

# **خطة عمل ورشة إصلاح هيأكل السيارات المتنقلة - سلطنة عُمان**

## **1. الملخص التنفيذي**

### **1.1 نظرة عامة على النشاط**

ورشة إصلاح هيأكل السيارات المتنقلة هي خدمة متخصصة لإصلاح المركبات في موقع العميل داخل سلطنة عُمان، حيث تقدم إصلاحات خفيفة إلى متوسطة لهيأكل السيارات مباشرة في موقع العملاء مثل المنازل، أماكن العمل، مواقف السيارات، وساحات أساطيل المركبات. هذه الخدمة تلغي حاجة العملاء لزيارة الورش التقليدية، مما يوفر الوقت ويقلل الإزعاج.

يركز النشاط على إصلاح الخدوش، إزالة الانبعاجات، إصلاح الصدمات، تصحيح آثار الاحتكاك، التلميع، وأعمال ترميم الهيكل البسيطة، وذلك باستخدام مركبة خدمة متنقلة مجهزة بالكامل.

يتماشى هذا النموذج مع النمو المستمر في ملكية المركبات في سلطنة عُمان، وأنماط الحياة الحضرية السريعة، والطلب المتزايد على خدمات السيارات المعتمدة على الراحة وسهولة الوصول.

### **1.2 الخدمات المقدمة**

- إزالة الانبعاجات (خفيفة ومتوسطة)
- إصلاح الخدوش ومعالجة الطلاء
- إصلاح تشققات الصدمات
- تعديل واستقامة الألواح (أعمال خفيفة)
- ترميم المصابيح الأمامية
- التلميع والعناية بالهيكل الخارجي
- صيانة مركبات الشركات وأساطيل

### **1.3 السوق المستهدف**

- مالكي السيارات الخاصة
- الموظفون والعاملون في المكاتب
- المجمعات السكنية
- أساطيل الشركات
- شركات تأجير السيارات
- سائقي سيارات الأجرة وخدمات النقل الذكي

### **1.4 الهيكل القانوني للنشاط (عُمان)**

سيتم تسجيل النشاط عبر مركز سند لأحد الخيارين التاليين: - مؤسسة فردية (SPC) - خيار منخفض التكلفة وسرريع - شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC) - مناسب للشركات والتوسع في الأساطيل

التكلفة التقديرية للتسجيل والرسوم الحكومية: - مؤسسة فردية: 100 - 300 ريال عُماني - شركة ذات مسؤولية محدودة: 500 - 300 ريال عُماني (لا تشمل التأشيرات، إيجار المكاتب، أو الاستشارات المتميزة)

## 1.5 العيزة التنافسية

- الخدمة في موقع العميل
- تكلفة أقل مقارنة بورش الهياكل التقليدية
- سرعة إنجاز أعلى
- عدم توقف المركبة عن الاستخدام
- مرونة في المواعيد
- مصاريف تشغيل ثابتة أقل

## 1.6 لمحه مالية (مختصر)

- التكلفة التقديرية للبدء: 12,000 - 22,000 ريال عُماني
- متوسط سعر الخدمة: 15 - 80 ريال عُماني للعمل الواحد
- الإيرادات الشهرية المتوقعة: 3,000 - 7,000 ريال عُماني
- فترة الوصول إلى نقطة التعادل: 10 - 16 شهراً
- الرؤية خلال 5 سنوات: تشغيل عدة وحدات متنقلة مع عقود أسططيل

## 1.7 الرؤية والرسالة

**الرؤية:** أن تصبح ورشة إصلاح هياكل السيارات المتنقلة الأكثر ثقة في سلطنة عُمان.

**الرسالة:** تقديم خدمات إصلاح هياكل سيارات احترافية، عالية الجودة، وبأسعار مناسبة في الموضع الذي يفضله العميل.

# 2. تفاصيل المشروع - الأهداف، القيمة، الخدمات، المعدات والهيكل الوظيفي

## 2.1 أهداف المشروع

**الأهداف قصيرة المدى (السنة الأولى)** - تسجيل النشاط في سلطنة عُمان كمؤسسة فردية أو شركة ذات مسؤولية محدودة عبر مركز سند - إطلاق وحدة ورشة متنقلة واحدة مجهزة بالكامل لإصلاح هياكل السيارات - الحصول على الموافقات اللازمة لمزاولة النشاط المتنقل والالتزام بمتطلبات السلامة - تحقيق حجوزات شهرية مستقرة خلال أول 4-3 أشهر - الوصول إلى نقطة التعادل التشغيلي خلال 10-16 شهراً

**الأهداف متوسطة المدى (السنوات 2-3)** - بناء قاعدة قوية من العملاء المتكررين والإحالات - توقيع عقود صيانة مع أسططيل الشركات (شركات تأجير، سياراتأجرة، شركات نقل) - توحيد إجراءات الإصلاح والتسفير - إضافة وحدة متنقلة ثانية في حال وجود طلب كايف

**الأهداف طويلة المدى (السنوات 4-5)** - تشغيل عدة ورش متنقلة في مسقط والمدن الرئيسية - إنشاء مركز صغير لتخضير الدهانات وخلط الألوان - تقديم نموذج امتياز تجاري أو تشغيل مرخص - ترسیخ العلامة التجارية كأفضل خدمة إصلاح هياكل سيارات متنقلة في عُمان

## 2.2 عرض القيمة

توفر ورشة إصلاح هيأكل السيارات المتنقلة خدمات احترافية في موقع العميل، مما يلغي عناء التنقل، وقت الانتظار، وتوقف المركبة عن الاستخدام.

**عوامل القيمة الأساسية:** - الراحة الكاملة (المنزل، المكتب، موقع الأسطول) - سرعة إنجاز أعلى مقارنة بالورش التقليدية - تسعير تنافسي بفضل انخفاض التكاليف التشغيلية - فحص وتغيير شفاف قبل بدء العمل - استخدام أدوات احترافية وفنانين مدربين

## 2.3 محفظة الخدمات التفصيلية

**أولاً: الخدمات الأساسية** - إزالة الانبعاجات الخفيفة (يدويًا وباستخدام الغراء) - إصلاح الخدوش ومعالجة الطلاء - إصلاح تشققات الصدامات ولحام البلاستيك - تعديل واستقامة الألواح (أعمال خفيفة) - ترميم المصابيح الأمامية - التلميع والعناء بهيكل السيارة

**ثانياً: الخدمات الإضافية والمعتمدة** - إعادة طلاء لوح كامل (في حالات محددة) - طلاء سيراميكى خفيف بالرذاذ - باقات فحص وصيانة للأساطيل - تنسيق إصلاحات موقع الحادث البسيطة

متوسط سعر الخدمة: من 15 إلى 80 ريالاً عمانيًّا للعمل الواحد

## 2.4 إعداد المركبة المتنقلة والمعدات

**مركبة الخدمة** - فإن شحن مستعمل أو جديد (مثل هايس أو ترانزيت) - التكلفة التقديرية: 5,000 - 9,000 ريال عماني

**المعدات والأدوات الأساسية** - ضاغط هواء: 400 - 800 ريال - جهاز سحب الانبعاجات / عدة الغراء: 250 - 500 ريال - مسدسات رش ونظام دهان صغير: 300 - 700 ريال - أجهزة تلميع وচقل: 200 - 400 ريال - عدة لحام بلاستيك: 250 - 450 ريال - مولد كهرباء متنقل: 500 - 1,200 ريال - أدوات صنفرة ومواد كاشطة: 150 - 300 ريال - معدات السلامة والوقاية الشخصية: 100 - 200 ريال

**تجهيز المركبة والمرافق** - أرفف وتخزين للأدوات - أماكن آمنة لتخزين الدهانات مع تهوية - إضاءة ومقابس كهرباء داخلية - تكلفة التجهيز التقديرية: 1,500 - 3,000 ريال عماني

## 2.5 التراخيص، السلامة والالتزام

- السجل التجاري والموافقات البلدية
- تصريح مزاولة نشاط متنقل (إن وجد)
- تدريب الفنانين على إجراءات السلامة
- الالتزام باستخدام معدات الوقاية والتعامل مع المواد الكيميائية
- الالتزام بإرشادات التخلص من المخلفات والاعتبارات البيئية

## 2.6 الهيكل الوظيفي والموارد البشرية

**الفريق المبدئي** - المالك / مدير العمليات: إدارة الحجوزات والمواعيد - التنسيق مع الموردين والعملاء من الأساطيل - الرقابة على الجودة والالتزام

- فني هيأكل سيارات (2-1):

- تنفيذ أعمال الإصلاح والدهان
- تشغيل المعدات والالتزام بإجراءات السلامة
- مساعد (اختياري):
- التحضير والتنظيف
- تنظيم الأدوات والمعدات

**التكلفة الشهرية التقديرية للموظفين** - فني هياكل سيارات: 250 - 350 ريال عماني - مساعد: 150 - 220 ريال عماني - إجمالي الرواتب: 400 - 600 ريال عماني

### 3. تحليل SWOT - نقاط القوة، نقاط الضعف، الفرص والتهديدات

#### 3.1 نقاط القوة

**عامل الراحة العالمي** يحصل العملاء على خدمات إصلاح هياكل السيارات في منازلهم أو أماكن عملهم أو موافق السيارات، دون الحاجة للتنقل أو الانتظار في الورش التقليدية.

**انخفاض التكاليف التشغيلية** عدم الحاجة إلى استئجار ورشة ثابتة، وانخفاض استهلاك المراقب، وتقليل عدد الموظفين مقارنة بورش الهياكل التقليدية.

**سرعة الإنجاز** يتم إنجاز معظم الخدمات خلال ساعات قليلة، مما يسمح بتنفيذ عدد أكبر من الأعمال يومياً.

**مرونة في المواعيد** إمكانية العمل خلال الفترات المسائية، عطلات نهاية الأسبوع، وخارج أوقات الذروة.

**قابلية التوسيع** يمكن توسيع النشاط بإضافة وحدات متنقلة جديدة دون الحاجة إلى استثمارات بنية تحتية كبيرة.

#### 3.2 نقاط الضعف

**الاعتماد على الظروف الجوية** قد تؤثر درجات الحرارة المرتفعة، الأمطار، أو الأجواء المغبرة على جودة العمل الخارجي وساعات التشغيل.

**نطاق محدود للإصلاحات الكبيرة** أو الحوادث الجسيمة تتطلب ورشاً متكاملة ولا يمكن تنفيذها ميدانياً.

**مخاطر الاعتماد على مركبة واحدة (في المرحلة الأولى)** تعطل المركبة أو غياب الفني قد يؤدي إلى توقف النشاط مؤقتاً.

**بناء ثقة العملاء** قد يفضل بعض العملاء في البداية الورش التقليدية بسبب الاعتياد أو التصور المسبق.

#### 3.3 الفرص

**زيادة ملكية المركبات في سلطنة عمان** الارتفاع المستمر في عدد السيارات الخاصة يخلق طلباً دائرياً على خدمات إصلاح الهياكل.

**عقود الأساطيل والشركات** شركات التأجير، التوصيل، سيارات الأجرة، والشركات الكبرى تفضل الصيانة الميدانية لقليل توقيف المركبات.

**العملاء محدودون في الوقت** يزداد توجه العملاء، خصوصاً الموظفين، إلى تفضيل الراحة والسرعة على السعر فقط.

**الحجز الرقعي والتقييمات التواجد القوي** عبر الإنترن特 والتقييمات الإيجابية يساهمان في بناء الثقة وتوليد الطلب.

**تجميع الخدمات** دمج إصلاح الهياكل مع التلميع أو العناية بالسيارة يرفع متوسط قيمة الفاتورة.

### 3.4 التهديدات

**منافسة الورش التقليدية** قد تقوم بعض الورش بخفض الأسعار أو إطلاق خدمات متنقلة منافسة.

**حساسية الأسعار** بعض العملاء يركزون على أقل سعر دون اعتبار للجودة أو الراحة.

**التغيرات التنظيمية** احتمال فرض قيود مستقبلية على الأنشطة المتنقلة أو متطلبات التخلص من المخلفات.

**الاعتماد على مهارة الفنيين** تعتمد جودة الخدمة بشكل كبير على خبرة الفني، مما يتطلب تدريباً مستمراً.

### 3.5 الانعكاسات الاستراتيجية

- تدعم نقاط القوة والفرص التمركز كخدمة متميزة قائمة على الراحة والجودة.
- تتطلب نقاط الضعف خطط طوارئ مثل استخدام مظلات متنقلة وجدولة مرنة.
- تؤكد التهديدات أهمية بناء علامة تجارية موثوقة، إدارة سمعة قوية، والاستثمار في تدريب الفنيين.

## 4. التوقعات المالية - تكاليف التأسيس، المعرفات الشهرية وتوقعات 5 سنوات

جميع الأرقام تقديرية ومحافظة، وُمُعَبَّر عنها بالريال العماني. تفترض التوقعات تشغيلًا منضبطًا وتسعيرًا متواصلاً متواافقًا مع سوق سلطنة عمان.

### 4.1 تكاليف التأسيس لمرة واحدة (الاستثمار الأولي)

**أولاً: التسجيل القانوني وإعداد النشاط** - حجز الاسم التجاري: 10 - 20 ريال عماني (وزارة التجارة والصناعة وترويج الاستثمار) - السجل التجاري: 30 - 150 ريال عماني (رسوم مخفضة) - عضوية غرفة تجارة وصناعة عُمان: 100 - 200 ريال عماني (2 سنة) - رسوم خدمات مركز سند: 50 - 100 ريال عماني (تختلف حسب المركز) - رخصة بلدية / ترخيص نشاط: 50 - 150 ريال عماني (نشاط متنقل)

**إجمالي تكلفة التسجيل:** 100 - 500 ريال عماني (مؤسسة فردية أو شركة ذات مسؤولية محدودة)

**ثانياً: المركبة المتنقلة والمعدات** - فان شحن (مستعمل/جديد): 5,000 - 9,000 ريال عماني - تجهيز المركبة والأرفف: 1,500 - 3,000 ريال عماني - ضاغط هواء: 400 - 800 ريال عماني - جهاز سحب الانبعاجات وعدة الغراء: 250 - 500 ريال عماني - مسدسات رش ونظام دهان صغير: 300 - 700 ريال عماني - أجهزة تلميع ووصل: 200 - 400 ريال عماني - عدة لحام بلاستيك: 250 - 450 ريال عماني - مولد كهرباء متنقل: 500 - 1,200 ريال عماني - معدات السلامة والواقية الشخصية: 100 - 200 ريال عماني - أدوات أولية ومواد استهلاكية: 200 - 400 ريال عماني

**الإجمالي الفرعي - المركبة والمعدات:** 8,700 - 16,650 ريال عُماني

**ثالثاً: ما قبل الافتتاح ورأس المال التشغيلي** - دهانات ومواد أولية: 300 - 600 ريال عُماني - بطاقات طبية وفحوصات للموظفين: 100 - 200 ريال عُماني - الهوية البصرية وملصقات المركبة: 200 - 500 ريال عُماني - ميزانية إطلاق وتسويق أولي: 200 - 400 ريال عُماني - احتياطي طوارئ: 500 - 1,000 ريال عُماني

**الإجمالي الفرعي - ما قبل الافتتاح:** 1,300 - 2,700 ريال عُماني

**إجمالي تكلفة التأسيس التقديرية:** - الحد الأدنى: حوالي 12,000 ريال عُماني - الحد الأعلى: حوالي 22,000 ريال عُماني

## 4.2 المصروفات التشغيلية الشهرية

- رواتب الموظفين: 400 - 600 ريال عُماني
- الوقود والتنقل: 120 - 250 ريال عُماني
- المواد واللوازم الاستهلاكية: 250 - 500 ريال عُماني
- صيانة المعدات: 80 - 150 ريال عُماني
- الإنترنت وأدوات الحجز: 30 - 60 ريال عُماني
- التسويق والعروض: 100 - 200 ريال عُماني
- مصاريف متنوعة: 100 - 150 ريال عُماني

**إجمالي المصروفات الشهرية:** 1,180 - 2,010 ريال عُماني

## 4.3 افتراضات الإيرادات

- متوسط سعر الخدمة: 40 ريالاً عُمانيًا
- عدد الأعمال المنجزة يومياً:
- محافظ: 3 أعمال
- متوقع: 5 أعمال
- متفائل: 7 أعمال
- أيام التشغيل: 26 يوماً في الشهر

## 4.4 توقعات الإيرادات الشهرية

- السيناريو المحافظ: حوالي 3,120 ريال عُماني
- السيناريو المتوقع: حوالي 5,200 ريال عُماني
- السيناريو المتفائل: حوالي 7,280 ريال عُماني

## 4.5 صافي الربح الشهري التقديرى

- محافظ: إيرادات 3,120 - مصاريف 1,900 = صافي 1,220 ريال عُماني
- متوقع: إيرادات 5,200 - مصاريف 3,600 = صافي 1,600 ريال عُماني
- متفائل: إيرادات 7,280 - مصاريف 5,280 = صافي 2,000 ريال عُماني

## 4.6 تحليل نقطة التعادل

- متوسط صافي الربح الشهري المتوقع: 3,600 - 3,000 ريال عُماني

- الاستثمار الأولي: 22,000 - 12,000 ريال عماني
- فترة الوصول إلى نقطة التعادل المتوقعة: 16 شهرًا

#### **4.7 التوقعات المالية لخمس سنوات (ملخص)**

- السنة الأولى: إيرادات 60,000 - 55,000 | صافي ربح 30,000 - 25,000 ريال عماني
- السنة الثانية: إيرادات 80,000 - 70,000 | صافي ربح 45,000 - 35,000 ريال عماني
- السنة الثالثة: إيرادات 110,000 - 95,000 | صافي ربح 65,000 - 50,000 ريال عماني
- السنة الرابعة: إيرادات 160,000 - 130,000 | صافي ربح 95,000 - 75,000 ريال عماني
- السنة الخامسة: إيرادات 140,000 - 110,000 +180,000 | صافي ربح 140,000 - 110,000 ريال عماني

تفترض السنوات 3-5 إضافة وحدات متنقلة جديدة وعقود صيانة للأساطيل.

### **5. تحليل العملاء - التركيبة السكانية، السلوك، الاحتياجات والتقطيع**

#### **5.1 سياق السوق (سلطنة عُمان)**

تتمتع سلطنة عُمان بنسبة عالية من ملكية المركبات الخاصة، مع اعتماد كبير على السيارات في التنقل اليومي. تؤدي جداول العمل المزدحمة، الازدحام المروري، وقلة الوقت المتاح إلى زيادة جاذبية خدمات إصلاح السيارات في موقع العميل. يقدر العملاء السرعة، الشفافية، والراحة، خاصة في إصلاحات الهيكل غير المرتبطة بالحوادث والتي لا تتطلب مطالبات تأمينية.

**محركات الطلب الرئيسية:** - الاعتماد اليومي على المركبات للتنقل - محدودية الوقت لزيارة الورش التقليدية - تزايد أساطيل شركات التأجير والشركات - تفضيل الخدمات المجدولة القائمة على المواعيد

#### **5.2 التركيبة السكانية للعملاء**

**أولاً: مالكو السيارات الأفراد** - العمر: 25 - 55 سنة - الدخل: 400 - 1,500 ريال عماني شهريًا - أنواع المركبات: سيارات سيدان، دفع رباعي، شاحنات خفيفة - الخصائص: - استخدام يومي للمركبة للعمل والأسرة - تفضيل الإصلاحات التجميلية السريعة - حساسية أعلى للوقت مقارنة بالسعر

**ثانياً: عملاء الشركات وأساطيل** - أنواع العملاء: - شركات تأجير السيارات - أساطيل المركبات للشركات - شركات التوصيل والخدمات اللوجستية - سائقين سيارات الأجرة وخدمات النقل الذكي - الخصائص: - عدد كبير من المركبات - الحاجة إلى جودة ثابتة وسرعة إنجاز - تفضيل التسعير التعاقدى

#### **5.3 تحليل سلوك العملاء**

**محفزات الشراء** - ظهور خدوش أو انبعاجات واضحة - فحص المركبة قبل البيع أو الإرجاع - متطلبات إعادة المركبة لشركات التأجير - معايير مظهر المركبات لدى الشركات

**عوامل اتخاذ القرار** - الراحة (الموقع والتوقيت) - شفافية الأسعار - احترافية الفنيين - التقييمات الإلكترونية والإحالات

#### **5.4 احتياجات العملاء ونقاط الألم**

**الاحتياجات الأساسية** - إصلاحات سريعة دون زيارة الورش - فحص وتسعير صادق وواضح - جودة تشطيب احترافية - تقليل فترة توقف المركبة

- نقاط الألم الشائعة (يحلها هذا النموذج) - فترات الانتظار الطويلة في الورش - تعدد الزيارات للإصلاحات بسيطة - ارتفاع أسعار الورش التقليدية - ضعف المرونة في المواعيد

## 5.5 تقسيم العملاء

- **الملكون الأفراد:**
  - الاحتياج: الراحة
  - الخدمات المفضلة: إصلاح الخدوش والانبعاجات

- **الموظفون والعاملون في المكاتب:**

- الاحتياج: السرعة
  - الخدمات المفضلة: معالجة الطلاء والتلميع

- **مشغلو الأساطيل:**

- الاحتياج: الاعتمادية
  - الخدمات المفضلة: باقات إصلاح جماعية

- **شركات التأجير:**

- الاحتياج: المظهر الخارجي
  - الخدمات المفضلة: إعادة طلاء موضعی وعناية بالهيكل

## 5.6 شخصيات العملاء (Personas)

- **الشخصية 1 - خالد (مالك سيارة خاصة، 38 سنة):**

- يعمل بدوام كامل
  - وقت فراغ محدود
  - يفضل الخدمة المنزلية

- **الشخصية 2 - عائشة (مديره أسطول، 34 سنة):**

- تدير أكثر من 20 مركبة
  - ترکز على التكلفة وسرعة الإنجاز
  - تفضل العقود الشهرية

- **الشخصية 3 - راشد (سائق نقل ذكي، 29 سنة):**

- المركبة مصدر دخله
  - يحتاج إلى إصلاحات سريعة
  - حساس للسعر لكن يقدر الوقت

## **6. خطة التسويق المخصصة - الاستهداف، القنوات، التسعير واستراتيجية النمو**

### **6.1 تمويع العلامة التجارية وبناء الثقة**

**بيان التمويغ:** خدمة إصلاح هيابكل سيارات متنقلة موثوقة واحترافية، تقدم جودة تصاهي الورش التقليدية مباشرة في موقع العميل.

**عناصر بناء الثقة:** - صور قبل وبعد لكل عملية إصلاح - عروض أسعار مكتوبة وواضحة قبل بدء العمل - فنيون بزي موحد ومركبة تحمل هوية العلامة التجارية - ضمان محدود على جودة التنفيذ

### **6.2 الشرائح المستهدفة والرسائل الرئيسية**

- مالكو السيارات الخاصة:** إصلاح بدون زيارة الورش - راحة تامة
- الموظفون والعاملون في المكاتب:** توفير الوقت - إنجاز في نفس اليوم
- مشغلو الأساطيل:** تقليل توقف المركبات - جودة ثابتة
- شركات التأجير:** مظهر موحد - اعتمادية عالية

**القنوات الأساسية لكل شريحة:** - الأفراد: Google Maps, واتساب - الموظفون: إنستغرام، الإحالات - الأساطيل: المبيعات المباشرة، العقود - شركات التأجير: التواصل التجاري المباشر

### **6.3 استراتيجية التسعير والباقيات**

**منهجية التسعير:** تسعير قائم على القيمة مع شفافية كاملة في عرض السعر

- إصلاح خدوش بسيطة: 15 - 30 ريال عماني
- إزالة انبعاجات: 25 - 60 ريال عماني
- إصلاح الصدمات: 40 - 80 ريال عماني
- تلميع وترميم: 20 - 50 ريال عماني

**العرض والباقيات:** - خصم على إصلاح عدة ألواح - تسعير خاص لكميات الأساطيل - باقات صيانة شهرية لأساطيل الشركات

### **6.4 قنوات التسويق**

**أولاً: القنوات الرقمية (الرئيسية)** - Google وتحسين الظهور المحلي (SEO): - تسجيل نطاق الخدمة - تشجيع العملاء على التقييمات - الظهور في نتائج "قريب مني"

- :WhatsApp Business
- إرسال عروض أسعار فورية عبر الصور
- تأكيد الحجوزات
- تنسيق أعمال الأساطيل

:Facebook Instagram ·

- مقاطع إصلاح قصيرة وفيديوهات قبل/بعد
- شهادات العملاء
- إعلانات موجة حسب الموقع

**ثانيًا: القنوات الميدانية والمبادرات المباشرة** - زيارات مباشرة للشركات والأساطيل - شراكات مع مكاتب تأجير السيارات - منشورات في المجتمعات السكنية - التعاون مع وكلاء التأمين (لإصلاحات غير التأمينية)

## 6.5 استراتيجية الإحالة والاحتفاظ بالعملاء

- خصومات للإحالات للطرفين
- خصومات للعملاء المتكررين
- مدير حسابات لعملاء الأساطيل
- اتفاقيات خدمة سنوية

## 6.6 خطة الإطلاق والنمو

- مرحلة الإطلاق (0-3 أشهر): بناء الظهور والتقييمات الأولى
- السنة الأولى: تعزيز العملاء المتكررين واستقرار الدخل
- السنة الثانية: توقيع عقود أسطبل وزياة الهوامش
- السنة الثالثة: إضافة مركبة متقدمة ثانية
- السنوات 4-5: توسيع العلامة والريادة في السوق

## 6.7 توزيع ميزانية التسويق

- الإعلانات الرقمية وتحسين الظهور: 100 - 150 ريال عماني شهريًا
- المواد الميدانية: 30 - 50 ريال عماني شهريًا
- العروض والإحالات: 50 - 80 ريال عماني شهريًا

## 7. الخاتمة وخاتمة التنفيذ

### 7.1 الجدول الزمني للتنفيذ

المدة	المرحلة
2 - 1 أسبوع	تسجيل النشاط التجاري
6 - 3 أسابيع	شراء المركبة وتجهيزها
3 - 2 أسابيع	التراخيص والالتزام
أسبوعان	الإطلاق التجريبي
3 - الشهر	التشغيل الكامل

### 7.2 الخلاصة النهائية

تمثل ورشة إصلاح هياكل السيارات المتنقلة مشروعًا خدميًّا عالي الهامش ومنخفض التكاليف التشغيلية في سلطنة عُمان. ومع تزايد ملكية المركبات والطلب القوي على الخدمات القائمة على الراحة، يوفر هذا النموذج فرصة حقيقة للوصول السريع إلى نقطة التعادل وتحقيق نمو مستدام على المدى الطويل.

من خلال اختيار المعدات المناسبة، توظيف فنيين مهرة، الالتزام بالجودة، وبناء الثقة مع العملاء، يمكن للمشروع التوسيع تدريجياً عبر عقود الأساطيل وتشغيل عدة وحدات متنقلة، مما يجعله نموذجاً قابلاً للنمو والتكرار في مختلف محافظات السلطنة.