

فكر
THINK

قبل الاختيار
BEFORE CHOOSING

نحن
WE KNOW

أعلم بأسواقنا
OUR MARKETS

عرض

تطوير العلامة

BRAND DEVELOPMENT Proposal

عرض مفصل عن تطوير العلامة التجارية لنظم الفرانشايز مع خارطة الطريق

إمتياز
Emtiyz
THINK FRANCHISE



قائمة المحتويات

إصدار 2025

7

الشراكة الحكومية

مستوى الشراكات الحكومية و المحلية و الدولية

8

خبرتنا

تاريخ خبرات إمتياز منذ نشأتها

9

إنجازاتنا

الإنجازات التي حصلت عليها إمتياز

10

تخصص في الصناعات

التخصصات التي تعمل بها إمتياز

11

خط التسويق

شرح البرامج التسويقية كزبائن إمتياز

12

بعض من زبائننا

عرض بعض العلامات زبائننا

1

المقدمة

مقدمة شرح برنامج التطوير لنظم الفرانشايز

2

الفرانشايز

ما هو نظم الفرانشايز و الفوائد المرجوه منه

3

لماذا إمتياز

من هي إمتياز ولماذا هي افضل اختيار

4

خارطة الطريق

هي خطة طريقة العمل مع إمتياز

5

برنامج تطوير الامتياز

شرح تفصيلي لمحتوى برنامج التطوير

6

ممثلينا الدوليين

افرع امتياز الدولية و ممثلينهم

إمتياز شركة استشارات متخصصة في نظم الفرانشايز العالمية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. تأسست إمتياز للاستشارات في عام 2005 في مدينة دبي وتعتبر الأفضل على مستوى المنطقة من خدمات متكاملة لنظم الفرانشايز، توجد لها أكثر من 14 مكتب دولي تمثيلي يقوم أكثر من 12 خدمة لعملائنا بالإضافة إلى تسويق العلامات في الدولة و الدول المجاورة قامت إمتياز للاستشارات بتطوير أكثر من 2000 شركة في برامج تطوير الانظمة الداخلية لنظم الفرانشايز الدولي وخدمت أكثر من 3850 عميل في دولة الامارات و الدول المجاورة حصلت امتياز على افضل شركة استشارية لعامين متتاليين 2023 و 2024 على مستوى الشرق الاوسط و تقديرات من الحكومة الاتحادية و الحكومات المحلية و من دول الخليج على الدعم المستمر و نشر المعرفة تميزة إمتياز في برامج تسويق العلامات بعد التطوير منها التعاونات مع المؤسسات الداعمة للمشاريع الصغيرة و المتوسطة في دولة الامارات و الدول المجاورة لاستقطاب المستثمرين من جميع و برامج حكومية في دعم موظفي الحكومة للدخول في القطاع الخاص و برنامج مشترك مع وزارة الاقتصاد المتخصص في الفرانشايز لتطوير العلامات المحلية المتميزة اليوم في هذا البرنامج التطويري للنظم الداخلية لشركات المميزة توصلنا إلى آلية سريعة في العمل الجماعي لتجهيز الملفات الفرانشايز القانونية و الملفات التشغيلية في وقت مميز لارضاء العميل و العمل على تسويق العلامة التجارية أثناء تحضير الملفات اللازمة لصفحة الفرانشايز يهدف المشروع إلى تفعيل برنامج لتطوير الفرانشايز لتقييم وتطوير العلامة وتعريفهم بالفرانشايز ومساعدته على التغلب على العقبات، ولا يقتصر الأمر على الخطط المالية للفرانشايز وتحليل الرسوم، وتحليل السوق، وتقرير هيكل الفرانشايز، والاتفاقيات القانونية للفرانشايز وتطوير أدلة تشغيل وبرامج التسويق، بل يساعدهم أيضاً على تطوير أعمال الامتياز الناجحة وتمكينهم من تكرارها في أي مكان حول العالم.

رسالة الترحيب

مرحباً بك !

أهلاً بك في عالم الفرانشايز ! لقد دخلت للتو في أحد أهم الأدوار في قوة العمل في الشركة لأنك تتمتع بأكثر قدر من التأثير المباشر على الموظفين، وسوف يتأثر نجاحهم وتطورهم بقيادةك.

اختيارك لتطوير مشروعك المميز لنظم الفرانشايز هي تعتبر نقلة نوعية و تكرار قصة النجاح في عدة مناطق اخرى داخل الدولة و خارجها و الاستفادة القصوى من نجاح مشروع المميز

لقد قمنا بإعداد نظام متكامل لخدمات الفرانشايز التي يحتاجها مشروعك و قمنا ايضا ببسهيّل هذه الخدمات لتخدم تطور هذا المشروع في مركز واحد لابد من إعداد نفسك لهذا الدور والاستفادة منه إلى أقصى حد. كن القائد الذي حلمت به دائماً.

هناك الكثير من الفرص الرائعة أمامك؛ كما أن هناك الكثير من الإجراءات المقابلة التي يجب القيام بها. لذا، فنحن نساعدهك على الاستعداد لتلبية توقعاتك و تطوير الانظمة الداخلية لتسهيل نقل المعرفة للمستثمر.

إن القيادة، السليمة هي الأساس تؤثر بشكل مباشر على مستوى المشاركة والالتزام الذي يشعر به الموظف تجاه مؤسسته. في الواقع، فإن معظم الموظفين الذين يتكون وظائفهم أو يبقون فيها، هم بسبب مديرهم. إن كونك مديراً يعني إخراج أفضل ما في الناس. هذا هو المحصلة النهائية. إنه دور غير أناني، يضع الناس في المقام الأول، ويحرك القلب، وهو يستحق كل ثانية من التعهد إذا كنت فيه للأسباب الصحيحة.

مرة أخرى، نود أن نرحب بك ونتمنى لك التوفيق في مسيرتك المهنية كصاحب شركة ذو نظم الفرانشايز.

مع أطيب التحيات،
فريق عمل إمتياز

ما هو الفرانشايز

الفرانشايز هو نوع من نموذج الأعمال الذي يكتسب فيه رائد الأعمال (صاحب الفرانشايز) حقوق استخدام العلامات التجارية والمنتجات والعمليات التجارية لشركة قائمة (صاحب حق الفرانشايز) لبيع منتجاته أو خدماته. في مقابل هذا الحق ، يدفع صاحب الفرانشايز رسوماً وإتاوات مستمرة إلى صاحب الفرانشايز. عادة ما يزود مانح الفرانشايز صاحب الفرانشايز بالتدريب والمواد التسويقية والدعم المستمر لمساعدتهم في إنشاء أعمالهم وتمييزها. في المقابل ، يستفيد صاحب الفرانشايز من زيادة الوصول والإيرادات الناتجة عن أعمال صاحب الفرانشايز.

يمكن أن تتخذ الفرانشايز العديد من الأشكال المختلفة ، من مطاعم الوجبات السريعة إلى متاجر البيع بالتجزئة إلى الأعمال القائمة على الخدمات. إنها توفر لرواد الأعمال الفرصة لبدء عمل تجاري بنموذج مثبت وعلامة تجارية معروفة ، مع تزويد صاحب الفرانشايز أيضاً بطريقة لتوسيع أعمالهم دون تكبد تكلفة ومخاطر فتح مواقع جديدة بأنفسهم. باختصار الفرانشايز نموذجاً تجارياً شائعاً في جميع أنحاء العالم ، حيث يقدم لكل من أصحاب الفرانشايز ومانحي الفرانشايز مجموعة من المزايا والفرص.

فوائد الفرانشايز

منح الفرانشايز (الامتياز التجاري) يحمل العديد من الفوائد للمانح، مما يجعله نموذجاً فعالاً لتوسيع الأعمال بسرعة وكفاءة. فيما يلي أبرز فوائد مانح الفرانشايز:

-  **1** بناء العلامة التجارية زيادة الاعتراف بالعلامة من خلال الانتشار
-  **2** مصادر دخل مستمرة الإتاوات والرسوم توفر تدفقا نقديا ثابتا
-  **3** تحفيز المشغلين أصحاب الامتياز أكثر التزاما بنجاح فروعهم
-  **4** تخفيف العبء الإداري أصحاب الامتياز يديرون العمليات اليومية
-  **5** تقليل المخاطر المالية يتحمل أصحاب الامتياز تكاليف التشغيل
-  **6** التوسع السريع النمو في الأسواق بسرعة وبأقل استثمار

بعض الإحصائيات والبيانات العالمية المتعلقة بالامتياز التجاري

١. حجم سوق الامتياز العالمي:

- + 2021 بلغ حجم سوق الامتياز العالمي حوالي 3.5 تريليون دولار أمريكي.
- + التوقعات حتى 2025 من المتوقع أن ينمو السوق بمعدل سنوي يتراوح بين 4-5% ليصل إلى 4.2 تريليون دولار بحلول عام 2025.
- + السبب الرئيسي للنمو: التوسع في الأسواق الناشئة مثل الهند والصين وأفريقيا، بالإضافة إلى زيادة الطلب على العلامات التجارية العالمية.

٢. الولايات المتحدة أكبر سوق للامتياز في العالم:

- + عدد وحدات الامتياز: أكثر من 750,000 وحدة تعمل في الولايات المتحدة (2021).
- + المساهمة في الاقتصاد: يساهم قطاع الامتياز بنحو 800 مليار دولار سنوياً في الناتج المحلي الإجمالي الأمريكي.
- + الوظائف: يوفر القطاع أكثر من 8 ملايين وظيفة مباشرة.
- + نمو القطاع: ينمو قطاع الامتياز في الولايات المتحدة بمعدل 2.5% سنوياً.

٣. أكثر القطاعات نمواً في الامتياز:

- + الطعام والشراب: يمثل حوالي 30% من سوق الامتياز العالمي أمثلة: ماكدونالدز، برجر كينج، سابوا بنمو القطاع: 5% سنوياً.
- + اللياقة البدنية والصحة: نمو القطاع: 15% سنوياً بسبب زيادة الوعي الصحي. أمثلة: Anytime Fitness، Planet Fitness.
- + التجزئة: نمو القطاع: 4% سنوياً. أمثلة: 7Eleven، Walmart.
- + التعليم والتدريب: نمو القطاع: 10% سنوياً. أمثلة: Kumon، Sylvan Learning.

بعض الإحصائيات والبيانات العالمية المتعلقة بالامتياز التجاري

ع. نسبة نجاح الامتياز مقارنة بالشركات الصغيرة:

- + نسبة نجاح الامتياز: 90% خلال السنوات الخمس الأولى.
- + نسبة نجاح الشركات الصغيرة المستقلة: 20% فقط خلال السنوات الخمس الأولى.
- + السبب: الدعم المقدم من المانح (التدريب، التسويق، الإدارة) والاعتماد على علامة تجارية معروفة.

ه. تكاليف بدء الامتياز:

- + الامتيازات الصغيرة: تبدأ من 50,000 دولار (مثل امتيازات التنظيف أو الخدمات المنزلية).
- + الامتيازات المتوسطة: تتراوح بين 100,000 إلى 500,000 دولار (مثل امتيازات المطاعم الصغيرة).
- + الامتيازات الكبيرة: تصل إلى 1-2 مليون دولار (مثل ماكدونالدز أو هيلتون).

٦. العائد على الاستثمار (ROI):

- + متوسط فترة استرداد الاستثمار: بين 2 إلى 5 سنوات.
- + أعلى العوائد: تأتي من قطاعات مثل الطعام والشراب واللياقة البدنية، حيث تصل العوائد السنوية إلى 15-20%.

٧. النمو في الأسواق الناشئة:

- + الهند: نمو سوق الامتياز: 30-40% سنوياً. القطاعات الرائدة: التعليم، الطعام، التجزئة.
- + الصين: نمو سوق الامتياز: 25% سنوياً. القطاعات الرائدة: اللياقة البدنية، الطعام.
- + أفريقيا: نمو سوق الامتياز: 15% سنوياً. القطاعات الرائدة: التجزئة، الخدمات اللوجستية.

لماذا إمتياز

تميزة إمتياز للاستشارات المتخصصة في نظم الفرانشايز بطرق دعم مدروسة لتطوير علامتك التجارية منها :

1 الاستراتيجية والتخطيط

إعداد استراتيجية وتخطيط فعال لبرنامج تطوير الفرانشايز، يجب إجراء استبيان شامل للقرارات الحاسمة وتقييم تأثيرها على الجوانب الأساسية لبرنامج التطوير. معتمدا على الاستفادة من أبحاث السوق لتصميم استراتيجية واضحة و مخصصة تدعم نمو الفرانشايز وتوسعه. يتضمن ذلك إنشاء خطة عمل متكاملة تشمل تحليل التدفق النقدي لآخر ثلاث سنوات من مانح الفرانشايز و المستثمر، مما يضمن الجدوى المالية واستدامة النمو و تعزيز المميزات التنافسية لاستهداف المستثمرين للعلامة وضع خطة لتحديد الرسوم الأولية و رسوم حقوق الامتياز و رسم التسويق وتحديد نطاقات الفرانشايز الاقليمية في اتفاقيات الفرانشايز و كيفية نقل المعرفة و برامج التسويق المشتركة

2 الخبرة و الاستشارات

تتميز إمتياز للاستشارات في نظم الفرانشايز بامتلاكها خبرة واسعة واستشارات متخصصة جعلتها مرجعاً موثوقاً في عالم الامتياز التجاري. بفضل فريق عمل متمرس يمتلك معرفة عميقة بمتطلبات السوق وتحدياته، نقدم لعملائنا حلولاً استراتيجية مصممة خصيصاً لتلبية احتياجاتهم الفريدة. يشمل تميزنا تقديم استشارات شاملة تغطي جميع جوانب الامتياز

3 الوثائق القانونية

نتميز بوثائق قانونية ذكية محكمة لحفظ و حماية الاسرار العمل بمواد قانونية تقبلها محاكم الدولة و دول المجاورة دون اللجوء الى لجان تحكيم مقبولة التوثيق عند كاتب العدل

4 الادلة التشغيلية

تميزنا بادلة تشغيلية علمية تقنية مفصلة مفهومة من مانح الفرانشايز و ممنوح الفرانشايز بالاضافة الى ادلة حديثة تخصصنا بها تصل الى اكثر من 14 دليل تشغيلي مخصص لكل مرحلة وبفضل فريق عمل متمرس يمتلك معرفة عميقة بمتطلبات هذا السوق

5 التسويق المتخصص

تميزنا بخدمات ما بعد البيع اهمها تسويق علامات الفرانشايز بطريقة حرفية متخصصة اكثر من 10 وسائل ترويجية و برامج تسويقية بدعم حكومي داخل الدولة و خارجها

خارطة الطريق

بعد توقيع عقد تطوير العلامة المم نظم الامتياز التجاري تتم الخطوات التالية للبدء في التطوير :

1 تطوير الشق القانوني

- 1 يتم التحضير الداخلي للمعلومات الاساسية للشق القانوني
- 2 يرسل نموذج مفصل استبيان للتعاب " استبيان تطوير وحدة الامتياز "
- 3 يبدأ العمل الداخلي و تحليل بيانات الاستبيان
- 4 يتم اختيار مواد العقد بناء على نوع نشاط الشركة
- 5 نقوم باجتماع مع مانه الامتياز للنقاش في بعض البنود القانونية
- 6 ارسال المسودة الاولى للاطلاع عليها و ابداء الرأي
- 7 يتم تسليم جميع الوثائق القانونية لنظم الفرنشايز و خارطة الطريق على كيفية الاستخدام

2 الى 4 اسابيع

2 تطوير الشق الادلة التشغيلية

- 1 يرسل نموذج مفصل استبيان للتعاب و الاجابة عن جميع الاسئلة
- 2 يبدأ العمل الداخلي و تحليل بيانات الاستبيان
- 3 يتم اختيار انواع الادلة التشغيلية بناء على نوع نشاط الشركة
- 4 نقوم باجتماع مع مانه الامتياز للنقاش في بعض البنود الادلة التشغيلية
- 5 ارسال المسودة الاولى للادلة التشغيلية للاطلاع عليها و ابداء الرأي
- 6 يتم تسليم جميع الادلة التشغيلية لنظم الفرنشايز و خارطة الطريق على كيفية الاستخدام

10 الى 16 اسبوع عمل

3 تطلعات الزبون من الخدمة

- 1 هذا ما يتطلع له الزبون من هذه الخدمة
- 2 تطوير الانظمة الادارية المم نظم الفرنشايز
- 3 استلام العقود القانونية لنظم الفرنشايز و النماذج التابعة لها
- 4 استلام الادلة التشغيلية لنظم الفرنشايز
- 5 استلام خارطة الطريق على كيفية التعامل مع المستثمر
- 6 انضمامه في عضوية امتياز التسويقة المتخصصة في نوعية العلامة التجارية

برنامج تطوير الامتياز

تحدد خطة تطوير الامتياز الاستراتيجية والخطوات التي ستأخذها إمتياز لإنشاء وتنمية نظام الفرانشايز الخاص بها كالتالي .

1 تطوير الوثائق القانونية

الاتفاقيات القانونية

وثائق الإفصاح +

وثائق الإفصاح للفرانشايز (Franchise Disclosure Document - FDD) هي مجموعة من الوثائق القانونية التي تُقدم من قبل مانح الامتياز إلى المستفيد المحتمل (صاحب الامتياز) قبل إبرام اتفاقية الامتياز.

اتفاقية وحدة الفرانشايز +

اتفاقية وحدة الفرانشايز (Unit Franchise Agreement) هي عقد قانوني يُبرم بين مانح الامتياز والمستفيد (صاحب الامتياز) يمنح بموجبه مانح الامتياز حقوقاً لصاحب الامتياز لتشغيل فرع واحد (وحدة واحدة) من العلامة التجارية في موقع محدد. الطرفين.

اتفاقية متعدد الوحدات الفرانشايز +

اتفاقية متعدد الوحدات للفرانشايز (Multi-Unit Franchise Agreement) هي نوع من اتفاقيات الامتياز يتم فيها منح صاحب الامتياز (المستفيد) الحق في فتح وتشغيل أكثر من وحدة (فرع) من العلامة التجارية ضمن منطقة جغرافية معينة. على عكس اتفاقية وحدة الفرانشايز، التي تركز على تشغيل فرع واحد، تسمح اتفاقية متعدد الوحدات لصاحب الامتياز بإنشاء وتشغيل عدة فروع تحت شروط معينة ووفقاً لجدول زمني محدد.

اتفاقية تنمية المنطقة +

اتفاقية تنمية المنطقة (Area Development Agreement) هي نوع من اتفاقيات الامتياز تُمنح فيها حقوق حصريّة لصاحب الامتياز لتطوير وفتح وتشغيل عدد محدد من وحدات الامتياز (الفروع) ضمن منطقة جغرافية معينة خلال فترة زمنية متفق عليها. يلتزم صاحب الامتياز في هذه الاتفاقية بخطة توسع محددة تشمل عدد الوحدات التي سيتم فتحها والجدول الزمني لذلك.

اتفاقية الفرانشايز الرئيسية +

اتفاقية الفرانشايز الرئيسية (Master Franchise Agreement) هي اتفاقية امتياز تمنح حقوقاً لصاحب الامتياز الرئيسي (الماستر فرانشايز) لتطوير وتشغيل العلامة التجارية في منطقة جغرافية واسعة (مثل دولة أو إقليم) ولديه الصلاحية في منح حقوق امتياز فرعية لأطراف أخرى (فرانشايزيين فرعيين) ضمن هذه المنطقة. تعتبر هذه الاتفاقية من أكثر أنواع الامتياز تعقيداً واستراتيجية، حيث تمنح صاحب الامتياز الرئيسي دوراً أكبر في إدارة وتنمية العلامة التجارية في السوق المستهدف.

برنامج تطوير الامتياز

الوثائق القانونية

- 1 وثائق عدم الإفصاح للموظفين
وثائق عدم الإفصاح (Non-Disclosure Agreements - NDA) للموظفين هي عقود قانونية تُستخدم لحماية المعلومات السرية والحساسة الخاصة بالشركة. تهدف هذه الوثائق إلى ضمان أن الموظفين لا يقومون بمشاركة أو استخدام هذه المعلومات بطرق غير مصرح بها، سواء خلال فترة عملهم أو بعدها.
- 2 اتفاقية التنازل عن المستأجر
هو عقد قانوني يتم من خلاله نقل حقوق صاحب الفرنشايز في الموقع التجاري إلى مانح الفرنشايز بموافقة المالك. هذا النوع من الاتفاقيات يُستخدم عندما يخل صاحب الفرنشايز عقد وحدة الفرنشايز فيحق لمانح الفرنشايز تحويل الموقع لصاحب الفرنشايز الجديد.
- 3 اتفاقية التنازل عن رقم الهاتف
هو عقد قانوني يتم من خلاله نقل حقوق صاحب الفرنشايز في ارقام الهواتف الارضية إلى مانح الفرنشايز بموافقة المالك. هذا النوع من الاتفاقيات يُستخدم عندما يخل صاحب الفرنشايز عقد وحدة الفرنشايز فيحق لمانح الفرنشايز تحويل ارقام الهواتف الارضية لصاحب الفرنشايز الجديد.
- 4 خطاب النوايا باللغتين
هي رسالة خطاب النوايا لطلب الفرنشايز تعتبر وثيقة مهمة للتعبير عن اهتمامك بالحصول على حقوق الفرنشايز وتوضيح نواياك للمقرض أو صاحب العلامة التجارية. ستقدم لتفسيراً كيفية صياغة هذا الخطاب باللغتين العربية والإنجليزية.
- 5 نموذج الموافقة على الموقع
عندما ترغب في الحصول على موافقة على موقع الفرنشايز، يجب أن تكون الوثيقة واضحة ومفصلة لتأكيد أن الموقع المقترح يتماشى مع متطلبات العلامة التجارية. إليك نموذجاً لطلب الموافقة على الموقع
- 6 نموذج تقييم المستثمر
نموذج تقييم المستثمر للفرنشايز هو وثيقة يستخدمها المستثمرون لتقييم جدوى استثمارهم في فرصة الفرنشايز. يتناول النموذج الجوانب المالية، التشغيلية، والاستراتيجية للفرنشايز
- 7 خارطة الطريق للمستثمر
خارطة الطريق لمستثمر الفرنشايز هي خطة مفصلة تساعد المستثمر على فهم مراحل عملية الاستثمار وتشغيل وحدة الفرنشايز بنجاح
- 8 إقرار إشعار التسليم
نموذج إقرار إشعار التسليم هو وثيقة تستخدم لتأكيد استلام البضائع أو الخدمات. يُستخدم هذا النموذج عادةً في المعاملات التجارية لضمان أن الطرف المستلم قد استلم البضائع أو الخدمات وفقاً لما تم الاتفاق عليه
- 9 نموذج التطوير
نموذج تطوير أو تعديل الفرنشايز هو وثيقة تستخدم لطلب إجراء تغييرات أو تحسينات على نظام الفرنشايز القائم. يمكن أن يشمل هذا النموذج تعديلات على العمليات التشغيلية، استراتيجيات التسويق، أو أي جوانب أخرى تتعلق بالفرنشايز
- 10 خارطة طريق الفرنشايز
خارطة طريق الفرنشايز هي خطة استراتيجية توضح المراحل الرئيسية لإنشاء وتشغيل وحدة فرنشايز ناجحة. تشمل خارطة الطريق عادةً الخطوات التي يجب اتباعها من مرحلة البحث الأولي إلى تشغيل الفرنشايز وتحقيق النجاح

برنامج تطوير الامتياز

2 الادلة التشغيلية

دليل «بدء تشغيل الفرانشايز»

هيه وثيقة مهمة تساعد المستثمرين أو أصحاب الفروع الجدد على فهم العملية اللازمة لبدء تشغيل وحدة الفرانشايز بنجاح. يشمل هذا الدليل مراحل مختلفة، من التحضير الأولي إلى التشغيل الفعلي

دليل «عمليات وحدة الفرانشايز»

هيه وثيقة توجيهية تهدف إلى توحيد عمليات التشغيل اليومية في وحدة الفرانشايز لضمان التزامها بمعايير العلامة التجارية وضمان جودة الخدمة أو المنتج. يتناول الدليل جميع الجوانب الأساسية لتشغيل وحدة الفرانشايز بكفاءة وفعالية

دليل «ما قبل الافتتاح»

هيه وثيقة ضرورية تُعدّ من أجل ضمان التحضير الجيد لافتتاح وحدة الفرانشايز بنجاح. يتضمن هذا الدليل جميع الخطوات التي يجب إتمامها قبل بدء التشغيل الفعلي لضمان أن جميع جوانب العمل جاهزة ومستعدة لتقديم الخدمة أو المنتج بكفاءة

دليل «مدير الوحدة»

هيه وثيقة توجيهية تهدف إلى تعريف مدير الوحدة بالمسؤوليات والمهام الأساسية التي يجب إتمامها لضمان تشغيل وحدة الفرانشايز بكفاءة وفعالية. يشمل الدليل تعليمات حول العمليات اليومية، إدارة الموظفين، خدمة العملاء، والامتثال للمعايير

دليل «التدريب»

هيه وثيقة تستخدم للتدريب في وحدة الفرانشايز على العمليات والإجراءات الأساسية لضمان تماشيهم مع معايير العلامة التجارية. يشمل هذا الدليل جميع جوانب التدريب بدءاً من التعريف بالعلامة التجارية وصولاً إلى المهام اليومية والتعامل مع العملاء.

دليل «شؤون الموظفين»

هيه وثيقة تهدف إلى تنظيم وإدارة جميع المسائل المتعلقة بالموظفين في وحدة الفرانشايز. يشمل هذا الدليل سياسات وإجراءات تتعلق بالتوظيف، الإدارة، التدريب، التقييم، والحوافز، مما يضمن تماشي وحدة الفرانشايز مع معايير العلامة التجارية وتوفير بيئة عمل إيجابية

دليل «التسويق»

دليل "التسويق" لوحدة الفرانشايز هو وثيقة تهدف إلى توجيه الوحدة في تنفيذ استراتيجيات التسويق التي تتماشى مع العلامة التجارية وتحقق الأهداف التجارية. يشمل هذا الدليل جميع جوانب التسويق من التخطيط إلى التنفيذ وتقييم الأداء.

دليل «إدارة الأزمات»

هو وثيقة هامة تهدف إلى تقديم خطة واضحة للتعامل مع الأزمات أو المشكلات غير المتوقعة التي قد تواجه وحدة الفرانشايز. يتضمن الدليل إجراءات وتوجيهات لمساعدة الفريق على الاستجابة بسرعة وفعالية للحفاظ على استمرارية العمل وتقليل الأضرار.

دليل «الصحة والسلامة»

دليل "الصحة والسلامة" لوحدة الفرانشايز هو وثيقة حيوية تهدف إلى ضمان بيئة عمل آمنة وصحية لكل من الموظفين والعملاء. يشمل الدليل السياسات والإجراءات المتعلقة بالصحة والسلامة والصحة لضمان التزام الوحدة بجميع القوانين والتوجيهات ذات الصلة

3 وثائق السياسات

+ سياسات المبيعات والتسويق

هذه مجموعة من المبادئ والتوجيهات التي تُحدد كيفية تخطيط وتنفيذ الأنشطة المتعلقة ببيع وتسويق المنتجات أو الخدمات داخل المؤسسة. هذه السياسات تساعد الشركات على تحقيق أهدافها التجارية من خلال تنظيم العمليات وضمان التوافق مع المعايير المطلوبة، وتعزز من القدرة التنافسية والربحية.

+ سياسات إدارة المواد

هذه مجموعة من الإرشادات التي تنظم كيفية تخطيط وتنظيم وشراء وتخزين واستخدام المواد اللازمة للإنتاج والخدمات في المؤسسة. تهدف هذه السياسات إلى ضمان توافر المواد بالجوودة والكمية المناسبة في الوقت المناسب، بأقل تكلفة ممكنة، وبالتالي دعم عمليات الإنتاج وتحقيق الأهداف الاستراتيجية للشركة.

+ سياسات السلامة والأمن

مجموعة من الإجراءات المصممة لحماية الأفراد والممتلكات والبيئة داخل المؤسسات. تهدف هذه السياسات إلى خلق بيئة عمل آمنة ومنظمة، والحد من المخاطر المحتملة، والتأكد من الامتثال للقوانين واللوائح المعمول بها.

+ سياسات التمويل و محاسبية

مجموعة من المبادئ والإجراءات التي تنظم كيفية إدارة الموارد المالية للشركة، وتسجيل العمليات المالية، وإعداد التقارير المالية. تهدف هذه السياسات إلى ضمان الشفافية، والدقة، والامتثال للمعايير المالية والمحاسبية، ودعم اتخاذ القرارات المالية السليمة.

+ سياسات الموارد البشرية

هذه مجموعة من المبادئ والتوجيهات والقواعد التي تضعها المؤسسة لإدارة موظفيها وتنظيم العلاقة بينهم وبين الشركة. تهدف هذه السياسات إلى ضمان بيئة عمل عادلة ومتوازنة وتحقيق الأهداف التنظيمية بكفاءة. إليك بعض الأمثلة الشائعة لسياسات الموارد البشرية

ممثلينا الدوليين

نتميز في إمتياز للاستشارات للفرانشايز بوجود أكثر من ١٤ مكتب تمثيلية دولي حول العالم، مما يعزز قدرتنا على تقديم خدمات متكاملة تتجاوز الحدود الجغرافية. من خلال هذه المكاتب، نساعد عملائنا على تسويق علامات تجارية عالمية وجلبها إلى أسواق جديدة، كما نساهم في تسهيل التعاون مع موردين وشركاء من مختلف الدول، هذه الشبكة الواسعة من المكاتب تتيح لنا توفير حلول فعالة ومخصصة لكل عميل، مما يدعم توسع أعمالهم دولياً ويعزز من فرص نجاحهم في مختلف الأسواق العالمية.



الإمارات



جنوب افريقيا



السعودية



تركيا



ايطاليا



السويد



فرنسا



الكويت



عمان



مصر



العراق



تايلند



بريطانيا



الولايات المتحدة



الشراكة الحكومية

عملت إمتياز للاستشارات التخصصية في نظم الفرانشايز مع قطاعات مثيرة اهمها القطاع الحكومي كإستشارات و تطوير و ورش عمل خلال السنوات السابقة و التي ادت الي نشر الوعي الثقافي في هذه الصناعة الجديدة هذه من المؤسسات التي تم التعاون معها



وزارة الاقتصاد الامارات



مؤسسة محمد بن راشد لتنمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة



هيئة تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة | عمان



مؤسسة سعود بن صقر لتنمية مشاريع الشباب



مؤسسة الشارقة لدعم المشاريع الريادية | رواد



الهيئة الاتحادية للموارد البشرية الحكومية



الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة | منشآت



غرفة التجارة و الصناعة عمان



غرفة التجارة و الصناعة عجمان



غرفة التجارة و الصناعة البحرين



خبرتنا

إمتياز للاستشارات للفرانشايز هي شركة استشارية رائدة تتمتع بخبرة تزيد عن ٢٨ عامًا في مجال الامتياز التجاري، مما جعلها الخيار الأول للعديد من الشركات والرواد في هذا المجال. على مدار هذه السنوات، قدمت الشركة خدماتها لأكثر من ٢٧٠٠ عميل، وأسهمت في تقديم ما يزيد عن ١٣٨٥٠ استشارة متخصصة، مما يعكس عمق الخبرة والتنوع في الحلول المقدمة. كما نجحت إمتياز في بناء ٢٤ شراكة مع جهات حكومية، مما يعزز من مصداقيتها وقدرتها على تقديم استشارات تتماشى مع أفضل المعايير التنظيمية. بفضل هذه الخبرات والإنجازات، تواصل إمتياز ريادتها في تقديم حلول مبتكرة تدعم عملاءها في تحقيق النمو والتوسع من خلال الامتياز التجاري.

هذه ارقام تعكس خبرتنا في هذا المجال:

مكتب تمثيلي

+14

تعاونات حكومية

+23

سنوات خبرة

+28

عميل

+2700

جوائز و تكريمات

+38

امر عمل

+3250

هوية مؤسسية

+850

إستشارات

+3850

استشاري فرانشايز

+22

مشاركات معارض

+62

ورش عمل

+74

علامة تطوير

+860

إنجازاتنا

شركة إمتياز للاستشارات للفرانشايز هي شركة رائدة في تقديم الاستشارات والحلول المتكاملة في مجال الامتياز التجاري. تتميز إمتياز بخبرة واسعة وتمتد لسنوات في مساعدة رواد الأعمال والشركات على تحويل أفكارهم ونماذج أعمالهم إلى فرص ناجحة للتوسع من خلال الامتياز التجاري. تشمل إنجازاتنا تقديم استشارات استراتيجية شاملة، وتطوير نماذج الامتياز الفعالة، وتقديم الدعم القانوني والتنظيمي، بالإضافة إلى تصميم الأدلة التشغيلية والمواد التدريبية. كما نجدنا في بناء شراكات استراتيجية محلية ودولية، ساهمت في توسيع نطاق أعمال عملائنا وتعزيز حضورهم في الأسواق. نحن فخورون بأن نكون جزءاً من نجاح عملائنا ونسعى دائماً للارتقاء بمعايير صناعة الامتياز التجاري في المنطقة.

فكر
THINK
قبل الاختيار
BEFORE CHOOSING



فوز بأفضل شركة إستشارية
على مستوى الخليج عام 2024



تطوير شامل و بصورة ذكية
لنظم الفرانشايز



فوز بأفضل شركة إستشارية
في الشرق الاوسط عام 2023

نحن
WE KNOW

أعلم بأسواقنا
OUR MARKETS



خطط و برامج تسويقية
للعلامات التجارية



شراكات و برامج تطوير
حكومي



نشر وعي الفرانشايز الثقافي
على مستوى دول الخليج



تطوير عقود الفرانشايز القانونية
لتناسب قوانيننا المحلية



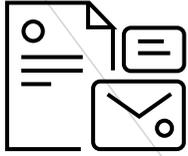
تطوير ادلة تشغيلية وتقسيماها
الى 12 دليل متخصص لكل مرحلة



اكثر من 14 مكتب تمثيلية
حول العالم لخدمة العملاء

خدمات امتياز

خدمات امتياز للاستشارات المتخصصة في نظم الامتياز التجاري تقدم حلولاً شاملة تشمل تطوير نظم الامتياز، إعداد الوثائق القانونية تحليل السوق والتوسع، التدريب والدعم، بالإضافة إلى إدارة العمليات التشغيلية. نحن نساعد الشركات على بناء نماذج امتياز ناجحة وتحقيق التوسع والنمو الفعّال



تصميم وبناء الهوية المؤسسية

تصاميم متخصصة في بناء الهوية المؤسسية للعلامة التجارية لتصبح علامة لها طابع و شكل و لون مميز عن غيره من العلامات



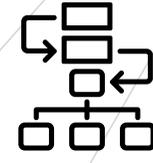
استقطاب العلامات العالمية

فريق متخصص في التفاوض مع العلامات التجارية العالمية وإبرام أفضل الصفقات، مع ضمان حماية المستثمر من النصوص والتهديدات الخفية في العقود



تسجيل العلامات التجارية

نقدم خدمة احترافية في تسجيل العلامات التجارية عبر عدة دول حول العالم، بهدف حماية حقوقك ومنع الآخرين من استخدام علامات مشابهة. نحن نضمن لك عملية تسجيل دقيقة ومتخصصة لضمان حماية علامتك التجارية في الأسواق الدولية



بناء نظم الفرنشايز

فريق متخصص في تحويل النظم الإدارية للعميل إلى نظم فرنشايز متكاملة تتوافق مع المعايير العالمية، ويشمل ذلك إعداد عقود الامتياز التجاري وتصميم الأدلة التشغيلية، ووضع السياسات الإدارية بالإضافة إلى تلبية كافة المتطلبات الأخرى اللازمة



فحص وتدقيق عقود الفرنشايز

خدمة تهدف إلى مراجعة وتحليل عقود الفرنشايز لضمان وضوح الشروط وحماية الحقوق، مع التحقق من التوافق القانوني وتقييم المخاطر. نحن نقوم بإجراء التعديلات اللازمة وتقديم الدعم في التفاوض لضمان صفقة آمنة ومرحة



إدارة صفقات الفرنشايز

خدمة شاملة تتضمن التفاوض على الشروط، إعداد العقود، وتحليل جدوى السوق لضمان أفضل الفرص نقوم بتسهيل إتمام الصفقة من البداية إلى النهاية مع تقديم التوجيه والدعم المستمر لضمان نجاح العملية وتحقيق أهداف جميع الأطراف



استشارات في نظم الفرنشايز

نقدم استشارات تخصصية شاملة في نظم الفرنشايز تشمل الاستشارات القانونية لتطوير عقود وحماية الحقوق، الاستشارات التقنية لتطبيق الأنظمة الحديثة الاستشارات التطويرية لتوسيع الشبكة وتحقيق النمو الاستشارات الإدارية لتحسين العمليات والهيكلية



إدارة وتشغيل وحدات الفرنشايز

إدارة متخصصة في نظم وحدات الفرنشايز مع تدقيق مستمر وضمان جودة العمل بالنيابة عن مانح الامتياز بالإضافة إلى إدارة الوحدات التي تحتاج إلى إشراف وتشغيل مباشر، بواسطة مستشارين متخصصين ذوي خبرة كبيرة

تخصص في الصناعات

تتميز إمتياز للاستشارات للفرانشايز بتخصصها العميق في مجموعة متنوعة من الصناعات الحيوية، حيث نقدم خبراتنا وخدماتنا في مجالات الأطعمة، والتجميل والصحة، والتعليم، والتسليّة. نعمل على تطوير نماذج امتياز مبتكرة تلبّي احتياجات هذه القطاعات، بدءًا من وضع الاستراتيجيات الملائمة إلى تنفيذها بكفاءة لضمان نجاح وتوسع العلامات التجارية. سواء كانت شركتكم في قطاع المطاعم، أو مراكز التجميل، أو الخدمات الصحية، أو المؤسسات التعليمية، أو مشاريع الترفيه والتسليّة، نمتلك الخبرة والمعرفة لمساعدتكم في تحقيق أهدافكم التوسعية بطرق مستدامة وفعالة



اطعمة



تسليّة



تعليم



رعاية صحية



تجميل



بيع بالتجزئة



صناعات



السفر والضيافة



خدمات الأعمال

خطة التسويق

لدينا العديد من برامج التسويق مع مؤسسات حكومية منها



الهيئة الاتحادية للموارد البشرية الحكومية
Federal Authority For Government Human Resources

برنامج التفرغ الوظيفي
لدعم موظفي الدولة للقطاع الخاص
و عرض علامات فرانشايز للاستثمار

منشآت
monsha'at

الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة
Small & Medium Enterprises General Authority

منصة منشآت
منصة لمركز الفرانشايز لعرض العلامات
فهي منصة علمية مستوحاة من السعودية

صفقة المستقبل
Future Deal
Program

صفقة المستقبل
برنامج لاختيار 100 علامة كل سنة
للتسويق الجماعي مع دعم حكومي

An initiative by



وزارة الاقتصاد
MINISTRY OF ECONOMY

مواطن The Entrepreneurial
ريادة الأعمال Nation

سكيل اب فرانشايز
هو برنامج مشترك بين إمتياز و وزارة
الاقتصاد لدعم و تسويق العلامات

عضوية إمتياز التسويقية تضم 10 طرق لتسويق العلامة التجارية ذات نظم الفرانشايز

تسويق عضوية إمتياز

- 

الدعم الحكومي
Government Support
- 

ورش عمل
Workshops
- 

زبائن إمتياز
Emtiyz Clients
- 

موقع إلكتروني
Website
- 

شراكات إستراتيجية
Strategic Partnerships
- 

توصيات العملاء
Recommendations
- 

مكاتب تمثيلية
Representative
- 

التواصل الاجتماعي
Social Media
- 

مركز الاتصال
Contact Center
- 

معارض تخصصية
Exhibitions



FADINASSR
Youthful Beauty Expert



العناية بالمرأة



Boom Yard Co.
Outfitters



THE WHITE ROOM



نماذج
من الزبائن

شكراً لكم

نود أن نعبر عن خالص شكرنا وتقديرنا لكم على تخصيص وقتكم الثمين للاطلاع على هذا العرض. إن اهتمامكم يعكس تقديركم للحلول الشاملة التي نقدمها في مجال الامتياز التجاري، ويدفعنا لمواصلة تقديم أعلى مستويات الجودة لضمان تحقيق تطلعاتكم وأهدافكم الاستراتيجية.

إن نجاح العلامات التجارية في التوسع محلياً ودولياً لا يعتمد فقط على جودة المنتجات أو الخدمات، بل يتطلب أيضاً نظام امتياز متيناً مبنياً على أسس قانونية وتشغيلية وتسويقية واضحة. وهنا يأتي دورنا كمستشارين لتقديم الدعم الكامل لكم في جميع مراحل تطوير الامتياز، بدءاً من تقييم جاهزية علامتكم التجارية، وإعداد العقود والاتفاقيات القانونية، وصولاً إلى وضع الخطط التشغيلية والتسويقية التي تضمن استدامة النجاح.

نحن على يقين بأن هذا التعاون سيمثل خطوة محورية في مسيرة علامتكم التجارية نحو انتشار أوسع ونجاح مستدام. بفضل خبراتنا العميقة في مجال الامتياز التجاري، والتزامنا بتقديم حلول مبتكرة، سنعمل جنباً إلى جنب معكم لتحقيق التوسع الفعال مع الحفاظ على هوية علامتكم وضمان جودة العمليات في كل فرع جديد.

نؤمن بأن الشراكات الناجحة تقوم على أسس متينة من الشفافية والتخطيط الاستراتيجي. لذلك، نتطلع إلى العمل معكم لخلق فرص نمو جديدة وتعظيم إمكانيات الامتياز التجاري. فريقنا جاهز للإجابة على استفساراتكم وتقديم الاستشارات اللازمة لضمان نجاح هذه الشراكة.

For Brand Care
800 2686
+9714 2689892



نحن
WE KNOW
أعلم بأسواقنا
OUR MARKETS



إمتياز
Emtiyaz
THINK FRANCHISE