

الخطة الاستراتيجية للتسويق

بيست ويسترن بريمر الرياض

دراسة مكتبية موثقة وخطة تنفيذ لمدة 12 شهرًا

نسخة قرار أولية ▪ 17 أكتوبر 2026

إعداد خاص لجمال السباني، مسؤول التسويق

ملاحظات التنفيذ وحدود البيانات

تستهدف هذه الوثيقة الإدارة والمالك ومسؤول التسويق. تبدأ فترة التنفيذ من تاريخ اعتماد الخطّة، والأشهر المذكورة أشهر تشغيلية. الهوية البصرية مستمدة من الشعار الأصلي: الأحمر والأسود مع خلفية عاجية. الألوان المساندة اختيار تصميمي وليست دليل هوية رسميًا.

اختبار لمدة 90 يومًا بسقف 119,700 ريال

التمركز المقترح: إقامة عملية مريحة في الرياض، تجمع الغرف الواسعة وخدمة الضيف مع خيارات للاجتماعات. الأولوية للحجز المباشر وبيع الشركات. يبدأ الإعلان بعد تصحيح معلومات الفندق واختبار تأكيد الحجز. سقف التشغيل الشهري 31,900 ريال، شامل احتياطي 10%، وتأسيس لمرة واحدة 24,000 ريال. يعتمد التوسع على حجوزات مُقامة ومساهمة مالية موجبة. لا يُصرف السقف كاملًا لمجرد اعتماده.

ملاحظات التنفيذ وحدود البيانات

جميع الأرقام في الميزانية تقديرات تخطيطية بالريال السعودي قبل الضريبة وليست عروض أسعار. تتطلب الخطة معرفة عدد الغرف المتاحة فعليًا وتكاليف التشغيل وأداء آخر 12 شهرًا. الميزانية السنوية القصوى في المسار الأساسي 406,800 ريال قبل الضريبة.

نطاق الدراسة ودرجة الثقة

المجال	ما أمكن التحقق منه	حدود الاستنتاج
هوية الفندق	الاسم والعنوان وصفحات العلامة	يؤكد التصنيف الرسمي من الرخصة
المنتج	غرف ومرافق وقاعات منشورة	لم تُنفذ زيارة أو تجربة إقامة
السمعة	لقطة تقييمات Booking مفهرسة	تتغير الأرقام ولا تمثل جميع النزلاء
السوق	إحصاءات 2024 و2025 وتقرير 2026	اختلاف الفترات والعينات يمنع دمجها
الأداء والميزانية	نماذج حسابية قابلة للتعديل	لا تتوفر حسابات الفندق الداخلية

ملاحظات التنفيذ وحدود البيانات

تاريخ إعداد الدراسة 17 أكتوبر 2026، وقد تعكس نتائج البحث نسخًا مفهرسة أقدم. لم يُتحقق من لوحة Google Business أو حسابات الإعلان أو PMS أو صلاحيات محرك الحجز. لا تدعي الدراسة تدقيقًا تشغيليًا أو مسحًا شاملًا لجميع منافسي الرياض.



الاسم: Best Western Premier Riyadh, رمز الفندق لدى العلامة 76941.

العنوان المنشور: طريق الملك سعود، شارع الشيخ عبدالرحمن بن حسن، تصفه العلامة بأنه في السليمانية.

تعلن صفحة الاجتماعات 264 غرفة، يستخدم النموذج هذا العدد مؤقتًا إلى أن تؤكد الإدارة الغرف القابلة للبيع.

رقم الاتصال المنشور محليًا: 0533023000. يلزم اختبار الاتصال وتوحيد الصيغة الدولية في القنوات.

ملاحظات التنفيذ وحدود البيانات

الإحداثيات المحولة من رابط المستخدم نحو 24.6840133، 46.7095706. بعض القوائم تصنف الحي بطريقة مختلفة، لذلك تُعتمد خانة العنوان في الرخصة وGoogle قبل أي حملة محلية. لم تُثبت الدراسة تصنيف النجوم أو تاريخ الافتتاح.

الغرف والأجنحة: أساس العرض



تعرض العلامة غرفًا قياسية وديلوكس وخيارات بانورامية وأجنحة جونيور وعائلية.

تُستخدم صور كل فئة بالاسم الصحيح، مع توضيح اختلاف الإطلالة والتجهيز بين الفئات.

التسويق المقترح: مساحة الغرفة وتجربة الإقامة، ثم الميزة المناسبة لسبب الزيارة.

تحتاج الإدارة إلى تثبيت المساحات، إشغال البالغين والأطفال، الأسرة الإضافية، وإتاحة الغرف المتصلة.

ملاحظات التنفيذ وحدود البيانات

لا يُسوّق وجود شرفة أو إطلالة في جميع الغرف بناءً على صورة واحدة. الأسعار المفهرسة في صفحة سبتمبر قديمة وغير قابلة للاعتماد كسعر إطلاق. لا يُفترض أن الجناح العائلي مناسب لعدد محدد دون تأكيد سياسة الإشغال.

المرافق تتيح أكثر من مصدر إيراد



المعلن رسميًا: مطعم، مسبح خارجي، لياقة، سبا وساونا، ومواقف في الموقع.

تذكر الصفحة المحلية مطعم Reemat ومرافق للاجتماعات والتدريب وتقديم الطعام.

أولوية التحقق: تشغيل كل مرفق، ساعات العمل، الرسوم، الخصوصية، ومن يحق له استخدامه.

لا تدخل إيرادات المطعم أو القاعات في نموذج عائد الغرف الأساسي. تقاس كخط نشاط مستقل.

ملاحظات التنفيذ وحدود البيانات

لا يُعلن عن استخدام عائلي للمسبح أو دخول ضيوف من خارج الفندق أو سبا نسائي دون موافقة التشغيل. اختلاف ساعات الإفطار بين القوائم يستدعي توحيدها. تُراجع قوائم الطعام وهامش الوجبة وطاقة المطبخ قبل بيع باقات الشركات.

القاعات: فرصة بيع تحتاج بيانات دقيقة

القاعة المنشورة	السعة القصوى المنشورة	خطوة ما قبل البيع
Al Nakheel	15 ضيفًا	تأكيد ترتيب الطاولة والتجهيز
Tuwaiq	35 ضيفًا	تأكيد سعة التدريب والمسرح
Elan	85 ضيفًا	تأكيد المخطط ومسارات الحركة
المساحة الإجمالية	476 قدمًا ² في ملخص الصفحة	تعارض مع أبعاد الجدول المنشور
قرار الإطلاق	عرض مبدئي حسب الاحتياج	اعتماد مخطط وساعات من التشغيل

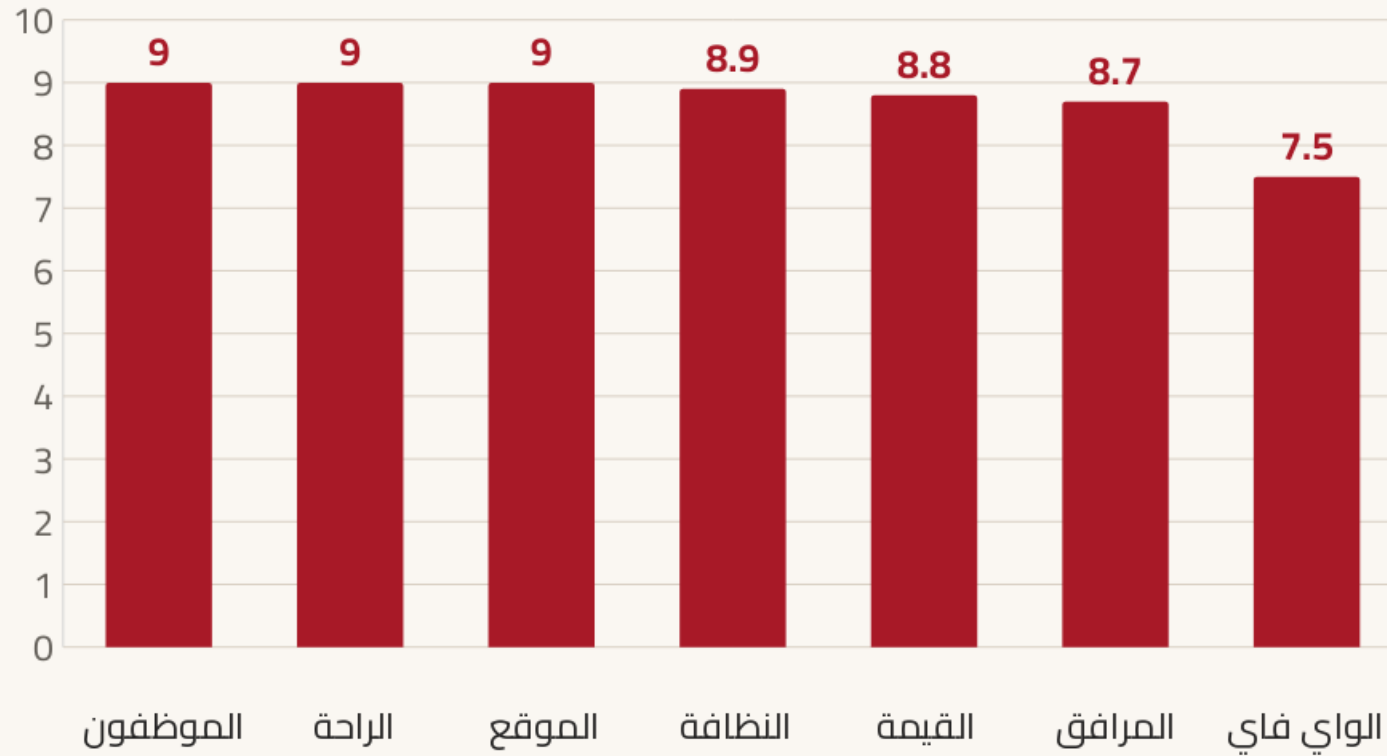
ملاحظات التنفيذ وحدود البيانات

تذكر صفحة المصدر أبعادًا منفصلة لا تنسجم مع إجمالي 476 قدمًا مربعة، ومنها 20.7 × 30.6 لقاعة Elan. لا يصح تحويلها إلى مساحة معتمدة دون مخطط. نستخدم الساعات فقط بوصفها بيانات منشورة تتطلب التأكيد، ولا نعد بفعاليات أو تجهيزات غير متاحة.

السمعة: قوة في الخدمة وفرصة في الاتصال

التقييم من 10

8.6 / 10 ▪ نحو 835 تقييمًا في لقطة Booking



تقييم الواي فاي أقل من بقية الفئات. يُختبر فعليًا في الغرف والقاعات قبل وعد مسافر الأعمال.

تُبنى رسائل المحتوى على تجربة الضيف والخدمة، وتُراجع الشكاوى الحديثة يدويًا كل أسبوع.

ملاحظات التنفيذ وحدود البيانات

هذه لقطة مفهرسة وليست قراءة لحظية. ظهرت نسخ بعدد 832 إلى 837 تقييمًا. لا تُفسر فروق الدرجات كدليل سببي أو عينة مستقلة. لم تُجر دراسة نصية شاملة للمراجعات، ولا ننسب شكاوى تشغيلية محددة إلى الفندق دون تحقق.

الحضور الرقمي: نتائج مؤكدة ومهام تحقق

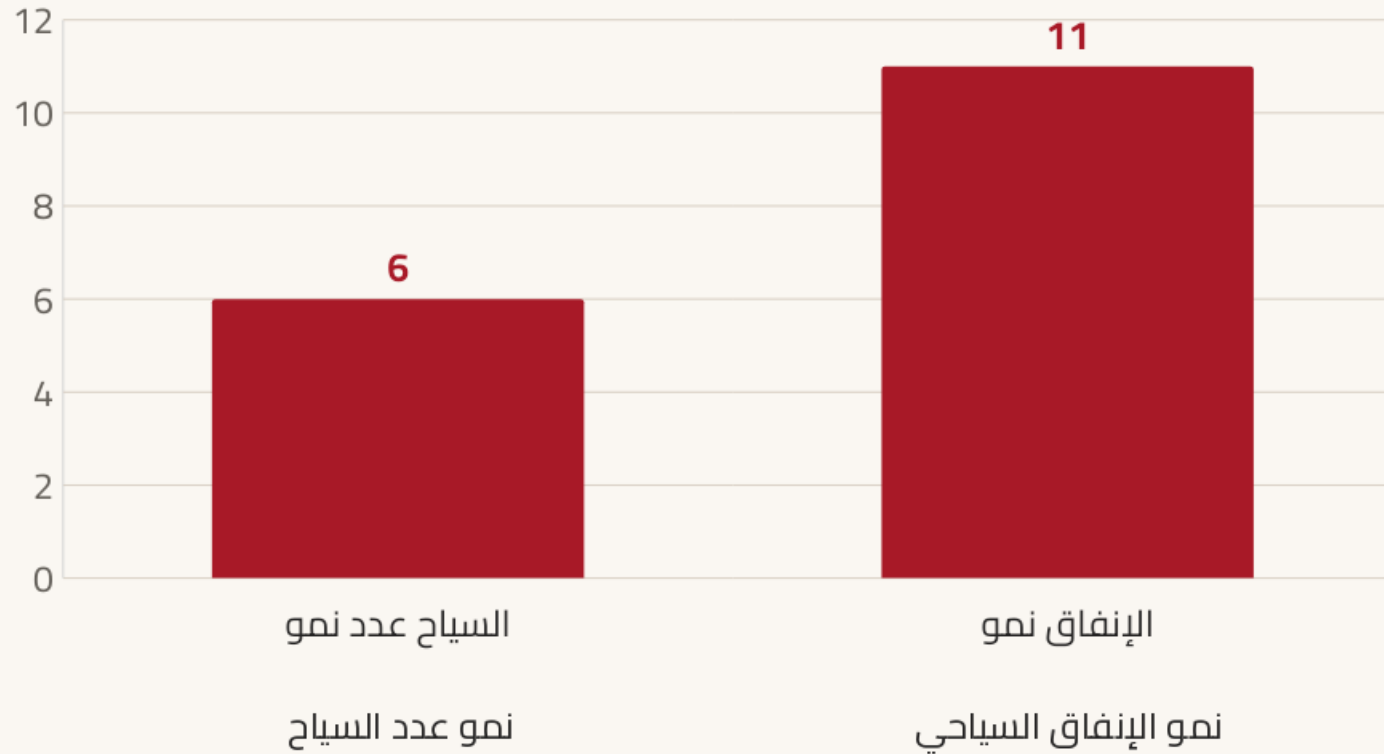
القناة	نتيجة الدراسة	المهمة في الأسبوع الأول
صفحات العلامة	تعريف ومرافق وحجز موجودة	تصحيح العربية والسياسات
Google Maps	تم تحديد المنشأة من الرابط	تدقيق الملكية والتقييمات والصور
Booking ومنصات الحجز	وجود قائمة نشطة وتقييمات	مطابقة الغرف والشروط والصور
Snapg TikTokg Instagram	لم تُوثَّق الحسابات الرسمية	طلب الروابط والصلاحيات من الإدارة
التحويل والقياس	لا تتوفر صلاحيات أو أرقام	اختبار الحجز وربط مصدر كل عملية

ملاحظات التنفيذ وحدود البيانات

عدم العثور على حساب رسمي في البحث لا يعني عدم وجوده. واجهة الموقع السعودي عربية لكن وصف الفندق الرئيسي يظهر بالإنجليزية في النسخة المرصودة. تختلف مواعيد الدخول بين صفحة العلامة وبعض نسخ Booking، كما تظهر تفاصيل تأمين وأسرة تستدعي مراجعة موحدة.

السوق السعودي: طلب كبير مع إنفاق متنامٍ

النمو السنوي في 2024 %



116 مليون سائح ▪ 284 مليار ريال
إنفاق في 2024

الأرقام تشمل السياحة المدلية والوافدة على مستوى المملكة، ولا تمثل الطلب على الفندق أو الرياض وحدها.

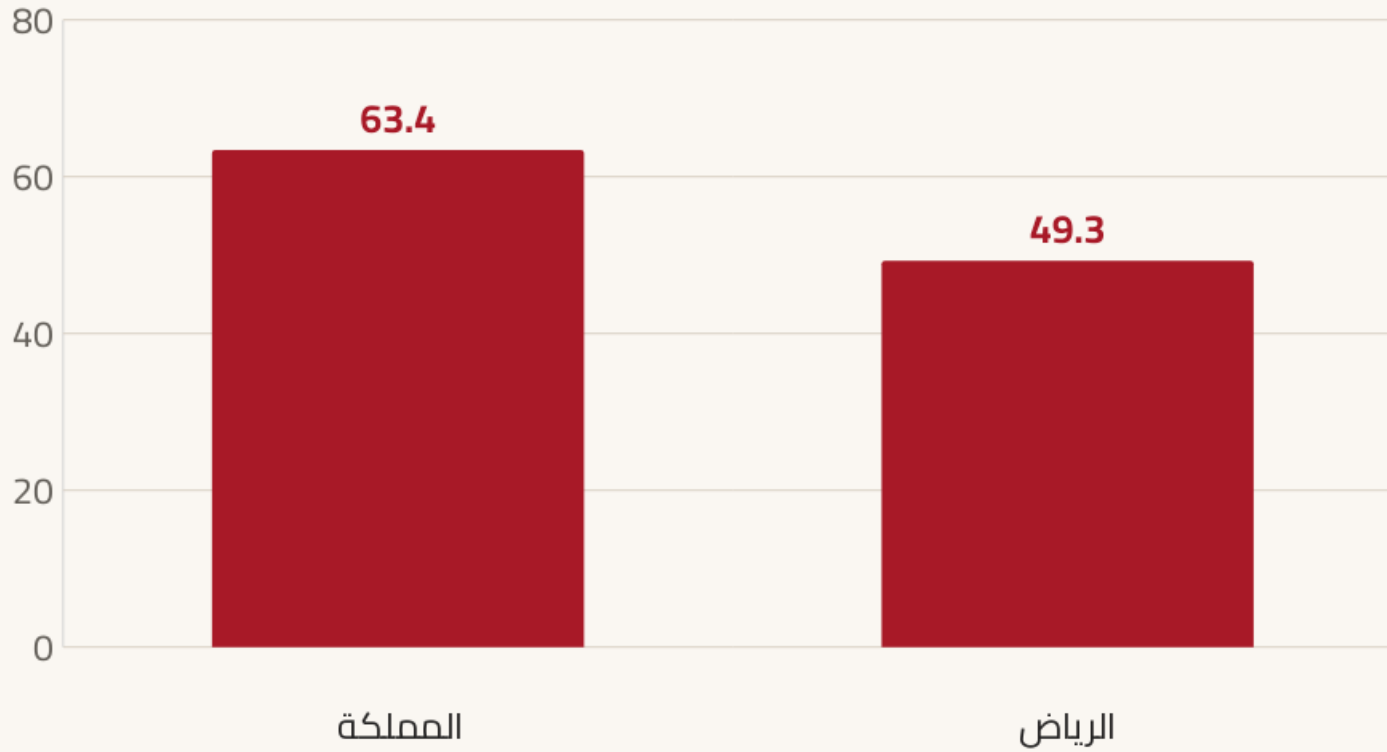
الفرصة المقترحة: تسهيل حجز الزائر المحلي القادم للرياض، مع منتج واضح للشركات والزيارات القصيرة.

ملاحظات التنفيذ وحدود البيانات

نمو 2024 مقارنة بعام 2023 وفق وزارة السياحة، لا يجوز قسمة إنفاق المملكة مباشرة على الغرف أو افتراض حصة للفندق منه. استُخدمت 2024 كمرجع سنوي رسمي متاح في الدراسة، وليس بوصفها أحدث فترة لكل مؤشرات السياحة.

الرياض في 2026: المنافسة تفرض ضبط الإنفاق

إشغال الفنادق %، يناير-أبريل 2026



49.3% إشغال الرياض في عينة Knight Frank

يرصد التقرير تراجع RevPAR الرياض بنسبة 18.3% سنويًا خلال الفترة نفسها.

الاستنتاج التسويقي: بناء طلب متكرر وعقود مربحة، وإيقاف الحملات التي لا تتحول إلى إقامة فعلية.

مرجع تاريخي منفصل: GASTAT يرصد نحو 63% إشغالا و477 ريالًا متوسط سعر للمملكة في الربع الأول 2025.

ملاحظات التنفيذ وحدود البيانات

لا يمثل إشغال السوق إشغال الفندق، يختلف مصدر Knight Frank وفترته وعينته عن GASTAT، لذلك لا يرسم بينهما خط زمني أو يحسب منهما تغير سنوي. لا يُقدّم التقرير كقياس مباشر لأكتوبر 2026. ضعف السوق القصير الأجل يدعم التدرج في الميزانية وليس وعدًا بالطلب.

الأعمال والزيارات القصيرة قبل الانتشار الوطني الواسع

الأعمال: موظفو الشركات والموردون والمدربون الذين يحتاجون إقامة في وسط الرياض أو بالقرب من جهة عملهم.

الزيارات الداخلية: عائلات وأفراد من مدن المملكة، مع محتوى يشرح الغرفة والمواقف والسياسات بوضوح.

الاجتماعات: دورات وورش واجتماعات محدودة الحجم تُباع مع الغرف والضيافة بعد تثبيت الساعات.

الفعاليات: حملات بحث مرتبطة بموعد فعالية ومكانها الفعلي، دون وصف الفندق بأنه قريب من كل وجهات الرياض.

ملاحظات التنفيذ وحدود البيانات

هذا ترتيب أولويات استراتيجي وليس قياسا لحصة القطاعات الحالية. لا تُستخدم مسافات بعض القوائم الرسمية أو أزمنة قيادة ثابتة في الإعلان قبل فحص نقطة المنشأة ومسار الطريق ووقت الزحام. تُبنى خريطة الطلب الفعلية من أسباب الزيارة في بيانات الحجوزات.

مجموعة المنافسين المقترحة

المنافس	وجه المقارنة	الاستجابة المقترحة
Holiday Inn Al Malaz	إقامة الأعمال والمنطقة المحيطة	عقد شركة واضح وسهولة المتابعة
Aloft Riyadh	العليا وإقامة الأعمال	إظهار مساحة الغرفة والخدمة
Novotel Al Anoud	العليا والمرافق والاجتماعات	باقة إقامة محددة المنافع
voco Riyadh	مرجع للفعاليات الأكبر حجمًا	تركيز القاعات الأصغر والتدريب
شقق مخدمية محلية	بديل الإقامة الطويلة والعائلية	مقارنة صافي القيمة والخدمات

ملاحظات التنفيذ وحدود البيانات

هذه مجموعة نوعية أولية وليست STR Comp Set أو قائمة مرتبة بالأفضلية أو القرب. يُعتمد 5 إلى 7 منافسين نهائيين بعد زيارة وقياس مستوى الغرف وتكلفة الوصول وسعر الليلة. لا تتضمن الدراسة أسعار منافسين حية لأن المقارنة المتزامنة الموحدة لم تتوفر. الشقق المخدمية فئة بديلة لا منشأة موثقة محددة.

آلية المقارنة السعرية الأسبوعية

العينة	شروط التوحيد	ما يسجله المسؤول
ليلة عمل قريبة	غرفة مماثلة، بالغان، نفس التاريخ	الإجمالي والضرائب والإفطار
عطلة نهاية أسبوع	نفس الإلغاء ووسيلة السداد	ميزة العرض وصافي السعر
إقامة 3 و 7 ليالي	نفس نوع الغرفة وعدد النزلاء	خصم المدة وشروط المغادرة
موعد فعالية مثبت	نفس نافذة الحجز والتواريخ	التوفر وقيود الحد الأدنى
الحجز المباشر مقابل OTA	سعر متاح للحجز، لا لقطة قديمة	رابط وتوقيت الرصد ولقطة تحقق

ملاحظات التنفيذ وحدود البيانات

يُنجز التسعير مرتين أسبوعيًا وفي فترات الذروة يوميًا. توثق العمليات ورسوم الخدمة والضرائب والعضوية والإفطار وسياسة الإلغاء. لا تُقارن أسعار أعضاء أو أسعار جوال بسعر مرين عام دون إظهار الفرق. تكلفة المهمة مشمولة ضمن إدارة الحملات والمتابعة وليست اشتراك تسعير خارجيًا إضافيًا.

تحليل القوة والقيود والفرص والمخاطر

المحور	قراءة الدراسة	القرار
قوة	علامة دولية وغرف متنوعة ومرافق	استثمار الثقة مع صور حقيقية
قيود	بيانات وسياسات غير موحدة	تصحيحها قبل شراء الزيارات
فرصة	بيع الشركات والتدريب والمباشر	عروض منفصلة لكل سبب زيارة
مخاطرة	ضغط السوق وزيادة البدائل	سقف تكلفة اكتساب لكل حملة
مجهول مؤثر	تكلفة الغرفة والأداء السابق	تثبيت خط الأساس خلال 14 يومًا

ملاحظات التنفيذ وحدود البيانات

التحليل يجمع بين بيانات منشورة واستنتاجات تخطيطية. اتساع الغرف وفق الوصف والصور والانطباعات المنشورة يحتاج توثيق المساحات الفعلية. لا يعني انخفاض درجة الواي فاي وحده وجود عطل عام. تصحيح المنتج جزء من مسؤولية التشغيل، ويقيس التسويق أثره على الإلغاء والتقييم والتحويل.

إقامة مريحة للأعمال والزيارة في الرياض

رسالة مقترحة: غرف مريحة وخدمة قريبة من احتياجاتك، لزيارة عمل أو إقامة قصيرة في الرياض.
بحلول اليوم 90: زيادة حصة الليالي المباشرة 5 نقاط مئوية عن خط الأساس، مع قياس التكلفة الكاملة.
بحلول الشهر السادس: 8 عقود شركات نشطة، والعقد النشط يحقق 10 ليالي إقامة على الأقل شهريًا.
بحلول الشهر 12: هدف اختباري +8 نقاط إشغال و+10 نقاط للمباشر مقابل فترات مماثلة، بشرط صافي مساهمة موجب.

ملاحظات التنفيذ وحدود البيانات

هذه أهداف مقترحة وليست توقعات مضمونة. تُراجع بعد أول شهر لأن خط الأساس مجهول. يُقاس الإشغال على الغرف المتاحة للبيع، وتُفصل أيام إغلاق الطوابق. تُفصل أسباب النمو بين السوق والتسعير والتشغيل والتسويق، ولا تُنسب الزيادة كلها للحملة.

الشرائح ورسائل البيع

الشريحة	الاحتياج والعرض	المقياس
شركات متكررة	غرفة + إفطار اختياري + فاتورة واضحة	ليالٍ وصافي عائد لكل عقد
مسافر أعمال فردي	حجز سريع وسياسة مرنة محددة	تكلفة الحجز المقيم
زائر محلي وعائلة	فئة مناسبة وسياسات أطفال واضحة	التحويل ومتوسط مدة الإقامة
تدريب واجتماعات	قاعة وضيافة وغرف عند الحاجة	مساهمة الفعالية والتحويل
إقامة أطول	عرض 7-14 ليلة حسب السعة	هامش الليلة ومخاطر الإلغاء

ملاحظات التنفيذ وحدود البيانات

الأولوية المبدئية 50% من جهد البيع للأعمال، و30% للزيارات، و20% للاجتماعات والإقامة الأطول. هذه نسب جهد تخطيطية وليست حصة إيرادات أو نتائج مسح. يتم تعديلها من تقرير أسباب الزيارة خلال أول 60 يومًا.

باقات قابلة للتنفيذ دون حرق السعر

الباقية	المحتوى المقترح	شرط الربحية
إقامة الأعمال	غرفة وإفطار حسب الاختيار	تكلفة الإفطار مثبتة لكل نزيل
ليلتان في الرياض	فئة غرفة محددة وميزة بسيطة	المغادرة المتأخرة حسب التوفر
الشركات المتكررة	سعر متفاوض عليه وأيام استثناء	حجم إنتاج وموعد تحصيل محددان
تدريب واجتماع	قاعة وتجهيز وقهوة وغرف اختياريًا	حد أدنى للحضور وهامش فعالية
7 ليالٍ أو أكثر	خصم مدة مشروط وخدمة محددة	سعر أرضية ومنع الحجز الوهمي

ملاحظات التنفيذ وحدود البيانات

لا نعتمد سعرًا علنيًا موحّدًا قبل معرفة ADR الفعلي وتكلفة الغرفة والسوق. لا تُمنح مزايا تكلفتها أعلى من العمولة التي نرغب بتوفيرها. يُراعى اتفاق العلامة وسياسة تكافؤ الأسعار. تُظهر صفحة العرض الضرائب والرسوم والإلغاء وأي تأمين قبل الدفع.

قواعد التسعير وإدارة التوفر

اجتماع إيراد أسبوعي يراجع حجز 7 و 14 و 30 و 60 يومًا، وسرعة الحجوزات مقارنة بالفترة المماثلة. إشغال متوقع منخفض: عرض محدود لفئة أو فترة، مع قيمة مضافة محسوبة قبل خفض السعر. إشغال متوقع مرتفع: تقليل الخصومات وإغلاق العروض الضعيفة عند تجاوز 80% تجريبيًا. تراجع عتبات 45% و 65% و 80% بعد أول شهر، ويعتمد مدير الإيرادات أي تعديل للسعر أو التوفر. سعر الأرضية يغطي التكلفة المتغيرة ورسوم القناة ومساهمة مطلوبة، ولا يشتق من سعر المنافس وحده.

ملاحظات التنفيذ وحدود البيانات

العتبات افتراضات تشغيلية ولا تصف وضع الفندق. يحسب السعر الصافي بعد استبعاد الضرائب والرسوم المحصلة لحساب الغير. لا تلغى حجوزات قائمة لمصلحة سعر أعلى. يمنع بيع القاعة أو الغرفة بما يتجاوز الطاقة المؤكدة، وتفحص مزامنة المخزون مع مدير القنوات.

التوزيع: دور محدد لكل قناة

الموقع الرسمي ومحرك العلامة: الوجهة الأساسية عندما يعمل الحجز والقياس بشكل صحيح.
الهاتف وواتساب: مسار مساعدة وتأكيد منضبط، مع تسجيل رقم الحجز والمصدر في النظام.
Booking والمنصات: اكتشاف وطلب إضافي للأيام التي تحتاج تعبئة، مقابل حساب عمولاتها الفعلية.
الشركات ووكالات السفر: اتفاقيات إنتاج محددة، دون التزام حصري أو مديونية مفتوحة.
هدف المباشر يُقاس بالليالي المُقامة، مع فصل الشركات ووكالات السفر والمنصات لتجنب تضخيم الحصة.

ملاحظات التنفيذ وحدود البيانات

يُعرّف المباشر هنا بأنه محرك الموقع/العلامة، الهاتف، واتساب، والمباشر المتكرر غير الوسيط. تبقى الشركات شريحة مستقلة في التقرير ويمكن عرض مجموعها بجوار المباشر دون جمعها ضمن النسبة نفسها مرتين. تستخدم عمولات العلامة والحجز الفعلية من العقود، ولا يُفترض أن المباشر بلا تكلفة.

صفحة عربية وإنجليزية بـصور الفئات الفعلية، السعر الإجمالي، الإلغاء، الإشغال، والمرافق المتاحة. روابط مميزة للغرف والأعمال والاجتماعات، مع زر حجز يقود إلى فئة وتاريخ صحيحين متى سمح المحرك. اختبار كامل على الجوال: اختيار الغرفة، الدفع، رسالة التأكيد، ظهور الحجز في النظام، ثم الإلغاء التجريبي. ثقب عملية شراء مؤكدة برقم حجز. الضغط على واتساب يسجل كاستفسار ولا يحسب حجزاً. إذا تعذر تعديل محرك العلامة، تُستخدم صفحة مساعدة مع روابط موثقة ومطابقة يومية للحجوزات.

ملاحظات التنفيذ وحدود البيانات

تغطي ميزانية التأسيس صفحة وصول خفيفة وإعداد قياس، ولا تشمل شراء PMS أو تعديل محرك حجز أو ربط API مخصص. يتطلب القياس عبر النطاقات موافقة العلامة ودعم المورد. لا تُرسل بيانات الضيوف أو أرقام هواتفهم كمعلومات تحليلات أو روابط حملات.

8,500 ريال شهريًا كسقف أولي

حملة مستقلة لاسم الفندق، بميزانية محدودة وقياس إضافيتها حتى لا تستهلك الطلب المجاني. بحث غير مرتبط بالعلامة: فندق للأعمال في الرياض، إقامة في السليمانية، وغرف أو أجنحة بحسب الفئة المؤكدة.

كلمات سلبية للوظائف والإيجار السنوي والخدمات غير المتاحة، ومراجعة عبارات البحث مرتين أسبوعيًا. إعلانات عربية وإنجليزية وفق لغة البحث، واستهداف مدن المملكة بناء على الحجوزات الفعلية. إعلانات الفنادق وملفات الأسعار خيار مشروط بتغذية أسعار صحيحة وربط معتمد، وليست مفترضة ضمن التنفيذ.

ملاحظات التنفيذ وحدود البيانات

الميزانية 8,500 هي جزء من إجمالي وسائط 16,000. لا تُستخدم أسماء منافسين كأصول مقلدة أو ادعاءات تفوق. تقسيم تجريبي داخل 1,000 Google: اسم الفندق، 6,000 نية حجز عامة، 1,500 لاختبارات أو قلب الطلب. يغير مدير التسويق التوزيع أسبوعيًا ضمن السقف.

القنوات الاجتماعية المدفوعة

القناة	السقف الشهري	المهمة وشرط الاستمرار
Meta / Instagram	3,500 ريال	إعادة استهداف بموافقة واختبار الحجز
Snapchat	2,500 ريال	فيديو قصير لزيارة داخلية؛ حجز قُمام
TikTok	1,500 ريال	اختبار محتوى حقيقي؛ يوقف عند ضعف التحويل
Google	8,500 ريال	نية البحث والحجز؛ تحليل اسم الفندق منفصلاً
إجمالي الوسائط	16,000 ريال	لا يمثل إجمالي تكلفة التسويق

ملاحظات التنفيذ وحدود البيانات

هذه فرضية توزيع تجريبي وليست إحصاءات عن جمهور المنصات أو تكاليفها الحالية. لا تحتاج الخطة نسب استخدام عامة لتبرير شراء منصة. يبدأ الصرف على دفعات، ويمكن تحويل مخصص TikTok أو Snapchat إلى البحث أو إيقافه. تتطلب إعادة الاستهداف إعداد موافقات مناسبة. لا تُفعل حملات قبل صلاحية المنتج والقياس.

المحتوى: ما يحتاجه الضيف ليقرر



شهريًا: 8 فيديوهات عمودية، و8 منشورات صور، و20 لقطة قصص من الأصول نفسها.

المحاور: جولة غرفة فعلية، تجربة الوصول، خدمة الموظفين، اجتماع صغير، وإفطار بعد توثيق العرض.

لكل قطعة رسالة واحدة ورابط مناسب. يظهر اسم الفئة والشروط بدل وعود عامة عن الفخامة.

تصوير شهري نصف يوم، ثم إنتاج نسخ 9:16 و1:1 وإعلان بحث بصور موحدة.

ملاحظات التنفيذ وحدود البيانات

تقدير المحتوى 4,000 ريال شهريًا يفترض جلسة خفيفة وإعادة استخدام اللقطات، وليس إنتاج 8 أفلام مستقلة بطواقم كبيرة. ميزانية التصوير التأسيسي 10,000 تغطي المكتبة الرئيسية. يلزم اعتماد التشغيل وموافقات الأشخاص الظاهرين وحقوق الموسيقى. لا تُستخدم الصور المرجعية في الإعلان العام دون حقوق الفندق.

تقويم محتوى لشهر نموذجي

الأسبوع	القطعتان المرئيتان	الهدف والوجهة
الأول	جولة غرفة / الوصول والمواقف	وضوح المنتج؛ صفحة الغرف
الثاني	إقامة عمل / تجهيز اجتماع	طلب مؤهل؛ نموذج الشركات
الثالث	جناح وفروق الفئات / إفطار	اختيار مناسب؛ باقة معتمدة
الرابع	إجابة سؤال متكرر / تجربة فريق	خفض التردد؛ حجز أو مساعدة
إيقاع أسبوعي	فيديوهاان + صورتان + 5 قصص	تقرير: مصدر الحجز وتكلفته

ملاحظات التنفيذ وحدود البيانات

مثال نص قصير: «زيارتك للرياض للعمل؟ تعرّف على الغرفة وخيارات الإفطار، واحجز بالتاريخ المناسب لك». لا يُذكر سعر إلا بعد اعتماد مدة صلاحيته وتوفره وشموله للرسوم. تقارن نسختان من الافتتاحية باستخدام نفس العرض والجمهور قدر الإمكان.

100 جهة مستهدفة خلال أول شهر

قائمة من شركات ومكاتب تدريب وموردين ضمن نطاق عمل مناسب، مع اسم مسؤول السفر والاحتياج والتوقيت.

إيقاع أسبوعي: 15 تواصلًا شخصيًا، و5 اجتماعات أو زيارات مؤهلة، وعرضان سعريان مخصصان.

قمع 90 يومًا تجريبي: 100 جهة، 30 محادثة مؤهلة، 12 عرضًا، ثم 4 عقود نشطة.

العقد يحدد الفئة، الإفطار، أيام الاستثناء، الإلغاء، التوفر، السعر الصافي، وموعد السداد.

هدف الشهر السادس 8 عقود نشطة. الإنتاج الفعلي والتحصيل أهم من عدد الاتفاقيات الموقعة.

ملاحظات التنفيذ وحدود البيانات

الأرقام أهداف نشاط وليست معدلات تحويل سوقية. مسؤول المبيعات الحالي ينفذ البرنامج ويقاس بعدد الليالي المقامة والهامش. إذا لم يتوفر، يخص مسؤول التسويق وقتًا محددًا أو تُخفض الأهداف؛ توظيف مسؤول جديد تكلفة إضافية غير مشمولة. لا تُستخدم مراسلات جماعية غير مأذون بها أو أسماء عملاء مزعومة.

الاجتماعات والمطعم: برنامج بيع منفصل

ملف قاعات عربي وإنجليزي بعد اعتماد الساعات، يشمل صور الترتيب والتجهيز والضيافة وسياسة الحجز. باقة تدريب نصف يوم ويوم كامل تُسعر من تكلفة القاعة والطعام والفريق، مع حد أدنى للمشاركين. المطعم يبدأ بعرض إفطار محسوب إذا سمح التشغيل بدخول زوار من الخارج وطاقة الخدمة. الهدف التجريبي بعد التأسيس: 6 طلبات قاعات مؤهلة شهريًا وعقدان منفذان، دون ضمان الإيراد. لكل نشاط رقم عرض ومصدر حجز وتكلفة تنفيذ؛ لا يُضاف عائده افتراضيًا لتعويض ضعف حملات الغرف.

ملاحظات التنفيذ وحدود البيانات

الهدف الأول توصيف المنتج وتكلفته. لا تُسوّق حفلات كبيرة أو زفاف بناء على وجود قاعة فقط. مثال معادلة: مساهمة فعالية = إيرادها الصافي ناقص الطعام والتجهيز والعمالة الإضافية ورسوم البيع. ترفض الفعالية إذا عطلت إقامة نزلاء بقيمة مساهمة أعلى.

واتساب والحجوزات: إجراء موحد

هدف خدمة مقترح: أول رد خلال 5 دقائق في ساعات التغطية المعلنة، مع مناوبة بديلة للاستقبال. أسئلة التأهيل: التواريخ، عدد البالغين والأطفال، الفئة، سبب الزيارة، والإفطار المطلوب. العرض يوضح الإجمالي والشروط وصلاحيته. يستخدم رابط دفع أو محررًا معتمدًا، ثم رقم تأكيد من النظام. حالات المتابعة: جديد، مؤهل، عرض مرسل، مؤكد، مُقام، ملغى. تسجل أسباب فقد الحجز. رسائل ما قبل الوصول وما بعد الإقامة والخدمات التسويقية تُفصل، مع إذن مناسب وإمكانية إيقاف التسويق.

ملاحظات التنفيذ وحدود البيانات

تقدير أدوات 1,000 ريال شهريًا يغطي حلًا خفيًا وإدارة طلبات، ولا يفترض مركز اتصالات كبيرًا أو رسوم رسائل غير محدودة. ترسل التفاصيل الحساسة فقط عبر الأنظمة المعتمدة. تتولى الإدارة مراجعة الخصوصية والاحتفاظ بالبيانات وفق المتطلبات السارية، دون اعتبار هذه الوثيقة مراجعة قانونية.

تُصنيف الملاحظات أسبوعيًا: غرفة، نظافة، استقبال، اتصال، إفطار، سياسات. تُحدد مسؤولية وموعد علاج. هدف الرد على المراجعات خلال 48 ساعة، بنبرة شخصية وحل واضح دون كشف بيانات الضيف. طلب تقييم محايد بعد الإقامة من جميع الضيوف المؤهلين، دون شراء تقييمات أو ربط المكافأة بتقييم إيجابي. مقارنة الشكاوى لكل 100 إقامة شهريًا، بدل الاكتفاء بمتوسط النجوم الذي يتأثر بعدد المراجعات. إغلاق المشكلة ومتابعة أثرها على الإلغاء والتكرار قبل زيادة وصول الإعلان.

ملاحظات التنفيذ وحدود البيانات

لم يُؤكد تقييم Google الحالي، ولذلك لا نضع هدفًا رقميًا له من خط أساس غير معروف. بعد استلام لوحة القناة، يثبت التقييم وعدد المراجعات وتوزيعها. درجات Booking المنشورة تستخدم كإشارة بحد، مع أولوية اختبار الاتصال ميدانيًا لمستخدمي الأعمال.

المؤشر	التعريف	المصدر والإيقاع
الإشغال	ليالٍ مُقامة ÷ ليالٍ متاحة	PMS، يومي وأسبوعي
RevPARg ADR	إيراد غرف صافي ÷ ليالٍ مبيعة / متاحة	PMS والمالية، أسبوعي
حصة المباشر	ليالٍ مباشرة مُقامة ÷ جميع الليالي	PMS مع تعريف مودد، شهري
تكلفة اكتساب كاملة	تكاليف القناة المخصصة ÷ حجوزات مُقامة	المالية والحجوزات، شهري
العائد الإضافي	مساهمة إضافية ناقص التسويق	مقارنة مماثلة واختبار، ربع سنوي

ملاحظات التنفيذ وحدود البيانات

تستخدم أرقام الحجز لإزالة التكرار بين المنصات وواتساب والمحرك. تحفظ UTM's وسبب الزيارة والقناة دون بيانات شخصية في أدوات التحليل. تربط الإلغاءات والمبالغ المستردة بالحجز الأصلي. ROAS الوسائط = إيراد مُقام منسوب للحملات ÷ تكلفة الوسائط، وهو لا يساوي عائد الربح أو أثرًا إضافيًا مؤكدًا.

قمع إعلاني حسابي لا توقع مضمون

المرحلة	الافتراض الشهري	الحساب
وسائط مدفوعة	16,000 ريال	سقف الاختبار
نقرة / زيارة	4 ريالات للنقرة	4,000 زيارة
حجز مؤكد	تحويل 3%	120 حجزًا
حجز مُقام	إلغاء 10%	108 حجوزات مُقامة
إيراد منسوب	ليلتان × 420 ريالًا	90,720 ريالًا صافيًا
تكلفة / ROAS	148 ريالًا وسائط للحجز	5.67 مرة إيراد ÷ وسائط

ملاحظات التنفيذ وحدود البيانات

CPC وCVR والإلغاء والمدة والسعر افتراضات للنموذج وليست معايير موثقة من السوق السعودي. يخطط هذا الحساب ميزانية قنوات مختلفة لأغراض الشرح فقط؛ تقاس كل قناة على حدة. الإيراد المنسوب قد يشمل حجوزات كانت ستأتي دون إعلان، لذلك لا يُستخدم كإيراد إضافي تلقائيًا.

اقتصاد الحجز والحد الأقصى للاكتساب

البند	قيمة افتراضية للحجز	النتيجة
إيراد الغرف الصافي	420 × ليلتين	840 ريالاً
تشغيل متغير	28% من الإيراد	235.20 ريالاً
دفع / حجز مباشر	3% من الإيراد	25.20 ريالاً
مساهمة قبل التسويق	840 ناقص 260.40	579.60 ريالاً
سقف اكتساب كامل مستهدف	250 ريالاً للحجز المقام	يبقي 329.60 ريالاً قبل الثابت
كلفة كاملة عند 108 حجوزات	31,900 ÷ 108	295.37 ريالاً؛ أعلى من الهدف

ملاحظات التنفيذ وحدود البيانات

نتيجة مهمة: تحقيق ROAS وسائط جيد لا يكفي لتغطية الهدف الكامل. يلزم نحو 128 حجزاً مُقافاً شهرياً للوصول إلى كلفة كاملة 250 ريالاً إذا حُمل كامل إنفاق الشهر على هذه الحجوزات. بعض الإنفاق يدعم الشركات والعضوي، فيوزع محاسبتاً قبل تقييم القناة. لا تشمل المساهمة الرواتب والإيجار والتكاليف الثابتة، وليست ربحاً صافياً.

ميزانية التشغيل الشهرية المقترحة

البند	ريال / شهر	نطاق العمل
شراء الوسائط	16,000	TikTokg Snapg Metag Google
إدارة الحملات والتحليل	5,000	إعداد وتحسين وتقرير أسبوعي
محتوى وتصميم وتصوير خفيف	4,000	8 فيديو + 8 صور + قصص
أدوات CRM وقياس	1,000	حل خفيف ورسوم ضمن سقف
مبيعات شركات وزيارات	2,000	تنقل وضيافة ومطبوعات
صانع محتوى محلي	1,000	متوسط مخصص لا عقد شهري ثابت
احتياطي 10%	2,900	يُصرف بموافقة وحاجة مثبتة
الإجمالي	31,900	سقف قبل ضريبة القيمة المضافة

ملاحظات التنفيذ وحدود البيانات

جمع البنود قبل الاحتياطي = 29,000 ريال، والاحتياطي = 2,900. التقديرات ليست عروض أسعار ملزمة. مخصص صانع المحتوى قد يتجمع شهرين أو ثلاثة لشراء تعاون واحد صغير مع حقوق استخدام محددة. لا تشمل الميزانية رواتب الفريق الداخلي أو تعيين بائع جديد أو خصومات السعر أو كلفة تشغيل عروض الضيافة أو عمولات OTA/العلامة أو تطوير أنظمة كبيرة.

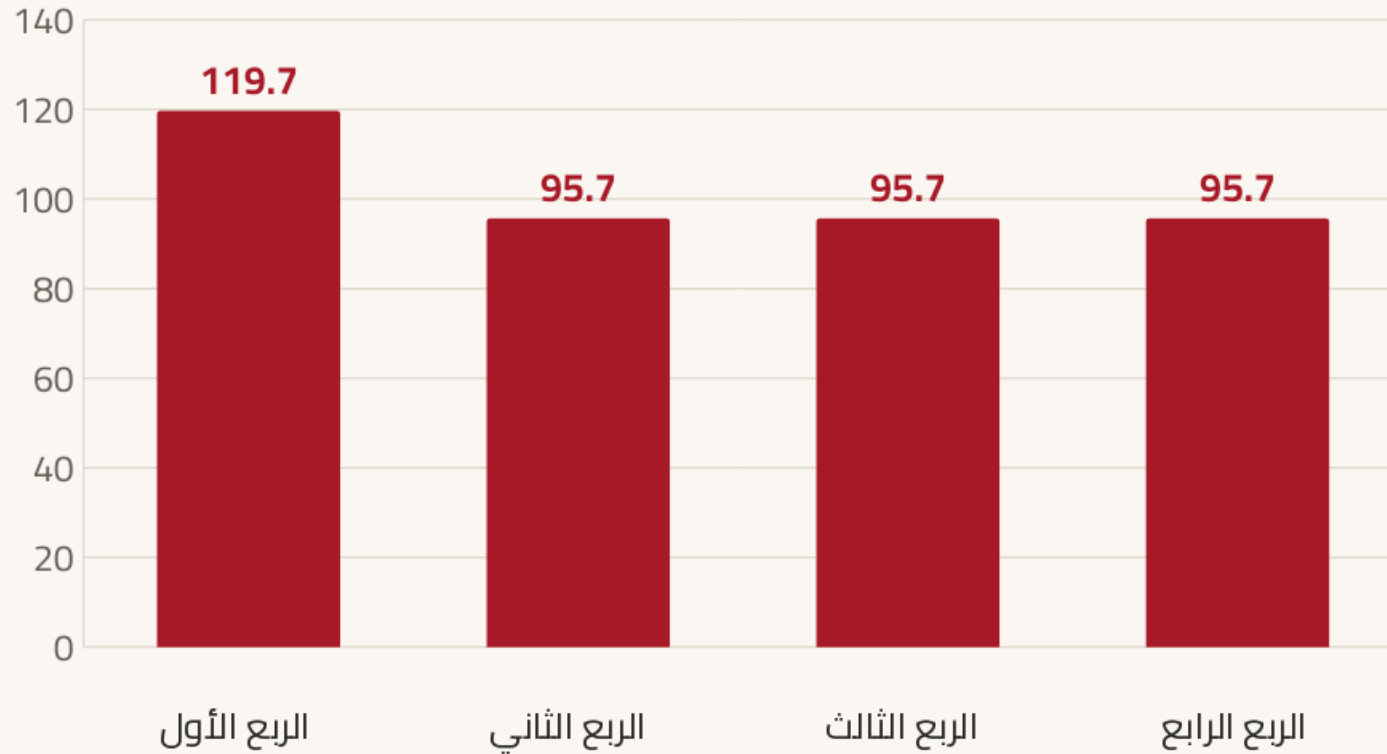
المسار	التأسيس + التشغيل الشهري	سقف السنة قبل الضريبة
اقتصادي	$14,000 + 18,700 \times 12$	ريال 238,400
أساسي موصى به	$24,000 + 31,900 \times 12$	ريال 406,800
توسع مشروط	$30,000 + 44,000 \times 12$	ريال 558,000
تأسيس الأساسي	تصوير 10,000 / صفحة 6,000	قياس 4,000 / بيانات 2,000 / بيع 2,000
أول 90 يومًا أساسي	$24,000 + 31,900 \times 3$	ريال 119,700

ملاحظات التنفيذ وحدود البيانات

الاقتصادي يفترض تشغيلًا أساسيًا 17,000 + احتياطي 1,700: وسائل 8,000، إدارة 3,000، محتوى 3,000، أدوات 500، شركات 1,500، صانع محتوى 1,000. التوسع يفترض 40,000 + احتياطي 4,000: وسائل 24,000، إدارة 6,000، محتوى 5,000، أدوات 1,000، شركات 2,000، تعاون 2,000. لا يختار مسار التوسع قبل إثبات مساهمة إضافية موجبة وقدرة تشغيلية. لا تمثل البدائل أسعار موزدين.

تدفق الصرف السنوي في المسار الأساسي

ألف ريال قبل الضريبة



**406,800 ريال سنويًا ▪ 31,900 ريال
سقف شهري**

الربع الأول يشمل تأسيسًا بقيمة 24,000 ريال. الاحتياطي محسوب داخل الإجماليات.

إذا خضع كامل الصرف لنسبة 15% يصبح السقف النقدي 467,820 ريالًا، وأول 90 يومًا 137,655 ريالًا.

هذه محاكاة نقدية للضريبة. تُراجع الفواتير والمعالجة والاسترداد مع المالية قبل الاعتماد.

ملاحظات التنفيذ وحدود البيانات

الإجمالي التشغيلي السنوي 382,800 ريال + تأسيس 24,000. ضريبة افتراضية على كامل المبلغ 61,020. لا تدخل الضريبة ضمن إيراد الغرف الصافي أو معادلات المساهمة. تختلف المعالجة حسب المورد ومكان الخدمة وقابلية استرداد ضريبة المدخلات، لذلك ليس هذا حكمًا ضريبيًا على كل بند.

سيناريوهات إيراد الغرف لمدة سنة

الحالة الافتراضية	الإشغال / ADR الصافي	إيراد الغرف / الفرق
خط أساس حسابي	50% / 400 ريال	19,272,000 ريال
تحفظ	53% / 400 ريال	20,428,320 / +1,156,320
أساسي	58% / 420 ريال	23,473,296 / +4,201,296
صعود	63% / 440 ريال	26,710,992 / +7,438,992
طاقة النموذج	264 غرفة × 365 يومًا	96,360 ليلة متاحة

ملاحظات التنفيذ وحدود البيانات

جميع السيناريوهات افتراضية ولا تصف أداء الفندق الحالي أو توقعًا مضمونًا. المعادلة: $ADR \times N \times D$ الإشغال $\times$ ADR الصافي. يستخدم 264 من الصفحة الرسمية مؤقتًا، ويفترض أن جميع الغرف متاحة طوال السنة. الأرقام تمثل مستويات سنة كاملة عند تحقق الحالة طوال العام؛ ليست توقع تدفق سنة أولى ذات تحسن تدريجي. يجب حساب الشهر الفعلي وموسميته بدل ضرب حالة نهاية العام في السنة كلها.

تدرج افتراضي للسنة الأولى

الربع وعدد الأيام	الإشغال / ADR الصافي	إيراد الغرف التقريبي
الأول، 90 يومًا	53% / 400 ريال	5,037,120 ريال
الثاني، 92 يومًا	55% / 410 ريالات	5,476,944 ريال
الثالث، 92 يومًا	56% / 415 ريالًا	5,644,531.20 ريال
الرابع، 91 يومًا	58% / 420 ريالًا	5,852,246.40 ريال
مجموع 365 يومًا	تحسن تدريجي مفترض	22,010,841.60 ريال
فرق عن خط الأساس	19,272,000 ريال أساس حسابي	2,738,841.60+ ريال

ملاحظات التنفيذ وحدود البيانات

مثال تدرج حسابي للسنة الأولى، وليس توقعًا معتمدًا. تقسم السنة هنا إلى 90 و92 و92 و91 يومًا، ويعدل التقسيم بحسب تاريخ الاعتماد الفعلي. يحافظ على افتراض 264 غرفة متاحة. عند هامش مساهمة 35%، يتطلب تغطية 406,800 ريال إثبات أن نحو 42.4% من فرق الإيراد إضافي بسبب البرنامج، دون احتساب وفورات القناة مرتين. لا يُستخدم إيراد السيناريو المستقر في الصفحة السابقة كتوقع السنة الأولى.

نحو 3 نقاط إشغال إضافية تغطي السقف السنوي في هذا المثال

ميزانية 406,800 ÷ هامش مساهمة مفترض 35% = 1,162,286 ريال إيراد إضافي مطلوب.

عند ADR صافي 420 ريالاً، يعادل ذلك نحو 2,767 ليلة إضافية، أي 2.87 نقطة من طاقة 96,360 ليلة.

السيناريو الأساسي يولد فرق إيراد 4,201,296 ريالاً، لكن يجب أن يثبت القياس أن 27.7% منه على الأقل إضافي بفعل البرنامج لتغطية الميزانية عند هامش 35%.

لا يُحسب الانتقال من منصة إلى المباشر كإيراد جديد كامل؛ تُحسب فقط وفورات العمولة بعد تكاليف المباشر.

ملاحظات التنفيذ وحدود البيانات

هامش 35% افتراض محافظ مستقل عن هامش الحجز 69% في المثال السابق؛ يتضمن مزيج قنوات وتكاليف إضافية أوسع، ويستبدل بهامش فعلي من المالية. العائد = (الإيراد الإضافي × الهامش + وفورات صافية مثبتة - تكلفة التسويق) ÷ تكلفة التسويق. وفورات تحويل القناة لا تجمع مع إيراد إضافي للحجز نفسه. التعادل لا يثبت نجاح الخطة أو السلبية.

الحساسية: متى نخفض الصرف؟

اختبار شهري	الحجوزات المُقامة	تكلفة وسائل / كاملة
CPC 4 / تحويل 3% / إلغاء 10%	108	295 / 148 ريالاً
CPC 6 / تحويل 3% / إلغاء 10%	72	443 / 222 ريالاً
CPC 4 / تحويل 2% / إلغاء 10%	72	443 / 222 ريالاً
CPC 4 / تحويل 3% / إلغاء 20%	96	332 / 167 ريالاً
CPC 4 / تحويل 4% / إلغاء 10%	144	222 / 111 ريالاً

ملاحظات التنفيذ وحدود البيانات

الحساب: $16,000 \div \text{CPC} \times \text{التحويل} \times (1 - \text{الإلغاء})$. التكلفة الكاملة هنا 31,900 ÷ الحجوزات، وتبسط تحميل كل التكلفة على المدفوع لإظهار الحساسية. قاعدة عمل: عند إنفاق ما يعادل ضعفي هدف تكلفة الاكتساب دون حجز قمام من عينة ناضجة، تُوقف المجموعة للفحص. تراعى مهلة الحجز إلى الإقامة وعدم الإلغاء المتأخر قبل إصدار الحكم.

الأسبوع	المخرجات	المسؤول ومعيار الإغلاق
1	صلاحيات وبيانات وتدقيق المنتج والقنوات	التسويق + التشغيل؛ قائمة موحدة
2	تصوير وصفحات وقياس وتجربة حجز كاملة	المحتوى + التقنية؛ حجز يظهر بالنظام
3	إطلاق محدود وبداية زيارات الشركات	التسويق + المبيعات؛ قياس مصادر مؤكد
4	تحليل أول عينة وتصحيح التحويل	المالية + التسويق؛ تكلفة حجز مقام
بوابة اليوم 30	قرار الاستمرار أو إصلاح المسار	المدير العام؛ لا توسع دون تتبع صالح

ملاحظات التنفيذ وحدود البيانات

توزيع صرف الشهر الأول من الميزانية الشهرية على دفعات: إطلاق أولي للوسائط 4,000 ثم دفعات مشروطة حتى السقف 16,000. تبقى مبالغ غير مصروفة إذا لم يكتمل القياس أو لم يوافق التشغيل على الباقيات. أعمال التأسيس تدفع مقابل تسليمات محددة. أول 14 يومًا لبناء خط أساس من البيانات السابقة، لا لاعتبار أسابيع الإطلاق خطًا مستقرًا.

الفترة	التنفيذ	قرار القياس
الأسبوعان 5-6	اختبار عرضين وتحسين صفحات الغرف	حجز مُقام وتكلفة ومساهمة
الأسبوعان 7-8	عقود الشركات الأولى وتسويق القاعات	ليالي محصلة وهامش فعالية
الأسبوعان 9-10	إعادة تخصيص الميزانية للقنوات الأفضل	قياس اسم العلامة منفصلاً
الأسبوعان 11-12	مقارنة فترات مماثلة وتجربة حجب صغيرة	تقدير الإضافية ومراجعة الإلغاء
اليوم 90	تقرير قرار: اقتصادي أو أساسي أو توسع	اعتماد الإدارة وفق الربحية

ملاحظات التنفيذ وحدود البيانات

يُجرى اختبار الإضافية بحجب منطقة أو فترات أو جمهور متشابه متى سمحت العينة، مع مراعاة اختلاف الطلب. لا تُقارن أسابيع الفعاليات بأسابيع عادية باعتبار الفرق أثراً إعلانياً. معيار التوسع المقترح شهران بنتيجة مساهمة إضافية موجبة، لا مجرد ارتفاع الاستفسارات أو المتابعين.

المرحلة	الأولوية	المخرج المطلوب
الشهور 1-3	تأسيس وضبط تحويل واختبار عروض	قياس صالح و4 عقود نشطة كهدف
الشهور 4-6	توسيع الشركات والمباشر المجدي	8 عقود نشطة وتقرير مساهمة
الشهور 7-9	رفع التكرار وإدارة ضعف الطلب	تحسين القنوات دون تخفيض عام
الشهور 10-12	تجديد العقود وتقييم الأثر السنوي	قرار ميزانية السنة التالية
كل شهر	اجتماع إيراد وتشغيل وتسويق	إشغال وADR ومساهمة وإجراءات

ملاحظات التنفيذ وحدود البيانات

الشهور تشغيلية من تاريخ الاعتماد، وليست تواريخ مؤكدة للفعاليات أو الإجازات. لا تتجاوز الخطة السقف السنوي الأساسي إلا بموافقة مالية جديدة مبنية على نتائج. يعاد التنبؤ كل ربع سنة بحسب الغرف المتاحة والتقويم الفعلي وتغير مزيج العملاء.

التقويم الموسمي للرياض

الفترة	المنتج والرسالة	التحضير
أكتوبر-ديسمبر 2026	أعمال وفعاليات وزيارات شتوية	اعتماد الفعاليات من منظميها
يناير-مارس 2027	أعمال ثم عروض رمضان حسب التقويم	التجهيز قبل 6 أسابيع وتأكيد التشغيل
أبريل-يونيو 2027	العيد وزيارات وشركات واجتماعات	مرونة مخزون وتسعير حسب الطلب
يوليو-سبتمبر 2027	إقامة أطول وأعمال وعروض محدودة	دعم الأيام الضعيفة بدل خصم شامل
قبل أي فعالية	عرض بتاريخ ومكان واضحين	فحص المسار والتوفر والإلغاء

ملاحظات التنفيذ وحدود البيانات

هذا تقويم تسويقي افتراضي وليس تنبؤًا لشهرية للإشغال. لا يتضمن مواعيد فعاليات مؤكدة أو أيام رمضان والعيد؛ يعتمد المسؤول التقويم الرسمي عند التنفيذ. لا يفترض أن جميع فعاليات الرياض قريبة من الفندق أو أن زوارها يحتاجون إقامة في المنطقة نفسها.

الدور	ما يملكه	الإيقاع
المدير العام	الميزانية والعروض وحل عوائق التشغيل	مراجعة شهرية وبوابة 90 يومًا
جمال السياني، التسويق	الخطة والحملات والمحتوى والتقرير	متابعة يومية وتقرير أسبوعي
الإيرادات والحجوزات	السعر والمخزون والتأكيد والإلغاء	مراجعة يومية
المبيعات	الشركات والعقود والقاعات	قمع مبيعات أسبوعي
التشغيل والمالية	الخدمة والتكاليف والتحصيل والمساهمة	إغلاق شهري مشترك

ملاحظات التنفيذ وحدود البيانات

تفترض الخطة توافر أدوار حالية، وقد يشغل الشخص أكثر من دور مع فصل الاعتماد المالي. لا يتخذ مؤرد الإعلان قرار الأسعار أو يمنح ائتمانات للشركات. يعتمد المحتوى قبل النشر خلال يومي عمل، وتحفظ ملكية الحسابات والبيانات والأصول باسم الفندق لا باسم المؤرد.

المخاطر وضوابط الاستجابة

الخطر	إشارة الإنذار	الاستجابة
ضعف المنتج أو الخدمة	زيادة الشكاوى أو الإلغاء	إيقاف الوعد المتأثر وإصلاح التشغيل
قياس خاطئ	حجز مكرر أو فقد المصدر	وقف التوسع ومطابقة رقم الحجز
ارتفاع كلفة الاكتساب	تكلفة كاملة تتجاوز الهدف	تحسين التحويل أو خفض الوسائط
طلب متقلب	تراجع سرعة الحجز أو الفعاليات	عرض محدود ومرونة في الإنفاق
ائتمان شركات	تأخر سداد أو تجاوز حد	دفعة مقدمة وحدد ائتماني معتمد

ملاحظات التنفيذ وحدود البيانات

تدخل مراجعة حقوق الصور وموافقات الضيوف وادعاءات المزايا ضمن اعتماد المحتوى. لا تُحفظ معلومات الدفع في ملفات التسويق. لا يتوسع الإنفاق عندما يغطي حجز عضوي واحد خسائر عدة حملات. تقارير المنصة وحدها غير كافية لتأكيد المساهمة المالية.

البيانات المطلوبة لاعتماد النسخة التشغيلية

البيانات	الفترة / التفصيل	سبب الحاجة
PMS والحجوزات	12 شهرًا؛ يومي وحسب القناة والفئة	خط أساس وموسمية وإلغاء
الغرف والتكاليف	متاح للبيع وتكلفة الليلة والباقات	هامش وسعر أرضية واقعي
العقود والعمولات	OTA والعلامة ومحرك الحجز والشركات	تكلفة قناة وتحويل مباشر
الحسابات الرقمية	روابط وصلاحيات وميزانيات سابقة	تدقيق وقياس دون فقد ملكية
الرخصة والمرافق	تصنيف وسعات وسياسات وحقوق صور	منتج صحيح وقابل للترويج

ملاحظات التنفيذ وحدود البيانات

تُرسَل بيانات التحليل دون أسماء ضيوف أو معلومات دفع. يطلب ملف حجوزات بأرقام داخلية ومصادر وتواريخ وإيراد صافي وإلغاء وتكلفة القناة. تستبدل جميع افتراضات النموذج بعد استلام البيانات، ثم تعتمد الأهداف الشهرية حسب خط الأساس. الدراسة جاهزة كقرار أولي وليست بديلًا عن هذه الخطوة.

اعتماد تجربة، ثم زيادة الاستثمار وفق الدليل

تسمية مسؤول لكل مسار، وتسليم الصلاحيات والبيانات في أول أسبوع.
اعتماد 24,000 ريال للتأسيس مقابل تسليمات واضحة، وسقف 95,700 ريال لتشغيل ثلاثة أشهر.
اعتماد تعريف موحد للحجز المقام والإيراد الصافي والمساهمة، وإغلاق أول تقرير مشترك في اليوم 30.
في اليوم 90: يُستكمل المسار الأساسي فقط إذا أثبت القياس سلامة التحويل وجدوى القنوات والقدرة التشغيلية.

ملاحظات التنفيذ وحدود البيانات

لا يعتمد هذا العرض تلقائيًا صراحةً أو عقدًا أو إعلانًا. المعروض خطة قابلة للمراجعة والتنفيذ بقرارات الفندق. يظل إجمالي الثلاثة أشهر 119,700 قبل الضريبة. الفرضيات واضحة، والمصادر والصور مفصلة في الصفحات التالية. رابط العرض متاح للعمامة بعد نشر هذه النسخة.

المصادر: الفندق والمنتج والسمعة

www.bestwestern.com

S01 Best Western | صفحة الفندق الرسمية

الموقع والخدمات والتعريف بالفندق. بيانات منشورة وليست معاينة ميدانية.

www.bestwestern.com

S02 Best Western | الغرف والأسعار

أنواع الغرف، الأسعار المفهرسة تخص سبتمبر 2026 ولا تمثل عرضًا ساريًا.

www.bestwestern.com

S03 Best Western | المرافق

المسبح الخارجي والمطعم والسبا وخدمات الوصول.

www.bestwestern.com

S04 Best Western | الاجتماعات والفعاليات

264 غرفة منشورة و3 قاعات وساعات 15 و35 و85. بيانات المساحات متعارضة داخليًا.

www.booking.com

S05 Booking.com | صفحة الفندق وتقييمات النزلاء

لقطة مفهرسة: 8.6 من 10، نحو 835 تقييمًا. ليست قراءة مباشرة لتقييمات Google.

www.bestwestern.sa

S13 Best Western السعودية | صفحة الفندق والشعار

الموقع المحلي يتضمن وصفًا إنجليزيًا داخل واجهة عربية. شعار Premier الأصلي من الموقع.

BEST WESTERN PREMIER RIYADH 48

تقديرات إعداد ▪ للاعتماد بعد مراجعة الإدارة

ملاحظات التنفيذ وحدود البيانات

جميع المصادر رُصدت أثناء إعداد الدراسة بتاريخ 17 أكتوبر 2026. قد تكون الصفحة المفهرسة أقدم من تاريخ الرصد. تستخدم النسخة الإلكترونية روابط مباشرة لكل مصدر. البيانات التشغيلية الداخلية لم تُنح.

المصادر: السوق السعودي والرياض

mt.gov.sa

S06 وزارة السياحة | نتائج السياحة لعام 2024

116 مليون سائح محلي ووافد، 284 مليار ريال إنفاق، نمو 6% و 11% على الترتيب.

stats.gov.sa

S07 الهيئة العامة للإحصاء | منشآت السياحة، الربع الأول 2025

إشغال فنادق المملكة نحو 63% ومتوسط سعر يومي نحو 477 ريال، مرجع تاريخي وطني.

www.knightfrank.com.sa

S08 Knight Frank | سوق الضيافة السعودي، 21 يونيو 2026

يناير-أبريل 2026: إشغال المملكة 63.4% والرياض 49.3%. تراجع RevPAR الرياض 18.3% سنويًا. تقرير تجاري وليس تعدادًا رسميًا.

zatca.gov.sa

S14 هيئة الزكاة والضريبة والجمارك | ضريبة القيمة المضافة

النسبة الأساسية 15%. تطبيقها على الميزانية تقدير للتدفق النقدي وتراجعه المالية.

ملاحظات التنفيذ وحدود البيانات

ميزانيات الموردين وتكاليف النقرة ومعدلات التحويل وكل السيناريوهات المالية تقديرات إعداد وليست بيانات منشورة في هذه المصادر. الأرقام السعودية والرياض تُستخدم ضمن نطاق كل مصدر وفترته فقط.

المصادر: مجموعة المنافسين المقترحة

www.ihg.com

S09 IHG | Holiday Inn Riyadh Al Malaz

بديل منافس في منطقة الضباط/الملز. لم تُجر مقارنة سعرية متزامنة.

www.marriott.com

S10 Marriott | Aloft Riyadh

فندق بشارع العليا وعروض غرف واجتماعات للمقارنة النوعية.

all.accor.com

S11 Accor | Novotel Riyadh Al Anoud

بديل في العليا مع مسبح وسبا واجتماعات ومطعم.

www.ihg.com

S12 IHG | voco Riyadh

منافس مرجعي للفعاليات الكبيرة. يعلن 438 غرفة و22 مساحة فعاليات.

BEST WESTERN PREMIER RIYADH 50

تقديرات إعداد ▪ للاعتماد بعد مراجعة الإدارة

ملاحظات التنفيذ وحدود البيانات

هذه صفحات المنشآت الرسمية للتعريف بالمنتج والموقع. لم تُجر مقارنة أسعار مباشرة لنفس التواريخ والشروط، ولذلك لا تتضمن الخطة أسعار منافسين مفترضة أو ترتيبًا للأفضلية.

الصور والشعار وحدود استخدام الأصول

images.bestwestern.com

P01 صور الغرف الرسمية | Best Western

صورة الجناح من معرض الفندق، وصورة الجلسة 41961543.jpg من المضيف نفسه.

www.traveloka.com

P02 صورة الواجهة | Traveloka

صورة الفندق المنشورة في قائمة المنشأة.

www.trip.com

P03 صور إضافية | Booking.com و Trip.com و TU

الغرفة الشائبة: Booking، الردهة: Trip.com، المطعم: tui.ch، قائمة الفندق رقم 1515275، للاستخدام في الدراسة الداخلية، وتستبدل بأصول الفندق المرخصة قبل النشر الإعلاني.

الشعار الأصلي مأخوذ من موقع العلامة، مع الحفاظ على نسبه وألوانه.

الصور تخص الفندق كما تنشرها المصادر؛ تُستبدل بأصوله المعتمدة قبل استخدامها في حملات عامة.

BEST WESTERN PREMIER RIYADH 51

تقديرات إعداد ▪ للاعتماد بعد مراجعة الإدارة

ملاحظات التنفيذ وحدود البيانات

الشعار الأصلي: https://www.bestwestern.sa/components/com_wsww/assets/images/logos/vertical/PRMR_Vertical_Logo.png . غرفة ثنائية:

:الردهة <https://cf.bstatic.com/xdata/images/hotel/max1024x768/848340969.jpg> .

:المطعم https://ak-d.tripcdn.com/images/0220o12000rnywee1772D_R_960_660_R5_D.jpg .

:جلسة الغرف https://pics.tui.com/pics/pics1600x1200/tui/5/594dd8282775c9666f39a2ea96a9c03e_ocpprod.jpg .

<https://images.bestwestern.com/bwi/brochures/76941/photos/1024/41961543.jpg> . لم تُولد صور تخيلية للفندق، ولم يُعد رسم الشعار. يفضل استبدال الصور المرجعية بأصول الفندق الأصلية قبل توزيع العرض خارج المراجعة الداخلية.