



أقوى مفهوم سماش برغر قابل للتوسع

قصتنا ورسالتنا

تأسست 8One Burger © عام 2024 في إسطنبول، تركيا، كعلامة متخصصة في "سماش برغر" بنموذج Fast-Casual حضري.

تدير العلامة اليوم 5 فروع ناجحة في تركيا، بالإضافة إلى فرع في القاهرة مع فرع سابع قيد التطوير في تركيا

تستهدف 8One المواقع ذات الكثافة العالية والحضور التجاري النشط، ضمن مجمعات الاستخدام المختلط والمراكز الحضرية الراقية.

تعتمد العلامة على نهج تشغيلي منظم، يوازن بين الكفاءة، الثبات، والقدرة على التوسع.

تتبع العلامة استراتيجية توسع انتقائية، تفضّل الشراكات طويلة المدى والاستعداد التشغيلي على التوسع السريع غير المنضبط.

اسم "8One" مستوحى من 81 ولاية تركية، رمزاً لوحدة التنوع. هذه الفلسفة رسّخت هوية العلامة ككيان يحترم الطابع المحلي ويقدم تجربة موحّدة أينما تواجد.

كل عنصر في القائمة، من أوزان الباتي الموحدة، إلى الوصفات الخاصة، إلى سير العمل المنظم، يهدف لضمان السرعة والجودة والثبات.

ورغم جذورها التركية، تم بناء 8One بعقلية عالمية:

علامة واحدة، نظام واحد، تجربة واحدة موحّدة... بثقة، في أي مكان.



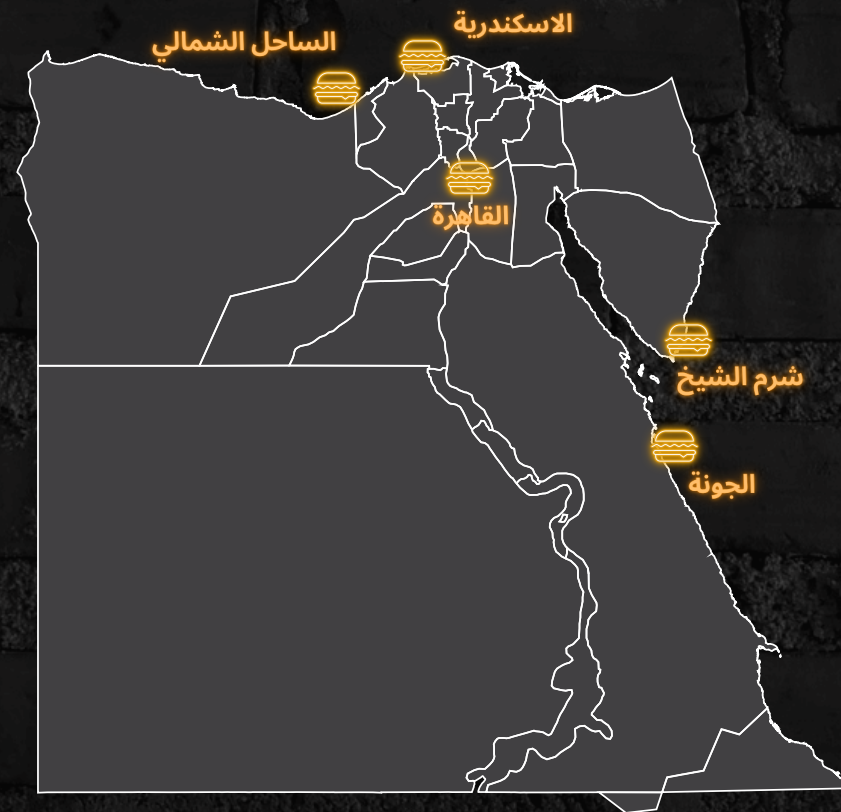
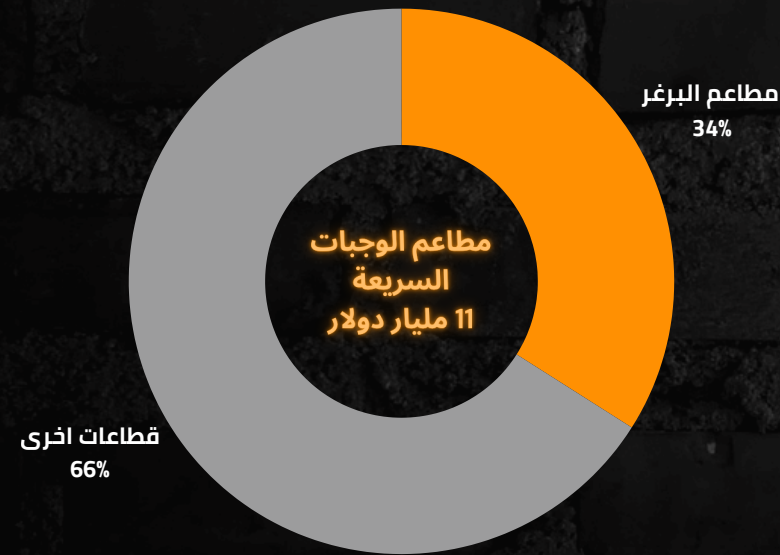
- يشهد سوق مطاعم الوجبات السريعة في مصر نموًا متسارعًا، ويُقدَّر حجمه الحالي بأكثر من 11 مليار دولار، مع توقعات بتجاوزه 24 مليار دولار بحلول عام 2031.
- قطاع البرغر تحديدًا يُعدُّ أكبر شريحة ضمن هذا السوق، بحجم يُقدَّر بـ 3.4 مليار دولار في عام 2024، وطلب متزايد على البرغر السريع عالي الجودة.
- في السنوات الأخيرة، لاحظنا دخول علامات عالمية وإقليمية تركّز على مفهوم "سماش برغر"، كمؤشر على تحوُّل ذوق المستهلك المصري نحو تجارب أكثر تخصصًا.
- من بين هذه العلامات: Smashburger (أمريكا) وPickl (الإمارات)، وكلاهما أعلن عن خطط توسع قوية في السوق المحلي.
- في هذا السياق، تبرز 8One Burger® كفرصة استثمارية جاهزة تحمل في طياتها المفهوم الصحيح + النظام الصحيح + التوقيت الصحيح.
- نموذج تشغيل فعّال، جاهزية امتياز كاملة، وهيكل مالي جذاب للمستثمرين الذين يبحثون عن توسع منضبط في قطاع برغر سريع، ثابت، وقابل للتكرار.

لمحة عن فرصة الاستثمار

فرصة السوق في مصر

السوق المصري يمثل فرصة استثمارية ذهبية في قطاع مطاعم البرغر، بفضل حجمه الكبير وشريحة السكانية الشابة، إذ يتجاوز عدد السكان 105 ملايين نسمة، نحو 60% منهم تحت سن الثلاثين. قطاع الوجبات السريعة (QSR) يستحوذ على 46% من سوق المطاعم، بقيمة سوقية للاحتيازات تبلغ 9.6 مليار دولار في 2024، مع نمو سنوي متوقع بين 5% و7% حتى 2030. البرغر هو النجم الأبرز في هذا القطاع، حيث تُقدَّر حصته بنحو ثلث السوق (حوالي 3.4 مليار دولار). هذا النمو مدفوع بارتفاع الطلب على الجودة، وزيادة الاعتماد على التوصيل عبر التطبيقات، والتي تسجل نموًا يفوق 14% سنويًا. كل هذه العوامل تجعل مصر سوقًا مثاليًا لعلامة مثل 8One Burger®، التي تتمتع بجاهزية تشغيلية، ونموذج عمل مرن، ومفهوم يلائم توقعات المستهلك الحديث.

البرغر هو النجم
سلاسل البرغر تستحوذ على ما يقارب ثلث
إيرادات السوق ما يعادل 3.7 مليار دولار



9.6 مليار دولار
حجم سوق الامتياز



+105
مليون نسمة (50%)
(شباب)



اكثر من 14%
نمو سنوي في قطاع
توصيل الطعام



11 مليار دولار
حجم سوق الوجبات
السريعة



ثغرات وفرص غير مستغلة في السوق

رغم الحجم الكبير لسوق البرغر في مصر، رصدنا عددًا من المشكلات والفجوات التي تشكّل في الحقيقة فرصًا استثمارية مقنعة لنا، هذه التحديات ترسم فرصة واضحة لعلامة جديدة تجمع بين السرعة، الجودة، القيمة، والتجربة. و **8One Burger®** ضمنت لتكون هذا اللاعب الفارق

« جودة المنتج غير ثابتة بين المنافسين، والعديد من السلاسل تقدم برغر متشابه لا يثير حماسة المستهلك المتطلب

« الارتفاع الكبير في التكاليف دفع الأسعار للارتفاع، ما خلق فجوة بين السعر والقيمة الفعلية، فالمستهلك اليوم يبحث عن مذاق أعلى وجودة أفضل بنفس السعر

« تجربة العميل باتت تقليدية ومكررة، بينما مفهوم "Smash Burger" لا يزال غير مستغل بشكل كبير رغم شعبيته العالمية

« تغيّر في ولاءات العملاء، مع تحوّل البعض بعيدًا عن السلاسل العالمية بحثًا عن بدائل محلية واقليمية عالية الجودة

« بطء الخدمة وقوائم الطعام الطويلة في بعض المطاعم تسلب جوهر فكرة "الوجبة السريعة"



الحل:

8ONE BURGER

تجربة سماش برغر كما يجب أن تكون



في سوق مزدحم بالخيارات المتشابهة، يبرز 8One Burger® كمفهوم متخصص في Smash Burger الحقيقي، برغر يُحضّر بلحم طازج، يُضغط على صاج ساخن جدًا ليكوّن حواف مقرمشة ونكهة مركّزة. هذه التقنية تمنح كل قطعة طابعًا مميزًا لا يمكن تقليده.

نحن لا نبيع "برغر مختلف" فقط، بل نقدّم تجربة متكاملة مصممة حول الجودة، السرعة، والبساطة.

نقدّم قائمة مركّزة وموحّدة، لا ارتجال، لا تغييرات. كل صنف صُمم بعناية، وتم اختباره مرارًا لتحقيق طعم لا يتغيّر من فرع لآخر.

سرعة التنفيذ مدمجة في نظام التشغيل: عدد أصناف محدود، سير عمل مبسّط، تجهيز خلال دقائق دون تضحيات بالجودة.

الجودة ليست خيارًا عندنا. نستخدم مكونات مختارة بدقة: لحم بقري طازج عالي التصنيف، خبز مصمّم خصيصًا، صلصات خاصة مطوّرة داخليًا، وكل تفصيل يخدم التجربة النهائية.

أما السعر؟ فلسفتنا بسيطة:

"غورميّه... بس بدون تعقيد أو تكلفة مبالغ فيها".

نستهدف شريحة واسعة من المستهلكين الذين يطلبون طعمًا أفضل، خدمة أسرع، وتجربة صادقة تستحق ما يدفعونه.

8One Burger هو الحل الفعلي لفجوات السوق: برغر له شخصية، جودة لا تتغيّر، ونموذج تشغيل يعرف بالضبط ما يفعله

التميز التنافسي: لماذا 8ONE يتفوق؟

8One Burger® لا تقدّم برغر مختلف فقط، بل نموذجًا تشغيليًا متفوقًا على جميع المستويات.

- الجودة أولاً: وصفات موحدة، توريد مركزي، ومعايير تحضير دقيقة تضمن تجربة ثابتة في كل فرع، وكل مرة.
 - تشغيل أكثر كفاءة: قائمة محدودة، تدريب مبسّط، وأخطاء أقل، تعني تكلفة تشغيل أقل، وسرعة خدمة أعلى وهوامش ربح أفضل مقارنة بالمنافسين.
 - مفهوم متخصص يجذب الانتباه: أول علامة Smash Burger متخصصة في مصر — تثير فضول الإعلام، وتحصد انتشارًا ذاتيًا على وسائل التواصل.
 - تسعير ذكي: نقدم جودة "غورميّة" بسعر ينافس سلاسل عالمية أعلى، ما يجعلنا الخيار المفضل لمن يبحث عن "قيمة حقيقية مقابل المال".
 - دعم مركزي قوي: ممنوحو الامتياز لا يشترون اسمًا فقط، بل يحصلون على نظام متكامل يشمل تطوير، تدريب، تسويق، إمداد، ومتابعة تشغيلية مستمرة.
- نحن لا ننافس على منتج فقط، بل على منظومة: جودة + سرعة + سعر + دعم.
هذا ما يجعل 8One منافسًا يعيد رسم قواعد اللعبة.



جاهزية الامتياز: انطلاقة مدروسة... ومُجهّزة بالكامل

في 8One Burger®, لا نعرض فكرة تحت التطوير، بل منظومة تشغيلية جاهزة للتطبيق. عملنا مسبقًا على بناء جميع الركائز التي يحتاجها أي مستثمر لإطلاق فرعته بثقة، دون تعقيد أو ارتجال. من التشغيل إلى الجودة، من التوريد إلى الدعم... كل شيء مدروس، موثوق، وقابل للتنفيذ الفوري.

ما الذي يجعل امتيازنا جاهزًا اليوم؟

- دليل تشغيل متكامل (SOPs): يشرح كل خطوة في العمل – من التحضير والتقديم إلى الإدارة والمخزون
- نظام جودة وسلامة غذاء: يطبق بروتوكولات HACCP + فحص دوري + التزام بمعايير NFSA المصرية
- سلسلة توريد محلية معتمدة: موردون موثوقون لكل المكونات، مع خطط بديلة لضمان استقرار الإمدادات
- حماية قانونية للعلامة: إجراءات تسجيل العلامة التجارية قيد التنفيذ لضمان حماية الاسم والشعار في مصر
- دعم فعلي للمستثمر:

- تدريب إداري وتشغيلي قبل الافتتاح
- إشراف ميداني خلال أول فترة
- زيارات دورية + نظام متابعة وتشغيل رقمي مستمر
- تقديم منتجات جديدة ومبتكرة

كل هذه العناصر تعني شيئًا واحدًا:

فرعك الأول لن يبدأ من الصفر... بل من نظام جاهز أثبت نجاحه.



F RANCHISE

التوقعات وهيكل التكاليف

« هيكل التكاليف من الإيرادات

النسبة	البند	
45% - 50%	تكلفة المواد الغذائية + الباكيجينغ	
8% - 12%	عمالة	
5%	رسوم امتياز (Royalty)	
2%	رسوم تسويق	
3%	رسوم تسويق داخلي (In-store Marketing)	
2%	مصاريف إدارية	
≈ 5%	إيجار + مرافق	

« مواصفات الفرع:

- المساحة: 120-150 متر مربع
- ساعات التشغيل: 16 ساعة يوميًا: (11:30 صباحًا – 03:30 صباحًا)
- أوقات الذروة: 01:00 – 7:00 صباحاً

« افتراضات الطلبات:

- معدلات الطلب
 - أوقات الذروة: 35 طلب / ساعة
 - الأوقات العادية: 12 طلب / ساعة
- إجمالي الطلب اليومي (حسب الأداء)
 - سيناريو محافظ: ≈ 200 طلب / يوم
 - سيناريو واقعي (بعد 6-12 شهر): ≈ 245 طلب / يوم
 - سيناريو قوي (موقع ممتاز – بعد 1-2 سنة): ≈ 300 طلب / يوم
- متوسط قيمة الطلب
 - محافظ: 210 جنيه
 - واقعي: 250 جنيه
 - قوي: 280 جنيه

الاستثمار الأولي: كم يحتاج المستثمر للانطلاق؟



« مكونات الاستثمار الأولي

معدات المطبخ الأساسية ~ 750,000 جنيه مصري
 أعمال التشطيب والديكور: 1,800,000 – 2,000,000 جنيه (حسب الموقع والمساحة)
 أنظمة التشغيل (POS / IT): 120,000 جنيه
 افتتاح وتسويق أولي: 100,000 جنيه
 أنظمة الباكيجينغ والهوية (Packaging): 700,000 جنيه مصري (يكفي لفترة 6 شهور)
 مخزون افتتاحي ورأس مال تشغيلي: 300,000 جنيه

« ما الذي يحصل عليه المستثمر مقابل هذا الاستثمار؟

- فرع جاهز للتشغيل فورًا
- نموذج مثبت بأرقام واضحة
- إمكانية استرداد رأس المال خلال فترة قصيرة
- قاعدة صلبة للتوسع بفروع إضافية

الاستثمار هنا ليس تكلفة، بل دخول إلى نموذج يوّد كاش ويمكن تكراره.

« إجمالي الاستثمار التقديري:

3.8 – 4 مليون جنيه مصري
 • (لا يشمل Franchise Fee)

الرسوم المالية للامتياز: هيكل واضح وشفاف

« الرسوم الأساسية:

Franchise Fee (مرة واحدة): 50,000 دولار أمريكي

★ حوافز الشركاء الأوائل: خصم 50% لأول 5 شركاء فقط في كل دولة

Franchise Fee لأول 5 عملاء: 25,000 دولار

وهذا العرض يرسخ ويؤكد ثقتنا الكبيرة بعلامتنا التجارية ويدعم استراتيجيتنا التوسعية القائمة على بناء شراكات حقيقية وليست مجرد بيع امتياز تجاري

« ما الذي يحصل عليه المستثمر مقابل هذه الرسوم؟

- نظام تشغيلي مجرّب وجاهز
- وصفات ومعايير غير قابلة للتغيير
- تدريب قبل الافتتاح + دعم ميداني
- حملات تسويقية موحدة وبناء علامة
- تطوير مستمر للقائمة والعمليات

نحن لا نربح من الرسوم فقط، بل نربح عندما ينجح الفرع.



FRANCHISE

« الرسوم التشغيلية المستمرة

رسوم (Royalties): 5% من إجمالي المبيعات (Gross Sales)

- مقابل استخدام النظام، الوصفات، التشغيل، والدعم المستمر

رسوم التسويق: 2% من إجمالي المبيعات

- مخصصة لحملات التسويق، الإطلاقات، وبناء العلامة

ملخص اقتصاديات الوحدة

القيمة	المقياس	
245 طلب / يوم	متوسط الطلب اليومي	
250 جنيه	متوسط قيمة الطلب	
≈ 22.3 مليون جنيه	الإيراد السنوي	
26%	EBITDA	
≈ 5.7 مليون جنيه	EBITDA سنوية	
≈ 3.7 مليون جنيه	صافي الربح السنوي (بعد الضريبة)	
17%	هامش صافي الربح	
≈ 3.8 - 4 مليون جنيه	الاستثمار الأولي (CAPEX)	
12 - 18 شهر	فترة استرجاع الاستثمار	
85% - 95%	العائد على الاستثمار (Y1)	
≈ 150 طلب / يوم	نقطة التعادل	

خطة التوسع في مصر: نمو حضري وسياسي ذكي

تم تصميم استراتيجية توسع 8ONE BURGER® في مصر بأسلوب مدروس ومتوازن، يجمع بين المدن الكبرى والوجهات السياحية عالية الإنفاق، مع الحفاظ على جودة التنفيذ وقابلية التكرار.

المرحلة الأولى: التأسيس الحضري



المرحلة الثانية: التوسع السياحي الاستراتيجي



المرحلة الثالثة: الانتشار الإقليمي المنظم



افتتاح فروع رئيسية في القاهرة الكبرى:
القاهرة، الجيزة، الشيخ زايد، التجمع الخامس، مدينتي

التركيز على: مجمعات تجارية، مشاريع Mixed-Use،
مواقع عالية الكثافة السكانية

الهدف:

- تثبيت العلامة
- إثبات النموذج المالي والتشغيلي
- بناء قاعدة عملاء قوية

دخول وجهات ذات إنفاق مرتفع وتدفق موسمي قوي:

- الساحل الشمالي
- الجونة
- شرم الشيخ

الاستفادة من:

- السياحة الداخلية والخارجية
- الطلب المرتفع على مفاهيم Fast-Casual
- هوامش أعلى في المواسم الذروة
- نماذج تشغيل مرنة (Seasonal / Hybrid)

التوسع إلى:

- الإسكندرية
- مدن الدلتا (المنصورة – طنطا)
- مدن مختارة أخرى حسب الأداء
- دعم أصحاب الامتياز الحاليين لافتتاح فروع إضافية
- تعزيز قوة العلامة على مستوى الدولة

ملف المستثمر المثالي من نبحث عنه كشريك؟



ما لا نبحث عنه

- مستثمر يبحث عن تجربة قصيرة الأمد
- إدارة غائبة أو غير ملتزمة بالمعايير
- تغيير الوصفات أو العبث بالنظام التشغيلي



المستثمر الذي نبحث عنه

- خبرة تشغيلية أو استعداد إداري حقيقي
- شغف قوي في المطاعم, التجزئة, أو إدارة فرق تشغيلية
- قدرة على اختيار وإدارة الموقع
- فهم لطبيعة المواقع التجارية أو السياحية عالية الأداء
- التزام بتطبيق النظام
- احترام الوصفات, المعايير, وهوية العلامة بدون اجتهادات فردية
- رؤية توسعية
- مستثمر يرى الفرع الأول كنقطة انطلاق, وليس مشروعًا واحدًا فقط
- عقلية شراكة طويلة الأمد
- نجاح العلامة = نجاح جميع الفروع

الخطوة التالية: انضم إلى مرحلة التأسيس

فرصة الانضمام إلى 80ne Burger® في مصر متاحة حاليًا ضمن مرحلة التأسيس والتوسع المبكر، مع عدد محدود من الشراكات المصممة لبناء شبكة قوية ومستقرة منذ البداية.



إختيار الموقع المناسب بالتعاون مع فريق 80ne

توقيع اتفاقية الامتياز



بدء برنامج التدريب والتجهيز



إطلاق الفرع الأول ضمن جدول زمني واضح



الانطلاق كنقطة بداية للتوسع بفروع إضافية



امتلك علامة... لا مجرد فرع

كن جزءًا من علامة Smash Burger جاهزة للنمو في مصر
نموذج تشغيلي مُثبت • أرقام واضحة • فرصة تأسيس محدودة

الآن هو التوقيت الصحيح للدخول
قبل اكتمال شبكة الشركاء المؤسسين

ليست مجرد مطعم...
بل نظام متكامل، علامة قوية، وفرصة قابلة للتوسع.



WWW.8ONEBURGER.COM



INFO@8ONEBURGER.COM

