



إنجاز عمان



PATH CLEANERS

المجال :
صناعة المنظفات الصديقة للبيئة

المشرف:
شافي الشكري

المتطوع:
شيخة الشكيلية

@CleanersPath 

@Path._5 

Path.cleaners5@gmail.com 

من نحن؟

نحن منكم وإليكم

الرؤية

الرؤية التجارية تشكل القوة المدركة الكامنه وراء النمو التجاري المستمر . ولهذا السبب نأبت شركة Path Cleaners على التركيز ما يميزها عن الآخرين وطرح رؤيتها التي تتفق مع أهدافها وفلسفتها ألا وهي أن تصبح على المستوى المحلي والخليجي ذات تقنية عالية وجودة شاملة بخبرة فنية محلية ذات مهارة عالية، وأن تتميز منتجاتها بالتنوع وتعدد البدائل بأسعار تنافسية وتحقق الاستدامة

الرسالة

الرسالة التجارية أن تكون شركة Path Cleaners نموذجاً متميزاً في جودة وتنوع منتجاتها من مواد التنظيف محلياً، وإقليمياً، وأن تحافظ على الريادة والاصالة وتسبق طموحات عملائها في مستوى خدماتها وإرضاء مساهميها، وان تكون مساهمه في خلق بيئة نظيفة مستدامة.

القيم

الإلتزام الإبداع الأفكار المشتركة الموثوقين الشركاء الجودة الإبتكار

المنتج

الاناييب تنظف وتحلل الشعر والنفائيات المتراكمة في الاناييب، مصنوعة من 100% انزيمات قوية، يمكن أن تحلل بشكل فعال وتهضم الرواسب والدهون العضوية.

تسعى شركة Path Cleaners إنطلاقاً من مهمتها المتمثلة بتقديم منظفات صديقة للبيئة ومبتكرة إلى تحديد نقاط القوة في أي مجالات تجارية للاستفادة من الفرص المتاحة، وفي إطار الحرص على الجمع ما بين ما تقدمه من منتجات ذات جودة عالية وفي ظل أساليب إقتصادية وفعالة.

أسلوب عملنا؟

فلسفة الشعار



الشكل بأكمله دلالة على إنبوب

النقاط دلالة على الرائحة النظيفة

الخط دلالة على الإستدامة

الأوراق دلالة على صديق للبيئة

اللون الأزرق دلالة على النظافة

خطة الشركة



الإنجازات

تعاون وتبادل المنفعة
بين الشركة وغرفة التجارة والصناعة
بمحافظة الظاهرة

مشاركة الشركة في معرض الشركات
التابع لإنجاز عمان وتأهل الشركة
من ضمن أفضل 32 شركة من أصل 115

توقيع إتفاقية مع وزارة البيئة والشؤون
المناخية بمحافظة الظاهرة تختص
بالدعم الفني واللوجستي

إقامة ورش بتعاون مع وزارة البيئة
والشؤون المناخية لتعريف المجتمع عن المنتج

المشاركة في ملتقى ريادة الاعمال
الخامس في الكلية التطبيقية بعبري
والحصول على ثاني أفضل شركة
من بين الشركات المشاركة

استضافة الشركة في برنامج المسارات
عبر إذاعة مسقط اف ام

حصول الشركة على المركز الثالث
في الملتقى الطلابي التاسع
لطلاب الكليات التقنية

الملخص التنفيذي

إدريس سالم الكلباني
المدير التنفيذي



رزان حمد الكلبانية
المدير التنفيذي للعمليات



صفية حميد الغافية
المدير التنفيذي المالي



حنين حمد الكلبانية
مدير الموارد البشرية



محمد سليمان البادي
مدير المبيعات



سليمان محمد البرهومي
مدير التسويق



الثريا، راشد المقبالية
مدير تطوير المنتج



الموارد البشرية



فكرة الموظف المتميز

إن فكرة موظف الشهر المتميز جاءت لإختيار الموظف المتفاني، المثابر، المخلص في عمله والذي يساهم بإيجابية في رفع مستوى أداء العمل وتحسين بيئة العمل ومن يحسن في التعامل مع الزملاء والرؤساء والجمهور ويحدث تغيير في بيئة العمل بشكل ملموس ويرفع مستوى أداءه ويسعى بشكل مستمر نحو تحقيق التطوير الذاتي.



ركائز التسويق

المنتج

تركيبه المنتج تابعه للشركه، وتعود ملكيتها ١٠٠% للشركه حيث ان الشركه قامت بعد تجارب للوصول للمنتج النهائي ويتميز منتجنا بالجوده العاليه والصناعه المحليه الطبيعیه. المكونات الأساسيه للمنتج طبيعیه وصديقه للبيئه والمكون الأساسي هو زيت جوز الهند. تركيبه متميزه في حل مشاكل انسدادات أنابيب الصرف الصحي بمكونات طبيعیه وصديقه للبيئه. قابليه التحكم في المنتج حسب الحاجه.

السعر

تم تسعير المنتج حسب الإستراتيجية التاليه:
١- حساب تكاليف المواد الخام، التوصيل، التصنيع، الفحوصات المخبرية، التغليف والتصنيع
٢- تم حساب إثني عشرأ أنبوب في عبوة واحده وتوصلنا إلى تكلفة التصنيع ريال ونصف و سعر البيع بالتجزئة ريالين ونصف .
تم حساب عائد إنتاج المواد المنتجة خلال الشهر ١٠٠ ريال عماني بمعدل ٤٠ عبوه شهرياً وقيمة بيع كل عبوة ريالين ونصف بعائد مادي في السنة قدره ١٢٠٠ ريال عماني نسبة الربح تعادل ٤٠% من المنتج.

التوزيع

بناء شبكة مباشرة مع الموزعين والمتعاملين مع الشركه. قمنا بعمل دورات و ورش حول المنتج بأستهداف شريحة ربات المنازل وقمنا بتوزيع العينات تجريبية للمنتج. تم التعاقد مع وزارة البيئه والشؤون للمناخية لشراء حصه من المنتج شهرياً تكون ضمن حملتهم التوعويه (نمط الحياة المستدامة). إكتساب مساحات واسعه من رفوف عرض تجار التجزئة.

الترويج

استخدام التكنولوجيا بشكل واسع عبر مواقع التواصل الاجتماعي. استخدام طرق جذابه في التغليف والتعبئة والتقديم. المشاركة في المعارض والمؤتمرات. الإذاعة والتلفزيون مثل برنامج المسارات في مسقط اف ام. سرعة الرد على العملاء.



المنافسين

الفئة المستهدفة

-ربات المنازل
-شركات التنظيف

نسبة المواد الطبيعية : 85%
نسبة المواد الكيميائية : 15%

الإستخدام:

تنظيف أنابيب الصرف الصحي
والقضاء على الروائح

Path Cleaners

نقاط الضعف

-طريقة التخزين لضمان
عدم الكسر
-يمنع السدادات من الحدوث
مما هي عليه في تنظيف الصرف
المسدود بالفعل
-توفر المعدات ذات جودة بأسعار عالية

نقاط القوة

-لايؤثر على صحة الإنسان
-صديق للبيئة
-انزيمات قوية وفعالة
-الحالة الصلبة تساعد على
البقاء فترة أطول قرابة الشهر
-سهوله التصنيع

المنافس (أ)

الفئة المستهدفة

-ربات المنازل
-شركات التنظيف

نسبة المواد الطبيعية : 2%
نسبة المواد الكيميائية : 98%

الإستخدام:

تذويب العوامل التي
تسد الصرف الصحي

نقاط القوة

-أسعار في متناول الجميع
-فعال بشكل أسرع
-منتج معروف بين العملاء

نقاط الضعف

-احتواء المنتج على نسب عالية
من المواد الكيميائية
-مادة كاوية تؤثر على صحة الإنسان ابتداءً
من الجلد حتى الجهاز التنفسي
-مضر للبيئة
-تأخر وصول شحنات المنتج

المنافس (ب)

الفئة المستهدفة

-ربات المنازل
-شركات التنظيف

نسبة المواد الطبيعية : 25%
نسبة المواد الكيميائية : 75%

الإستخدام:

اطلاق رائحة جميلة
في أنابيب
الصرف الصحي

نقاط القوة

-اللون والاشكال الجذابة
-تدوم فترة أطول
-روائح مختلفة

نقاط الضعف

-قريبة من متناول ايادي الاطفال
وهي بأشكال مغرية
-تسبب انسدادات في أغلب الاوقات

الاستراتيجية الترويجية

المشاركات المجتمعية:

-التفاعل في المناسبات المهمة والاعياد في وسائل التواصل الاجتماعي.
-تفعيل وسائل التواصل الاجتماعي من خلال عمل مسابقات.
-مشاركة مع وزارة البيئة والشؤون المناخية في تقديم ورش ومحاضرات ضمن مبادرة (نمط الحياة المستدامة).
-المشاركة في ملتقيات مثل ملتقى رواد الاعمال الخامس في الكليه التطبيقية وفوز الشركة كأفضل ثاني شركة مشاركة.
والملتقى التاسع لطلاب الكليات التقنية وفوز الشركة في المركز الثالث في هاكثون عماتل.

ترويج المبيعات:

-تقديم تخفيضات عند طرح وتنشيط الحسابات عن طريق المسابقات.
-طرح اسعار المبيعات الجزئية بأسعار منخفضة.

الظهور الإعلامي:

الترويج من خلال المقابلات الإذاعية (مسقط اف ام عبر برنامج المسارات).

وسائل التواصل الاجتماعي:

-الاهتمام الدوري بتفعيل الحسابات التواصل الاجتماعي والحرص على نيل رضى العميل.
-مراعاة التفاصيل المهمة التي تفيد المستهلك عن المنتج وطرق الاستخدام.

قسم الإنتاج

المشكلة

ربما تكون قد سمعت مثل ” إن ما لا يمكنك رؤيته لن يؤذيك “، ولكن بالتأكيد قد تؤدي الانسدادات الخفية في مصارفك إلى انتشار الرائحة في منزلك بالكامل إذا لم يتم التحكم فيه بشكل صحيح.

الحلول المتوفرة

(حمض الكبريتيك) ماء النار او المتعارف عليه التيزاب أو الفلاش هو مادة كاوية خطيرة تسبب مشاكل في الجهاز التنفسي فاستنشاق الأبخرة المتصاعدة منه أثناء التنظيف يسبب تورم في الجهاز التنفسي ورشح داخل الرئتين وضيق في الشعب الهوائية، حتى المخفف منه قد يؤدي إلى ضيق مزمن في الجهاز التنفسي وفشل تنفسي واختناق. وغير ذلك يسبب حروق الجلد في حاله وصوله للجلد يسبب حرق كيميائي ووصوله إلى مساحات كبيرة من الجلد قد يسبب حرق من الدرجة الثانية والثالثة في بعض الأحيان.

الدكتور طه عبدالحميد
أستاذ الأمراض الصدرية والحساسية
بكلية الطب جامعة الأزهر

الحل

أنابيب تنظف وتحلل الشعر والنفايات المتراكمة في أنابيب الصرف الصحي، مصنوعة من أنزيمات قوية يمكن أن تحلل وتهضم بشكل فعال الرواسب والدهون العضوية. أنابيب Path تحافظ على نظافة نظام الصرف في المطبخ ودورات المياه والمرافق والقضاء على الروائح والانسداد وهي آمنة بنسبة 100% لجميع التصريفات والصرف الصحي والخزانات.

طريقة الاستخدام

كل ما عليك فعله هو إسقاط انبوب واحد في فتحة التصريف سواء في المطبخ أو دورة المياه أو غرفة المرافق أو أي مكان آخر. بعد أن يودع في فتحة التصريف ، فإنه يطلق مزيجاً مركزاً من الإنزيمات التي توقف الانسدادات والروائح المزعجة، إلى جانب تطلق رائحة التنظيف الجميلة.

قسم الإنتاج

مُنتج Path خليط من البكتيريا الطبيعية والإنزيمات للحفاظ على التصريفات الصحية نظيفة.

واحدة من أكبر مزايا منظفات التصريف الإنزيمية Path أنها مستمدة من مصادر طبيعية وسهلة الاستخدام ذات تكلفة منخفضة.

أنواع الإنزيمات

الليباز

إزالة بقع الدهون عن طريق تحليلها

السليوليز

فك ارتباط ألياف السليوليز لسهولة إزالة الاقذار وسطوع اللون

البروتيز

إزالة بقع البروتين عن طريق تحليلها

ماهي الإنزيمات؟

في أبسط أنواعها ، تكون الإنزيمات جزيئات بيولوجية (عادةً بروتينات) تعمل على تسريع معدل التفاعلات الكيميائية التي تحدث داخل الخلايا تقريبًا. على هذا النحو ، تلعب الأنزيمات دوراً رئيسياً في الهضم والتمثيل الغذائي والعديد من العمليات الجسدية الأخرى. نظراً لأن بعض أنواع الإنزيمات جيدة جداً في تحطيم المواد على المستوى الجزيئي فإنها غالباً ما تستخدم في صيغ تنظيف التصريف (المعروفة باسم منظفات التصريف الإنزيمية) ببطء "لمضغ" السدادات وغيرها من المواد المسببة للرائحة.

سوف نحتفظ بأنواع الإنزيمات ليكون احد اسرار شركة PATH CLEANERS لتصنيع مواد تنظيف بحلول ذكية ومبتكرة



القدرة الإنتاجية

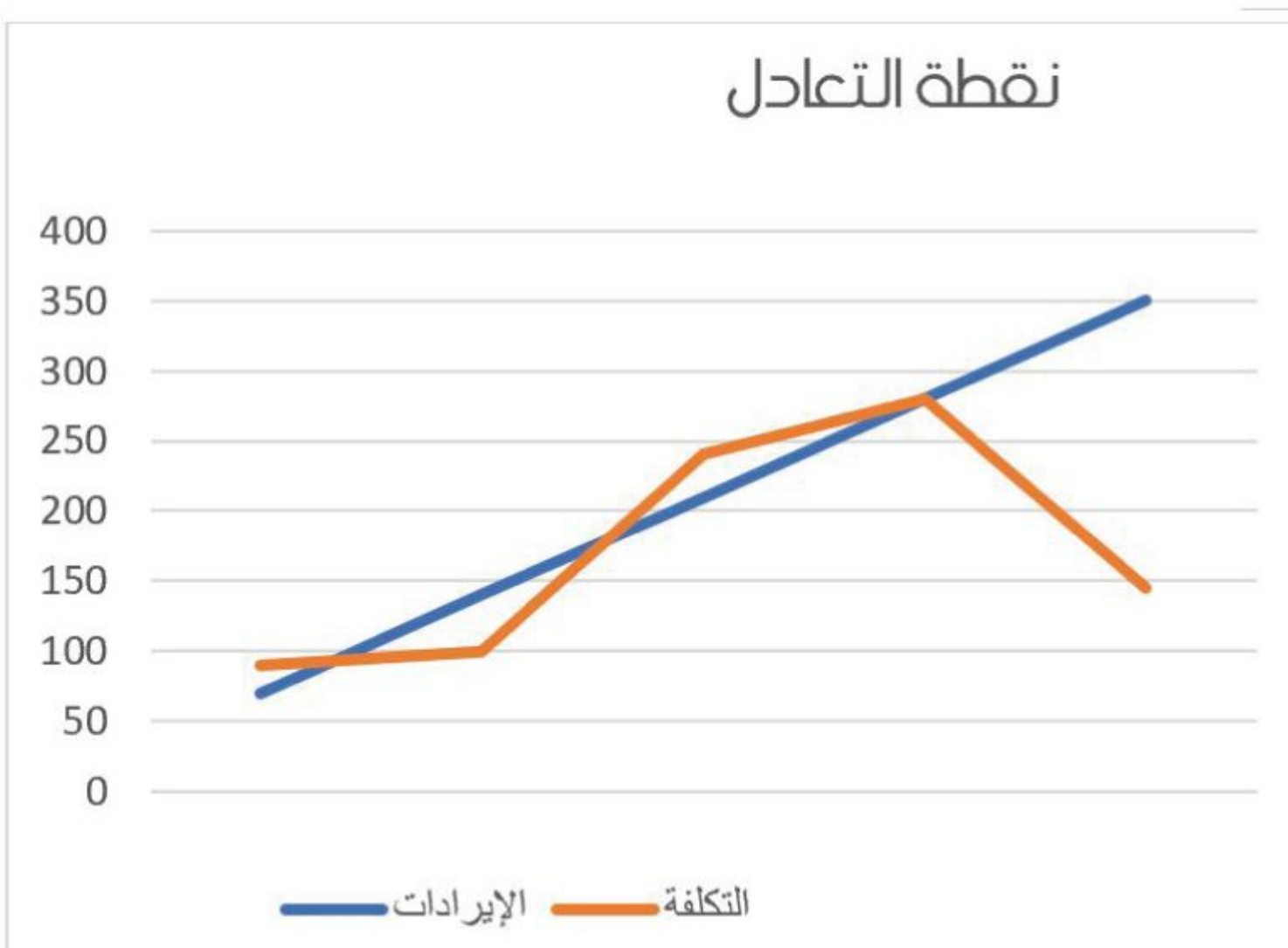
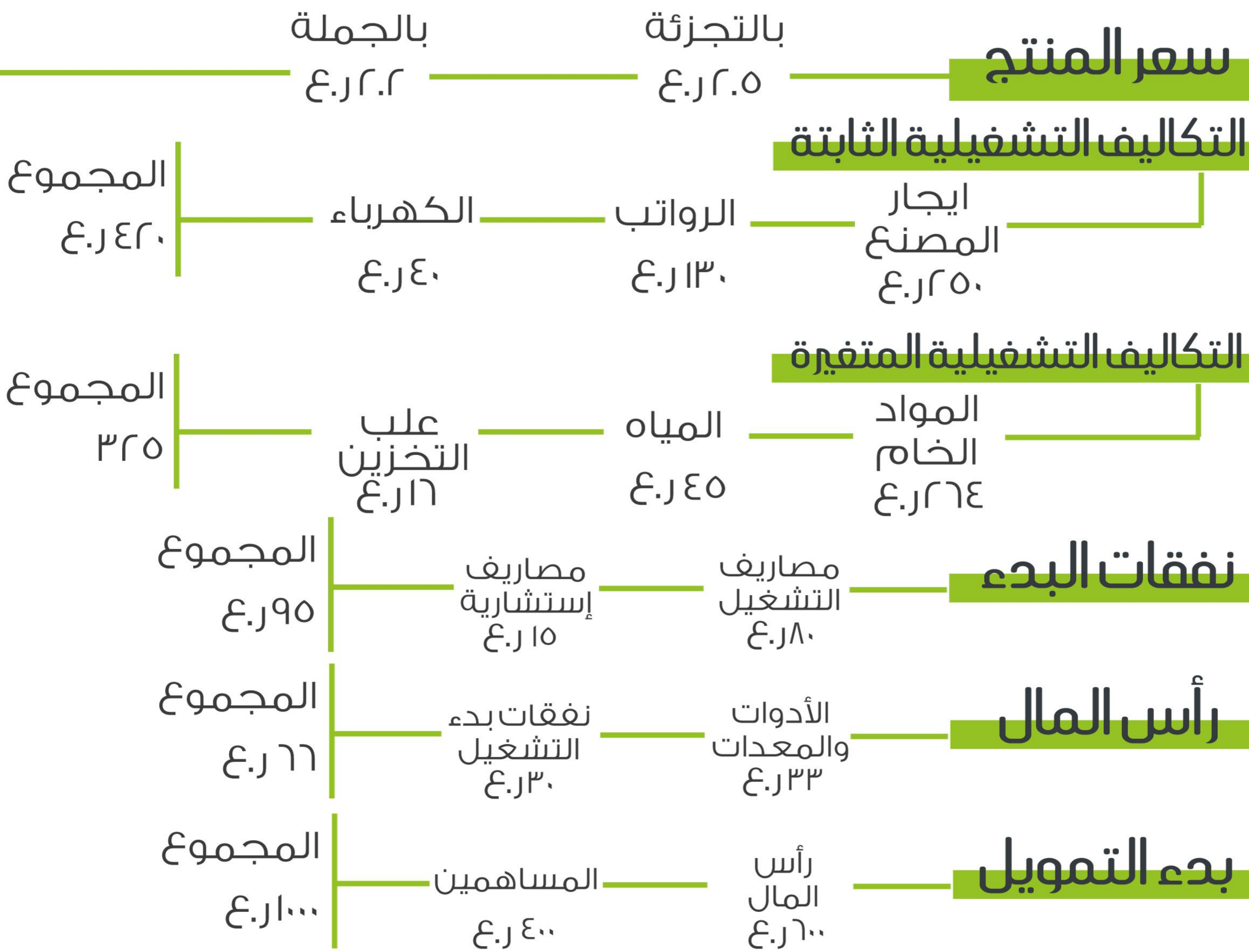
٢٠٢٤	٢٠٢٣	٢٠٢٢	٢٠٢١	٢٠٢٠	
٦٠%	٤٢%	٢٩%	٢٠%	—	قدرة الزيادة الإنتاجية
٧٦٨٠	٣٨٤٠	١٩٢٠	٩٦٠	٤٨٠	القدرة الإنتاجية "عبوة"
١١٠٠٠	٧٦٠٠	٣٩٠٠	٢٠٠٠	١٥٠٠	متوقع إحتياج السوق العماني "عبوة"
٦٩.٨%	٥٠.٥%	٤٩.٢%	٤٨%	٣٢%	الحصة التسويقية

الخطة المالية



اجمالي المبيعات الشهرية = ١٠٠ ر.ع
اجمالي المبيعات في اول سنة = ١٢٠٠ ر.ع

مبدئيا يتم انتاج ٤٠ عبوة شهريا بواقع ١٢ أنبوب بطول ٧اسم في كل عبوة. يتم بيع العبوة بقيمة ريالين ونص عماني.



تصل الشركة الى نقطة التعادل (الربح مع اجمالي التكاليف) عند ٢٨٠ وحدة
نقطة التعادل = التكاليف الثابتة (سعر البيع ل العبوة - التكلفة المتغيرة للوحدة)

الخطة الإستثمارية



إستناداً على ما تم دراسته أن الشركة تتجه نحو بيئة نظيفة ممزوجة بإعادة إستخدام الفائض منها، فإن إستثمار الشركة وتطويرها يتطلب مبلغ وقدره ١٢٠٠٠٠٠٠ لمدة خمس سنوات مقابل ٦٩.٨% من صافي أرباح الشركة .

سيصرف هذا المبلغ في:

تكاليف تشغيلية

النقل
والشحن

التسويق

مواد
الخام

تغليف المنتج

ضريبة
الوزارة

رواتب
الموظفين

تكاليف تأسيسية

إيجار
المصنع

الآلات
وصيانتها

تكاليف
النقل

التراخيص

الخطة المستقبلية

٢٠١٩



منظفات ذات
جودة بيئية

بحوث ودراسات
عن المنتجات



خضوع المنتج لتجارب
حيه من قبل المستهلكين

توقيع اتفاقيات تخدم
اصحاب مشاريع شركات
التنظيف لتوفير خدمة
الطلب المسبق ومتابعة
فعالية المنتج



زيارات ميدانية
للتثقيف بمدى أهمية
الجودة البيئية للمنتج

توزيع المنتج
ليكون
على المستوى المحلي



دراسة مدى
إقبال المستهلكين
في السوق العماني

إعادة
مراجعة المدراء



عمل بحوث مكثفه
وتطوير كفاءة المنتج
وعمل تجارب حيه

تصدير المنتج
على المستوى
الإقليمي



زيادة الإنتاج والاتفاق
مع مصانع
(محلية - إقليمية)



Path.cleaners5@gmail.com



[@Path._5](https://www.instagram.com/Path._5)



[@CleanersPath](https://twitter.com/CleanersPath)

