

# MANOS Café – مسودة عرض الامتياز (نسخة عامة v1.3)

وثيقة مؤسسية للنشر العام – بدون أرقام حساسة

البريد: [franchise@manoscafe.com](mailto:franchise@manoscafe.com) | التقديم: [manoscafe.com/franchise/apply](https://manoscafe.com/franchise/apply)



# NO LIABILITY / NO COMMITMENT DISCLAIMER

❏ **This document is a non-binding draft provided for general information only.**

All terms, financials, requirements, and conditions remain subject to change following detailed evaluation, due diligence, and direct meetings.

Receiving or downloading this file does not represent any approval, offer, or commitment from the company.

ملاحظة عربية: هذه نسخة عامة تعريفية غير ملزمة قانونيًا، والأرقام الحساسة تُشارك لاحقًا بعد الفرز وتوقيع الاتفاقيات.

# الملخص التنفيذي

علامة سعودية من حائل تمزج القهوة المختصة والحلويات اليومية بضيافة سعودية راقية وتصميم هادئ. **MANOS Café**. نُوسّع عبر أنظمة تشغيل منضبطة، قائمة مركّزة، وحزمة دعم تحفظ المعايير وتسرع التوسع.

## المحجوب حتى NDA

الأرقام الحساسة، شروط الاتفاق، وصفات محمية.

## المكشوف علناً

منطق العلامة، أطر التشغيل، حزمة الدعم، خطوات التقديم.

## لمحات تشغيلية (YTD 2025)

- بطاقات ≈83% (range 78–90%)
- نقدًا ≈12% (range 10–13.6%)
- تطبيقات ≈6–11% at quarterly peaks
- نهاية الأسبوع ≈26–35% (avg ≈30%) of weekly volume
- DoW index (avg=100): Thu ≈113, Fri ≈112 highest; Sat ≈88 lowest
- 215 operating days analyzed in 2025 (Jan, Mar–Aug)

# فلسفة العلامة ورؤية المؤسس



ضيافة سعودية أصيلة + تصميم مدروس + انضباط تشغيلي. نبي للاستدامة – صرامة تشغيلية ودفء إنساني.

## سياق السوق (توجهات المقاهي في الخليج)

 <p>Premiumization</p> <p>موجة «Premiumization» وتجارب داخل المتجر أعلى جودة.</p>	 <p>Convenience+</p> <p>التوصيل والتوقف السريع كمكمل للجلوس.</p>	 <p>توسع عمراني</p> <p>توسع عمراني ومناطق متعددة الاستخدام.</p>
 <p>اكتشاف رقمي</p> <p>اكتشاف رقمي عبر السوشيال + المراجعات؛ و CRM للاحتفاظ.</p>	 <p>الامتثال</p> <p>الامتثال والموارد البشرية يفضلان المشغلين المنظمين.</p>	

# التموضع التنافسي (مصفوفة BCG)

المحور الأفقي: قابلية النسخ والتوسع – المحور الرأسي: جودة المنتج والتجربة. هدف MANOS في أعلى يمين المصفوفة.

مصفوفة السوق (إيضاحية)

★ MANOS (التموضع المستهدف)

مقايير عامة

محامص بوتيك / حلويات مستقلة

سلاسل QSR واسعة مع حرفية محدودة

سلاسل إقليمية بريميموم

## الشرائح السلوكية والتموضع

الشرائح والاحتياجات (إيضاح)

عائلات وأصدقاء

أمسيات وعطلات – يقدرون الجلسات والدفء

محترفون حضريون

صباح عمل/عصر تركيز – يقدرون السرعة + الدقة

مسافرون وسياح

أصالة + معايير ثابتة

طلاب ومبدعون

دراسة/ابتكار – راحة + واي فاي

التموضع: «مقهى سعودي بريميموم – قهوة مختصة وحلويات يومية بضيافة حقيقية».

# عرض القيمة ومميّزات العلامة



03

## انضباط تشغيلي

معايرة يومية، نظافة فوق، SOPs، المتطلبات

02

## قائمة مُنتقاة مع إضافات موسمية

01

## ضيافة سعودية راقية

05

## تشغيل مدفوع بالبيانات

عبر AI Factory

04

## لغة تصميم دافئة بسيطة

## نماذج المتاجر

### Kiosk

مدمج يركّز على الطلبات السريعة والتوصيل.

### Standard (Inline/Dine-in)

قائمة كاملة لمناطق الأحياء والمراكز.

### Flagship / Drive-Thru

خيار مسارين؛ هدف نافذة الخدمة  $\geq 150$  ثانية.

# المساحات وأنماط المواقع

مناطق وظيفية

البار، التحضير الخلفي، تجهيز الحلويات، التخزين (تفاصيل خاصة لاحقاً).

## أنماط مفضلة

- شارع بتعرض بصري جيد
- مولات مجتمعية/مراكز
- مناطق متعددة الاستخدام
- مواقع Drive-Thru مختارة

## حواجز اختيار

سهولة الدخول/الخروج، مواقف/مشاة، خطوط رؤية، مولدات حركة.

## إطار التميز التشغيلي



وخطط استرجاع NPS  
تقليل هدر؛ ضبط فروقات



أهداف سرعة الخدمة  
حسب النموذج؛ إدارة طوابير



معايرة وضبط يومي  
التزام SOP؛ زيارات سرية

# سلسلة التوريد والموردون المعتمدون

موردون معتمدون  
موردون معتمدون عبر المملكة  
للمواد الأساسية.

خطط بدائل  
خطط بدائل مع حدود تغير سعرية.

Commissary  
Commissary في المدن  
يومية SLAs الكبرى مع

## الأكاديمية ونقل المعرفة



قبل الافتتاح Bootcamp  
شهادات حسب الدور



أثناء الافتتاح Coaching  
تجديدات لاحقة



تعلم إلكتروني  
مكتبة SOP بالفيديو وتقييمات  
وإعادة اعتماد

## التقنية و AI Factory



متكامل POS  
متكامل مع التوصيل POS  
والمخزون.



Back-office  
المشتريات، المخزون،  
الجدول، تقارير ERP.



لوحات AI  
تنبؤ الطلب، مساعد SOP،  
تنبيهات امتثال.

# التسويق و خطة الإطلاق



## حزمة دعم الامتياز

نظرة عامة على الدعم

### قبل الافتتاح

اختيار موقع، مخططات/MEP، تدريب الافتتاح، Coaching

### بعد الافتتاح

زيارات شهرية أول 3 أشهر ثم ربع سنوية؛  $\geq$  Brand Score  
85%



### التمكين

أصول الهوية، تقويم حملات، شروط سعرية للموردين،  
بوابة دعم



### الامتثال والجودة

سلامة غذائية فوق المتطلبات، زيارات سرية

# نظرة الاستثمار واقتصاديات الوحدة



## نظرة الاستثمار (نطاقات فقط – تُشارك بعد الفرز)

تُحجب العملات في النسخة العامة. تختلف النطاقات حسب النموذج (Kiosk / Standard / Flagship) ونطاق التشغيل وظروف الموقع. تُقدّم النماذج التفصيلية بعد NDA.

## اقتصاديات الوحدة (High-level)

- الإيراد = زوار × تحويل × تذكرة متوسطة؛ وتأثير المواسم وأوقات اليوم.
- حدود COGS و Labor موثقة؛ تنبيهات عند التجاوز.
- نسبة الإيجار إلى الإيراد ضمن حواجز اختيار المواقع؛ مصفوفة الحساسية خصوصية.

## إطار العائد (BCG Waterfall)

الإيراد الأعلى → COGS → هامش إجمالي → العمالة → OPEX (إيجار/مرافق/تسويق/صيانة) → EBITDA قبل الرويالت → رسوم الامتياز → تدفق نقدي بعد الرسوم → فترة الاسترداد.

## معايير تأهيل الممنوح

انضباط تشغيلي  
الالتزام بالأنظمة

مواهمة القيم وقيادة عملية  
مالك مُشغّل أو مدير مفوض قوي

التزام بمعايير العلامة  
والمجتمع

قدرة على استقطاب وتدريب  
الاحتفاظ بالكفاءات

## خطوات التقديم

[manoscafe.com/franchise/apply](https://manoscafe.com/franchise/apply)

طلب إلكتروني

1

فرز ومقابلة

2

MoU

لحجز النطاق أثناء الفحص

3