دليل خطة التسويق للعلامة التجارية

الإمتياز التجاري

(اسم المؤسسة)

قائمة المحتويات

١. **المقدمة** ٣
١,١من نحن ٣
١,٢تاريخنا ٣
١,٣الرؤية والمهمة ٣
١,٤قيمنا الجوهرية ٣
١,٥المميزات التي نقدمها ٤
٢. **التصاميم والمنتجات** ٤
٣. **المجال ومفهوم العمل** ٤
٤. **لماذا يجب أن تختارنا (الاسم التجاري)** ٤
٥. **خطوات لتصبح حاصل على حق الامتياز** ٥
٦. **ماذا نقدم؟** ٦
٧. **ماذا ستقدم كمستثمر (حاصل على حق امتياز)؟** ٧
تكاليف بدء التشغيل ٧
الرسوم المستمرة ٧
٨. **نموذج حق الامتياز المقترحة** ٧
٩. **إخلاء مسؤولية** ٩

١. المقدمة

١,١من نحن

١,٢تاريخنا

١,٣الرؤية والمهمة

١,٤قيمنا الجوهرية

١,٥المميزات التي نقدمها

- التدريب الأولي لكامل موظفي صاحب الامتياز، لضمان قدرتهم في إدارة وتشغيل فرع الامتياز. يمكن أيضًا تقديم تدريب إضافي بناءً على الاتفاق بين الطرفين.
- تسجيل العلامة التجارية في بلد الامتياز.
- تزويد صاحب الامتياز بالمواد الموردة أيضًا إلى فرع الامتياز في حالة قيام صاحب الامتياز بإنشاء الفرع في عمان.
- التطوير والتحسين المستمر للمنتجات والخدمات.
- استشارات تسويقية وموقع إلكتروني ذي علامة تجارية.
- المراقبة المستمرة لكفاءة العمليات.

٢. التصاميم والمنتجات

صور المنتجات	صور المنتجات

٣. المجال ومفهوم العمل

٤. لماذا يجب أن تختارنا (الاسم التجاري)

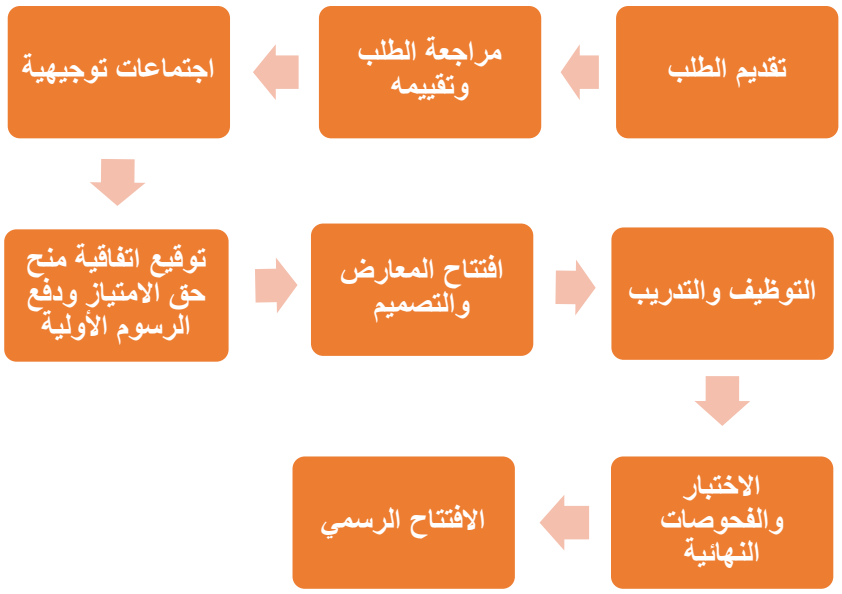
٥. خطوات لتصبح حاصل على حق الامتياز

هناك سلسلة من الخطوات التي ينبغي على المتقدمين للحصول على إمتياز (الاسم التجاري). في البداية، يجب تقديم طلب عبر موقعنا الإلكتروني/البريد الإلكتروني ويتضمن الطلب الآتي:

- معلومات عن المتقدمين وخبرتهم.
- إرفاق خطة عمل مقترحة تشمل منطقة الامتياز.
- تفاصيل عن المنافسين في تلك المنطقة.
- والموقع المحتمل المقترح للامتياز.
- سبب الاهتمام في (الاسم التجاري)

بعد تقديم الطلب، سيتم مراجعته وتقييمه وبناءً على نتائج التقييم. من ثم ستحدد اجتماعات توجيهية مع المرشحين المؤهلين للتوقيع في النهاية على اتفاقية الامتياز مع الطرف المختار.

يوضح القسم التالي الخطوات الإضافية التي تلي توقيع العقد بين صاحب الامتياز ومانح الامتياز والتي تساعد في دعم أصحاب الامتياز خلال الفترة حتى الافتتاح لفرع الامتياز.



٦. ماذا نقدم؟

يقدم "الاسم التجاري" مزايا فائقة لمتلقي الامتياز من شأنها أن تساعد في إدارة الأنشطة وتطوير الأعمال والنمو. يتم وصف الفوائد على النحو التالي:

• تدريب اولي:

سيوفر "الاسم التجاري" تدريبًا أوليًا شاملاً للموظفين في فرع الامتياز لضمان قدرتهم على العمل بفعالية وكفاءة. ستغطي الندوات التدريبية موضوعات تشمل العمليات الاساسية وغيرها من الموضوعات ذات الصلة.

• معايير العمليات:

سيتم تزويد الحاصل على الامتياز بمواصفات نظام التشغيل لجعله قادرًا على إدارة أعماله بمفرده. تشمل معاييرنا:

– قوائم المعدات.
– ساعات العمل
إجراءات ونماذج التشغيل القياسية.
– المنتجات والتفاصيل ذات الصلة
– معايير التسويق
– مواصفات العلامة التجارية والمبادئ التوجيهية للعلامة التجارية والتي تشمل حجم الشعار ولون الشعار والتصميمات القابلة للطباعة والتفاصيل الموحدة
– قائمة بالموردين المؤهلين و / أو معايير تأهيل الموردين

• دعم سريع:

يتمثل أحد الجوانب الرئيسية لاتفاقية الامتياز في التواصل والحفاظ على تدفق متسق للمعلومات بين مانح الامتياز ومتلقي الامتياز. سيحافظ "الاسم التجاري" على خط اتصال منتظم بشكل أساسي من خلال المكالمات الهاتفية ورسائل البريد الإلكتروني لمناقشة الأفكار الجديدة وجمع التعليقات. سيتم أيضًا تقديم الدعم للحاصل على الامتياز كلما دعت الحاجة، بناءً على الاتفاق بين الطرفين.

• دعم في التسويق:

تدار الحملات التسويقية على حساب ومسؤولية الحاصل على الامتياز في بلده. سوف يستفيد الممنوح له من خبرة وسائل التواصل الاجتماعي لمانح الامتياز، بالإضافة إلى الاستفادة من الموقع الالكتروني للعلامة التجارية المتاح تحت اسم "الاسم التجاري". تتم إدارة وسائل التواصل الاجتماعي في عمان من قبل صاحب الامتياز ولن يمتلك صاحب الامتياز حسابًا خاصًا به. سيقوم مانح الامتياز بإنشاء حسابات على وسائل التواصل الاجتماعي ليديرها صاحب الامتياز، ويمكن لصاحب الامتياز تشغيل أي صفحة على وسائل التواصل الاجتماعي تتعلق بـ "الاسم التجاري". في حالة تجاوز ميزانية الحملة التسويقية المقصودة مبلغًا معينًا (----) ريال عماني، يجب أن يحصل صاحب الامتياز على موافقة من مانح الامتياز، الذي سيدعم من جانبه محتوى الحملة وتصميمها وتفاصيلها.

• دعم الشراء:

سيعمل مانح الامتياز كوحدة مركزية لتزويد الحاصل على الامتياز بجميع المواد. إذا كانت عمليات فرع الامتياز داخل عمان، فسيتم توفير المواد أيضًا. بالنسبة للإمدادات الأخرى المطلوبة، سيقدم مانح الامتياز إرشادات ومعايير واضحة لاختيار الموردين المناسبين والموافقة عليهم وفقًا لذلك.

٧. ماذا ستقدم كمستثمر (حاصل على حق امتياز)؟

يترتب على الحاصل على حق الامتياز سلسلة من الاتزامات التي لا بد من القيام بها للحفاظ على نجاح اتفاقية الامتياز. تتلخص هذه الالتزامات كالاتي:

- التزام الحاصل على حق الامتياز بجميع الأدلة الارشادية الخاصة بمانح حق الامتياز والتي سيتم تزويده بها من قبل مانح حق الامتياز كجزء من حزمة الامتياز .
- التزام الحاصل على حق الامتياز بشراء المنتجات التي يزودها بها الطرف الأول، وعدم شراء أي منتج آخر بدون موافقة خطية من الطرف الأول.
- استئجار موقع مناسب لغرف العرض في مدة اقصاها (----) من توقيع العقد والعمل على تجهيز المعرض وبدء المبيعات فيه.
- التزام الحاصل على حق الامتياز ببذل العناية اللازمة في منفذ الامتياز، وبأن لا يقوم بأي عمل يسيء إلى العلامة التجارية لمانح الامتياز وفقاً للأنظمة والقوانين المعتمدة والمعمول بها في البلد الذي يعمل به.

تكاليف بدء التشغيل

تكاليف التشغيل الأولية هي المخصصة لرسوم الامتياز والتي تبلغ قيمتها (------)ريال عماني. يتم دفع هذه التكاليف في أول المراحل عند توقيع عقد استلام حق الامتياز.

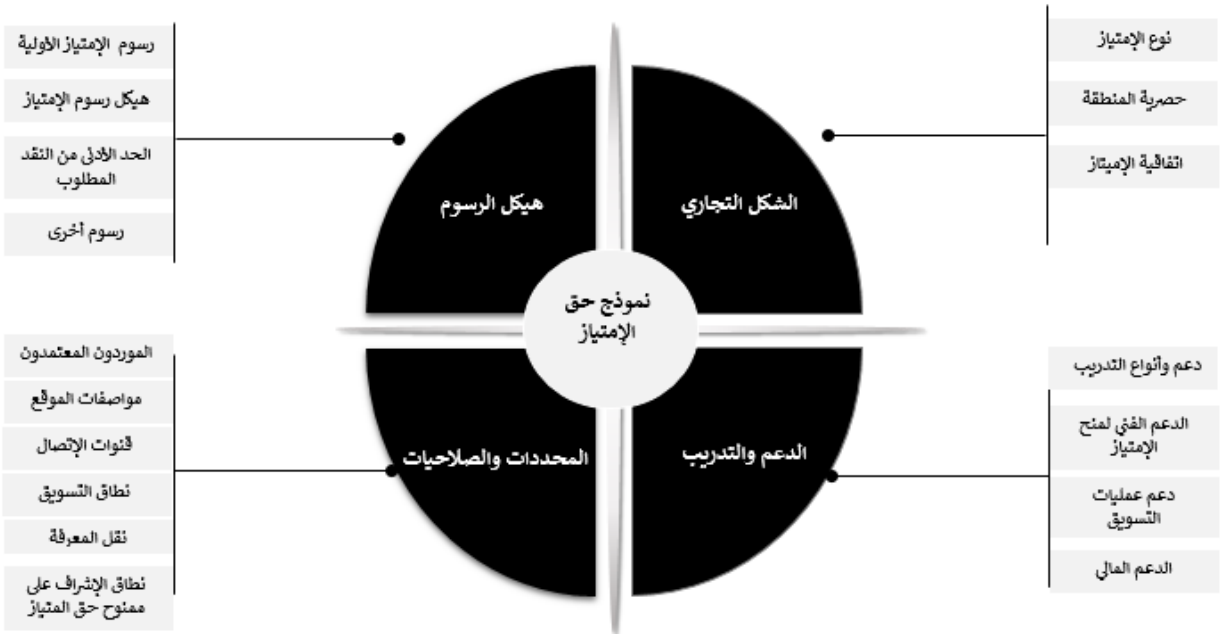
بالإضافة لرسوم الامتياز يتم دفع تكاليف النفقات الرأسمالية (CAPEX)، والتي يتم دفعها كتكاليف بدء التشغيل. تم تقدير قيمة التكاليف الرأس مالية وتبلغ قيمتها نحو (------) ريال عماني.

الرسوم المستمرة

يجب دفع رسوم امتياز شهرية بنسبة --% من إجمالي المبيعات الشهرية بعد اقتطاع الضريبة. يشمل إجمالي المبيعات كل العائدات التي تأتي من بيع كل المنتجات والخدمات وتتضمن كل الأرباح الأخرى المرتبطة بأفرع (الاسم التجاري). ومع ذلك، لا يشمل إجمالي المبيعات أي ضرائب مبيعات أو ضرائب أخرى يتم جمعها من العملاء لإحالتها إلى سلطة الضرائب المناسبة.

٨. نموذج حق الامتياز المقترحة

يعكس هذا النموذج هيكل الامتياز المقترح والمكونات اللازمة للتحكم في العلاقة الناجحة بين مانح الامتياز ("الاسم التجاري") ومتلقي الامتياز. يحدد هذا النموذج جميع عناصر التعاقد الأساسية لعلاقة الامتياز، ويتضمن (كما هو مبين في الشكل أدناه): نموذج الامتياز، الصيغة والشكل التجاري، الهيكل المالي، والدعم الفني والتدريب، والمتطلبات والمواصفات، والمحددات والصلاحيات الممنوحة ضمن نطاق الإمتياز.



كحاصل على حق امتياز للعلامة التجارية (الاسم التجاري) الالتزام بما يلي، فيما يخص:

- **الشكل التجاري**: نوع الامتياز المقترح منحه هو اتفاقية امتياز مباشر فردي / متعدد الوحدات". سيسمح النموذج لصاحب الامتياز بفتح فرع واحد فقط وبالتالي يؤدي إلى تركيز الجهود والكفاءات والمعرفة في نقطة واحدة.
- **هيكل الرسوم**: فكحاصل على حق الإمتياز يترتب عليك دفع (----) ريال عماني كرسوم أولية. و كذلك دفع رسوم منح حق الامتياز (Royalty Fees) بنسبة من إجمالي المبيعات الشهرية (بعد اقتطاع الضريبة).
- **الدعم والتدريب:** كحاصل على حق امتياز ستتلقى تدريب أولي مكثف لمدة (-----) من قبل مانح حق الامتياز وذلك داخل فرع الامتياز. مع استمرار توفير دعم التدريب وبشكل مستمر في المراحل اللاحقة وبحسب الحاجة وفقاً للترتيبات.
- **المواصفات والمحددات والصلاحيات:** كحاصل على حق امتياز ستقوم باستلام جميع المنتجات من قبل مانح حق الامتياز (الاسم التجاري) دون الحاجة للاتصال بأي موردين. أما في ما يخص المكان الخاص بفروع الحاصل على حق الإمتياز؛ فإما يكون موقعك في بناء منفصل أو كجزء من مجمع أو مركز تجاري، وأن تحافظ على وجود صالة عرض كاملة للمنتجات. أما الضوابط والمحددات الخاصة بعمليات التسويق والقنوات الالكترونية بالحاصل على حق الإمتياز والتي تشمل من بينها على مواقع التواصل الإجتماعي، فستكون ملكيتها خاصة بشركة (الاسم التجاري) فيما تتم ادارتها من قبلك. وفي حال قمت بإطلاق حملات تسويقية كبيرة وبميزانية مرتفعة تتجاوز (-----) ريال عُماني، فإن الموافقة على كل من مضامين الحملة تكون مطلوبة من قبل صاحب الامتياز. أما بالنسبة للتسعير فعليك الاتزام بنهج واستراتيجية التسعير الخاصة بمانح حق الإمتياز.

يقوم مانح الامتياز بزيارات ميدانية شخصية --- مرات في السنة لتقييم العمل وتدقيقه، بالإضافة إلى إمكانية تكليف طرف ثالث متخصص لإجراء تدقيق احترافي على مجمل عمل مانح الامتياز وسيتم تحديد ذلك بناءً على الاتفاقية. بين الطرفين. سيكون لمانح الامتياز أيضًا الحق في مراقبة عمل صاحب الامتياز عن بُعد باستخدام أي طريقة تجدها مناسبة وفقًا للاتفاق بين الطرفين.

٩. إخلاء مسؤولية

تم إعداد هذه النماذج بواسطة هيئة تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بسلطنة عمان كمصادر مفتوحة لرواد الاعمال والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في سلطنة عمان، إلا أن هذه النماذج والمعلومات المتاحة أعدت كمرجع عام، ولا تقدم الهيئة أي تعهدات أو ضمانات من أي نوع، صريحة أو ضمنية، حول اكتمالها أو دقتها أو موثوقيتها أو ملائمتها لأي مشروع تجاري، كما لا تشكل هذه المعلومات أية نصيحة قانونية وليس ذلك هو الغرض منها. إذا احتجت إلى مشورة قانونية، يجب عليك استشارة محاميك الخاص أو أي مكتب قانوني. عليه فإن استخدام هذا الملف هو مسؤولية المستخدم. جميع الحقوق محفوظة لهيئة تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بسلطنة عمان، وأن أي استخدام لهذا الملف لغير الغرض المذكور أعلاه يتطلب موافقة خطية من قبل الهيئة.