرـاكـاتـ معـ أـنـدـيـةـ الجـامـعـاتـ
- فـعـالـيـاتـ فـيـ المـجـمـعـاتـ الـتـجـارـيـةـ
- رـعـاـيـةـ فـعـالـيـاتـ الـرـياـضـاتـ الـإـلـكـتـرـوـنـيـةـ الـمـحلـيـةـ

6.5 الاستراتـيجـيـةـ التـروـيـجـيـةـ

مرحلة الإطلاق (أول 90 يومـاً) - بـطـولـةـ اـفـتـاحـ كـبـرىـ - خـصـومـاتـ باـقـاتـ مـحدـودـةـ الـوقـتـ - هـدـايـاـ مـجاـنيـةـ لأـولـ الـعـملـاءـ

الـعـرـوـضـ الـمـسـتـمـرـةـ - بـرـنـامـجـ نقاطـ ولـاءـ - عـرـوـضـ اـسـتـبـدـالـ الـأـلـعـابـ الـمـسـتـعـمـلـةـ - حـمـلاتـ الـموـاصـمـ وـالـمـنـاسـبـاتـ

6.6 الـاحـتفـاظـ بـالـعـملـاءـ وـبـنـاءـ الـمـجـتمـعـ

- بـطـولـاتـ شـهـرـيـةـ
- مجـتمـعـ لـلـعـبـينـ عـبـرـ دـيـسـكـوـردـ أوـ وـاتـسـابـ
- وـصـولـ مـبـكـرـ لـلـأـعـضاءـ
- خـدـمـاتـ الـإـلـصـاحـ وـالـتـخـصـيـصـ

6.7 خارطة نمو المبيعات (5 سنوات)

- السنة 1: بناء الوعي والمجتمع - زيارات مستقرة
- السنة 2: توسيع عبر الإنترنت والفعاليات - زيادة التكرار
- السنة 3: افتتاح فرع ثانٍ - توسيع السوق
- السنة 4: إطلاق منتجات خاصة - نمو الهوامش
- السنة 5: امتياز تجاري أو توسيع إقليمي - توسيع العلامة

6.8 توزيع ميزانية التسويق

- إعلانات رقمية: 120 - 200 ريال عماني شهرياً
- مؤثرون وفعالييات: 80 - 150 ريال عماني شهرياً
- مواد دعائية ومنتجات ترويجية: 40 - 80 ريال عماني شهرياً

7. الخاتمة وخطة التنفيذ الزمنية

7.1 الجدول الزمني للتنفيذ

- تسجيل النشاط التجاري: 2-1 أسبوع
- تحديد الموقع النهائي: 2-4 أسابيع
- تجهيز المتجر وتوفير المخزون: 4-6 أسابيع
- الافتتاح التجريبي: أسبوعان
- التشغيل الكامل: الشهر الثالث

7.2 الملاحظات الختامية

يوضح هذا المشروع لمتجر الألعاب فرصة تجارية قابلة للتنفيذ والتوسيع وتعتمد على بناء المجتمع في سوق الألعاب سريع النمو في سلطنة عمان. ومن خلال إدارة منضبطة للمخزون، والتفاعل المستمر مع مجتمع اللاعبين، وتنفيذ نموذج بيع متعدد القنوات، يمكن للمشروع تحقيق الربحية خلال فترة تقارب 18 شهراً مع إمكانية النطور إلى علامة متعددة الفروع أو نظام امتياز تجاري.