

الامتياز التجاري

الأسئلة
الأكثر شيوعاً
عن الامتياز التجاري

أسئلة عامّة

ما الفرق بين الممنوح الرئيسي؟ وممنوح تطوير منطقة؟

في حالة الامتياز الرئيسي يحصل ممنوح الامتياز على حقوق تأسيس وتشغيل وإدارة النشاط التجاري في دولة أو منطقة بأكملها، حيث تشمل تلك الحقوق منح امتيازات فرعية لآخرين في هذه الدولة أو المنطقة، تماماً مثل ما يقوم به المانح الأصلي في دولة المنشأ، ويشمل ذلك توفير خدمات الدعم كاملةً للممنوح الامتيازات الفرعية. أما في امتياز تطوير المناطق، يكون الممنوح مسؤولاً وملتزماً بتأسيس وتشغيل أكثر من وحدة امتياز في منطقة جغرافية محددة وخلال فترة زمنية محددة دون أن يحق له منح امتيازات فرعية لأي كيان أو فرد آخر.

ما هو الفرق بين امتياز الوحدة الفردية والامتياز الرئيسي؟

امتياز الوحدة الفردية هو أكثر أشكال الامتياز التجاري انتشاراً وأكثرها بساطة، حيث يكون ممنوح الامتياز مسؤولاً عن الاستثمار في إنشاء وتشغيل موقع واحد باستخدام مهاراته العملية، أما في حالة الامتياز الرئيسي فيحصل ممنوح الامتياز على حقوق تأسيس وتشغيل وإدارة النشاط التجاري في دولة أو منطقة بأكملها، حيث تشمل تلك الحقوق منح امتيازات فرعية لآخرين في هذه الدولة أو المنطقة، تماماً مثل ما يقوم به المانح الأصلي في دولة المنشأ، ويشمل ذلك توفير خدمات الدعم كاملةً للممنوح الامتيازات الفرعية.

ما هو نظام الامتياز التجاري المتكامل؟

عندما يقوم مانح الامتياز التجاري بمنح الحقوق التي تسمح للممنوح باستخدام العلامة التجارية واستخدام المعرفة الفنية وبيع المنتجات والخدمات، ويشمل هذا تدريب ممنوح الامتياز على جميع الأمور المتعلقة بالإدارة والتشغيل بما في ذلك التسويق والمبيعات وإدارة المخزون والمحاسبة وإجراءات شؤون الموظفين، وعلاوة على ذلك يوفر مانح الامتياز الدعم عبر التدريب المستمر والتواصل مع ممنوح الامتياز طوال مدة سريان العقد، ومن الأمثلة المعروفة لهذا النوع من الامتياز التجاري هي امتيازات المطاعم ومحلات التجزئة والعديد من الشركات الخدمية.

ما هي وثيقة الإفصاح عن الامتياز التجاري؟

هي وثيقة تحتوي على معلومات شركة مانح الامتياز وتاريخها التشغيلي والقانوني ونشاط عملها وبياناتها المالية المحدثة، ويقدمها المانح للممنوح الامتياز. وفي بعض الولايات الأمريكية وعدة دول أخرى يترتب قانونياً على مانح الامتياز أن يقدم وثيقة الإفصاح للشركات الراغبة في الحصول على حقوق الامتياز وذلك خلال المرحلة الأولى من التواصل مع ممنوح الامتياز، حيث يتم منحهم 10 أيام على الأقل لمراجعة الوثيقة قبل التوقيع أو تسديد رسوم الامتياز.

ما هو الفرق بين الامتياز التجاري والوكالة؟

٣. نقل المعرفة الفنية: حق استخدام المعرفة الفنية وأنظمة العمل والتي يعيها مانح الامتياز التجاري للممنوح في شكل أدلة التشغيل ومن ثم يقدم له التدريب اللازم لضمان إتقانه للعمل ومستويات الجودة.

ويتلخص الفرق بين عقد الامتياز التجاري وعقد الوكالة في أن الأخير يعتبر عقد توريد يترتب عليه التزامات متبادلة بين المنتج والوكيل ويلتزم فيه الثاني ببيع البضائع طبقاً لنماذج محددة تحت اسم تجاري موحد أو علامة تجارية مملوكة للمنتج بدون وجود أسلوب موحد لتقديم الخدمات وأنظمة العمل، كما لا يوجد التزام على المنتج بإعطاء المعرفة الفنية التي يملكها إلى الوكيل، وهنا يجب لفت الانتباه لمراعاة وضع الحصول على امتياز تجاري لشركة تبيع منتجاتها في بلد ما يوجد بها وكيل توزيع محلي ودراسة مدى تعارض ذلك مع حقوق ممنوح الامتياز في نطاق منطقتة الجغرافية.

يعتبر عقد الامتياز التجاري عقد ذو شمولية من حيث احتوائه على ثلاثة أبعاد قانونية تحدد العلاقة بين مانح الامتياز التجاري وممنوحه، وهي أبعاد موجودة في عقود أخرى كعقد الترخيص وعقد الوكالة وعقد نقل المعرفة الفنية، وتتوفر هذه الأبعاد في عقد الامتياز التجاري في منح أحد طرفيه "مانح الامتياز" الطرف الثاني "ممنوح الامتياز" الآتي:

١. الترخيص: حق استخدام حقوق الملكية الفكرية (الاسم التجاري أو علامته التجارية وحقوق الطبع وفي بعض الأحيان براءة الاختراع).
٢. الوكالة: حق تداول السلع والمنتجات أو الخدمات تحت العلامة التي يستخدمها مانح الامتياز التجاري.

ما هو الامتياز التحويلي ؟

عندما يكون ممنوح الامتياز يدير نشاطاً تجارياً مماثل لنشاط مانح الامتياز ويرغب في الاستفادة من قدرات مانح الامتياز التشغيلية والتسويقية. فيإمكان التجار وأصحاب الأعمال ممن يرحبون بالفكرة، الانضمام إلى شبكة امتياز ذات علامة تجارية وطنية أو دولية والاستفادة من المزايا المرتبطة بذلك. وتكتسب هذه الأعمال المستقلة الاسم نفسه والشعار وفوائد الشراء الجماعي وقاعدة عملاء أكبر وإعلان على نطاق أوسع والقدرة على المنافسة بشكل عام.

ما هي بنود عقد الامتياز التجاري الرئيسية ؟

يحدد عقد الامتياز الشروط التي يعمل ممنوح الامتياز بموجبها على إدارة أعمال الشركة، ويشمل عادةً حقوق استخدام العلامة التجارية ونظام العمل والتزامات المانح والممنوح، ويحدد أيضاً الموقع والمنطقة الجغرافية ومدة التعاقد وشروط تجديد العقد وشروط إنهائه والأمور المالية بما في ذلك الرسوم الأولية والمستمرة.

أسئلة ممنوح الامتياز التجاري

لماذا علي أن أحصل على الامتياز التجاري ؟

حيث يوفر الامتياز التجاري أنظمة إدارية ونماذج عمل مدروسة ومؤكدة تحت علامة تجارية معروفة. وبناءً عليه، ومن الناحية النظرية، فإن الامتياز التجاري يحقق معدلات نجاح أعلى من الأنشطة الأخرى المستقلة، بالإضافة إلى ذلك يضمن الامتياز التجاري للممنوح تجانساً وتناغماً في إجراءات التشغيل والتصميم الداخلي والخارجي وطرق عرض المنتجات وتقنيات البيع، ويضمن قوة تسويقية للعلامة التجارية مما يعزز صورة النشاط التجاري ويزيد من شعبية المنتجات. ينعكس هذا كله إيجابياً على ممنوحي الامتياز التجاري، ولهذا يعتبر الامتياز التجاري طريقة مثلى لتطوير عملك بمساعدة خبرات مانح الامتياز ودعمه المستمر.

أنظمة الامتياز التجاري توفر أسلوباً سهلاً لإدارة أنشطة تجارية مثبت نجاحها في السوق على العديد من السنوات، فيستفيد ممنوح الامتياز من الخبرة المتراكمة للمانح بالإضافة إلى المعرفة الفنية في إدارة النشاط، ويحصل الممنوح أيضاً على الدعم والتدريب المهني في كل خطوة ليكون قادراً على تطوير مهاراته العملية، ويتجنب ممنوح الامتياز مرحلة "التجربة والخطأ" عند بدء وتشغيل النشاط، مما يعني مخاطرة مالية أقل مقارنةً بالمشاريع الفردية الأخرى. وتُظهر العديد من الدراسات الاستقصائية المتخصصة أن معدل نجاح الأنشطة التجارية التي تعمل بنظام الامتياز أكبر بكثير من معدل نجاح البدء بنشاط تجاري منفرد.

ما هو السؤال الأهم الذي يمكنني طرحه على مانحي الامتياز التجاري ؟

أحد الأسئلة الرئيسية التي يمكنك طرحها على مانح الامتياز هو "ما هو العائد على الاستثمار؟" وبالنهاية يمكن تحديد الأرباح أو الخسائر من خلال عوامل عدة مثل منطقة الامتياز وموقع النشاط وبالطبع جهود الممنوح والتزامه بأدوات النجاح.

لماذا يجب علي اتباع أنظمة مانح الامتياز التجاري ؟

عند اتباع أنظمة مانح الامتياز يتمكن الممنوح من توفير سلع وخدمات ذات جودة عالية تضمن وحدة واتساق إجراءات التشغيل وتقنيات البيع مما يعزز من صورة النشاط التجاري ويسمح للممنوحين بالتركيز على زيادة المبيعات ورفع مستويات الأرباح.

ما هي المهارات والقدرات التي أحتاجها قبل التقدم بطلب الحصول على الامتياز التجاري ؟

القدرة على التعامل مع التغيير والتكيف لاستيعاب مفاهيم العمل الجديدة بسرعة واتباع معايير مانح الامتياز، حيث يتوجب عليك أن تكون شخصاً قادراً على إدارة الأعمال والسيطرة عليها في جميع المستويات.

في علاقة الامتياز التجاري، ستحتاج إلى القدرات الصحيحة والسمات الشخصية المناسبة، وعليك أن تكون مستعداً للعمل بجدية. ولكن ربما تكون أهم المهارات التي تحتاج إليها قبل التقدم بطلب الحصول على الامتياز هي

من أستشير عندما أعتقد أنني بحاجة لمساعدة مهنية مختصة ؟

عليك الوضع في الاعتبار أنك تحتاج مساعدة مهنية متخصصة من استشاريين متخصصين في مجال الامتياز التجاري للحصول على النصيحة والتوجيه الصحيح خلال مرحلة تقييم مانحي الامتياز التجاري. وتزداد أهمية ذلك مع تزايد اهتمامك بالفرصة التجارية، حيث يجب مراجعة التوقعات المالية واتفاقية الامتياز التجاري، وفي هذه المرحلة يجب أن يكون لديك فهماً جيداً للفرصة المتاحة، وهذا بالطبع لا يغنيك عن الرجوع إلى محامي امتياز تجاري ومستشار مالي متخصصين، فمراجعتهما تعتبر استثماراً جيداً إذ أنه يغنيك عن ارتكاب أخطاء لا داعي لها في رحلة الحصول على حقوق الامتياز التجاري.

هل يمكنني أن أطلب من مانح الامتياز التجاري أن يقدم لي قائمة بكل ممنوحي الامتياز الآخرين ؟

بالطبع يجب على مانح الامتياز أن يقدم لك قائمة مفصلة تحوي كل ممنوحي الامتياز التابعين له، وعليك ألا ترضى بقائمة تشمل بعضهم فقط، وإذا تردد مانح الامتياز بإعطائك هذه القائمة فعليك معرفة السبب الذي يدعوه إلى ذلك. ومن الأسئلة الهامة الواجب أن تسألها لممنوحي الامتياز الآخرين الآتي: كيف تقيّم التدريب الأولي من مانح الامتياز؟ كيف تقيّم دعمه المستمر لك؟ هل حصلت أية نزاعات بينك وبين مانح الامتياز؟ كيف تقيّم كفاءة التواصل وتبادل المعلومات بينك وبين مانح الامتياز؟ عليك أن تحلل الإجابات بدقة لأن نجاحك سيعتمد على نجاح العلاقة التجارية بينك وبين مانح الامتياز، حيث أن الأخطاء قد تحدث من الطرفين.

ما هي أنواع البحث المبدئي التي علي أن أقوم بإجرائها في منطقتي قبل الحصول على الامتياز التجاري ؟

كممنوح امتياز عليك أن تقوم بدراسة الأنشطة التجارية أو الأعمال التي تستقطب اهتمامك، وقد تشمل بعض الأسئلة التي تحتاج إلى طرحها الآتي: هل السوق الخاص بهذا النشاط متنامي أم مستقر أم متراجع؟ هل المنتجات أو الخدمات موسمية؟ هل يمكن وصف المنافسة في السوق بأنها محتدمة؟ ما مدى حساسية العملاء المستهدفين تجاه سعر المنتجات أو الخدمات المقدمة؟ هل هناك مواقع متوفرة تلبى معايير واحتياجات العمل؟

كيف يمكنني اختصار خياراتي في الامتيازات التجارية، واختيار الأنسب لي ؟

بمجرد تحديد مجالات العمل التي تهتمك، ستحتاج إلى إجراء دراسة مستفيضة عن جميع فرص الامتياز التجاري المتاحة في تلك المجالات، فعليك مراجعة جميع المواد التسويقية التي يمكنك الحصول عليها من مانحي الامتياز المستهدفين، ولكن تذكر دائماً أن كتيبات التسويق البراقة قد لا تعني بالضرورة امتيازاً جيداً، وعليك أن تركز على معايير تقييم الامتياز التجاري الرئيسية، وبالتحديد نوعية وكفاءة الدعم الذي يقدمه مانح الامتياز، وينبغي عليك أن تتحقق من تاريخ الشركة المانحة وخبراتها في دعم وتدريب ممنوحي الامتياز، وعليك طلب المساعدة فيما يتعلق بإعداد خطة مالية تتضمن الإيرادات المتوقعة والتكاليف والأرباح لمدة لا تقل عن ثلاث سنوات.

ما هو أهم شرط في اتفاقية الامتياز التجاري؟

”ضمان مانح الامتياز التجاري“: من متطلبات مانحي الامتياز بالعادة أن يكون الممنوح هو مالك النشاط التجاري بشخصه ويكون مسؤولاً عن جميع الالتزامات المذكورة في العقد بحيث يضمن الوفاء بها، بما في ذلك من التزامات مالية ونقدية، ويشكل هذا ضمان قانوني ومالي إضافي للمانح حيث تنص معظم التزامات الضمان المتعلقة بالامتياز على أنه يجوز للمانح أن يلاحق المالك بشخصه قانونياً في حال وجود أية مخالفات أو نزاعات.

كيف أبحث عن الموقع الأفضل لامتيازي التجاري الجديد؟

تشمل عادةً معايير اختيار موقع تشغيل النشاط التجاري أو المحل التجاري الكثافة السكانية في المنطقة والقدرة على رؤية الموقع من بُعد وسهولة الوصول إليه، وتشمل كذلك الإيجار السنوي المناسب وتواجد أنشطة تجارية جيدة وحركة تدفق العملاء وفرص للنمو والتطوير مع وجود أبنية أو معالم رئيسية مميزة بالقرب من الموقع.

لماذا يتعين علي دفع رسوم التسويق و/أو الإعلان؟

يعتبر بناء العلامة التجارية ونشرها هدف أساسي ومستمر لأي نظام امتياز، ففي ذلك الفائدة لجميع الأطراف المتعلقة بالامتياز. ومن الضروري فهم أن مساهمة الممنوح بدفع الرسوم التسويقية يجب أن تستخدم بالكامل لتصب في صالح كل الممنوحين وبالتالي هي لا تعتبر مصدر دخل حقيقي للمانح.

ما هي أشكال الدعم المستمر الذي سأتلقيه من مانح الامتياز؟

كممنوح امتياز ستلقى زيارات من فريق الدعم التابع للمانح وتوجيه يتعلق بالمسائل التشغيلية وسياسات وإجراءات محدثة وبحوث مستمرة للتطوير ومواد تسويقية ودورات تدريبية وعروض متعلقة بالتسويق وبرامج تحفيزية لمقارنة أداء الممنوحين مثل برنامج جائزة الممنوح الأفضل للعام.

أسئلة مانحي الامتياز التجاري

لماذا يعتبر منح امتياز تجاري إستراتيجية جيدة لتوسعة نطاق نشاطي التجاري

تكاليف التشغيل والتوزيع والإعلان، وتمنح قوة شرائية أكبر، مما يعني زيادة الأموال المخصصة للأبحاث والتطوير. أما من الناحية التشغيلية يستطيع مانح الامتياز أن يدير سلسلة مواقع/محلات أكبر من خلال إدارة مركزية أصغر بالمقارنة مع إذا قام بامتلاك وتطوير كل المواقع بنفسه، ويوحد الامتياز التجاري إجراءات الإدارة والتشغيل مما يعكس إيجابياً فيوحد طرق التشغيل، ويحسن مستويات الإنتاجية والجودة، وهذا من خلال المتابعة الفعّالة حيث يمتلك ممنوحي الامتياز دافع ذاتي للعمل بجد لإنجاح استثماراتهم وتحقيق نتائج تشغيلية ومالية أفضل، فينعكس هذا على فعالية عمليات البيع وزيادة قاعدة العملاء.

يُعد الامتياز التجاري بتوزيع المخاطر المالية عن طريق مضاعفة عدد مواقع/وحدات النشاط التجاري من خلال مستثمرين آخرين، مما يعني توسعة أكبر لسلسلة المحلات وفرصة أفضل للتركيز على متطلبات السوق المحلي، مما يقلل بدوره من تأثير المنافسين، ويخلق مصدراً جديداً لمانح الامتياز من خلال تحصيل رسوم الامتياز التجاري المترتبة على الممنوح، إضافةً إلى إمكانية بيع المنتجات التي تتمتع بحقوق الملكية الفكرية الخاصة بمانح الامتياز، حيث يحسن التدفق النقدي والعائدات على استثمار مانح الامتياز. ومن المزايا المالية الأخرى التي يتمتع بها مانح الامتياز التجاري أنها تخفض

ما هي السلبيات التي يجب أن أتوقعها عند اختيار الامتياز التجاري كإستراتيجية لتوسعة نطاق نشاطي التجاري

اختيارهم بدقة شديدة، حيث أن الاختيار الخاطئ قد يؤدي إلى الإساءة للعلامة التجارية الخاصة بك في السوق في المستقبل، ومع نمو شبكة ممنوحي الامتياز، قد تتاح الفرصة لممنوحي الامتياز للضغط عليك من أجل تنفيذ سياسات وإجراءات جديدة أنت غير راضٍ عنها.

للامتياز التجاري إيجابيات وسلبيات، تماماً كأي شيء آخر. أولاً: عليك أن تخصص رأس مال مناسب لهيئة البنية التحتية للامتياز التجاري وتأسيس وتشغيل وحدات تجريبية مملوكة لك. ثانياً: عليك أن تؤمن موارد مالية وإدارية كافية لتوظيف وتدريب ودعم ممنوحي الامتياز، والمطلوب منك

لدي نشاط تجاري ناجح وأريد ان أمنح الامتياز التجاري، كيف ؟

وتفاصيل توريد المنتجات وطرق نقل المعرفة الفنية المتعلقة بالأنظمة والتصميمات والمخططات والبرامج وغيرها، وهو ما يجب أن يحتويه عرض الامتياز التجاري الخاص بك. وسوف تحتاج أيضاً إلى وضع خطة توريد منتجاتك أو خدماتك إلى ممنوحي الامتياز، كما يجب عليك أن تقوم بتطوير أدوات ونشرات التسويق لامتيازك التجاري. أما بالنسبة للعقود القانونية وحقوق الملكية الفكرية، فأنت بحاجة لمحامٍ مختص لصياغة اتفاقية الامتياز وتسجيل وحماية حقوق الطرفين. وفي النهاية عليك أن تعلم أن نظام إدارة علاقات الامتياز الخاص بك أمر بغاية الأهمية، فتأكد بأنك تستخدم أحدث الممارسات الإدارية وتقنية المعلومات.

عليك بالتواصل مع استشاريين متخصصين في مجال الامتياز التجاري ليقوموا بمساعدتك في التعرف على نقاط القوة في نشاطك التجاري وكيفية بناء نظام الامتياز التجاري الأنسب لك، فخطوة بناء نظام الامتياز الخاص بك تعتبر معقدة وتحتاج خبرات ودراية، وبالطبع لا ننصحك إطلاقاً بنسخ نظام امتياز تجاري لشركة أخرى لأن هذا لا يتفق مع أخلاقيات العمل، وما يصلح لشركة معينة قد لا يصلح لنشاطك التجاري. في البداية عليك إجراء دراسة مالية على مستوى الوحدات المنفردة في حال منح امتياز منطقة أو امتياز متعدد الوحدات، ومن المهم أيضاً أن تحدد طبيعة الدعم الأولي والمستمر لممنوحي الامتياز بما في ذلك التدريب والتسويق وتكنولوجيا المعلومات

ما الذي يجب علي تضمينه في دليل التشغيل عند تطوير نظام الامتياز التجاري الخاص بي ؟

ونظام المحاسبة وتفاصيل استخدام برامج نقاط البيع وسياسات التسعير وإجراءات طلب المنتجات والبضائع واستلامها وتخزينها وعرضها ونظام المبيعات والتعامل النقدي وخدمة العملاء وجدول النظافة والصيانة وإجراءات الأمان والبيئة وإدارة الوقت والإدارة المالية ونظام رفع التقارير. ويجب أن يحتوي دليل التشغيل على رسومات توضيحية ومخططات تنظيمية وصيغ وصف الوظائف وإجراءات التوظيف وتفاصيل تقييم الموظفين ومعايير اختيار المواقع وخطط تطويرها وتصميمات الموقع الداخلية والخارجية وقائمة الموردين وقائمة المنتجات أو الخدمات وقوائم مراجعة استلامها وخريطة عرضها وجدول ومواعيد التشغيل.

كتيبات التشغيل هي دليلك السري الذي يصف الإجراءات والمعايير التي يجب أن يتبعها ممنوحي الامتياز، ويحتوي مبادئ توجيهية شاملة حول كيفية إدارة النشاط التجاري من قبل ممنوح الامتياز ويغطي جميع الجوانب التشغيلية والإدارية والإجراءات العامة، ويمكن تقسيم دليل التشغيل إلى أجزاء تضم موضوعات مختلفة مثل المحاسبة والموظفين والإعلان والترويج والصيانة. يجب عليك تصميم صفحات دليل التشغيل بشكل موحد وكتابة سياسات وإجراءات العمل جميعها، ولا تنسى أن تذكر إلتزاماتك تجاه ممنوحي الامتياز وخطط افتتاح المواقع أو الوحدات وإجراءات التشغيل اليومية وتطوير كتيب هوية النشاط التجاري