

7% زيادة في عدد العلامات التجارية المسجلة في المملكة

الامتياز التجاري Franchise

أبريل 2018

ملحق خاص بالمجلة

اكتشف

فرص

الفرنشايز

في

2018

ثقافة

الفرنشايز

بين الواقع

والمأمول

الفارس عبد الله القويعي:

أسست "عالم الأحصنة" باحترافية

ومستلزمات عالية الجودة

أخبار الفرشائيز

حظر استخدام الأسماء العائلية في العلامات التجارية

في المملكة.

نص القرار على حظر استخدام الأسماء العائلية كأسماء أو علامات تجارية، إلا في حالة تسجيل الاسم كاملاً، كما هو في السجل المدني «الهوية الوطنية»، وموافقة حامل الاسم على استخدامه لهذا الغرض.

جاءت الضوابط وفقاً للمادة الأولى من نظام الأسماء التجارية الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/15)، والفقرة السابعة من المادة الثالثة من قانون نظام العلامات التجارية لدول مجلس التعاون الخليجي.



أصدر الدكتور ماجد القصبي؛ وزير التجارة والاستثمار، قراراً بضوابط وشروط لتسجيل الأسماء العائلية، فضلاً عن أسماء العلامات التجارية

«توس» للمجوهرات تفتتح فرعاً جديداً في «الخبر»

التجارية للتوسع في المملكة، وهو المتجر الخامس للعلامة التجارية في المنطقة الشرقية بالمملكة.

ويعرض الفرع الجديد، أحدث التشكيلات من تصاميم «توس» للمجوهرات والإكسسوارات، وهي تشكيلة SS18 «الجوهرة الحقيقية»، والتي تضم مجوهرات تتسم باللمسات العاطفية والمشاعر الفياضة.

جدير بالذكر، أن العلامة التجارية «توس» أسست عام 1920، في مانريسا بإسبانيا، ووصل عدد متاجرها في المملكة إلى 21 متجراً.



افتتحت الشهر الماضي، «توس»؛ العلامة التجارية الإسبانية للمجوهرات والإكسسوارات، والعمود، وحقائب اليد، فرعاً لها بمدينة الخبر، بالشيفخ أفنيو؛ أحد المراكز التجارية على طريق الملك سلمان.

جاء افتتاح الفرع الجديد لـ «توس» في الخبر، في إطار خطة العلامة

«أوركسترا» تطلق ثلاثة فروع في الرياض والدمام وأبها



تأسست «أوركسترا» في فرنسا عام 1995، ثم امتد نشاطها بشكل ملحوظ عام 1999، وتوجد متاجرها حالياً في أكثر من 35 دولة حول العالم. واستقطبت شركة «نهج الخيال»؛ إحدى الشركات السعودية الكبرى العاملة في قطاع التجزئة للأزياء، علامة «أوركسترا»، ضمن أشهر العلامات التجارية العالمية.

دشنت «أوركسترا» - العلامة التجارية الفرنسية المتخصصة في صناعة ملابس الأطفال - ثلاثة فروع جديدة في المملكة العربية السعودية، في مدن: الرياض، وأبها، والدمام.

وجاء الفرع الأول لأوركسترا في غرناطة مول بالرياض، والراشد مول بأبها، والعثيم مول بالدمام.

غرفة الرياض تدعو رواد الأعمال للاستثمار في مشاريع الفرشائيز



تنبأ محمد المعجل؛ رئيس لجنة الفرشائيز بغرفة الرياض، بأن يشهد قطاع الفرشائيز في المملكة العربية السعودية، رواجاً منقطع النظير، خلال السنوات العشر المقبلة.

وأكد المعجل خلال محاضرة نظمها غرفة الرياض - الشهر الماضي - أن نسبة نجاح المشاريع التي تعتمد على الامتياز التجاري تفوق المشاريع الأخرى.

ودعا المعجل، رواد الأعمال إلى التوجه نحو الاستثمار في مشاريع الفرشائيز، لافتاً إلى ضرورة رفع الوعي بالجوانب

القانونية لعقود الامتيازات التجارية؛ لحفظ حقوق كل من المانع والممنوح.

علامة تجارية تدخل قطاع الفنادق بالمملكة، طبقاً لما أعلنه الدكتور حمد السماعيل؛ نائب رئيس الهيئة العامة للسياحة والتراث الوطني للاستثمار والتطوير السياحي، مشيراً إلى زيادة الاستثمار في قطاع الفنادق السياحية في المملكة.

7% زيادة في عدد العلامات التجارية المسجلة في المملكة



7% عن العلامات المسجلة نهاية 2016، والبالغ عددها 192439 علامة تجارية.

وأوضحت الوزارة، أن تسجيل العلامات التجارية يحفظ حقوق

أعلنت وزارة التجارة والاستثمار عن عدد العلامات التجارية المسجلة في المملكة العربية السعودية، والبالغ عددها 205407 علامة تجارية، بزيادة قدرها

لتسجيل العلامات التجارية؛ حيث تستغرق عملية تسجيل العلامات التجارية إلكترونياً، سبعة أيام، بدلاً من 60 يوماً في السابق، كما يتضمن النظام الجديد النشر الفوري للإعلان، بدلاً من 180 يوماً في السابق.

جدير بالذكر، أن وزارة التجارة والاستثمار تبذل جهوداً مكثفة لتنظيم آليات تسجيل العلامات التجارية، ورفع وعي رواد الأعمال في هذا الإطار، من أجل تحسين بيئة الأعمال التجارية والاستثمارية، تحقيقاً لأهداف رؤية 2030.

كافة الأطراف، فضلاً عن حماية الاقتصاد الوطني من الممارسات المخالفة للأنظمة.

ولفتت الوزارة إلى ميزات تسجيل العلامات التجارية إلكترونياً، عبر خطوات ميسرة، تتضمن تسجيل بعض البيانات؛ مثل الشعار، وغيرها، بالإضافة إلى دفع الرسوم المستحقة، ثم الحصول على شهادة العلامة التجارية.

وقد أطلقت الوزارة، النظام الإلكتروني؛ لمواكبة التطور في منظومة العمل الحكومي، والحد من الإجراءات الروتينية اللازمة

«الرياض للأغذية» تستحوذ على مطاعم «ماكدونالدز» في المملكة



العلامة التجارية، مع بيان طرق التشغيل، ومتابعة سير العمل في الفروع فقط.

جدير بالذكر، أن شركة الرياض العالمية للأغذية تستهدف افتتاح 25 فرعاً جديداً لـ «ماكدونالدز» في المملكة، خلال العام الحالي.

ويتوقع وصول عدد أفرع مطاعم «ماكدونالدز» في المملكة، إلى 500 فرع بنهاية عام 2027.

أعلن الأمير مشعل بن خالد بن فهد آل سعود؛ الرئيس العام لشركة الرياض العالمية للأغذية، استحواذ الشركة على كل مطاعم «ماكدونالدز» في المملكة، مؤكداً أن الشركة تدير تلك الأموال دون مشاركتها مع شركة ماكدونالدز العالمية.

وفيما يخص دور شركة ماكدونالدز الأم، أوضح الأمير مشعل أنه يتمثل في منح الشركة حقوق استخدام

300 علامة تجارية تستعرض منتجاتها بمعرض المأكولات والضيافة بجدة

المنتجات والخدمات في مجالات التغذية والفندقة، كما تمت مناقشة فرص الاستثمار وعقد بعض الصفقات الراجعة في المملكة.

تضمن المعرض أجنحة مخصصة لعدد من البلدان؛ مثل: الصين، وإثيوبيا، والمغرب، وتركيا، فضلاً عن ممثلين من مصر، والهند، وماليزيا، وجنوب إفريقيا، وتايلاند، وتونس، والإمارات العربية المتحدة، والعراق، والولايات المتحدة الأمريكية.

جدير بالذكر، أن المعرض يُعقد سنوياً، ويُعد منصة تجارية تجمع الموردين المحليين والدوليين في قطاعات المأكولات، والفنادق، بهدف النهوض بقطاع الفندقة.



شاركت أكثر من 300 علامة تجارية رائدة في مجالات الضيافة، والمأكولات، والفندقة، في فعاليات معرض جدة للمأكولات والضيافة، في نسخته الثالثة والعشرين؛ لبحث فرص الاستثمار الواعدة في المملكة، في الفترة من 19 حتى 23 من مارس المنصرم، بمركز جدة للمنتديات والفعاليات. واستعرضت العلامات التجارية - خلال فعاليات المعرض - أحدث



ثقافة الفرنشايز بين الواقع والمأمول:

خبراء: نعاني من ضعف ثقافة الفرنشايز.. ونحتاج جهودًا كبيرة في هذا المجال

إعداد: حسين الناظر

وفقًا للأرقام الرسمية، تنصدر السعودية المركز الأول عربيًا وإقليميًا في عدد الامتيازات التجارية بنحو 15 ألف امتياز تجاري، وهناك اهتمام متزايد من قبل العلامات التجارية الأجنبية لدخول السوق السعودي؛ إذ يبلغ عدد الطلبات السنوية من مكاتب خارجية حوالي 1200 طلب، معظمها في مجالات التجزئة والأغذية والمطاعم والتجميل والعطور. ورغم جهود وزارة الصناعة والتجارة لتذليل العقبات أمام المستثمرين ورواد الأعمال الراغبين في العمل في قطاع الفرنشايز (الامتياز التجاري) كالعمل على إصدار قانون متخصص، إلا أن هناك تحديات أبرزها غياب ثقافة "الفرنشايز"، التي نناقشها من خلال هذا الملف..

فهد بن صالح الجليدان:

نحتاج إلى دليل معرفي سنوي



يقول فهد بن صالح الجليدان؛ أحد المهتمين بالامتياز التجاري: إن قطاع الفرنشايز يشهد طفرة كبيرة في السوق المحلي، في ظل الاهتمام المتزايد من رواد الأعمال والمستثمرين؛ ما يتيح لنا الوصول بهذا القطاع إلى آفاق أرحب؛ عن طريق تعريف أوساط الشباب، بأهمية الفرنشايز عن طريق نشر ثقافته التي تتطلب جهوداً كبيرة في هذا المجال.

ويقترح «الجليدان» بعض الآليات لنشر ثقافة الفرنشايز؛ كوضع دليل معرفي يصدر سنوياً، يتضمن كل العلامات التجارية العربية والخليجية الراجعة في منح الامتياز التجاري، وكذلك أهم الفعاليات في هذا المجال، وأسماء الشركات وعناوينها وجوائز العلامات وأنشطتها، على أن يتم توزيعه على مستوى الغرف التجارية المحلية والدولية.

ويشيد «الجليدان» بدور مجلة "رواد الأعمال" في هذا الإطار؛ إذ تعد المطبوعة الوحيدة التي خصصت ملحقاً خاصاً عن الفرنشايز يتضمن أخبار الشركات والمعارض والمؤتمرات وورش العمل، ويناقش كل ما يتعلق به من قضايا، كما تعبر المجلة عن مشكلات الفرنشايز والتحديات التي يواجهها هذا القطاع وأصحاب العلامات التجارية، داعياً جميع المؤسسات الإعلامية إلى أن تحذوا هذا النهج؛ إذ لن تنتشر ثقافة الفرنشايز فعلياً إلا من خلال كثرة التغطيات الإعلامية، وتفعيل المؤتمرات والمعارض الخاصة به وانتقاء رجال الأعمال الأنشطة الآمنة تجارياً والأكثر ربحية التي تتركز في منح الامتيازات التجارية.

مصطفى قاسم:

عدم جاهزية المانح العربي للفرنشايز



يؤكد مصطفى قاسم؛ مؤسس ورئيس شركة المخازن المتكاملة، أهمية ثقافة الفرنشايز لعالم الأعمال، راصداً بعض التحديات المترتبة على غياب هذه الثقافة، في مقدمتها عدم جاهزية المانح العربي للفرنشايز (اكتمال أدلة التشغيل والمتابعة قبل وبعد المنح... الخ)، وضعف اهتمام واضعي السياسات تجاه خلق بيئة تحكم العلاقة بين المانح والممنوح، وتحفز على نمو الفرنشايز.

وأضاف أن مفهوم ريادة الأعمال ما زال قاصراً على الاعمال المتكررة، فمن النادر وجود أفكار خارج الصندوق؛ إذ غالباً ما يقوم رواد الأعمال بنسخ تجارب الآخرين، بينما نحتاج إلى من يفكر مثل "بيل جيتس" و"جاك ما" و"جيف بيزوس" و"ستيف جوبز"، كما نحتاج إلى بيئة تساعد على ظهور أمثال هؤلاء.

ويدعو "قاسم" إلى طرح مبادرات من وزارة التجارة، والغرف التجارية، وهيئة المنشآت الصغيرة والمتوسطة (منشآت) لحرص أصحاب الأعمال الناجحين، والقابلة لمشروعاتهم للتوسع بنظام الفرنشايز، ثم مخاطبتهم لعمل ورش عمل مجانية بالاستعانة بالمكاتب الاستشارية ذات السمعة الطيبة (تدفع لهم الوزارة أو "منشآت" أو الغرف التجارية) لتوضيح أهمية نظام الفرنشايز، ومزاياه في التوسع المحسوب والمعد إعداداً ممتازاً بالطريقة التي يطبقها عمالقة الفرنشايز في العالم مثل ماكدونالدز.

هيا السندي:

90% نسبة نجاح الفرنشايز لقلّة مخاطره



تقول هيا السندي؛ رئيسة شركة السندي للمعارض، والتي نظمت المعرض السعودي الدولي للامتياز التجاري: إن الفرنشايز من الاستثمارات الآمنة التي أثبتت نجاحها في جميع أنحاء العالم، ويمكن تكرار نجاحها من خلال الخبرات المتراكمة والأدوات التي يمتلكها المانح؛ إذ تتضح أهمية الاستثمار بنظام الفرنشايز في نسبة نجاحه البالغة 90% بسبب قلة مخاطره؛ ما يمنح المستثمرين ورواد الأعمال فرصة للاستثمار في علامات تجارية محلية وعالمية مانحة لحق الفرنشايز للنجاح أكثر من المشاريع الجديدة الأخرى.

وتضيف "السندي" نحن بحاجة لدعم رواد الأعمال بخلق فرص لاستثمارات آمنة تنهض بهم وبمشروعاتهم؛ ما يجعل الفرنشايز أحد أهم تلك الأنشطة الجاذبة لرواد الأعمال، وفرصة حقيقية لتصدير العلامات التجارية السعودية إلى مختلف دول العالم، وإقامة شراكات خليجية لدعم الاقتصاد السعودي ومراكز رؤية 2030، في ظل توقعات متفائلة بنمو الاستثمار في قطاع الفرنشايز خلال السنوات المقبلة.

وتشير السندي إلى الدور الذي تقوم به في تنظيم أكبر معرض متخصص في الفرنشايز في السعودية، في إطار دورنا لدعم قطاع الفرنشايز ونشر ثقافته ودعم مفهومه، مشيرة إلى أنه سيتم إقامة وتنظيم المعرض السعودي الدولي للامتياز التجاري 2019 في نسخته الثانية في الرياض.

صهيب الزين :

التركيز على قصص نجاح أصحاب العلامات الوطنية الناجحة



يرى صهيب الزين؛ مدير عام شركة وادي النجاح، أن ثقافة الفرانشايز باتت ضرورة ملحة وليست رفاهية، فهي أحد عناصر المنظومة المهمة؛ لذا تنبع أهمية ثقافة الفرانشايز من قدرتها على جعل المنظومة تعمل كفرد واحد، يعمل فيها الكل كما ينبغي، بدون انحراف، يعرف فيها الجميع مايفعله كل منهم.

وحول تأثير ثقافة الفرانشايز على الأعمال، يقول صهيب إن زيادة الأعمال التي يعد الفرانشايز جزءاً منها تجعل صاحب العمل يبدأ من الصفر، ويعرف كل خلية تعمل في منشأته، وهي الثقافة التي نريدها، فلانريد رجل أعمال قابلاً في مكتبه ولا يعرف كيف تعمل منشأته، فزيادة الأعمال تجعلك ملماً بكل شئ يدور وكيف يدور؟ ولماذا يدور؟.

ولنشر ثقافة الفرانشايز، يقترح "الزين" التركيز على قصص نجاح أصحاب العلامات التجارية الوطنية الناجحة؛ لأنه من الجميل في هذه الثقافة أنها عدوى تصيب المبدعين والناجحين، فحن والشباب نطمح لأن نكون من الناجحين والمميزين مثل هؤلاء؛ ما يجعل الكل ينبهر بهذه الثقافة ويعتقها كأسلوب حياة له، فهي الطريق الصحيح.

سعود جزاء العتيبي :

الثقافة ضرورة للنجاح في عالم الفرانشايز



يرى سعود جزاء العتيبي؛ رئيس شركة موفينبيك: إن ثقافة الفرانشايز مفتقدة لدى قطاع عريض من المستثمرين ورواد الأعمال، وكثير منهم لا يعرفون الفارق بين الفرانشايز ونظام الوكالة والتوزيع؛ لذا نحن في حاجة ماسة لثقافة الفرانشايز من أجل التوسع في تنمية العلامات التجارية؛ عبر معرفة كل شئ عن الفرانشايز وتطبيقه على أرض الواقع، وأدلته التشغيلية والإدارية والقانونية.

ويدعو سعود إلى توطيد العلاقة بين طرفي الفرانشايز، فعلى المانحين احتضان الممنوحين، وتدريبهم والوقوف بجوارهم، وحل ما يواجههم من مشكلات أثناء العمل.

وطالب الجهات الرسمية - ممثلة في وزارة التجارة والصناعة والغرف

التجارية- نشر ثقافة الفرانشايز؛ بإقامة ودعم المعارض والمؤتمرات والندوات التثقيفية التي تسهم في التعريف بالفرانشايز، مع سرعة إصدار قانون الفرانشايز الذي يعد خير أمان للمستثمر، مانحاً كان أو ممنوحاً.

صالح العنزلي:

تنظيف السوق من الدخلاء والتركيز على الجودة



يقول صالح العنزلي؛ الرئيس التنفيذي لمؤسسة ذوق الشمال التجارية: بدأنا نسمع في الآونة الأخيرة عن الفرانشايز؛ ما أدى إلى تغير ملحوظ في ثقافة المستهلك، ويسبق ذلك ثقافة المستثمر الذي يبحث عن العلامات التجارية المعروفة ليمثلها في المنطقة.

ويضيف: إن تركيز المملكة على إخراج المواهب الكامنة لدى رواد الأعمال؛ بدعمهم بحاضنات الأعمال والتمويل والدعم اللوجستي والمعنوي، أدى إلى نمو بعض الأعمال، وازدهار بعض مشاريع رواد الأعمال وابتكاراتهم.

توحيد العقود

ويرى أن دعم ثقافة الفرانشايز يتطلب أولاً تنظيم سوق الفرانشايز، وتوحيد العقود حسب المجالات، وإنشاء قسم خاص بها ومحكمها وترتيب سوق المستشارين بتجويد عملهم عن طريق الجامعات ومراكز مستقلة.

ويؤكد «العنزلي» على أهمية الاستفادة من نظام الفرانشايز بزيادة الوعي لدى التاجر والمستهلك، وتنظيف السوق من الدخلاء، والتركيز على الجودة والخدمة مع السعر، مشيراً إلى أنه كسب كثيراً من الشركات، بمساعدتها في بناء علامات تجارية ناجحة في السوق وتطوير أخرى؛ إذ ساهمت شركته في نشر ثقافة الفرانشايز؛ عبر عقد مؤتمرات وورش عمل ودورات تدريبية، وتصميم حقيبة تدريبية متكاملة حول الفرانشايز، تم تنفيذها في جدة وأبها والرياض، والبحرين.

عبدالفتاح القحطاني:

تنظيم الندوات والمؤتمرات لكل فئات المجتمع



يقول عبدالفتاح القحطاني؛ أحد المهتمين بالامتياز التجاري: إن ما يساعد في فهم ثقافة الفرانشايز، هو القانون، فمتى وجد قانون يطبق على الجميع سيستمر الفرانشايز ويتطور بشتى صورته.

بل أيضاً رفع كفاءة هذه المعرفة وتطبيقها حسب المتعارف عليه دولياً، فتطبيق الفرنشايز بدأ في السعودية منذ فترة طويلة، لكن لم يتم تطبيقه بشكل مهني واحترافي، وعدم تطبيق هذا النظام - من قبل بعض العلامات التجارية وبعض مانحي وممنوحي الفرنشايز بشكل متمكن ومحترف - أدى إلى نوع من عدم الثقة في نموذج الفرنشايز خلال الفترة الماضية، ولكن تشهد الفترة الحالية وعياً بأهمية تطوير نظام الفرنشايز بأكمله وفق معايير وطرق علمية ومهنية واحترافية من مانحي الامتياز، كما توفر استشاريي فرنشايز في الإعداد والتجهيز للتحويل نحو الفرنشايز، أو خلال عملية التنسيق بين المانح والممنوح، والبحث عن أفضل المانحين من أصحاب العلامات التجارية القوية التي تضمن نجاح واستمرار الفرنشايز.

خدمات ما بعد المنح

ودعا إلى تطبيق معايير الفرنشايز وخدمات ما بعد المنح، والتأكد من سلامة الإجراءات، والالتزام بالأدلة والأنظمة والقوانين التي وضعها المانح، والتأكد من معايير الجودة لضمان نجاح الفرنشايز، ومساعدة ممنوحي الامتياز في حالة التعثر لا قدر الله، ولعل العمل جاري من أجل رفع كفاءة منظومة الامتياز التجاري.

وأضاف أن الجهات المانحة والممولة للقروض لشباب الأعمال، أصبح لديها معرفة عالية وإدراك ووعي كامل بأهمية الفرنشايز ومساعدة رواد الأعمال بتسهيل منح القروض وتخفيض المخاطر التي تعترضهم لإنجاح مشاريعهم وإدارة مستقبلهم بشكل أفضل.

ويضيف: «أمامنا رحلة طويلة تتطلب تكثيف جهود الجميع للعمل على كافة الأصعدة، وعقد مزيد من الحوارات والمعارض والمؤتمرات».

تثقيف شباب الجامعات

ويشدد على أهمية تثقيف شباب الجامعات؛ لأن العمل لا بد أن يبدأ من الجامعة أولاً لغرس ثقافة العمل الحر والتدريب على التخطيط له، بشكل أفضل وإدارة المخاطر والتسويق وغيرها؛ لأن الدراسات أثبتت أن ما بين عامي 2030 و2050 سيكون 50% من الكوادر الوظيفية ستكون فرص عمل حر؛ لذا علينا التجهيز من الآن بيني تحتية وفرص استثمارية تتوافق مع رواد الأعمال وقدرتهم التمويلية والاستثمارية؛ ما ينعكس على الاقتصاد الوطني والمجتمع ككل من تخفيض نسب البطالة ورفع دخل الأفراد والأسر ورفع الناتج القومي للدولة.

مشاركة الشباب

ودعا الكبريش إلى عقد مزيد من الندوات والمحاضرات ومشاركة الشباب على مستوى الجامعات بقصص النجاح في الفرنشايز، والتركيز على قصص الفشل فهي أكثر تأثيراً؛ لأنها تحذر من مراحل الخطر، وتبين أن الفشل ليس عيباً، ويتم من خلالها استخلاص الدروس المعتبرة ومعرفة التحديات وكيفية التغلب عليها، وأن الخطأ ليس عيباً، ولكن العيب في تكراره.

ويرى القحطاني أن الحاجة ملحة للقانون؛ حيث تفتقد معظم المشروعات القائمة بالملكة للجدية والقواعد القانونية الحاكمة، فهي قص ولصق من قوانين وعقود من هنا وهناك حسب البلد المنشيء للعلامة التجارية، كما يفتقد الممنوح للوعي بشكل أكبر حيث يُعري بالأرقام، ولكن يفاجأ بعد فترة من التوقيع بالفشل وصعوبة إدارة المشروع؛ ما يسبب في حدوث مشاكل مع المانح.

وأوضح أن ريادة الأعمال تحتاج لتعريف واضح وصريح، ومواصفات محددة؛ لأن ما يحدث الآن أن كل من يفتح مشروعاً يسمى نفسه رائد أعمال، والأعمال بصفة عامة متى توافرت فيها الخبرة والمادة، تنتج وتنمو وتتطور.

ويدعو القحطاني إلى تنظيم ندوات ومؤتمرات لكل فئات المجتمع لنشر ثقافة الفرنشايز؛ بالاستعانة بالخبراء والاستشاريين والمتخصصين؛ للتعريف بماهية الامتياز التجاري والإجابة عن كل التساؤلات التي تدور في الأذهان حول هذا النظام.

محمد الطبشي:

مقهى الفرنشايز مبادرة جادة لنشر الوعي في الجامعات والمجتمع



يشير محمد الطبشي؛ الرئيس التنفيذي لفران بيونيرز، إلى أن نشر ثقافة الفرنشايز ستؤدي إلى دفع عجلته للأمام؛ لأن الفرنشايز الآن هو الحل للمستثمر الذي يحتاج للتوسع دون أن يتكفل أموالاً، ولكن على حساب ممنوح الفرنشايز، كما أنه الحل في الوقت الحالي لكل من أراد مشروعاً ناجحاً مبدئياً على قصص نجاح حقيقية، وتقليل نسب الفشل في المشاريع التي تكون كالمشروعات التقليدية.

وأكد أن الأفكار الريادية والجديدة هي التي تدعم روافد الاقتصاد الوطني، وتوفر فرص عمل هائلة، داعياً إلى ضرورة انتهاز حذو مجلة رواد الأعمال التي تقدم ملحقاً شهرياً عن الفرنشايز، إضافة إلى تقديم مقهى الفرنشايز الذي يعد تجربة مميزة لنشر ثقافة الفرنشايز في أوساط الشباب، ولاسيما في الجامعات.

عبدالله الكبريش:

غرس ثقافة العمل الحر والتخطيط تبدأ من الجامعة



يقول عبدالله الكبريش؛ الشريك المؤسس والعضو المنتدب لشركة الامتياز التجاري للاستثمار: لسنا في حاجة إلى ثقافة الفرنشايز فقط،

الفارس عبد الله القويعي:

أسست "عالم الأحصنة" باحترافية ومستلزمات عالية الجودة

دخل عالم الأعمال عندما كان في فرنسا، عندما تواصل معه أصدقاؤه لطلب منتجات الفروسية عالية الجودة؛ لعدم توفرها في السعودية. ومنذ ذلك الوقت- وتحديداً في عام 2008- بدأ يخطط لتأسيس متجر خاص بمستلزمات الفروسية أطلق عليه "عالم الأحصنة" يلتزم بتوفير الجودة والاحترافية معًا.. إنه الشاب عبد الله القويعي؛ الفارس، والمدرّب، وعضو الجمعية الوطنية البريطانية للخيّل، الذي صال وجال بفروسيته وخيله في العديد من البلدان، وتفوق في مضمار الخيل، فكان معه هذا الحوار..

لمآذا اتجهت للفروسية ؟

لا يخفى عليكم أهمية الفروسية وميزاتها في الإسلام؛ إذ يقول النبي صلى الله عليه وسلم: "الخيّل معقود بنواصيها الخير إلى يوم القيامة"، كما تُعد إرثاً من تاريخ المملكة؛ فقد أسسها الملك الراحل عبد العزيز على صحوة الخيل.

وبالنسبة لي، فإنّ الفروسية هواية ولا يخفى على أحد أنّ الإنسان يبدع فيما يهوى، لكنني طورت هذه الهواية بالتعليم من مصادر، تُعد الأهم في العالم في مجال رياضة الفروسية في كل من بريطانيا وفرنسا، ولا بد من صقل الهواية بالمعرفة والتعليم؛ وهو ما حققته بفضل الله تعالى، أما عن اختياري الفروسية فهو طموحي لأن أجعلها رسالة ومشروع أحيّا به قبل أن أربح منه.

وكيف وفرت التمويل اللازم للمشروع؟

وقت التأسيس، لم يكن معي رأس المال الكافي لتأسيس المشروع بفكر يعتمد على جودة المنتجات الأوروبية، ولكن كانت أختي الكبرى بمثابة



الداعم الأكبر؛ إذ استطعتُ تدبير 70% من قيمة المشروع، ودعمتني هي بـ 30%، وأتمنى ذات يوم أن أرد لها الجميل.

وماذا عن التحديات التي واجهتها؟

دائمًا ما تكمن التحديات في قلة الخبرة في العمل التجاري؛ فأنا لا أنتمي لأسرة ذات طابع تجاري، وبالرغم من أنه أول مشروع لي في هذا المجال، لكن بفضل الله تعالى وُفِّقْتُ في عملٍ إتمام كافة إجراءات التأسيس والمراجعات في الدوائر ذات العلاقة؛ ما أكسبني خبرة ومعرفة في كيفية تأسيس أي مشروع تجاري، خاصةً وأنني كنت أقوم في بداية المشروع بوظيفة المحاسب، والمخلص الجمركي، وغيرهما من أجل تقليل التكاليف.

لدينا فرع واحد لأكبر متجر فروسية معترف به عالميًا

كم عدد الفروع التابعة لك؟

لدي فرع واحد فقط، يُعد من أكبر متاجر الفروسية المعترف به على مستوى العالم؛ حيث تبلغ مساحته 350 مترًا، ويحتوي على جميع مستلزمات الفارس. وهناك خطة للتوسع، أسأل الله- عز وجل- أن يعينني على إنجازها في القريب العاجل.

التميز في ظل المنافسة أمر صعب، فكيف واجهت ذلك؟

أولًا، أتقدم بالشكر لمن سبقنا في هذا المجال، فقد تعلمنا من الفروسية النبل في التعامل، فليس هدفي إقصاء المنافسين، بل نكمل بعضنا البعض، وأتمنى أن نكون إضافة لرفع مستوى الفروسية في السعودية، وأن ننافس القطاعات التجارية الأخرى بالتميز، فمتى اجتمعت أركان العمل الصحيح- وهي الفكرة، والاحترافية في التنفيذ، وفريق العمل ذي الخبرة - سيتحقق بإذن الله التميز.

كيف كان طريقك للفروشايز؟

بدأت في البحث عن أفضل شركة أوروبية توفر أغلب مستلزمات الفروسية؛ حتى وجدتني في شركة فرنسية رائدة تتميز بخبرة 50 عامًا؛ حيث كانت أول علامة تجارية تحت مسمى عالم الأحصنة، فيما تمتلك فروعها الآن 35 علامة تجارية تحت سقف واحد.

وكيف ترى مستقبل هذا القطاع؟

أراه مستقبلًا واعدًا، فالقفزات التي نلاحظها في جميع القطاعات بقيادة خادم الحرمين الشريفين وولي عهده الأمير محمد بن سلمان، تبشر بالخير وسوف تعود بالفائدة على قطاع الفروسية.

كيف نجحت في فرض اسم علامتك التجارية في السوق؟

اعتمدنا في المقام الأول على جودة المنتجات، وعلى توسيع الخيارات لدى العميل، وطرح أسعار مختلفة ومن دول مختلفة، والحرص على خدمة ما بعد البيع، والأهم، أننا نعمل دائمًا على تثقيف العملاء في مجال الفروسية، وخاصة المنتسبين الجدد لهذا المجال.

وكيف تصف النجاح الذي تحققت حتى الآن؟

لله الحمد، وعلى مدى عشر سنوات، استطعنا أن نكون عند حسن ظن عملائنا الكرام، كما استطعنا أن نكون عنوانًا للجودة، وما زال التطوير مستمرًا لجعل "عالم الأحصنة" رائدًا في مجال مستلزمات الفروسية على مستوى الوطن العربي.

وما سر هذا النجاح برأيك؟

نجاح أية علامة تجارية يعتمد على عوامل كثيرة؛ كالجودة، والتخصص، والمصداقية، وبناء علاقة مع العميل بحيث يرى نفسه جزءًا من المشروع.

ما العلاقة بين دراستك وعملك؟

العلاقة بين الدراسة والعمل مهمة جدًا؛ إذ تفيديني في التطوير والبحث عن المعلومة الصحيحة في هذا المجال الواسع، مع اعتمادي على حضور الدورات وورش العمل التي تقام في أوروبا، والتواصل مع الفرسان أصحاب الخبرة الواسعة في هذا المجال.



أتمنى دمج رياضة الفروسية في الأنشطة التعليمية وخاصة للأطفال

أستطيع مثلاً تأسيس تجارة في مجال الخيل، دون أن أكون فارساً ولكنني أعشق الفروسية، كما أستطيع أن أكون مربياً للخيل ومقتنياً لها، أو صاحب مدرسة لتعليم الفروسية، لكن كلها تحت مظلة "رياضة الفروسية".

الفروسية للأطفال

بحكم خبرتك كمدرّب، لماذا تراهن على أهمية رياضة الفروسية للأطفال؟

يعكس حديث: "علموا أولادكم الرماية والسباحة وركوب الخيل"، أهمية الفروسية للأطفال، فالتعامل مع الخيل يروض النفس البشرية، فلا تجد من يتعامل مع الخيل يملك صفات عنف أو غضب؛ لأن الخيل يحتاج منا الحلم والصبر والهدوء والتأمل.

ومن فوائد الفروسية للنشء، زرع الثقة في النفس، واحترام المنافس، فالفروسية تصنع قادة ورجال دولة بما تحتويه من صفات راقية، كما تساعد على تخفيف الوزن وتنشيط الدورة الدموية والتوازن، وأتمنى إدخال رياضة الفروسية ولكن بشكل احترافي يتناسب مع الفئة العمرية في الأنشطة التعليمية وخاصة للأطفال؛ لأنها تساعد على إنشاء جيل ذي صفات حميدة.

خط مستقبلي

ماذا عن خططك المستقبلية؟

نستهدف التواجد في جميع المحافل الخاصة برياضة الفروسية داخل المملكة، والعمل على زيادة الوعي لدى المجتمع بهذه الرياضة العريقة.

ما الذي استهواك في الفروسية؟

أحب الحيوانات كلها بصورة عامة، ولكن جذبني في الخيل، حجمه الكبير مقارنة بغيره من الحيوانات؛ ما شكل لي تحدياً كبيراً لكي أقترّب منه، كما أنه حيوان نبيل وراقٍ، ومحب للصحبة، فهو يقرأ نفسيتك، فعندما تأتيه بود، يتعامل معك بشكل جيد.

كيف تعلمت ركوب الخيل؟

مثل أي فارس يحب ركوب الخيل، لكن كنت أعتقد أنه لا بد من أن أمتلك إسطبلًا للخيل، وهو أمر مكلف جداً بلا شك. وعندما سافرت إلى بريطانيا، وجدت أن حب الخيل يعني أن تعشق مجتمع الخيل، وليس أن تمتلك إسطبلًا، فالخيل ليست للركوب فقط، بل أكثر من ذلك. وجدت في بريطانيا، أنه يمكنك العمل في أي مجال داخل مجتمع الخيل، بعكس ما لدينا؛ حيث يُشترط أن تكون فارساً لتعمل في مجال الخيل، وهذا خطأ.

رؤية مختلفة

وعندما رأيت هذا النظام ببريطانيا، تشكلت لدي رؤية مختلفة، فأصبح لدي مشروع في مجال الخيل، بالرغم من أنني لست تاجرًا، كما أن أسرتي لم تعمل بالتجارة، ولكنني أعمل في مجال الخيل الذي أحبه والذي فتح لي آفاقًا واسعة في عالم الأعمال، وأن أكون أيضًا فارسًا.

وقد التقيت في بريطانيا بشخص محترف نوعًا ما في مجال الخيل، فأكد أنني أمتلك ميزات تؤهلني لأن أكون مدربًا محترفًا للخيل؛ لتمتعي بالثقافة وعشق الخيل وقوة الشخصية، موضحة قدرتي على مساعدة غيري بنقل الفكر الذي لمستته بأوروبا، وبالفعل بدأت خطواتي في هذا المجال، فأحمد الله على أنني مدرب، وفارس، وعندي خيلي، ولدي عمل في مجال الخيل؛ لذا أفكر في نقل هذه التجربة الناجحة لأبناء بلدي؛ لأن البلد تحتاج عملاً احترافيًا في هذا المجال؛ حتى نصل إلى مصاف البلدان الأوروبية.

أحببت الفروسية لأن الخيل معقود بنواصيها الخير إلى يوم القيامة

العصر الذهبي

وما هي تلك الخطوات؟

نعيش الآن عصرًا ذهبيًا في ظل خادم الحرمين الشريفين الملك سلمان بن عبد العزيز، وولي عهده الذي لديه رؤية مستقبلية تجعل بلادنا متقدمة في جميع المجالات بأيدٍ سعودية، ونحن - في عالم الخيل علينا توصيل رؤيتنا للدولة بنقل الفكر الأوروبي في مجال تعليم رياضة الفروسية وتشجيع الناس عليها.

إننا نتميز بأن الخيل العربية الأصيلة التي يفتخر بها الجميع، مصدرها الجزيرة العربية، وتقام لها بطولات عالمية في أوروبا، كما أن للخيل فوائد صحية وروحانية، بتعليم الفارس الانضباط والثقة بالنفس، وهو ما لمستته من خلال بعض الأسر التي تغير صغارها وصارت لديهم ثقة بسبب الخيل.

كيف تتعامل مع الأمراض التي تصيب الخيل؟

كان العرب يتعاملون مع الخيل باهتمام ورعاية فائقة، وكانوا يعالجونه عن طريق الطب الشعبي، لكن الآن تطور الطب البيطري كثيرًا في هذا المجال، وصار لدينا مستشفيات للخيل بالمملكة وخارجها تقدم أنواعًا حديثة من العلاج، لكن يظل الأساس في علاج الخيل في الاهتمام بها ورعايتها.

مستشفى متنقلة للخيل

كيف تقارن مستوى الرعاية البيطرية بالخيل وأبحاثه العلمية، بيننا وبين أوروبا؟

مجال طب الخيل عندنا جيد، ولكن عند مقارنته بأوروبا يختلف الأمر، سواء من ناحية الأبحاث أو الخدمات البيطرية، فلدينا مثلًا مستشفى لعلاج الخيل خارج الرياض بمسافة بعيدة، بينما في أوروبا مستشفى متنقلة للخيل تصلك أينما كنت؛ لأن الخيل حساس وهناك أمراض إذا لم تسرع في علاجها يمكن أن تفقد الخيل، كذلك لديهم أنظمة للأولويات والرعاية، وتأهيل لمن يعمل في هذا المجال بتعليمه الإسعافات الأولية والإنعاش القلبي، بحكم ملازمته للخيل.

هدفنا جعل الفروسية في السعودية رياضة مجتمعية وشعبية

برأيك، هل تقف مسؤولية تطوير هذا المجال على الدولة، أم على الشركات الخاصة لأسوة بأوروبا؟

تقع مسؤولية هذا الأمر على الجميع، وليس الحكومة وحدها، صحيح هي تدعم وتضع التشريعات، ولكن دورنا هو جعل رياضة الفروسية في السعودية رياضة مجتمعية وشعبية.

وأنا متفائل بقيام خادم الحرمين الشريفين وولي عهده، بتوفير الدعم الكافي، فالدولة تهنيء الآن البيئة الملائمة، وتنتظر مبادرة الشباب بأفكارهم، ونحن جاهزون تمامًا، فقط نريد المظلة التي تحميها، بتوجيه الصغار لممارسة رياضة الخيل التي تخلو من العنف.

بم تنصح شباب رواد الأعمال؟

أنصحهم بالبحث عما يمكنهم إتقانه، وألا يترددوا في تأسيس مشروعاتهم بعد اتباع أساسيات النجاح؛ وهي المثابرة، والمصداقية، واحترام المنافسين.

وأنصح إخواني بممارسة رياضة الفروسية، عليهم فقط أن يبدأوا التجربة ليجدوا أنفسهم منغمسين في حبها، وأخص الأطفال الصغار؛ لأن الفروسية تساعد في تنشئتهم صحيًا وجسديًا.

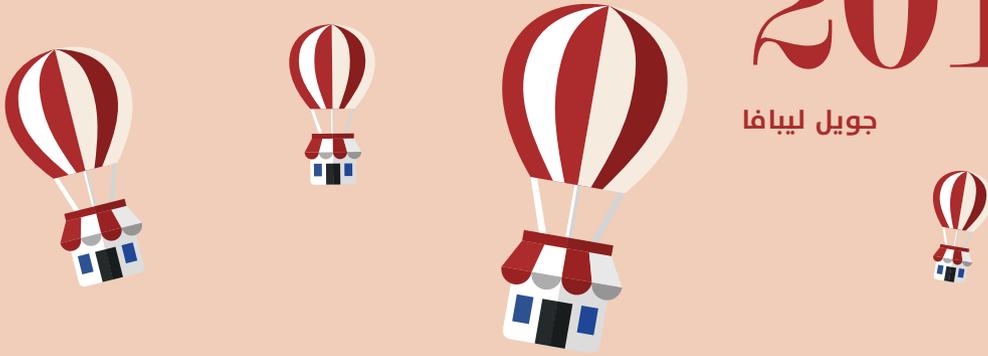
وأقدم بالشكر الجزيل لمجلة "رواد الأعمال" ممثلة في الفاضلة الجوهرة بنت تركي العتيشان، وأشكرها على دعمها واهتمامها لإبراز هذه الرياضة النبيلة، وأتمنى أن أكون قدمت شيئًا مفيدًا لبلدي، ونحن قادرون على جعلها في مصاف الدول المتقدمة بقيادة خادم الحرمين الشريفين الملك سلمان بن عبد العزيز، وولي عهده الأمير محمد بن سلمان.



اكتشف فرص الفرنشايز في

2018

جويل ليبيا فا



إذا كنت تنوي شراء مشروع فرنشايز، فأليك بعض الفرص الجديرة بالاستثمار، طبقاً لقدرتك المالية:

1. العناية بالمسنين:

هناك أكثر من 100 فرصة متنوعة في هذا القطاع؛ ما يؤكد أهمية الاستثمار فيه؛ فهناك قاعدة تقول: "عند شرائك فرنشايز يعزز مجالاً محددًا، مثل العناية بكبار السن، فيمكن أن تحقق نقلة جيدة"، لكن لا بد أن تعرف أين أنت، وما هو الفرنشايز المناسب في هذا القطاع؟.

إذا طلبت من خبير في مجال الفرنشايز، أن يسمي لك علامة تجارية مميزة في مجال العناية بالمسنين؛ فإن جوابه غالباً سيكون ما يلي:

برايت ستار كير (BrightStar Care):



منذ عدة سنوات عندما كنت أعمل مستشاراً في مجال الفرنشايز، التقيت من حسن حظي - شيلي و جي دي صن؛ مؤسسي برايت ستار كير، فتأثرت بهما كثيراً بعد التحدث إليهما، وانتابني شعور قوي بأنهما سيكونان ناجحين جداً، فعندما تتصفح موقعهما الإلكتروني، ستعرف لماذا صنفتهما في مقدمة قطاع امتياز العناية بالمسنين.

وهناك شيء مشترك بين مشروعات الفرنشايز بقطاع العناية بكبار السن، وهو أنها جميعاً تحتاج إلى كثير من الموظفين.

وأحدث هنا عن العدد الكبير من الموظفين الذي يحتاجه هذا القطاع من مقدمي العناية، طبية أو غير طبية، ولا أقصد العدد فقط، بل أيضاً وضع جدول للرواتب والاحتفاظ به؛ حتى لا يكون هناك مجال للخطأ.

إذا كنت ممن اعتاد إدارة فريق عمل من الموظفين، وتشعر أن ذلك جزء مهم من القيام بالعمل، فمن السهل أن تشتري فرنشايز يتطلب موظفين؛ أما إذا كنت تفضل الاعتماد على عدد قليل من الموظفين، فيمكنك الاطلاع على الفرصة التالية:

اسأل كارول (Ask Carol):



لا يعتمد مشروع "اسأل كارول" على موظفين، فإذا أصبحت مالك فرنشايز عن طريق هذا المشروع، فسوف تعمل مع عائلات تبحث عن مكان مناسب لذويها من المسنين، لكنهم لا يعرفون من أين يبدأون، فتكون

مهمتك الأساسية كوسيط تساعدك على إيجاد المكان المناسب.

2. مجال الأغذية:

يتمتع الفرنسيون في قطاع الأغذية بشعبية هائلة؛ إذ تُعد الأغذية من أكثر المجالات المثيرة للاهتمام، وأفضل مثال على ذلك هو (Chipotle) المفضلة لدى كثيرين هذه الأيام وخصوصاً جيل الألفية الذين يريدون أن يكون طعامهم معداً بطريقتهم الخاصة؛ وهو ما تقوم به Chipotle أولاً بأول، إلا أنه من سوء الحظ، أن Chipotle لا تتبع مطاعمها فهي المالكة لكل فروعها.

وهنا نشير إلى بعض مشروعات الفرنسيين الجديدة بالاهتمام خلال عام 2018، تركز على عنصر التخصص، مثل:

:Blaze Pizza



One

تتميز بمكوناتها الصحية، جنباً إلى جنب مع العجائن والمكونات اليدوية الأخرى.

:Your Pie



Two

يتميز هذا النوع من البيتزا، بأن المستهلك يقوم بصنع طلبه من البيتزا بنفسه، بدايةً من اختيار نوع العجين الذي يفضله، ونوع الصلصة، والجبن، بل والأعجب، أنه يحصل على طلبه خلال 4 دقائق فقط؛ إذ تصله البيتزا ساخنة وحسب طلبه إلى مائدته.

:Del Taco



Three

تحتل هذه العلامة التجارية، المركز الثاني في فئات مطاعم الوجبات السريعة المكسيكية؛ إذ شهد مجال الطعام المكسيكي نمواً في السنوات القليلة الماضية بأكثر من 550 امتيازاً في أنحاء البلاد؛ ما جعله لاعباً حقيقياً في مجال الفرنسيين الغذائي.

تضمن قائمة Del Taco الأطباق المكسيكية التقليدية مثل سندويشات التاكو، والبوري، وكويساديلاس، وناشوز، بالإضافة إلى بعض

الأطباق المفضلة الأمريكية؛ مثل الهامبرجر، والبطاطس المقلية، إذا كنت ترغب في امتلاك فرنشايز Del Taco، فسارع إليهم؛ لأنهم يبحثون عن مرشحين بعقول متطورة؛ مثل Firenze الذي يعد أحدث الداخلين إلى هذا القسم المتطور.

ومن المتوقع أن تستمر مطاعم الوجبات السريعة المكسيكية في النمو من حيث الحجم وعدد وحدات البيع خلال عام 2018.

55 Hwy برجر:



Four

بإسمه اللطيف و100 موقع تحت التطوير، يبدو Hwy 55 برجر كأنه اللاعب المقبل في عالم البرجر.

:Popeyes



Five

قد لا تكون قد سمعت عنها من قبل، لكن Popeyes، أحد أكبر مطاعم وجبات الدجاج السريعة، التي أقترح أن تقرأ عنها أكثر، بما في ذلك تاريخها وكيف أصبحت نموذج عمل فريداً من نوعه.

:Capriotti's للشطائر:



Six

في عام 2015 أطلق على فروع Capriotti's لقب "الأفضل" في جريدة لاس فيجاس ريفيو، ومنذ ذلك الوقت، يرتفع معدل شراء هذا الفرنسيين كثيراً.

نصيحة فرنشايزية: تأكد من فهم ما يتطلبه امتلاك وإدارة أعمال خدمات الأغذية، فهو عمل يتطلب كثيراً من الطاقة والصبر.

واعلم أن هناك كثيراً من المصادر التي تساعدك في اختيار الموقع المناسب؛ مثل: مراكز تطوير المشاريع الصغيرة (SBDC)، والتي يستضيفها العديد من الجامعات الرائدة، ووكالات التنمية الاقتصادية، والتي تم تأسيسها بالشراكة مع إدارة المشاريع الصغيرة الأمريكية، ويبلغ عددها نحو 900 موقع خدمة، يمكنك اختيار واحد منها.

كيف ينجح الفرنشايز في وجبات السلطة؟

جاسون دالي

وأرضيات خشبية، وألوان زاهية، ومن ثم، زيادة العملاء.

وفي المطعم القديم، كان يتم تحضير الحساء بعد الدفع؛ أي الدفع أولاً ثم طلب الحساء. لكن في التصميم الجديد، يتم طلب الحساء والسلطة، ثم الدفع، ولهذا السبب البسيط، تتبع مطاعم الجيل الثالث أطباق الحساء بشكل أفضل من المطاعم الأخرى.

ما أكبر الأخطاء التي اقترفتها في المراحل الأولى من المشروع؟

في البداية، عينت موظفين أكثر من اللازم. وأدركت فيما بعد أن ذلك كان السبب وراء جني أرباح أقل من المتوقع، فتعلمت بعد ذلك كيفية توزيع فريق العمل على حسب الحاجة.

وهل تخطط للتوسع في المزيد من الولايات؟

أفضل افتتاح كل فروع قريباً من المنزل؛ إذ إن هناك وعياً أفضل بالعلامات التجارية في قلب السوق الخاص بنا، وإذا كانت الأسواق الخارجية قادرة على البقاء، إلا أن ما تعلمته هو أنك بحاجة إلى افتتاح ثلاثة متاجر أو أربعة في آن واحد، كما أنك تحتاج إلى السلع ذات الحجم الكبير من حيث التسويق والعلامات التجارية.

بم تنصح موظفيك؟

نحاول تقديم أفضل خدمة ممكنة كمن يبيع سيارة فاخرة؛ لأننا نقدم منتجات متميزة، ونحاول دائماً أن نحوز على رضا عملائنا وتقديم أفضل خدمة لهم.

ضواحي ولاية نيو جيرسي.

وبعد ذلك بعام، افتتح مطعمًا جديدًا في بيردیل، وثالث في مركز تجاري في ترمبل، كونيتيكت.

وكانت الأشهر الستة الأولى أصعب مرحلة في حياة جوش بيرتون، ولكن مع افتتاح فروع أكثر، صار الأمر أسهل بكثير.

وقد دار هذا الحوار مع بيرتون :

ما المشكلات التي واجهتك بسبب افتتاح أكثر من فرع في أكثر من ولاية؟

قد يكون هذا الأمر بمنزلة تحدٍ كبير أمامي؛ فدائماً ما يكون من الصعب التفكير في أمرين في الوقت نفسه، وعندما تكون المسافة بين كل مطعم 20 أو حتى 200 كم، فقد يكون مقبولاً، وأنصح كل أصحاب مشروعات الفرنشايز بضرورة الثقة في موظفيهم، وتوظيف مدراء العموم لتنفيذ الأهداف الأساسية لكل مشروع، وتكمن المشكلة الكبرى في حالات الطوارئ؛ إذ من السهل أن تتولى عمل أغذية للمرضى إذا كان المخزن على بعد 5 كم، ولكن يتعثر الأمر إذا كانت المسافة تصل إلى 200 كم.

عندما أطلقت مطعم Saladworks كأول مشروع فرنشايز من الجيل الثالث، هل كان التخطيط ضرورة حينذاك؟

نعم، فقد دفعت مبلغاً كبيراً من المال لوضع تخطيط مثالي لمشروعي، فاكتشفت أن الأمر يستحق البقاء دائماً في المقدمة؛ لأن هذا التخطيط ساعد في إنشاء خطوط نظيفة،

عندما اشترى جوش بيرتون أول مشروع امتياز تجاري في مجال أطباق السلطة، كان يبدو من الوهلة الأولى أن مشروعات تحضير أطباق السلطة لن تنجح أو على الأقل لن تدر أرباحاً كنتك التي تدرها مشروعات الأغذية الأخرى. اتجه جوش بيرتون- الذي كان يذهب إلى محل تشيري هيل بالقرب من منزله في ولاية نيو جيرسي- لتناول الطعام في Saladworks؛ أحد مطاعم تحضير السلطات، وسريعاً ما أحب هذا النوع من الوجبات؛ حتى قرر أن يؤسس مشروعاً في المجال نفسه.

يقول بيرتون: «عندما كنت أتناول الطعام الدهني، كنت أشعر بخمول وثقل في حركتي، ولكن حينما تناولت الطعام الصحي في Saladworks، وجدت نفسي أكثر طاقة وحيوية، وبعد أن انتهيت من المرحلة الثانوية، بدأت تأسيس مشروع الامتياز الخاص بي في تحضير أطباق السلطة. وعندما دخلت الكلية، تخصصت في مجال الأعمال؛ إذ كنت أطمح دائماً إلى إدارة مشروع خاص، الذي كان يدور حول تحضير الوجبات الصحية وأطباق السلطة».

بعد تخرجه في الجامعة عمل بيرتون في شركة بيبسي، ثم في القطاع العقاري، وكان يدخر كل أمواله لتأسيس مشروع، حتى تيسر له شراء مطعم Saladworks في إحدى



I WISH
HOLDING



الحلول المتكاملة لصناعة الغذاء والضيافة والترفيه



العنوان: 16 بشار بن برد - العليا
رقم الوحدة 17 الخير - مكتب 6
34446-7443 - المملكة العربية السعودية



info@iWish.com.sa



013- 8853335



iWish.com.sa



Hertz®

المنشأ: الولايات المتحدة الأمريكية

تاريخ التأسيس: 1925

تاريخ رخصة الفرنشايز: 1925

المقرات: استرو، وفلوريدا

النشاط: أعمال تأجير السيارات

توصيف العمل:

شركة HERTZ SYSTEM المتحدة، هي الشركة الأم المانحة للفرنشايز، ويتبعها عدة شركات، تمنح ترخيص الفرنشايز في مجال أعمال تأجير واستئجار السيارات بدون سائق، بما في ذلك التأمين واستبدال المركبات ذات الصلة، في إطار نظام محدد يشمل السيارات المؤجرة أو المستأجرة. تدير شركة هيرتز العالمية القابضة، كلاً من علامات: HERTZ ، DOLLAR ، THRIFTY ، و FIREFLY، وكلها علامات تجارية تختص بتأجير السيارات.

المساعدة المالية:

لا تقدم الشركة عند منح الفرنشايز أي تمويل، سواء كان مباشراً أو غير مباشر، ولا تكفل كل ما يتعلق بإشعارات ممنوح الفرنشايز أو التأجير أو الالتزامات.

العدد التقريبي للوحدات:

9,980 وحدة، بما في ذلك جميع العلامات التجارية.