



الذهبية العالمية
GOLDEN INTERNATIONAL

امتيازك نحو النجاح

كتيب الامتياز التجاري للذهبية العالمية ومزايا الاستثمار



المحتويات

الفصل الثاني: حول الامتياز التجاري

الفصل الأول: التعريف بالشركة والامتياز

الفصل الرابع: الجدوى الاقتصادية والبيانات المالية

الفصل الثالث: الشروط والإجراءات

صفحة التواصل

التعريف بالشركة والامتياز



من نحن ؟

الذهبية العالمية GITA علامة تجارية سعودية متخصصة في حلول السفر المتكاملة للأفراد وقطاع الأعمال تعتمد على منظومة رقمية تشغيلية تربط العملاء بأفضل خيارات لحجوزات الطيران والفنادق والباقات السياحية عبر قنوات متعددة (التطبيق ، الموقع الالكتروني ، الواتساب ، الفروع ، الرقم الموحد) مع دعم على مدار ٢٤ ساعة وتجربة تلائم السوق السعودي والخليجي والأسواق العالمية.

منذ تأسيسها، استطاعت الذهبية العالمية GITA بناء سجل ناجح من الابتكار والتوسع، حاصدة جوائز التميز السياحي في المملكة، وراسخة مكانتها كعلامة موثوقة في سوق يتسارع نموه. تركز الشركة على التوسع في المدن الصغيرة والمتوسطة، مستفيدة من فرص النمو الواسعة وانخفاض المنافسة، ما يجعلها شريكا مثاليا للمستثمرين الطموحين في قطاع السياحة.

الموقع الإلكتروني

www.gita.sa

رقم تسجيل العلامة التجارية

1435015778

الرقم الوطني الموحد

7001854103

المقر الرئيسي

المملكة العربية السعودية -
المدينة المنورة

العنوان الوطني المختصر

DMAF6075

حساب مواقع التواصل الاجتماعي

Gita2sa

العلامة التجارية



الاسم التجاري

شركة الوكالة الذهبية العالمية
للسفر والسياحة المحدودة

سنة التأسيس

2011

رقم الاتصال الموحد

920029449

عن الذهبية العالمية ؟

- تقدم الشركة خدمات شاملة تغطي أكثر من 50 مسارا سياحيا محليا ودوليا، مصممة لتلائم احتياجات الأفراد وقطاع الأعمال.
- نتمتع بشراكات حصرية واستراتيجية مع كبرى شركات الطيران، الفنادق، ومزودي الخدمات اللوجستية
- تحدم أكثر من 30,000 عميل سنويا، بما في ذلك شركات ومؤسسات كبرى
- فريق عمل محترف وشبكة دعم تعمل على مدار الساعة.



كتيب الامتياز التجاري للذهبية العالمية ومزايا الاستثمار

خدمات الذهبية العالمية

تقدم الذهبية العالمية GITA باقة شاملة من الخدمات السياحية واللوجستية، مصممة لتلبية احتياجات الأفراد والعائلات والشركات، وفق أعلى معايير الجودة والاحترافية ومنها



منتجات الذهبية العالمية GITA

منح الامتياز التجاري

منصة عرب جت (ARAB JET)

اتفاقية خدمات الشركات

منح GDS لوكالات السفر والسياحة

اتفاقية الوساطة التجارية

خدمة العملاء

تطبيق GITA



كتيب الامتياز التجاري للذهبية العالمية ومزايا الاستثمار

منصة عرب جت (ARAB JET):

حلول متكاملة لقطاع الأعمال ووكالات السفر لإصدار تذاكر الطيران وحجوزات الفنادق بأسعار منافسة وحصريّة ودعم فني على مدار الساعة تزيد من فرص الدخل والأرباح



تطبيق GITA

رحلتك بضغطة زر وحجز فوري لرحلات الطيران وحجوزات الفنادق والباقات السياحية الخاصة والعروض الحصرية ودفع إلكتروني آمن وموحد ، ودعم عملاء على مدار الساعة .



اتفاقية خدمات الشركات

تضمن سفر موظفين الشركات بتكلفة أقل وخدمة أسرع من خلال تقديم خدمة حجز تذاكر الطيران الدولية والداخلية وحجوزات الفنادق والباقات السياحية بسعر التكلفة ورسوم رمزية فقط

اتفاقية الوساطة التجارية

الوسيط المعتمد ضمن شريك GITA تعاون مرّن مع الأفراد والمؤثرين بأكواد خصم مخصصة لجلب العملاء مع عمولات مغرية على كل حجز ناجح ، ودعم تدريبي وتسويقي متكامل

خدمة العملاء

الذهبية العالمية GITA معك في أي وقت وذلك من خلال فروعنا والرقم الموحد وخدمة الواتس على مدار الساعة لضمان اسعار حصرية وعروض خاصة وحجز آمن وسهل .

منح GDS لوكالات السفر والسياحة

تقنية الطيران بين يدك لإصدار التذاكر مباشرة بنظام شحن الرصيد أو الدفع الإلكتروني.

الجوائز والتكريمات

- حصدت الذهبية العالمية GITA العديد من الجوائز والتكريمات محلياً ودولياً من جهات مرموقة، بما في ذلك شركات طيران وفنادق عالمية ومنظمات قطاعية، تقديراً لتميزها في تقديم خدمات السفر والابتكار والاحترافية.
- تُوّجت الشركة بجائزتين من وزارة السياحة السعودية من جوائز التميز السياحي كأفضل شركة سفر وسياسة على مستوى المملكة، وذلك لقاء أدائها المتفوق وخدماتها الاستثنائية للعملاء.
- وهذا الإعراف الرسمي يعكس التزام الذهبية العالمية GITA بمعايير الجودة العالمية ويؤكد مكانتها كإحدى العلامات الرائدة في قطاع السفر والسياحة



الذهبية العالمية GITA في الصدارة



كتيب الامتياز التجاري للذهبية العالمية ومزايا الاستثمار



كاتب الامتياز التجاري للذهبية العالمية ومزايا الاستثمار

من عملاء الذهبية العالمية GITA



كاتب الامتياز التجاري للذهبية العالمية ومزايا الاستثمار

لماذا الامتياز الآن ؟

يشهد قطاع السفر والسياحة في المملكة العربية السعودية نمواً غير مسبوق مدفوعاً برؤية السعودية 2030، حيث يتم الاستثمار في مشاريع سياحية عملاقة وزيادة أعداد الزوار المحليين والدوليين، وهذا التحول يفتح فرصاً ضخمة للمستثمرين الذين يرغبون في دخول السوق عبر علامة تجارية رائدة وموثوقة.



لماذا الامتياز مع الذهبية العالمية GITA؟

الامتياز مع الذهبية العالمية GITA يمنحك فرصة استثمارية فريدة تجمع بين قوة العلامة التجارية، الخبرة العملية، والدعم الشامل الذي يضمن لك بداية قوية ونمو مستدام في سوق السياحة والسفر.



دعم متكامل



تكاليف تشغيل منخفضة



منظومة تقنية متطورة



علامة رائدة وموثوقة



رحلات طيران حصرية



تنوع مصادر الدخل



حملات تسويقية ضخمة



فرصة بيعية قوية لاستثمارك



منصة تقنية متقدمة



باقات سياحية حصرية

الفصل الثاني: حول الامتياز التجاري

مفهوم الامتياز التجاري؟

يعد الامتياز التجاري (Franchise) من أنجح محاور الاستثمار في العالم، والمطلوب حاليًا في السوق السعودي في العصر الحاضر، فالامتياز التجاري هو نظام شراكة تجارية بين شركتين مستقلتين، حيث يمنح مانح الامتياز (في هذه الحالة، الذهبية العالمية GITA) الحق لصاحب الامتياز في استخدام العلامة التجارية، الأنظمة التشغيلية، والخبرات المهنية التي طورتها الشركة الأم، بهدف إدارة وتشغيل نشاط تجاري ناجح ومتوافق مع معايير وجودة مانح الامتياز.

مكونات حق الامتياز (الفرنشايز)

- يتكون حق الامتياز من ثلاثة محاور رئيسية:
- المنتج أو الخدمة: تقديم منتج أو خدمة ذات جودة عالية تحمل علامة تجارية معروفة.
- التشغيل والإدارة: نظام عمل متكامل يشمل إجراءات تشغيلية واضحة، أدوات إدارية، تدريب مستمر، ودعم فني لضمان كفاءة التشغيل.
- التسويق: استراتيجيات تسويقية مدروسة لتعزيز العلامة التجارية وزيادة الحصة السوقية.

يمنح نظام امتياز GITA المستثمرين فرصة لامتلاك فرع تحت مظلتها مع دعم كامل من المركز الرئيسي، لضمان أداء متميز ونمو مستدام في المدن الصغيرة والمتوسطة ذات المنافسة المحدودة.

كتيب الامتياز التجاري للذهبية العالمية ومزايا الاستثمار



عقد الامتياز التجاري

يشكل عقد الامتياز التجاري الإطار القانوني والتنفيذي الذي يحكم العلاقة بين شركة الذهبية العالمية GITA والشريك المستثمر (ممنوح الامتياز).

أركان عقد الامتياز التجاري

وقد تم تصميمه ليوازن بين الإطار التنظيمي والقانوني، والمرونة التشغيلية، وضمان الجودة.

- مانح الامتياز (Franchisor): الشركة المالكة للعلامة التجارية ونموذج العمل (الذهبية العالمية GITA).
- صاحب الامتياز (Franchisee): الشريك المستثمر الذي يحصل على حق تشغيل الامتياز.
- عقد الامتياز (Contract Franchise): الوثيقة القانونية التي تحدد حقوق والتزامات الطرفين، مدة العقد، الرسوم، ونطاق الامتياز.
- حزمة الامتياز (Package Franchise): مجموعة الأدوات والمواد التشغيلية، التقنية، والتسويقية التي تُقدم للشريك لضمان نجاح التشغيل.
- رسوم الامتياز (Fee Franchise): الرسوم الأولية والمستمرة التي يدفعها ممنوح الامتياز مقابل استخدام العلامة التجارية والدعم.
- منطقة الامتياز (Territory Franchise): المنطقة الجغرافية الحصرية التي يُسمح للممنوح الامتياز بالعمل فيها.
- عوائد الامتياز (Royalties Fees): نسبة من المبيعات أو رسوم شهرية مستمرة تُدفع لمانح الامتياز مقابل الدعم والخدمات.



كتيب الامتياز التجاري للذهبية العالمية ومزايا الاستثمار

رؤية وأهداف برنامج الامتياز التجاري

تلتزم الذهبية العالمية GITA بتقديم جميع الإمكانيات والدعم اللازم للمستثمرين قبل التشغيل وبعده، بهدف بناء نموذج مثالي لمكاتب السياحة والسفر يُدار بكوادر وطنية مؤهلة تضمن نجاح المشروع واستدامته.

الأهداف

- 1 تمكين الشباب السعودي من دخول قطاع السياحة والسفر بثقة من خلال فرص تجارية مجدية.
- 2 دعم جهود الدولة في مكافحة السوق السوداء وتعزيز التنظيم في سوق السياحة.
- 3 خلق فرص تجارية للشباب السعودي والتحول إلى مصدر فاعل للتوظيف في قطاع السياحة.
- 4 نقل الخبرة التشغيلية الفعّالة إلى شركاء الامتياز، بما يضمن التميز في تقديم الخدمات بنفس المعايير المعتمدة في الفروع الرئيسية.
- 5 بناء شبكة شركاء ناجحة ومستدامة تمثل قيمة مضافة للعلامة وتساهم في ترسيخ حضورها كمزود رئيسي في صناعة السياحة.

إدارة الامتياز التجاري

تشرف إدارة الامتياز التجاري في الذهبية العالمية GITA على ضمان نجاح شبكة الفروع وضبط الأداء الموحد في كافة المواقع. وتمثل الإدارة الجهة المسؤولة عن توسيع الامتياز، دعم الشركاء، وضمان التزامهم بمعايير العلامة التجارية.

تمثل إدارة الامتياز التجاري بالتالي

مشرف تطوير الأعمال

- مشرف الحسابات: مسؤول عن الشؤون المالية والمحاسبية.
- مشرف القانونية: يتابع الشؤون القانونية والتعاقدات.
- مشرف العمليات: يشرف على سير العمليات اليومية وجودة الخدمة.

المساعد الإداري

- مشرف التدريب: مسؤول عن تدريب الفريق على المعايير والعمليات.
- مشرف الرقابة: يتابع الجودة والالتزام.
- مشرف تقنية المعلومات: يدير الأنظمة التقنية والدعم الفني.

المشرف العام

- يتابع كل الأعمال ويراقب الأداء العام
- لضمان التوافق مع معايير الشركة.

الفصل الثالث: الشروط والإجراءات

الشروط العامة لمنح الامتياز

حرصاً على ضمان جودة التنفيذ واستدامة نجاح الفروع، تعتمد الذهبية العالمية GITA معايير دقيقة في اختيار شركاء الامتياز. فتعتمد شراكة الامتياز التجاري مع الذهبية العالمية GITA على مبادئ التعاون، والاحتراف، وتحقيق القيمة المتبادلة، وتشمل الشروط العامة التالية:

يشترط في المتقدم للحصول على الامتياز ما يلي:

١.الملاءة المالية

قدرة على دفع رسوم الامتياز ورسوم التجهيز.
رأس مال عامل يغطي تكاليف التشغيل لستة أشهر على الأقل.

٢.الوضع القانوني

سجل تجاري ساري المفعول في نشاط السفر والسياحة أو الالتزام باستخراجه قبل توقيع العقد.
خلو السجل من مخالفات جوهريّة أو قضايا قائمة تؤثر على النشاط.

٣.الخبرة والإدارة

يفضل وجود خبرة في قطاع السفر والسياحة أو الخدمات.
في حال عدم وجود خبرة، يجب تعيين مدير فرع معتمد بخبرة لا تقل عن ٣ سنوات.

٤.الموقع المناسب

توفير مقر في موقع استراتيجي داخل المدينة المستهدفة، بمساحة مناسبة للفرع ومطابق لمتطلبات الهوية.

٥.الالتزام بالأنظمة

الالتزام بأنظمة وزارة السياحة والجهات الرسمية.
الالتزام باستخدام الأنظمة التقنية المعتمدة (GITA App / Arab Jet / Amadeus).

٦.الالتزام بالهوية

تنفيذ التصميم والديكور والهوية البصرية للذهبية العالمية بالكامل.
المشاركة في برامج التدريب والتسويق المركزي.

الإجراءات الإدارية للحصول على الامتياز

لضمان اختيار شركاء مؤهلين وتحقيق أعلى مستويات النجاح والتكامل، تتبع الذهبية العالمية GITA مسارًا إداريًا واضحًا للحصول على الامتياز التجاري. يمر المتقدم بعدة مراحل منظمة تشمل التقييم، التهيئة، والتشغيل، كما يلي:



توقيع عقد الامتياز التجاري

بعد الموافقة النهائية، يتم توقيع العقد الرسمي الذي يحدد الحقوق، الالتزامات، والمدد الزمنية بوضوح.



لمقابلة التعريفية والتقييم الشامل

لقاء رسمي (حضوري أو عن بعد) للتعرف على خلفية المستثمر، رؤيته، وتقييم جدوى الشراكة على المستويين المهني والتشغيلي.



تقديم الطلب

يتم تجهيز مستندات طلب الامتياز عبر القنوات الرسمية، مرفقًا بالمعلومات الأساسية حول جهة طلب الإمتياز وخطته الاستثمارية.



إطلاق الفرع رسميًا

بالتنسيق مع فريق العمليات والتسويق، يتم تدشين الفرع الجديد ضمن خطة افتتاح مدروسة لضمان حضور قوي في السوق من اليوم الأول.



التدريب والتهيئة التشغيلية

تقديم برنامج تدريبي شامل (تشغيلي - تقني - تسويقي) للممنوح، بالإضافة إلى تزويده بكافة الأدوات اللازمة للإطلاق.

الخدمات المتاحة لصاحب الامتياز

تلتزم الذهبية العالمية GITA بتمكين شركاء الامتياز عبر منظومة دعم متكاملة، تضمن التشغيل السلس وتحقيق الأداء العالي منذ اليوم الأول. وتشمل الخدمات المقدّمة:

حملات تسويق موحدة وموسمية

حملات مركزية
على مستوى
المملكة تعزز
الظهور وتزيد من
فرص الجذب، مع
توفير أدوات تنفيذ.

دعم تسويقي احترافي

يشمل مواد دعائية
جاهزة، تصاميم
رقمية وهوية بصرية
متكاملة، مع
إمكانية تخصيص
المحتوى.

أنظمة إدارة وحجز متقدمة

تزويد الفرع بأنظمة
حجز ومتابعة
مبيعات وتقارير
تشغيلية متكاملة
مع (CRM / ERP)
تدريب مخصص.

دليل تشغيل شامل

كتيب إجرائي مفصل
يحتوي على
السياسات، الإجراءات،
ونماذج العمل
المعتمدة لضمان
التوحيد والجودة.

إدارة علاقات العملاء (CRM)

نظام موحد لتوثيق،
تحليل، ومتابعة
تجربة العملاء بما يعزز
من رضا العميل
ويدعم جهود البيع
المكرر.

دعم تشغيلي واستشاري مستمر

اجتماعات متابعة،
واستشارات تشغيلية
من قبل الفريق
المختص لمساعدة
الشريك على تحسين
الأداء وتجاوز التحديات.

عناصر عقد الامتياز

يُعتبر عقد الامتياز التجاري الوثيقة القانونية التي تنظم العلاقة بين الذهبية العالمية GITA وشريك الامتياز، ويحتوي على العناصر التالية

- الترويج والدعاية والتسويق (كيف ومن خلال من تظهر المنظومة في السوق)
- نقل المعرفة الفنية (الكتيبات والمستندات الأخرى)
- أداء والتزامات صاحب الامتياز
- مؤسسة الامتياز التجاري (التأسيس - التجهيز - تأمين الموقع)
- القيم غير المادية (حقوق العلامة التجارية - براءات الاختراع)

- مقدمة وتمهيد
- المنتجات والخدمات المتعاقد عليها
- شريك الامتياز التجاري (شركة - شخص - مجموعة)
- أداء \ التزامات مانح الامتياز
- التدريب \ مواصلة التدريب (التدريب الأساسي \ التوجيه المستمر)

- الانتماس
- السرية
- حظر المنافسة
- الجوانب المالية (رسوم الدخول - الرسوم الجارية)
- حق مانح الامتياز التجاري في المراقبة

- نقل الالتزامات والحقوق (نقل الملكية - الورثة)
- النفاذ - المدة - إنهاء عقد الامتياز التجاري
- النتائج المترتبة علي إنهاء العقد
- مسؤولية اطراف العقد (المسؤولية - التأمين)
- أحكام عامة (الجزاءات- محكمة الاختصاص - القانون المعمول بها)

التزامات مانح الامتياز (GITA)

تلتزم شركة الذهبية العالمية GITA بتوفير بيئة داعمة تُمكن شريك الامتياز من النجاح من خلال ما يلي:

- ٦- التطوير المستمر للخدمات
- ٧- حق استخدام الوكالة التجارية
- ٨- ضمان تشغيل المنفذ بكامل قوته التشغيلية من اليوم الاول
- ٩- تغطية تعاقدية من جميع الموردين ومزودي الخدمات من كافة أنحاء العالم
- ١٠- تقديم جميع الحلول التقنية لبيع الخدمات من أنظمة حجوزات للخدمات

- ١- المساعدة والتوجيه في إجراءات الترخيص التجاري
- ٢- تدريب طالب الامتياز وموظفين المنفذين وتقديم الدعم الفني الكامل لهم
- ٣- إعداد حملة تسويقية للمنفذ
- ٤- المساعدة التسويقية طوال فترة الامتياز
- ٥- المساعدة الإدارية طول فترة الامتياز

- ١١- تقديم المشورة والخبرة والاستشارات لعرض الخدمات على العملاء
- ١٢- تغطية صاحب الامتياز لخدمات رعاية العملاء وخدمات ما بعد البيع
- ١٣- تقارير توضح الوضع الحالي للفرع الخاص بطالب الامتياز لضمان نجاح المشروع واستمراره
- ١٤- تقديم التغطية التعاقدية في مجال الاتفاقيات البنكية في دفع المشتريات والخدمات
- ١٥- فتح الحساب البنكي والايداع

التزامات صاحب الامتياز التجاري

على شريك الامتياز الالتزام بما يلي لضمان نجاح التعاون وحماية سمعة العلامة التجارية الممنوحة له:

- وجود جديّة بالعمل وراس مال صغير بحدود ١٠٠ الف ريال لتغطية إنشاء وتطوير وسداد الرسوم الخاصة بالتراخيص.
- ١٠٠٠٠ ريال رسوم افتتاح للمحل الواحد + ٥% من إجمالي المبيعات تسدد بعقد ١٥ يوم من كل شهر.
- ضمان حق الشركة مقابل الخدمات بتقديم ضمان بنكي غير مشروط. بقيمة ١٠٠ ألف ريال يجدد تلقائيا في كل سنة إلى حيث انتهاء او انتهاء اتفاقية الامتياز.
- تسديد المستحقات المالية في الوقت المحدد. • المحافظة على سمعة العلامة التجارية. • الحصول على التراخيص الحكومية اللازمة.
- الالتزام بإجراءات وتعليمات وسياسات صاحب الامتياز. • الالتزام بالانظمة والادلة والاليات التشغيلية الخاصة بصاحب الامتياز.

كيفية الحصول على حق الامتياز التجاري:

للحصول على حق الامتياز التجاري مع شركة الذهبية العالمية (GITA)، يجب اتباع الخطوات التالية:



الفصل الرابع: الجدوى الاقتصادية والبيانات المالية

الجدوى الاقتصادية للاستثمار في برنامج الامتياز التجاري مع الذهبية العالمية (GITA)

تُظهر المؤشرات أن قطاع السياحة والسفر في المملكة العربية السعودية يشهد نموًا متسارعًا مدعومًا برؤية ٢٠٣٠، مع توجه حكومي واضح نحو تنشيط السياحة الداخلية وتطوير الخدمات السياحية في المدن الصغيرة والمتوسطة.

نظرة عامة على السوق:

- المدن غير الرئيسية تمثل فرصة واعدة نظرًا لضعف المنافسة وغياب الكيانات الاحترافية.
- توجه المواطنين والمقيمين لشراء خدمات سفر احترافية بدل الاعتماد على الطرق التقليدية.
- اعتماد شرائح واسعة من السوق على الخدمات السياحية الرقمية والوكالات المعتمدة.

حقائق وأرقام مهمة:

- حجم السوق السياحي السعودي: يقدر بأكثر من **٢٥٠ مليار ريال** سعودي سنوياً، مع توقعات نمو مستدام خلال السنوات القادمة.
- نمو القطاع: متوسط نمو سنوي يزيد عن **١٢%** مع دعم حكومي متواصل.
- حصة GITA في السوق: تتصدر السوق في حجوزات السفر الداخلي بنسبة **تزيد عن ٢٠%** مقارنةً بال نماذج المستقلة في المدن الصغيرة والمتوسطة.
- ارتفاع معدل الإنفاق السياحي السنوي للفرد إلى أكثر من **٤,٠٠٠ ريال** في بعض المناطق.
- تكلفة الاستثمار الأولي: تبدأ من **١٠,٠٠٠ ريال** سعودي تشمل التراخيص، التدريب، والدعم الفني.
- العائد على الاستثمار: نموذج عمل مصمم لتحقيق الربحية خلال **٦ إلى ١٢** شهراً.
- تخفيض التكاليف التشغيلية: الدعم المركزي والتقني يقلل التكاليف بحوالي **٢٥%** مقارنةً بالنماذج المستقلة.
- تنوع مصادر الدخل: يشمل عمولات حجوزات الطيران والفنادق، خدمات التنقل، رحلات سياحية، وبرامج Upselling لزيادة متوسط قيمة الصفقة.



كاتب الامتياز التجاري للذهبية العالمية ومزايا الاستثمار

مزايا الجدوى الاقتصادية:

استفادة من العلامة التجارية القوية والتقنيات الحديثة.

إمكانية تحقيق عوائد مالية سريعة ومستدامة.

دعم مستمر من الذهبية العالمية GITA يسهل التشغيل ويخفض المخاطر.

فرص توسع قوية في المدن الصغيرة والمتوسطة مع منافسة أقل.

تحليل مخاطرة الاستثمار

- منخفضة مقارنة بالمشاريع الأخرى بسبب:
- انخفاض التكاليف الثابتة.
- عدم الحاجة لمخزون أو استيراد.
- دعم مركزي مستمر من الشركة الأم.
- قدرة على التعديل السريع لنموذج التشغيل حسب أداء السوق.

نقاط القوة التنافسية لشركة GITA

- اسم تجاري معروف وموثوق.
- بنية تقنية وتشغيلية جاهزة.
- دعم متكامل لشركاء الامتياز (أنظمة، تسويق، تدريب).
- خدمات مرنة تلائم المدن الصغيرة دون أعباء تشغيلية عالية.
- إمكانية التشغيل بمكتب صغير أو فرع خفيف التكلفة.

هذه المعطيات تؤكد أن الاستثمار في برنامج الامتياز مع الذهبية العالمية يشكل خياراً اقتصادياً ذكياً ومجزياً، يعزز من فرص النجاح والنمو في قطاع السياحة السعودي المتطور.

قيمة الاستثمار التجاري:

يستند الاستثمار في امتياز الذهبية العالمية GITA إلى نموذج تشغيل مرن قابل للتطبيق في مدن صغيرة ومتوسطة، مع تنوع في أنماط التشغيل (مكتب، جناح داخل مول، أو فرع متكامل). وتُعد التكلفة الإجمالية مدروسة لضمان سهولة الدخول وتحقيق عائد سريع.

رسوم السجل التجاري
والرخص البلدية
2 إلى 6 آلاف جنيه

تجهيزات المكتب أو الفرع
20 إلى 70 ألف جنيه
لامتات، أثاث، أجهزة حاسب، طابعة، اتصال إنترنت.

رسوم الامتياز الابتدائية
100 ألف جنيه
تختلف حسب النموذج التشغيلي

التسويق المحلي
حملة افتتاحية + مواد دعائية شهرية
5000 جنيه شهريا

الموارد البشرية
موظف إلى ٣ موظفين حسب حجم التشغيل
4000 - 6000 جنيه شهريا

اشتراك الأنظمة
(CRM، أنظمة الحجز)
1500 جنيه شهريا

إجمالي الاستثمار التقديري للانطلاق
90,000 إلى 140,000 جنيه

ويُعد هذا الاستثمار من أقل التكاليف في قطاع الامتيازات السياحية، مع أعلى فرص عائد خلال أول عام تشغيل.

كاتب الامتياز التجاري للذهبية العالمية ومزايا الاستثمار

العائد على الاستثمار

يعتبر برنامج الامتياز التجاري مع الذهبية العالمية فرصة استثمارية جذابة تتيح للمستثمرين تحقيق عوائد مالية مستدامة ضمن سوق السياحة والسفر المتنامي في السعودية.

دعم استراتيجي

يحصل المستثمر على دعم مستمر في تحليل السوق واختيار أفضل المواقع التي تضمن نجاح التوسع، مع خطط تسويقية موجهة تناسب كل منطقة.

فرص التوسع

يتيح البرنامج إمكانية فتح فروع إضافية في مناطق جديدة، مما يعزز من العوائد ويزيد من حصة المستثمر في السوق.

معدل ربح متوقع

يتراوح بين 15% و30% سنويًا، اعتمادًا على موقع الفرع، حجم السوق، وكفاءة الإدارة التشغيلية.

المؤشرات المالية المتوقعة (خلال السنة الأولى):

هذا العائد القوي، المرتكز على بنية تشغيلية متكاملة ودعم تشغيلي وتسويقي من GITA، يجعل الاستثمار في الامتياز فرصة واقعية للنمو المالي المستدام.

نقطة التعادل

عاليًا ما تتحقق بين الشهر السادس إلى الثاني عشر من التشغيل.

العائد السنوي المتوقع

بين 15% إلى 30%

حسب الموقع، حجم السوق، وكفاءة التشغيل

متوسط الإيرادات الشهرية للفرع الواحد

50 إلى 100 الف ريال

متوسط صافي الربح الشهري المتوقع

10 إلى 25 الف ريال

كاتب الامتياز التجاري للذهبية العالمية ومزايا الاستثمار

أرقام وتوقعات مستقبلية

تعتمد الجدارة الاستثمارية في برنامج الامتياز التجاري على تتبع الأداء الفعلي للشركة الأم، وتحليل توجهات السوق، ومراقبة مؤشرات الأداء الرئيسية. وفيما يلي استعراض لأهم المؤشرات الحالية والتوقعات المستقبلية

أولاً: بيانات الأداء السابقة (GITA - الشركة الأم)

- معدل نمو الإيرادات السنوي: +38.6% (2023-2024).
- متوسط عدد العملاء السنوي: 25,800 عميل.
- معدل تكرار الشراء: 61%.
- نسبة رضا العملاء: 92.4%.
- نسبة نمو الحجوزات الإلكترونية: +44% خلال آخر عامين.

ثانياً: توقعات النمو في الأسواق المستهدفة

- المدن المستهدفة خلال التوسع الأولي: 7 مدن سعودية متوسطة وصغيرة.
- التوقعات بنمو متوسط 15-20% سنوياً في الفروع الجديدة خلال أول 24 شهر.
- انخفاض تكاليف التشغيل بنسبة 25-35% مقارنة بالمدن الكبرى، مما يرفع هامش الربح

إطالة مستقبلية على شراكتك معنا

نظرة على النموذج الهندسي

النموذج الهندسي يعكس توزيعاً مدروساً للمكاتب ومناطق الاستقبال وقاعة وأماكن الخدمة بينما يضيف الديكور الداخلي لمسة فاخرة تجمع بين العصرية والعملية، مع إبراز هوية العلامة التجارية بما يعكس ثقة وجودة منتجاتنا وخدماتنا



بيانات التواصل

☎ 920029449 ✉ info@golden.com.sa

📍 حي الإسكان- طريق القصيم، المدينة المنورة 📍 حي نمار - طريق ديراب، الرياض GITA2SA 📞 📧 📧 📧

معًا نحو رحلتك القادمة

