أرُب

بوصلة الامتياز التجاري

قراءة تنفيذية لفرصة السوق، ومتطلبات تجهيز ومنح الامتياز، ومستوى جاهزية المنشأة قبل بدء التوسع.

5 دقائق

يضم الدليل:

01 | أداة تقييم الجاهزية
لتقييم استعداد المنشأة لمنح الامتياز التجاري وتحديد فرص التطوير.

02 | دليل مانحي الامتياز التجاري
756 جهة وعلامة تجارية في السعودية، مصنّفة ضمن 14 قطاعًا.

فرصة السوق

نمو العلامات العاملة بنظام الامتياز التجاري في السوق السعودي

السنة	علامات سعودية	علامات غير محلية
2020	93	599
2026	744	770

حصة العلامات السعودية من السوق ارتفعت من 13٪ إلى 49,1٪

8× نمو في عدد العلامات السعودية خلال 6 سنوات

حركة تسجيل اتفاقيات الامتياز التجاري

2,637

قيد امتياز تجاري خلال 2025

نمو قطاع الامتياز يفتح فرصًا أكبر أمام العلامات السعودية الجاهزة لتحويل نجاحها التشغيلي إلى نموذج قابل للتوسع.

مشهد الامتياز التجاري في السوق

- كيف يعزز الامتياز قوة العلامة التجارية؟



ريشيو
RATIO

45
فرعًا مملوكًا

77
وحدة امتياز

122
إجمالي الفروع

قطاع المطاعم والمقاهي في السوق السعودي

يساعد الامتياز العلامة التجارية على توسيع حضورها في السوق من خلال تكرار نموذج العمل في مواقع متعددة، والوصول إلى مناطق وشرائح جديدة، مع الحفاظ على المعايير التشغيلية وتجربة العميل التي صنعت قوة العلامة منذ البداية.

لماذا الامتياز التجاري؟

- الامتياز يعتبر معادلة النمو من امتلاك كل فرع إلى بناء نظام يستطيع الآخرون تشغيله

معيار التوسع	التوسع التقليدي	التوسع بالامتياز
الحاجة إلى تمويل مباشر	✓	✗
متابعة التشغيل اليومية	✓	✗
تحمل مخاطر تشغيل الفروع	✓	✗
التوسع في الهيكل الإداري	✓	✗
تحقيق دخل إضافي للعلامة	✗	✓
انتشار جغرافي أسرع	✗	✓

نماذج من اقطاعات القابلة للامتياز

- نماذج تثبت أن الامتياز ليس حكرًا على نشاط واحد

المطاعم والمقاهي

السفر والرحلات والفنادق

محطات الوقود

الرياضة والترفيه

الخدمـــــات

التجزئة

التعليم والتدريب

الرعاية الصحية

تأجير السيارات

اختبار الجاهزية

نجاح المنشأة لا يضمن جاهزية نموذجها للامتياز، حيث تظهر الفجوات عادة عند محاولة نقل النجاح من فرع قائم إلى موقع جديد وفريق جديد

مؤشرات ضعف الجاهزية للتوسع بالامتياز

- معرفة غير موثقة داخل الفريق
- تجربة عميل تتغير من موقع لآخر
- غياب نموذج واضح لدعم صاحب الامتياز
- تشغيل يعتمد على المؤسس
- ربحية غير محسوبة على مستوى الوحدة
- ضعف التدريب والرقابة

المتطلبات النظامية الأساسية لضمان الجاهزية لمنح الامتياز

12 شهرًا + 2 منفذي بيع

حد أدنى من الممارسة الفعلية قبل عرض أو منح الامتياز

تكلفة التوسع غير الجاهز

الفرع الواحد قد يخفي مشكلة، عشر وحدات ستكتشفها، أي خلل في التشغيل، أو التسعير أو الجودة أو تجربة العميل يصبح أكثر أثرًا عندما يتكرر عبر شبكة الوحدات.

خطأ × فروع أكثر

أثر أكبر على الجودة والسمعة والربحية

ومع التوسع تظهر مسؤوليات نظامية مرتبطة بالإفصاح والقيد والتوقيت وإدارة العلاقة مع أصحاب الامتياز.

تكلفة عدم الامتثال:

حتى

500,000 ﷼

الحد الأعلى للغرامة على مخالفة أحكام نظام الامتياز التجاري

أسس بناء نموذج امتياز قابل للتوسع

- أربعة عناصر تحدد قوة نموذج الامتياز

الاقتصاد

اقتصاديات وحدة واضحة : تكلفة الاستثمار، الإيرادات، الهوامش، نقطة التعادل، والعائد.

التشغيل

طريقة عمل قابلة للنقل : إجراءات موثقة ومعايير يمكن لفريق جديد تطبيقها.

العلامة

تجربة موحدة : هوية واضحة ومعايير ثابتة للعميل عبر المواقع.

المنظومة

دعم ورقابة : تدريب، مؤشرات أداء، متابعة، وانضباط في التنفيذ.

قوة الامتياز تظهر عندما تعمل هذه العناصر معًا بصورة متسقة.

الجهات ذات العلاقة بالامتياز التجاري

منظومة الامتياز التجاري تضم مانـــح الامتياز وصاحب الامتياز، إلى جانب الجهات التنظيمية والتمكينيـــة والوسطاء المتخصصين الذين يدعمون مراحل الجاهزية والقيد، والحماية والتمويل والتوسع.

وزارة التجـــارة Ministry of Commerce	قيد اتفاقيات الامتياز ووثائق الإفصاح، ومتابعة الالتزام بضوابط النظام واللائحة.
وزارة الاستثمار Ministry of Investment	تمكين دخول وتوسع المســتثمرين والعلامات الأجنبية داخل السوق السعودي.
الهيئـة السعوديـة للملكيـة الفكريـة Saudi Authority for Intellectual Property	تســجيل وحماية العلامات التجارية وحقــوق الملكية الفكرية المرتبطة بنموذج الامتياز.
بنك التنمية الاجتماعية SOCIAL DEVELOPMENT BANK	تمويل مشاريع الامتياز التجاري، بسقف تمويلي يصل إلى 4 ملايين ريال.
منشآت monsha'at الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة Small & Medium Enterprises General Authority	تعزيز قطاع الامتياز وتمكين المنشآت من تبني النموذج والتوسع محليًا وعالميًا عبر مراكز الامتياز التجاري.
وسطاء ومستشارو الامتياز	تجهيـــز النموذج، دراســة الجاهزية، إعـــداد منظومة الامتياز، وربط العلامات بالفرص والمستثمرين.

ما الذي تحتاج إليه لتمنح امتيازًا تجاريًا؟

متطلبات تجهيز العلامة للامتياز

نموذج أعمال مثبت وبيانات تشغيل فعلية	هوية بصرية معتمدة ودليل تطبيق
دراسة جدوى	نموذج مالي ورسوم الامتياز
علامة تجارية مسجلة وحقوق استخدام واضحة	دليل العمليات والتشغيل
منظومة التدريب والدعم والرقابة	وثيقة الإفصاح واتفاقية الامتياز التجاري

مراحل منح الامتياز التجاري

01 إثبات نموذج الأعمال
02 تجهيز نموذج الامتياز
03 إعداد وثائق الامتياز
04 تقييم واختبار صاحب الامتياز
05 تسليم وثيقة الإفصاح
06 توقيع اتفاقية الامتياز
07 قيد الامتياز التجاري

أداة قياس جاهزية المنشآت للامتياز التجاري

طورت أرُب للأعمال والاستثمار أداة متخصصة لقياس جاهزية المنشآت لمنح الامتياز التجاري، بهدف تقديم قراءة واضحة لمستوى استعداد المنشأة قبل البدء في بناء نموذج الامتياز والتوسع.

تساعد الأداة على تحديد نقاط القوة والفجوات التي قد تؤثر في قدرة نموذج الأعمال على التكرار، وتمنح المنشأة صورة أولية عن الجوانب التي تحتاج إلى تطوير أو استكمال.

وتوفر نتائج التقييم نقطة انطلاق عملية لتحديد الأولويات وتجهيز المنشأة للانتقال إلى مرحلة بناء نموذج امتياز أكثر وضوحًا واستعدادًا للنمو.

ابدأ تقييم الجاهزية

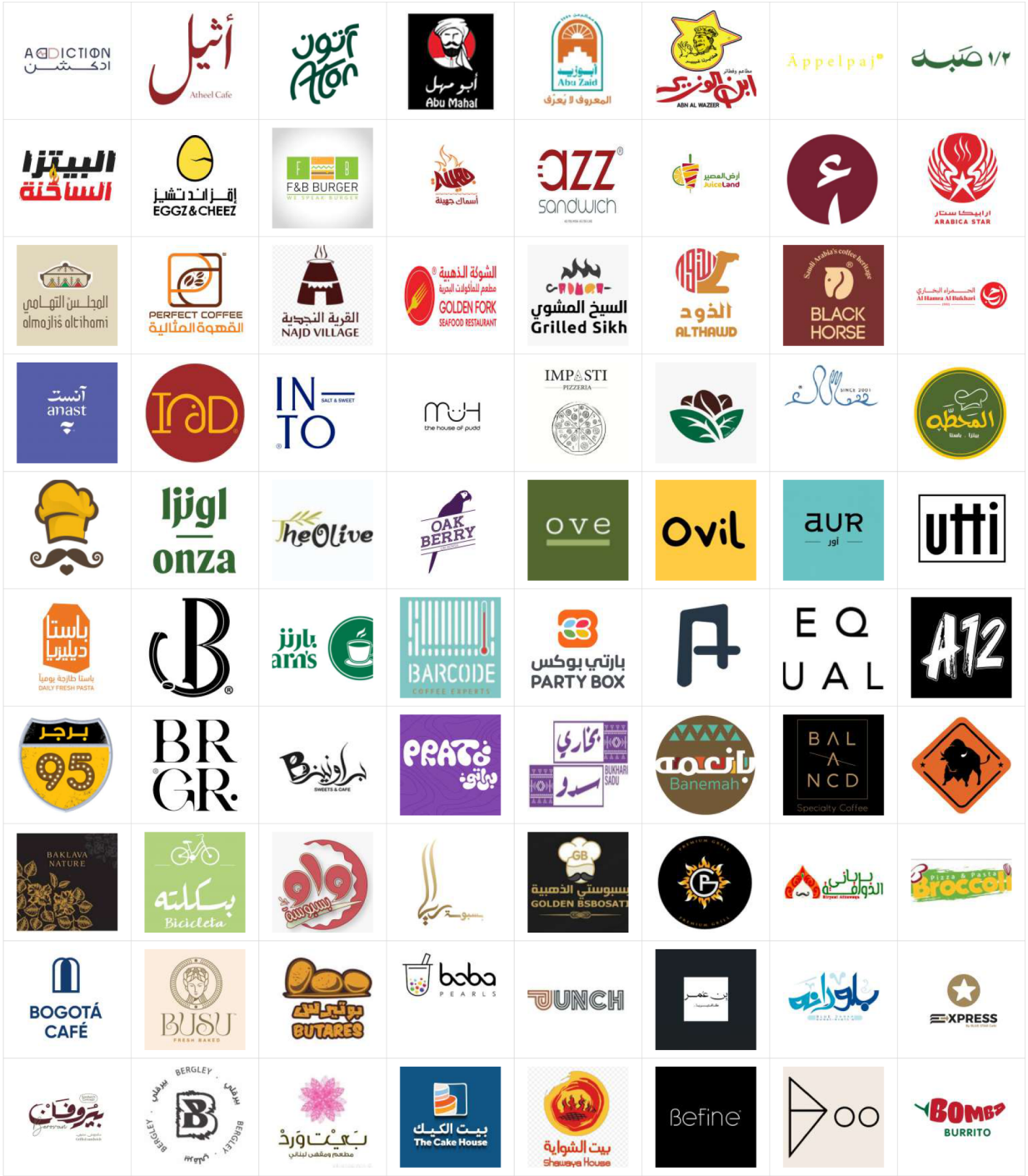
- من التقييم إلى الجاهزية

بصفتها وسيط امتياز تجاري معتمد من منشآت، تتولى أرُب للأعمال والاستثمار تطوير وتجهيز مكونات نموذج الامتياز وفق نتائج التقييم واحتياجات المنشأة، وذلك من خلال:

إعداد دليل العمليات والتشغيل	بناء نموذج عمل الامتياز
إعداد النموذج المالي وهيكل الرسوم	تطوير دليل العلامة وتجربة العميل
اعداد مواد جذب المستثمرين	تصميم منظومة التدريب والدعم
تطوير منظومة الرقابة ومؤشرات الأداء	إعداد خطة التوسع والحوكمة

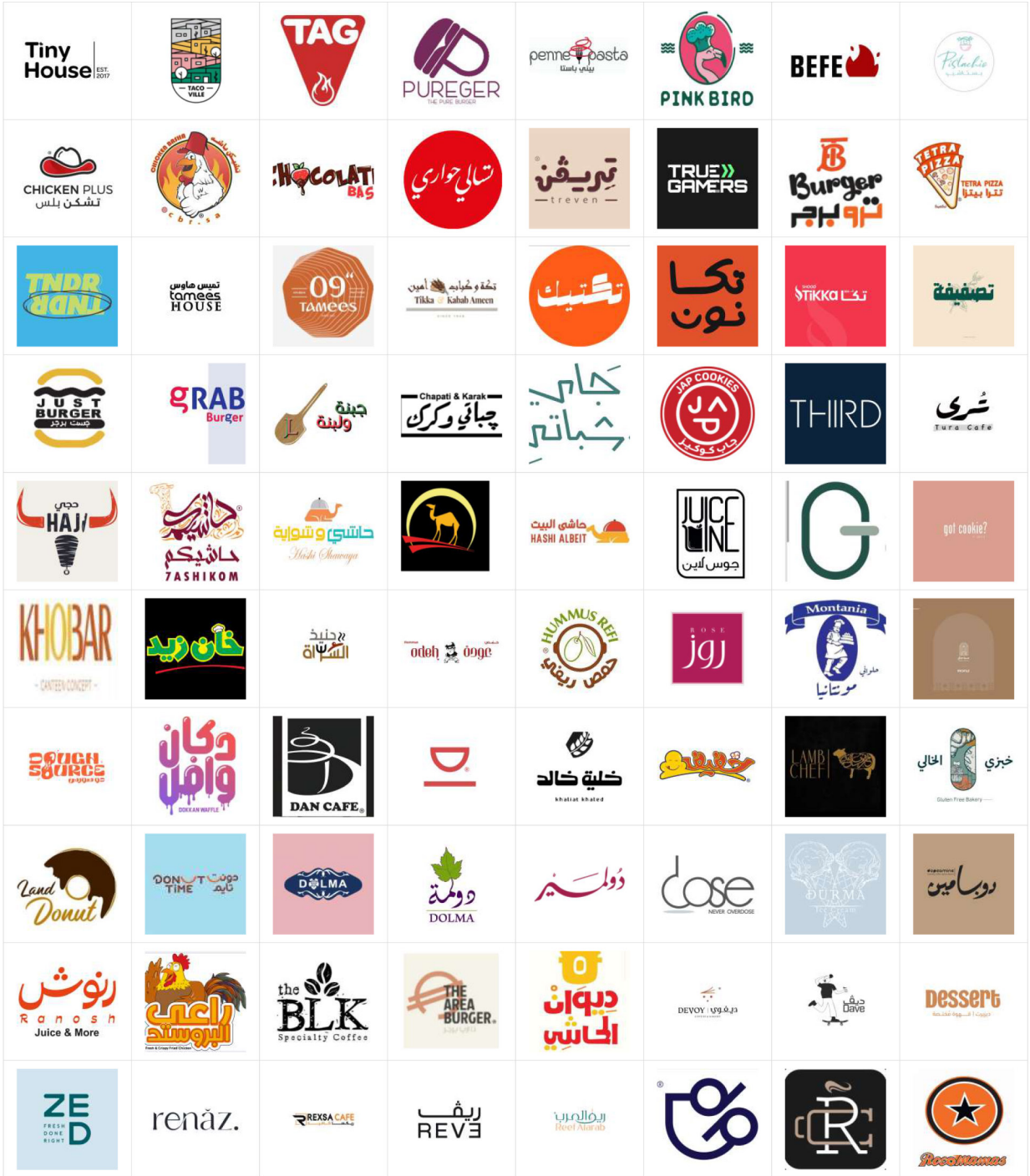
دليل مانحي الامتياز التجاري

الأغذية والمطاعم



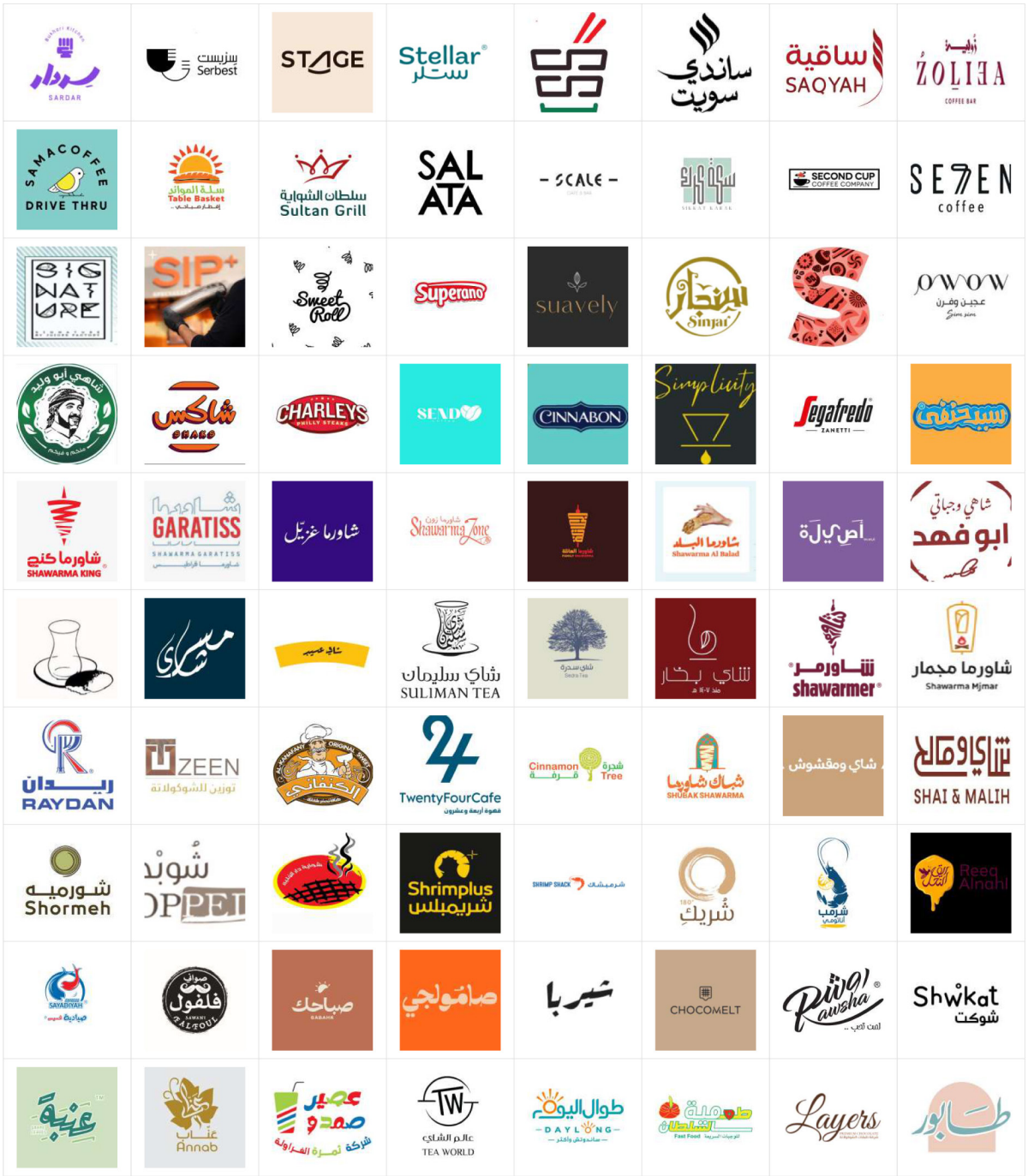
دليل مانحي الامتياز التجاري

الأغذية والمطاعم



دليل مانحي الامتياز التجاري

الأغذية والمطاعم



دليل مانحي الامتياز التجاري

الأغذية والمطاعم



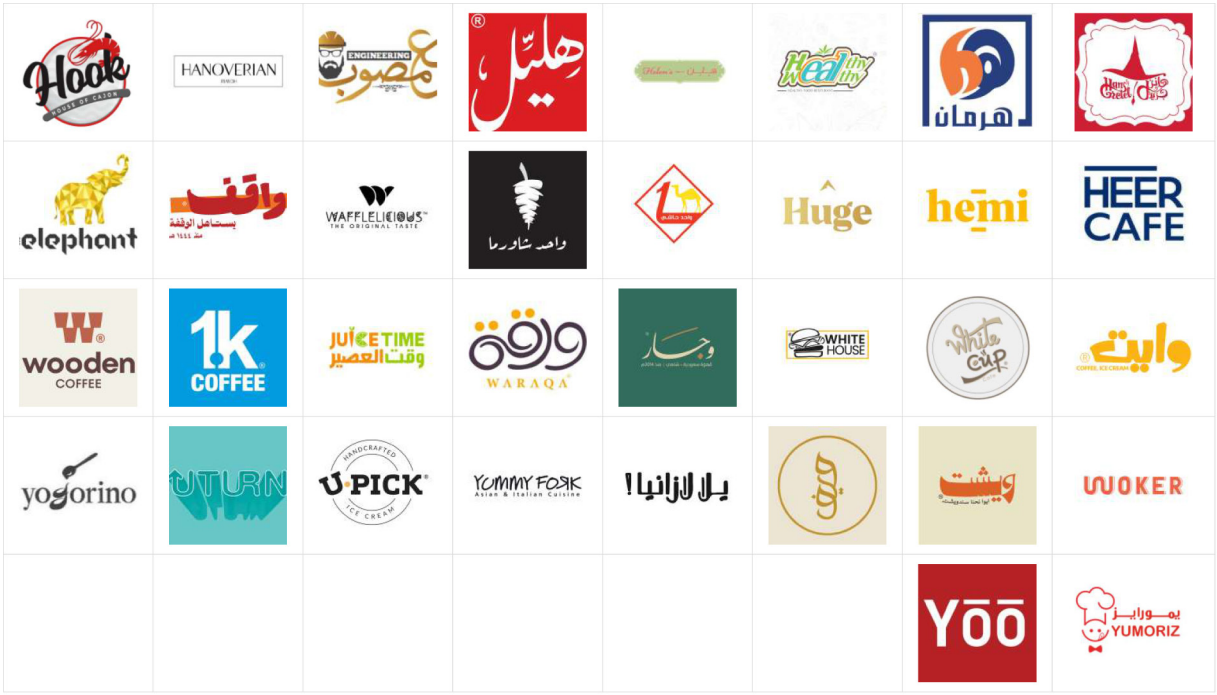
دليل مانحي الامتياز التجاري

الأغذية والمطاعم

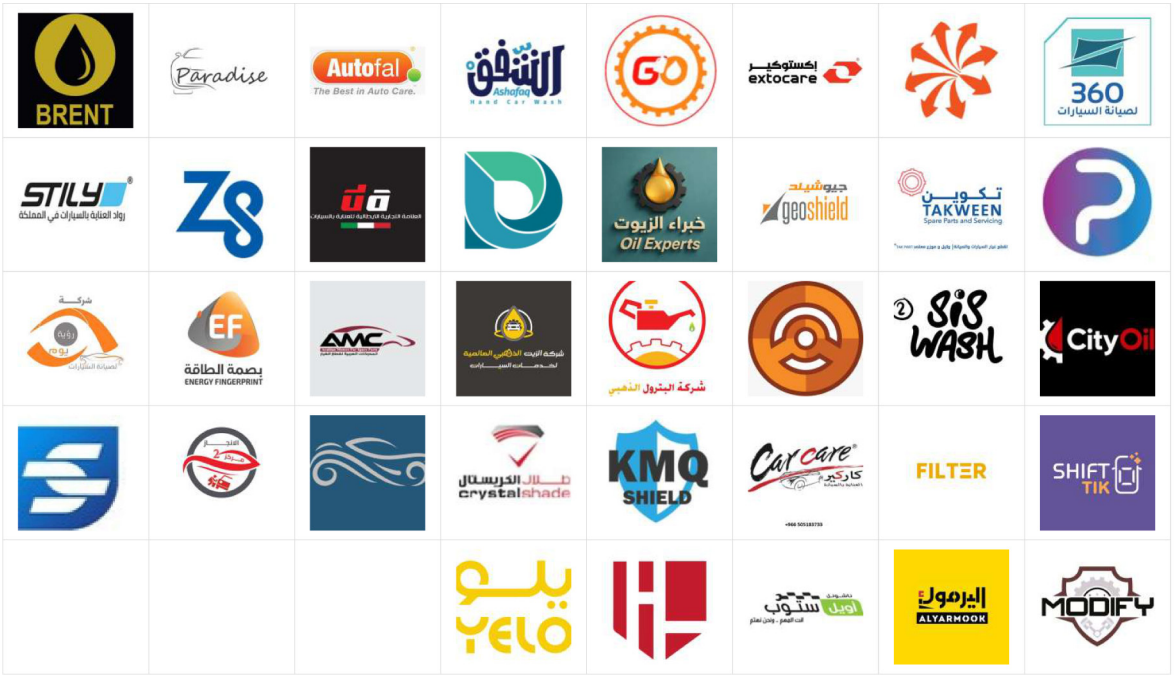


دليل مانحي الامتياز التجاري

الأغذية والمطاعم



السيـــارات



دليل مانحي الامتياز التجاري

التجزئـــة



دليل مانحي الامتياز التجاري

التجزئـــة

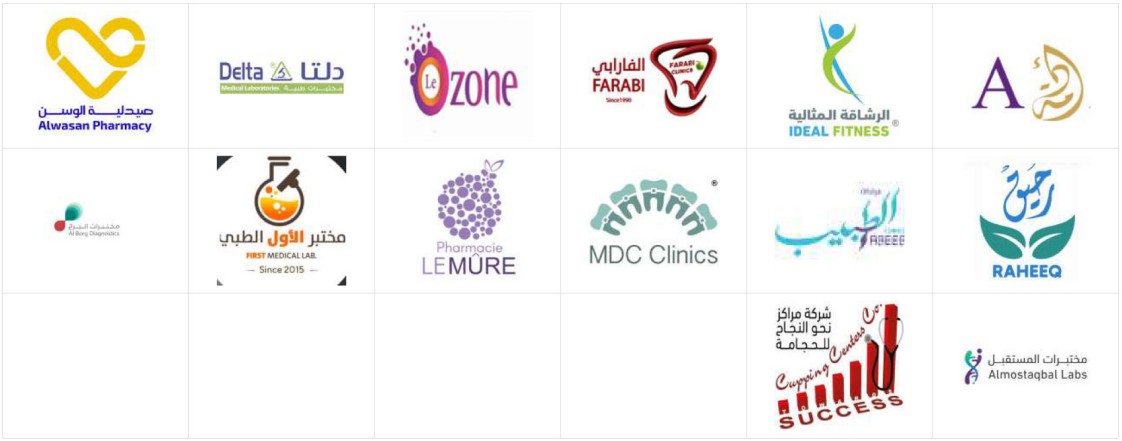


تجزئـــــة الوقـــود

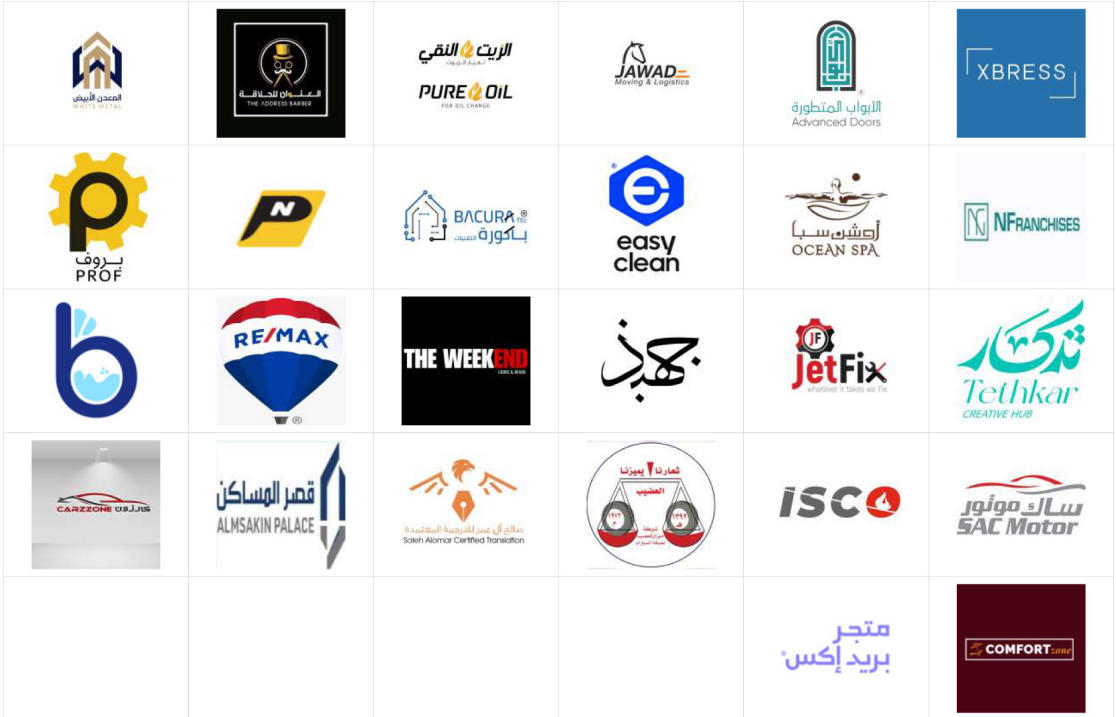


دليل مانحي الامتياز التجاري

الرعاية الصحية



الخدمـــات



المنتجات والخدمات المنزلية

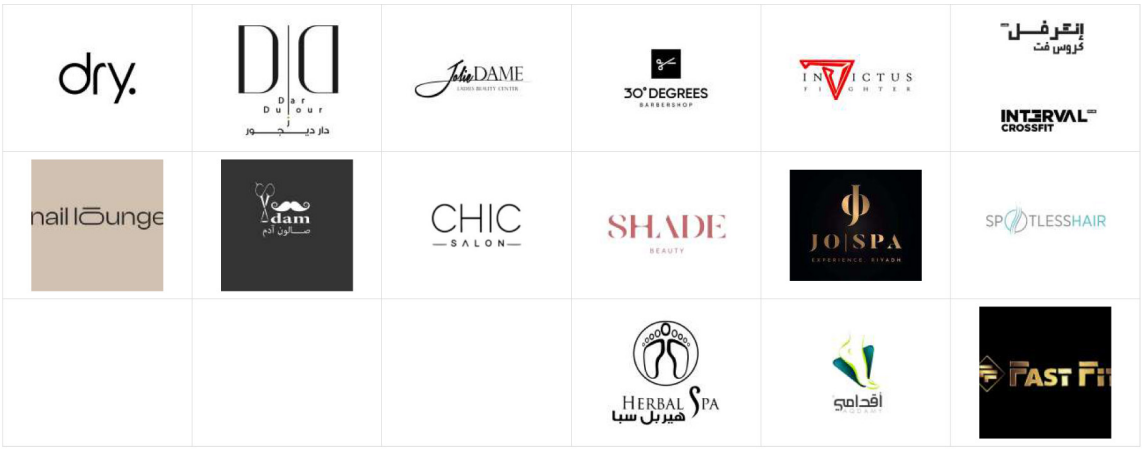


دليل مانحي الامتياز التجاري

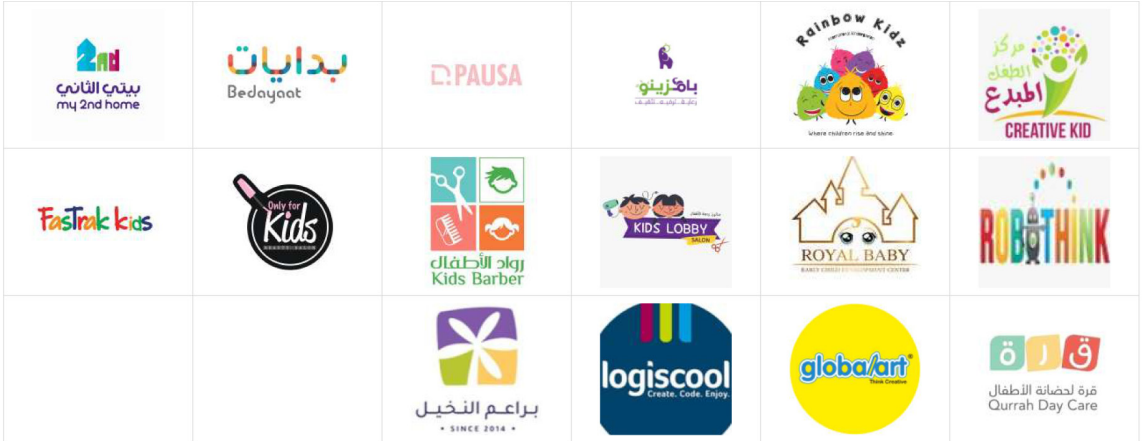
التعليم والتدريب والتوظيف



الصحة والعناية الشخصية واللياقة البدنية



منتجات وخدمات الأطفال

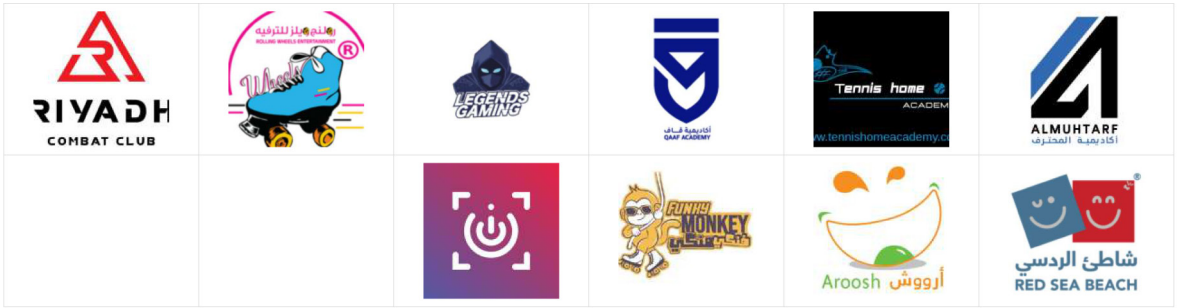


دليل مانحي الامتياز التجاري

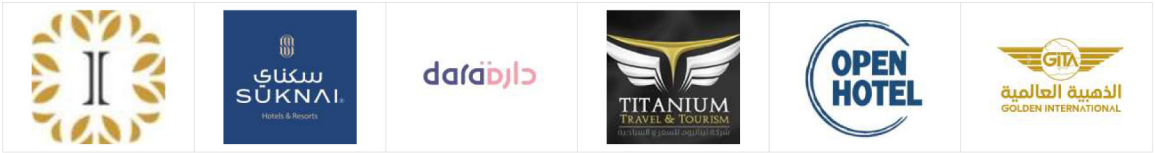
التنظيف والصيانة



الرياضة والترفيه



السفر والرحلات البحرية والفنادق



خدمات الأعمال

