

## الأسئلة المتكررة أو الشائعة (FAQ) لتجيب أكثر التساؤلات تكراراً حول برنامج الإمتياز التجاري

س: ما هو الحد الأدنى من المتطلبات المالية للتأهل كصاحب امتياز؟

ج: لا يوجد رقم ثابت ينطبق على جميع الحالات. يشترط أن يُثبت المرشح توفر سيولة وملاءة مالية كافية لتمويل الاستثمار الأولي ورأس المال العامل. كإرشاد عام، نتوقع قدرة مالية تغطي: (1) كامل نطاق الاستثمار الرأسمالي للوحدة المختارة (صغيرة/كبيرة)، و(2) ما لا يقل عن 6 أشهر من المصروفات التشغيلية. ويتم التقييم بشكل فردي أثناء مرحلة التأهيل المسبق.

س: ما الصفات التي تبحث عنها ساقية في مرشحي الامتياز؟

ج: نُفضل الشركاء ذوي الانضباط الإداري والمالي، والخبرة ذات الصلة في الأغذية والمشروبات أو التجزئة (إن وجدت)، والقدرة على إدارة فرق العمل وتطبيق أنظمة الجودة وسلامة الغذاء، والالتزام بوعده العلامة: أدوات سعودية مطهية ومنتجات لحوم بريميموم بجودة ثابتة.

س: ما مدة عقد الامتياز؟

ج: مدة عقد الامتياز 5 سنوات، قابلة للتجديد وفق شروط واضحة تتعلق بالالتزام التشغيلي والمالي.

س: هل المنطقة حصرية؟

ج: يتم تحديد النطاق الجغرافي لكل مشروع حسب المدينة وطبيعة الطلب.  
قد تكون المنطقة حصرية أو غير حصرية، ويتم توضيح ذلك صراحة في عقد الامتياز.

س: هل هناك رسوم دورية (Royalty / Marketing)؟ وكما نسبتها؟

ج: نعم، توجد رسوم دورية مقابل:

- رويالتي 8% من إجمالي المبيعات الصافية.
- تسويق 2% من إجمالي المبيعات الصافية.

س: أين تستهدف ساقية التوسع ومن أين تقبلون طلبات الامتياز؟

ج: نقبل الطلبات داخل المملكة العربية السعودية، مع أولوية للمدن الرئيسية والأحياء ذات الطلب المرتفع. ويتم تحديد النطاق الجغرافي وفق فرص السوق وتغطية التوصيل واستراتيجية تطوير العلامة، ويتم تأكيده خلال مرحلة تقييم المرشح.

س: لا أملك خبرة مباشرة في المطاعم أو المطابخ السحابية، هل يمكن اعتمادي؟

ج: نعم. الخبرة ذات الصلة ميزة إضافية، لكن يمكن اعتماد مرشحين لديهم قيادة قوية وانضباط تشغيلي وسجل نجاح تجاري، بشرط الالتزام بتعيين مدير تشغيل/مدير عام مؤهل لإدارة العمليات اليومية وفق معايير ساقية.

س: كم تستغرق عملية الحصول على الامتياز بشكل كامل؟

ج: يعتمد ذلك على جاهزية المستندات، واعتماد الموقع، ومدة التجهيزات، واستخراج التراخيص. وفي كثير من الحالات تتراوح المدة بين 8 إلى 16 أسبوعاً بعد إكمال التأهيل المسبق وتأمين موقع معتمد.

س: كم يستغرق برنامج التدريب؟

ج: تختلف المدة حسب خبرة المرشح ونوع الوحدة. يشمل البرنامج التعريف بالنموذج، والجودة وسلامة الغذاء، والتشغيل وضبط التكاليف، وتدريب عملي في مواقع تشغيلية/مطبخ مركزي. الجدول التفصيلي يرد ضمن خطة التدريب ووثيقة الإفصاح.

س: أين يتم التدريب العملي؟

ج: يتم التدريب أساساً في مواقع ساقية التشغيلية و/أو المطبخ المركزي داخل المملكة، مع تقديم بعض الوحدات التدريبية عن بُعد عند الحاجة.

س: هل يجب على كل شريك/مالك أن يحضر التدريب؟

ج: لا. عادة يجب أن يحضر المالك الرئيسي ومدير التشغيل/المدير العام (وأي قيادات مطلوبة للمطبخ/التشغيل حسب الحالة) التدريب الإلزامي.

س: هل توجد وحدات متاحة للاستحواذ؟

ج: قد تتوفر فرص للاستحواذ على وحدات قائمة من وقت لآخر، ويتم مناقشة ذلك مع المرشحين المؤهلين خلال مرحلة التقييم.

س: هل يمكنني تملك العقار بدلاً من الاستئجار؟

ج: نعم. يمكن التملك أو الاستئجار وفقاً لمعايير اختيار الموقع ومتطلبات التشغيل واعتمادات ساقية.

س: ما نهج ساقية تجاه المواقع غير التقليدية؟

ج: نرحب بالمواقع غير التقليدية عندما تكون مناسبة للنموذج تشغيلياً مثل مجمعات المطابخ السحابية، ومناطق الأعمال، والجامعات، وساحات السفر، وبعض صيغ المولات/التجزئة. ويتم تقييم الجدوى حالة بحالة لحماية جودة العلامة وريحية الوحدة.

س: هل يوجد موردون معتمدون؟

ج: نعم. لضمان:

- ثبات الجودة
- كفاءة التكاليف
- سلامة التوريد

ويمكن اعتماد موردين بديلين وفق سياسة واضحة.

س: هل يمكن بيع أو نقل الامتياز؟

ج: نعم، وفق شروط تضمن:

- حماية العلامة
- جاهزية المالك الجديد
- التزامه بالأنظمة

س: ما الذي قد يؤدي إلى إنهاء العقد؟

ج:

- الإخلال الجوهري بالمعايير
  - الإضرار بالعلامة
  - عدم الالتزام المالي
- مع وجود فترات معالجة قبل أي إجراء.

س: لماذا نحن صريحون؟

ج: لأن المستثمر الذكي:

لا يبحث عن وعود

بل عن وضوح

والوضوح هو أساس العائد المستدام

س: ما تاريخ الشركة وعدد فروعها الحالية؟

ج: شركة مساهمة مغلقة تعمل كمطبخ سحابي منذ 2024م وبعده 3 فروع.

س: هل العلامة محلّية او لها فروع خارج المملكة ؟

ج: علامة داخل المملكة العربية السعودية.

س: ما نسبة نجاح وإغلاق الفروع خلال السنوات الأخيرة؟

ج: نموذج اعمال ناجح ومزدهر ولا يوجد اغلاق فروع.

س: هل يمنحني الامتياز منطقة حصرية؟

ج: على حسب اتفاقية الامتياز:

- هناك نموذج وحدة واحدة
- نموذج وحدتان
- نموذج امتياز حصري مشروط بحقيق عدد من الوحدات
- نموذج مطور منطقة

س: كيف يتم اختيار الموقع؟

ج: هناك توصيات ترسل لصاحب الامتياز لاختيار الموقع.

س: ما حجم الطلب على المنتج/الخدمة في منطقتي؟

ج: من حيث المؤشرات الحالية في 2026، قطاع الأغذية والمطاعم في المملكة ما زال نشطًا وينمو، وهذا يدعم جاذبية الفرصة مبدئيًا. أما على مستوى حائل، فأخر البيانات الإقليمية التفصيلية المنشورة تظهر قاعدة إنفاق استهلاكي جيدة، لكننا في ساقية لا نكتفي بالمؤشر العام؛ بل نربط القرار بدراسة الموقع المقترح والحي والمنافسة وكثافة الطلب قبل الاعتماد النهائي.

س: ما مدة عقد الامتياز؟

ج: 5 سنوات قابلة للتجديد.

س: هل يمكن تجديد العقد؟ وبأي شروط؟

ج: مدة عقد الامتياز 5 سنوات، قابلة للتجديد وفق شروط واضحة تتعلق بالالتزام التشغيلي والمالي.

س: ما شروط إنهاء العقد؟

ج: توضح بعد التوقيع من قبل المستثمر الجاد على استلام وثيقة الافصاح.

س: ما متوسط الأرباح المتوقعة؟

ج: ممتازة وفترة استرداد رأس المال سريعة جدا.

س: ما أهم التحديات التي واجهها مستثمرون آخرون؟

ج: نحن في بداية اطلاق امتياز ساقية وبالتالي ليس هناك تعثرات سابقة.

س: هل النشاط موسمي أم مستقر طوال السنة؟

ج: النشاط طوال العام.

س: هل يوجد دعم تسويقي مركزي؟

ج: نعم بالطبع.

س: هل يمكنني تنفيذ حملات خاصة بي؟

ج: يوجد إطار تسويقي مركزي لدعم العلامة، مع إمكانية تنفيذ مبادرات محلية بعد اعتمادها، لضمان توحيد الهوية وعدم تشتت العلامة.

س: كيف يتم إدارة حسابات السوشيال ميديا؟

ج: الأصل أن جميع حسابات التواصل الاجتماعي الخاصة بعلامة ساقية تدار مركزياً من مانح الامتياز، ولا يجوز لصاحب الامتياز إنشاء أو إدارة أي حساب مستقل باسم الفرع أو المدينة إلا بعد موافقة كتابية مسبقة. وفي حال الموافقة، تبقى ملكية الحساب والأصول الرقمية والمحتوى والبيانات لمانح الامتياز، ويلتزم صاحب الامتياز بالهوية المعتمدة والتعليمات التسويقية وعدم نشر أي عروض أو حملات أو محتوى غير معتمد.

س: هل يقدم الامتياز تدريب للموظفين؟

ج: نعم، يشمل:

- تدريب قبل الافتتاح
- تدريب تشغيلي
- أدلة مكتوبة
- متابعة أولية

تكاليف السفر والإقامة – إن وجدت – يتحملها المستثمر.

س: ما متوسط الرواتب والتكاليف التشغيلية؟

ج: تختلف حسب المدينة، وحجم الفرع، ونموذج التشغيل، وساعات العمل، ومستوى الاعتماد على التوصيل. ويتم تزويد المستثمر الجاد بالتفاصيل التقديرية ضمن وثيقة الإفصاح FDD وبعد توقيع مذكرة عدم كشف المعلومات

س: هل يمكنني التواصل مع ملاك فروع حالية لأخذ رأيهم؟

ج: من حيث المبدأ نعم، ويمكن ترتيب ذلك في المراحل المتقدمة من دراسة الفرصة وبما يتوافق مع سياسة الشركة وآلية الإفصاح المعتمدة. هدفنا أن يحصل المستثمر الجاد على صورة واضحة ومهنية قبل اتخاذ القرار.

س: ما أكثر سبب لفشل الفروع إن وجد؟

ج: لم يتم اغلاق فروع بالمعنى الحرفي ولكن يمكن إعادة تموقع ، غالبًا لا يكون السبب في العلامة نفسها، بل في ضعف الالتزام بالتشغيل والمعايير، أو سوء اختيار الموقع، أو ضعف الإدارة والمتابعة اليومية.  
لذلك نركز كثيرًا على الاختيار الصحيح للموقع، والتدريب، والانضباط التشغيلي.

س: هل النموذج قابل للتوسع بفتح أكثر من فرع؟

ج: نعم، نموذج ساقية مصمم ليكون قابلاً للتكرار والتوسع متى توفرت الجاهزية التشغيلية والإدارية لدى صاحب الامتياز. ونحن نفضل التوسع المنظم المبني على نجاح الفرع الأول واستقرار أدائه.

س: ما خطط الشركة المستقبلية للتوسع؟

ج: لدى الشركة توجه واضح للتوسع المدروس داخل السوق السعودي، مع التركيز على المدن الواعدة، وبناء شبكة امتياز قائمة على الجودة والانضباط التشغيلي لا على الانتشار السريع فقط.

كما نعمل على تعزيز الأنظمة، والدعم التشغيلي، والهوية التسويقية، بما يخدم نمو العلامة بشكل مستدام.