

للامتياز التعريف ملف — MANOS Café

مسودة — (Franchise Info Pack) التجاري

DRAFT

التاريخ: October 05, 2025

فقط التعريفي للاستخدام. نهائية غير — مسودة □
شركاء عن ونبحث وعصرية، أنيقة سعودية ضيافة تجربة نصنع. والحلويات المختصة القهوة عالم في حائل من سعودية علامة المنضبط والتشغيل الجودة على والتركيز القيم في معنا يشتركون امتياز

القصة & نحن من 1)

- الفاخرة اليومية والحلويات المختصة للقهوة المفضلة السعودية الوجهة مأنوس تكون أن: الرؤية
- للتوسع قابل بسيط وتشغيل الجودة، عالية بمنتجات دافئة، ضيافة تجربة تقديم: الرسالة
- التشغيلي الانضباط الأنيقة، البساطة الجودة، السعودية، الأصالة: القيم

مأنوس؟ لماذا 2)

- خاصة حلويات وصفات متنن، تحميص مختارة، محاصيل: المنتج تمايز
- هادئة تصميم تفاصيل خدمة، سرعة سعودي، ترحيب: الضيافة تجربة
- الافتتاح بعد/قبل ودعم واضحة عمليات: للتوسع قابلة علامة
- موسمية وحملات متسقة هوية: فعال وتسويق محتوى
- جودة وسياسات معتمدون موردين: الإمداد دعم

الفرع مفهوم 3)

- الحاجة حسب حلويات إعداد منطقة + (للتعديل قابلة) م² 90-160 مساحة: الفرع نموذج
- مريحة مقاعد دافئة، إنارة هادئة، ألوان طبيعية، خامات: والتصميم المزاج
- خفيفة ساندويتشات توفيقية، حلويات باردة، مشروبات، (فلتر/إسبريسو) مختصة قهوة: أساسية قائمة
- صارمة نظافة منخفض، انتظار وقت ثابتة، استخلاص جودة: مختصرة معايير

العمل تجربة 4)

- المعددة للطلبات دقائق 10-8 والداخلية، للطلبات دقائق 7-5 انتظار وقت هدف: الخدمة سرعة
- سنوي ربع NPS تقييم موحدة، وصفات يومية، معايرة: الجودة
- الافتتاح بعد متابعة + يوم أيام 10-7 تمهيدي برنامج: التدريب
- SOPs وفق دورية مطابقت: والنظافة السلامة

5) الفرنشايز نموذج

الامتياز لشركاء نقدّم ماذا

- 1) تدريب مواد + (SOPs) أساسي تشغيل دليل
 - 2) المفاهيمي التصميم + الموقع اختيار دعم
 - 3) جودة مراجعة زيارات + وبعده الافتتاح قبل تدريب
 - 4) محليًا للتكيف قابلة تسويقية وأصول بصرية هوية
 - 5) تكامل توصيات مع POS وطلبات نظام
- عبر مستوردة مختصة محاصيل معتمدين؛ موردين عبر محلي 70-90% سياسة وفق معتمدين موردين عبر الإمداد إدارة (6) فقط معتمدين موردين

6) التشغيلي الدعم

- معتمدين موردين من ومعدات خام مواد: التوريد
- سلامة/نظافة/حلويات/مشروبات إجراءات SOPs:
- الفرع احتياج حسب ومستمرة افتتاحية دورات: التدريب
- سنوية ربع ثم الأولى، الثلاثة الأشهر في شهرية: تدقيق زيارات

7) والهوية التسويق

- الإلكتروني موقع + توك تيك/إنستقرام: قنوات
- الصيف العيد، رمضان، وطنية، فعاليات: مواسم
- حملات تقويم صور، بنك محتوى، قوالب: أدوات
- (TBD) manoscafe.sa/brand وفق والخطوط والألوان الشعار استخدام: هوية دليل

8) المرشح متطلبات

- (90-160 متجر) SAR 1.05M – 1.65M + 6 أشهر لتشغيل شهريًا SAR 160,000 – 320,000: المالية الملاءة
- الأولي للاستثمار
- مُفوض مدير/المالك حضور: التشغيلي الالتزام
- مواقف وصول، سهولة كافية، مرور حركة: الموقع
- (الفرع حجم حسب) موظف 12-18: العمل فريق

9) (مُلزِمة غير) تمهيدية مالية مؤشرات

(قانونيًا مُلزِمة غير) تقديرية جداول

(مُلزِمة غير) تقديرية نطاقات — CAPEX

البند / Item	النطاق / Range
وديكور أثاث / Furniture & Fit-out	SAR 450k – 900k
قهوة معدات / Coffee Equipment	SAR 150k – 300k

حلويات مطبخ / Dessert Kitchen	SAR 120k - 250k
وهوية لوحات / Signage & Branding	SAR 40k - 90k
بيع نقاط نظام / POS & Tech	SAR 25k - 60k
الافتتاح احتياط / Opening Contingency	SAR 80k - 150k (الإجمالي من 8-10% أو)

: (مُلزمة غير) تقديرية نطاقات — شهري OPEX

البند / Item	النطاق / Range
إيجار / Rent	SAR 25k - 70k
رواتب / Payroll	SAR 60k - 120k
خام مواد / COGS	عند SAR 80k - 170k (مثال) المبيعات من 28-34% (300k-500k مبيعات)
مرافق / Utilities	SAR 6k - 16k
تسويق / Marketing	(التسويق صندوق من بجزء يُستبدل قد) SAR 3k - 11k
صيانة / Maintenance	SAR 3k - 10k

: تقديرية نطاقات — (شهرية) الإيراد سيناريوهات

البند / Item	النطاق / Range
حذر / Conservative	SAR 220k - 320k / شهر
أساسي / Base	SAR 300k - 450k / شهر
متفائل / Optimistic	SAR 450k - 650k / شهر

(مُلزوم وغير تقديري) شهرًا 36 - 24 / Payback Period: الاسترداد فترة

قانوني غير/عام) السعودي الامتثال إطار (10

: (قانوني غير/عام) السعودي الامتثال إطار

• ولوائحه «السعودي التجاري الامتياز نظام» لالامتياز يخضع

• DRAFT — الإفصاح وثيقة; DRAFT — الامتياز اتفاقية: (حالية حالة) أساسية وثائق

For review only (to be shared after screening); If applicable — الامتياز تسجيل

completed before launch; العلامة سياسة — Brand usage policy v0.1 — draft.

- الأولي الفحص بعد مشاركته تتم — (TBD) مرخص سعودي محامٍ: المراجعة محامي
- قانونية استشارة بعد النهائية البنود. قانونيًا التزامًا أو عرضًا وليست تعريفية النسخة هذه: تنبيهه •

التقديم خطوات (11)

التقديم خطوات

- 1) الموقع عبر أولي نموذج تعبئة
- 2) عمل أيام 5-7 خلال الرد أولية مراجعة
- 3) الموقع ومناقشة مقابلة
- 4) منطقة حجز/ تفاهم مذكرة
- 5) وتدقيق قانوني فحص
- 6) (الافتتاح حتى الاتفاقية توقيع من أسبوعًا 16-24) وتجهيز نهائي توقيع
- 7) وإطلاق تدريب

(FAQ) الشائعة الأسئلة (12)

- للفرع واحد تجاري مركز أو المدينة داخل كم 2.5 قطر نصف ضمن جغرافية حصرية — جغرافية؟ حصرية هناك هل
- صافي من 2%، شهريًا المبيعات صافي من 6%، SAR 120,000 - 160,000 — والجارية؟ الابتدائية الرسوم ما
- الأولى الثلاثة للأشهر 1% - (وطني تسويق صندوق) المبيعات
- سنوات 5 تجديد خيار + سنوات 5 — الاتفاقية؟ مدة كم
- معتمدين موردين غير مستوردة مختصة محاصيل معتمدين؛ موردين غير محلي 70-90% وفق — الخام؟ المواد يوقر من فقط
- الافتتاح حتى الاتفاقية توقيع من أسبوعًا 16-24 — الافتتاح؟ إلى التوقيع من الزمن كم

التواصل (13)

- البريد: franchise@manoscafe.sa
- التقديم نموذج: <https://manoscafe.sa/franchise/apply>
- إنستقرام: @manoscafe

— مسؤولية إخلاء —

دعوة أو قانونيًا التزامًا أو عرضًا وليست فقط المعلومات لأغراض «DRAFT مسودة» الوثيقة هذه: قوي مسؤولية إخلاء لا الامتياز واتفاقية الإفصاح وثيقة واستكمال والمالي القانوني الفحص بعد تتغير وقد تقديرية نطاقات الأرقام جميع. للاكتتاب مستقلة ومالية قانونية مشورة دون استثماري قرار لاتخاذ عليها الاعتماد يجوز

MANOS Café — Franchise Info Pack — DRAFT

□ DRAFT — Not final. For informational purposes only.

A Saudi brand from Ha'il in specialty coffee and desserts. We craft warm Saudi hospitality with elegant minimal design, seeking franchise partners who share our focus on quality and disciplined operations.

1) About & Story

- Vision: Be the preferred Saudi destination for specialty coffee and daily premium desserts.
- Mission: Deliver warm hospitality with high-quality products and simple, scalable operations.
- Values: Saudi authenticity, quality, elegant simplicity, operational discipline.

2) Why MANOS?

- Product differentiation: curated beans, balanced roasting, signature desserts.
- Hospitality: Saudi welcome, fast service, calm design details.
- Scalable brand: clear operations and pre/post-opening support.
- Effective marketing: consistent identity and seasonal campaigns.
- Supply support: approved suppliers and quality policies.

3) Store Concept

- Store model: 90–160 sqm (flexible) + dessert prep area as needed.
- Mood & design: natural materials, calm palette, warm lighting, comfortable seating.
- Core menu: specialty coffee (espresso/filter), cold drinks, signature desserts, light sandwiches.
- Quick standards: stable extraction quality, low waiting time, strict hygiene.

4) Customer Experience

- Speed: target service time 5–7 دقائق للمعدة للطلبات الداخلية، 8–10 دقائق للمعدة للطلبات.
- Quality: daily calibration, standardized recipes, quarterly NPS.
- Training: pre-opening program of 7–10 أيام days + post-opening follow-up.
- Safety & hygiene: periodic checks per SOPs.

5) Franchise Model

What we provide to franchisees:

- 1) Core SOPs + training materials.
- 2) Site selection support + concept design.
- 3) Pre- and post-opening training + quality review visits.
- 4) Visual identity and adaptable marketing assets.
- 5) POS/ordering recommendations and integrations.

6) Supply chain via approved suppliers under policy 70–90% محاصيل معتمدين؛ موردين عبر محلي فقط معتمدين موردين عبر مستوردة مختصة.

6) Operational Support

- Supply: raw materials and equipment via approved suppliers.
- SOPs: beverages/desserts/hygiene/safety procedures.
- Training: opening bootcamps and ongoing refreshers.
- Audits: monthly for the first 3 months, then quarterly.

7) Marketing & Brand

- Channels: Instagram/TikTok + website.
- Seasons: national days, Ramadan, Eid, summer.
- Tooling: content templates, image bank, campaign calendar.
- Brand guide: logo/colors/typography usage via manoscafe.sa/brand (TBD).

8) Candidate Requirements

- Financial readiness: SAR 160,000 – 320,000 شهرياً for 6 months operations + SAR 1.05M – 1.65M (90–160 متجر) initial investment.
- Operational commitment: owner presence or empowered manager.
- Location: strong footfall, access, parking.
- Team: 12–18 موظف (store-size dependent).

9) Indicative Financials (Non-binding)

Indicative tables (non-binding):

CAPEX — indicative ranges (non-binding):

Item	Range
وديكور أثاث / Furniture & Fit-out	SAR 450k – 900k
قهوة معدات / Coffee Equipment	SAR 150k – 300k
حلويات مطبخ / Dessert Kitchen	SAR 120k – 250k
وهوية لوحات / Signage & Branding	SAR 40k – 90k
بيع نقاط نظام / POS & Tech	SAR 25k – 60k
الافتتاح احتياطي / Opening Contingency	SAR 80k – 150k (الإجمالي من 8–10% أو)

Monthly OPEX — indicative ranges:

Item	Range
إيجار / Rent	SAR 25k – 70k
رواتب / Payroll	SAR 60k – 120k
خام مواد / COGS	28–34% المبيعات من (مثال: SAR 80k – 170k عند 300k–500k مبيعات)
مرافق / Utilities	SAR 6k – 16k
تسويق / Marketing	SAR 3k – 11k (التسويق صندوق من بجزء يُستبدل قد)
صيانة / Maintenance	SAR 3k – 10k

Revenue scenarios — monthly:

Item	Range
حذر / Conservative	SAR 220k – 320k / شهر
أساسي / Base	SAR 300k – 450k / شهر
متفائل / Optimistic	SAR 450k – 650k / شهر

Payback Period: 24 – 36 شهرًا (مُلزِم وغير تقديري)

10) Saudi Compliance (General/Non-legal)

Saudi compliance framework (general/non-legal):

- Subject to the Saudi Commercial Franchise Law and its regulations.
- Key documents (current status): Franchise Agreement — DRAFT — Not for execution; Disclosure Document — DRAFT — For review only (to be shared after screening); Franchise Registry — If applicable — to be completed before launch; Brand Policy — Brand usage policy v0.1 — draft.
- Legal review by: مرخص سعودي محام (TBD) — الأولي الفحص بعد مشاركته تتم
- Notice: This pack is informational only, not an offer or legal commitment. Final terms after legal review.

