

بيتزا! بيتزا!

## حالة دراسية لـ المزيج التسويقي



إشراف: د. عادل الوقيان  
إدارة تسويق 1/320

إعداد: وضحة حمد المرعي  
الرقم الجامعي: 99113300

يوليو 2002

كلية العلوم الإدارية

جامعة الكويت

وضحة حمد المرعي

بيتزا! بيتزا! بيتزا!

حالة دراسية لـ المزيج التسويقي



يوليو 2002

جامعة الكويت

نبيذة: هناك قول متداول في المجتمع الكويتي "أنه بين كل مطعم ومطعم هناك مطعم". وهذا القول يكاد أو قارب بأن يصبح حقيقة - على الرغم من صغر الكويت وامتلاء المنازل بطبقة الطباخين من جميع الأنواع والأجناس، إضافة إلى امتلاء الجمعيات بكافة الأصناف الغذائية الطازجة والمحفوظة المغلفة أو المعلبة وحتى المطبوخة والجاهزة للتناول. كما يلاحظ الانتشار السريع لمطاعم الوجبات السريعة مثل الهامبورجر والدجاج والبيتزا وخاصة في العقد الأخير أو عقد التسعينات. فقد تنامي التعامل مع هذا القطاع بازدياد نظراً لما جلبه الدارسون في الخارج من طباع وعادات وأيضاً لما تعرف عليه السواح الكويتيون في كل من أوروبا وأمريكا ونقلوه إلى البلاد، ومصاحباً لهذا كثرة الجاليات الوافدة إلى الكويت. وذلك إضافة للطفرة المادية وتسارع وتغير نمط ونغمة الحياة اليومية وانعكاس ذلك على طلبات الوجبات الجاهزة السريعة. وإضافة إلى ذلك غزو شركات الأغذية العملاقة للأسواق العالمية وخاصة في البلاد النامية. ونظراً لما تمتاز به وجبات البيتزا من حيث المواصفات الغذائية وطريقة التداول والتناول فقد أخذ قطاعها نصيباً كبيراً في السوق المحلي بدءاً بـ بيتزا هت (كوخ البيتزا) السباقة والرائدة وكانت في الطليعة حينها (1981) وآخرها (2000) بيتزا لتل سيزر (القيصر الصغير) نسبة إلى أحد أباطرة روما والتي ينسب إليها خطأً مصدر صناعة البيتزا.

## الخيارات والاختيار

عند اختيار أي منتج أو أي سلعة فإن سلم الأولويات كما هو معروف يبدأ في الأهمية - الجودة العالية تتبعها الكمية الكبيرة ومن ثم السعر المناسب، حيث أنه ما السعر من جهة والكمية والجودة من جهة أخرى إلا وجهان لعملة واحدة من حيث اعتماد كل منهما على الآخر أو عملية نسبة وتناسب - فكلما زادت الجودة زاد السعر وبالمثل كلما زادت الكمية زاد السعر وهكذا كما هو بديهي. وقد يكون هناك المستثنى من هذه القاعدة ممن يكون السعر في أعلى سلم أولوياته نظراً لظروف أو أحوال أو متطلبات خاصة. ومنتجات ومطاعم البيتزا لا تختلف عن ذلك عدا أنه لكونها مادة غذائية فإن النوع (التركيبة، الطعم... إلخ) والمزاج أو التذوق الشخصي يدخل كعامل هام في معادلة الاختيار. ووفقاً لنتائج بعض الدراسات فإن الخبرة الشخصية تحتل 60% في عامل الاختيار لهذا المطعم أو ذلك من مطاعم البيتزا وما يقدمه من وجبات و25% للوجبة و15% لسعر الوجبة. ونضيف هنا أنه حتى شهرة المنتج أو مكان تقديمه ومدى تجربة الناس له ومستوى الخدمة ونواحي النظافة مزاجاً بجودة نوع الوجبة وطيب مذاقها وتوفر أصناف تكميلية أخرى لها أهميتها، وكذلك مدى معرفة القائمين في الخدمة في المطعم (التأقلم) لأنه كما يقال "المطعم هو بيتك الثاني". يضاف إلى ذلك وبشكل هام الراحة النفسية والجمالية التي يضيفها المطعم على عملائه، ومدى الاهتمام بدورات المياه وترتيبها وأن تكون "قائمة الطلبات" واضحة ومفهومة ومرتبّة بحيث تسهل لك الاختيار أو تقوم بتوجيهك إلى ما تريد (مثل خارطة الطريق) بدل الضياع في أنواعها وبنودها لتفاجئ فيما بعد أن ما طلبته ليس هو ما تريده. وهناك أيضاً اعتبارات قد لا يدركها الكثيرون وهي راحة المقاعد وسعة الطاولة والممرات بين الطاولات. فقد لاحظنا وفي أحوال كثيرة أن هناك اختلاف بين مطاعم الشركة الواحدة بهذا الخصوص. فتجد في بعض المطاعم هناك كرسي الـ "نصف ساعة"<sup>1</sup> أي لا يحتمل الجلوس عليه أطول من هذه الفترة، وتجد الأشياء مكتظة على الطاولة لصغرها بحيث لا تجد راحة اليد موضعاً لها، وتجد المرور بين الطاولات شائكاً إلى حد ما، وتكون المحاسبة عند مدخل المطعم وهلمّ جراً يا زحمة وازدحام - بحيث يكون الذهاب إلى مثل هذا المطعم حالة إجهاد للنفس والبدن بدلاً من الترويح لها. وليس هذا إلا

<sup>1</sup> قد يكون هذا مقصوداً (مقنناً) حتى لا يطيل الزبائن مكوثهم في المطعم مما يحرمه من زبائن آخرين أو يحرم زبائن آخرين من الاستفادة من المطعم. حيث وكما هو معروف يحق زيادة أسعار الخدمة للمكوث الطويل وذلك بزيادة أسعار الوجبات.

نتيجة لاستغلال مساحة المكان لأبعد حد ممكن على حساب راحة الرواد من العملاء. وأخيراً فالموقع الجغرافي يلعب دوراً كبيراً سواء للذهاب إلى المطعم أو لأخذ الوجبات منه أو للطلبات الخارجية، متخذاً بالاعتبار أيضاً في الأهمية سهولة الوصول إليه وتوفير مواقف مناسبة حوله.

وفي أحوال التوزيع للطلبات الخارجية فإنه من الأهمية أن يكون رقم الهاتف مرتباً وسهلاً الحفظ والرد عليه سريعاً ومباشراً، وكذلك أن يكون الشخص المستقبل للمكالمة فاهماً عارفاً للغة الدارجة (عربي/انجليزي) بشكل واضح لتلافي مشكلة الأخطاء في تحديد الطلب الصحيح وتوجيهه الوجهة الصحيحة لطالبه. وأن يكون التوصيل سريعاً (لا أن تصل البييتزا باردة) بأسباب التأخير في توزيع الطلبات أو الضياع في الطريق، وتجنب الاتصال المتكرر بصاحب الطلب للاستدلال على المنزل وذلك بأن يكون الموزع عارفاً بشكل عام للمنطقة ومزوداً بخرائط الطرق اللازمة. وبالإضافة أن يكون الموصل مرتباً ونظيفاً وكذلك سيارته كونه يتعامل مع مواد غذائية.

### المناسبات

لا يختلف اثنان أن هناك نسبة عكسية بين الكمية والسعر فكلما زادت الكمية قلت تكاليف إنتاجها الإجمالية ومن ثم قل سعر بيعها . وهذا هو الأسلوب الاقتصادي المعمول به في حالة مناسبات الطلبات الجماعية أو الكبيرة للبييتزا. إلا أن إمكانية تطبيق هذه الطريقة في مبيعات البييتزا في الكويت محدود جداً وقد يتطلب بعض الوقت ليبدأ في الانتشار بشكل اقتصادي مناسب تطبيقاً للقول "أن البييتزا نفسها تخلق المناسبة". ففي الكويت لا النزاهات الجماعية شائعة ولا الحفلات الشبابية الجماعية منتشرة كون المجتمع موجه بشكل كبير إلى اللقاءات العائلية وأكثر ما يقدم بها هي الوجبات المنزلية التقليدية. وإذا ما كانت اللقاءات خارج المنزل فتكون لقاءات لعدد محدود قد لا يتجاوز الـ 4 أو 6 أفراد.

ولعل المناسبات أو القنوات الوحيدة المتاحة لترويج كميات كبيرة في طلبات البييتزا هي <sup>2</sup>  
• أعياد الميلاد

• مناسبات التخرج - وخاصة في المدارس الأجنبية الخاصة.  
• الاجتماعات الخاصة.

• الديوانيات الشبابية (وليس الدواوين الرسمية حيث أن هذا الأسلوب غير مقبول وغير معتاد عليه).

فأعياد الميلاد ليس من السهولة تحديد أمرها لأنها تتعلق بفئة أعمار محددة (أطفال)، وتلعب عوامل الموقع وسهولة الحجز والرغبات الطفولية بشكل كبير فيها. أما مناسبات التخرج فبدأت تتنامى (مناطق حولي والجابرية والمحيطية بها) حيث هناك إقبال كبير على طلبات البييتزا بكميات كبيرة - إلا أن هذه الطلبات موسمية (لمدة شهر بعد الاختبارات النهائية)، والاتجاه الحالي هو بتمية هذا القطاع من السوق ومحاولة تعميمه بشكل أوسع. وطلبات البييتزا بكميات كبيرة لمناسبات اجتماعات الشركات مثلاً وما شابهها لم يأخذ شكلاً محدداً ويعتمد على العشوائية والعفوية في بعض الأحيان أو المصادفة في بعضها الآخر. وقد يكون التقصير فيها راجع لمنتجي البييتزا وعدم استثمارهم لهذه القناة التسويقية أو التركيز عليها. وعلى وجه العموم فإن نسبة تلك المبيعات شيء لا يذكر من مبيعات الشركة الإجمالية<sup>3</sup>. ولعل الديوانيات

<sup>2</sup> مصادر: شركة لثل سيزر عند مقابلتنا الشخصية مع المسؤولين في الإدارة.

<sup>3</sup> تنقسم مبيعات الشركة إلى: 60% داخل المطعم، 20% استلام من المطعم، 20% توصيل طلبات.

الشبابية في جلساتهم الدورية الأسبوعية لأكثر زبون للطلبات الكبيرة من البييتزا حيث تمثل 5% من إجمالي مبيعات بييتزا لتل سيزر أو 25% من الطلبات الخارجية. وعادة ما يكون التركيز على بييتزا الـ<sup>4</sup> By the Foot وذلك لكون طلبها يتم حسب القياس المطلوب (من 1 - 4 قدم) وكونها "مشكلة" لتتوزع البييتزا بأجزائها حسب الطلب. وهذا النوع من البييتزا تتوفر به مطاعم شركة لتل سيزر والإقبال عليه في ازدياد إلى حد ما<sup>5</sup>. وأخيراً هناك المناسبات العامة مثل الأعياد وشهر رمضان المبارك والتي يتلاشى فيها الإقبال على منتجات البييتزا عدا العشرة أيام الأخيرة - ومع أن الطلبات لازالت محدودة وموسمية إلا أنه من الممكن التركيز عليها بدلاً عن حلويات رمضان والفول (الباجلة) وما شابهه والاهتمام بهذه المجالات واستطلاع مردودها.

### نقطة التعادل

إن نقطة التعادل Break Even Point من المسائل الجوهرية والهامة في حساب الأرباح والخسائر للشركة كون هذه النقطة هي مقياس نجاح أو فشل المنتج في السوق. وحساب هذه النقطة التعادلية يتم عن طريق المعادلة المعروفة:

$$\text{Total Revenue} = \text{Total Cost}$$

إجمالي المبيعات = إجمالي التكاليف

والتي تمثلها المعادلة التالية

$$\text{Fixed Cost (FC)}$$

التكلفة الثابتة

$$\text{Price (P) - Variable Cost (VC)}$$

السعر - التكلفة المتغيرة

ولحساب نقطة التعادل لبييتزا Big Big<sup>6</sup> وفقاً لتلك المعادلة لكل مطعم من مطاعم شركة ليتل سيزر (في أمريكا)

$$1,000 = \frac{\$7,000}{\$1.88 - \$8.88} = \text{نقطة التعادل للمطعم الواحد}$$

أما لحساب نقطة التعادل لمجموع سلسلة مطاعم شركة ليتل سيزر (في أمريكا) والبالغ عددها 4,500 مطعم وحسب المعطيات المتوفرة (حيث لا تتوفر مصاريف مكاتب الإدارة الرئيسية، إلا إذا كانت مذابة أو مشمولة في المصاريف الانفرادية لسلسلة المطاعم تلك) فإنها تكون:

$$4,500,000 = 4,500 \times \frac{\$7,000}{\$1.88 - \$8.88}$$

أما عن مطاعم شركة لتل سيزر في الكويت والبالغ عددها 5 فروع فإن أرباحها السنوية تبلغ 20% بشكل تقريبي وفقاً للمعادلة المعمول بها لديهم:

صافي الأرباح = مجموع الإيرادات - مجموع المصاريف والتكاليف

<sup>4</sup> فكرة تكبير حجم قطعة البييتزا هو تقليد لما قامت به شركة همبرجر مكدونالدز قبل أكثر من ثلاثين عاماً بتقديمها لمنتج الـ Big Mac والذي سبقها في ذلك شركات السجائر بتقديمها لعلب سجاير King Size. وهذا أسلوب ذكي اتبع لترويج المنتجات يستبدل الخصم النقدي فيها بزيادة كمية الوجبة المباعة بالفراي بدون تأثير يذكر على تكاليف الإنتاج الإجمالية.

<sup>5</sup> تبلغ نسبتها 20% من إجمالي مبيعات البييتزا.

<sup>6</sup> بييتزا Big Big أصبحت تسمى الآن By the Foot في الكويت.

الشبابية في جلساتهم الدورية الأسبوعية لأكثر زبون للطلبات الكبيرة من البييتزا حيث تمثل 5% من إجمالي مبيعات بيتزا لتل سيزر أو 25% من الطلبات الخارجية. وعادة ما يكون التركيز على بيتزا الـ<sup>4</sup> By the Foot وذلك لكون طلبها يتم حسب القياس المطلوب (من 1 - 4 قدم) ولكونها "مشكلة" لتتوزع البييتزا بأجزائها حسب الطلب . وهذا النوع من البييتزا تتفرد به مطاعم شركة لتل سيزر والإقبال عليه في ازدياد إلى حد ما<sup>5</sup>. وأخيرا هناك المناسبات العامة مثل الأعياد وشهر رمضان المبارك والتي يتلاشى فيها الإقبال على منتجات البييتزا عدا العشرة أيام الأخيرة - ومع أن الطلبات لازالت محدودة وموسمية إلا أنه من الممكن التركيز عليها بديلا عن حلويات رمضان والفول (الباجلة) وما شابهه والاهتمام بهذه المجالات واستطلاع مردودها.

### نقطة التعادل

إن نقطة التعادل Break Even Point من المسائل الجوهرية والهامة في حساب الأرباح والخسائر للشركة كون هذه النقطة هي مقياس نجاح أو فشل المنتج في السوق. وحساب هذه النقطة التعادلية يتم عن طريق المعادلة المعروفة:

$$\text{Total Revenue} = \text{Total Cost} \quad \text{إجمالي المبيعات} = \text{إجمالي التكاليف}$$

$$\text{Fixed Cost (FC)} \quad \text{والتي تمثلها المعادلة التالية}$$

$$\text{التكلفة الثابتة}$$

$$\text{Price (P) - Variable Cost (VC)} \quad \text{السعر - التكلفة المتغيرة}$$

ولحساب نقطة التعادل لبيتزا Big Big<sup>6</sup> وفقا لتلك المعادلة لكل مطعم من مطاعم شركة ليتل سيزر (في أمريكا)

$$\text{نقطة التعادل للمطعم الواحد} = \frac{\$7,000}{\$1.88 - \$8.88} = 1,000 \text{ أو } \$8,880 = \$8.88 \times 1,000$$

أما لحساب نقطة التعادل لمجموع سلسلة مطاعم شركة ليتل سيزر (في أمريكا) والبالغ عددها 4,500 مطعم وحسب المعطيات المتوفرة (حيث لا تتوفر مصاريف مكاتب الإدارة الرئيسية، إلا إذا كانت مذابة أو مشمولة في المصاريف الانفرادية لسلسلة المطاعم تلك) فإنها تكون:

$$4,500 \times \frac{\$7,000}{\$1.88 - \$8.88} = 4,500,000 \text{ أو } \$39,960,000 = 4,500 \times \$8,880$$

أما عن مطاعم شركة لتل سيزر في الكويت والبالغ عددها 5 فروع فإن أرباحها السنوية تبلغ 20% بشكل تقريبي وفقا للمعادلة المعمول بها لديهم:

$$\text{صافي الأرباح} = \text{مجموع الإيرادات} - \text{مجموع المصاريف والتكاليف}$$

<sup>4</sup> فكرة تكبير حجم قطعة البييتزا هو تقليد لما قامت به شركة همبرجر مكدونالدز قبل أكثر من ثلاثين عاما بتقديمها لمنتج الـ Big Mac والذي سبقها في ذلك شركات السجائر بتقديمها لعب سجاير King Size . وهذا أسلوب ذكي اتبع لترويج المنتجات يستبدل الخصم النقدي فيها بزيادة كمية الوجبة المباعة بالفرادي بدون تأثير يذكر على تكاليف الإنتاج الإجمالية.

<sup>5</sup> تبلغ نسبتها 20% من إجمالي مبيعات البييتزا.

<sup>6</sup> بيتزا Big Big أصبحت تسمى الآن By the Foot في الكويت.

## مسائل الترويج

أما من حيث ترويج منتجات بيتزا لتل سيزر في الكويت فإنه يجب اتخاذ في الاعتبار العناصر الأساسية لترويج أي منتج:

- التعريف والإشهار للمنتج.
- التوسع في الانتشار والتغطية.
- التسويق النشط والفعال للمنتج والاطلاع على الأساليب الحديثة والمستجدة في هذا المجال.
- التركيز على نقاط وعوامل التميز عن المنافسين، وفي نفس الوقت استغلال نقاط وعوامل الضعف عند المنافسين.
- الاستيعاب والفهم المستمر لاحتياجات السوق وتطوراتها.
- المتابعة الفطنة والدراسة الاستطلاعية المستمرة لمتغيرات العرض والطلب.
- التطوير المستمر للمنتج وأماكن وطرق وأساليب تقديمه.
- ترتيب العملاء في فئات أو شرائح نسبة إلى الدخل المادي أو السن أو الحالة الاجتماعية أو مناطق السكن أو ما شابهه وتكريس الخطط في الإنتاج والتسعير وفقاً لهذه المعطيات.
- التنوع في المنتج ولما هناك من إضافات جانبية أو تكميلية له.

ولعلنا نتذكر تلك الحملة الإعلامية التي قامت بها شركة لتل سيزر في الكويت في بداية نشأتها قبل أقل من عامين فقط. ولا شك أنها كانت حملة ناجحة استخدمت فيها جميع القنوات الترويجية من دعاية وإعلان مثل التلفزيون والصحافة والمنشورات وما شابهه وذلك النداء الترويجي الرنان "بيتزا! بيتزا!". وهذا بلا شك ما أوصلها لأن تكون الآن بصدد فتح فرعها السادس إضافة إلى المساحة الشاسعة لما تم تغطيته من مناطق لتوصيل الطلبات بلغ عددها 26. كما يجب ألا ننسى ما تحتويه من قائمة الوجبات Menu من أشكال البيتزا وأنواعها والأطباق الجانبية والمقبلات مما تعمل ضمناً كوسيلة ترويجية أيضاً وذلك بإتاحة فرص أكثر للاختيار من مراكز الطلب أو في مطاعم هذه الشركة ومن ثم جلب زبائن أكثر وأكثر لها. إلا أن تلك الحملة الإعلامية بجميع قنواتها يجب أن تتواصل وتستمر وأن تقوم الشركة بتكثيفها مستغلة كل مناسبة لذلك مثل استحداث نوع جديد من البيتزا أو فتح فرع جديد أو مستغلة ما هناك من مناسبات عامة (مهرجانات، مباريات، برامج ترويجية أو ترفيهية مثل هلا فبراير ... إلخ).

ومرفق مع هذه الدراسة تشكيلة مطبوعات تبين قوائم أنواع وأسعار بيتزا لتل سيزر والمطاعم الفرعية ومناطق التغطية وبعض المنشورات الإعلامية الترويجية المصورة وطريقة توظيف الأرقام والصور. وفي رأينا أنه تم إعدادها وإخراجها بأسلوب فني راقى وواضح وجميل ومتعوب عليه. ويكفي ملاحظة مواقع وطريقة عرض الرقم الهاتفي المرتب والموحد والذي رغماً عنك يشد نظرك إليه.

وهناك أيضاً مواقع وقنوات وشرعات من الممكن استغلالها لزيادة المبيعات ومن ثم الحصص السوقية حيث أن الطريق طويل لتصل إلى المراتب الأولى، وتتمثل هذه بالآتي:

- التركيز على مناطق المدارس والمعاهد الأجنبية الخاصة نظراً لكثرة احتفالاتها الجماعية (متخذاً بالاعتبار أن تلك الحفلات عادة ما تكون موسمية). وبالإضافة استحداث عروض ترويجية خاصة لتلك المدارس مثل الخصومات أو الهدايا على شكل إضافات (زيادة الكمية، سلطات/ فواكه، عصائر أو مشروبات) أو عن طريق المحاسبة بأسعار استثنائية أو تشجيعية نسبة إلى كميات وتكرار الطلبات. ولعله من الأفضل عدم التقييد بهذه الطوق التقليدية فقط والاهتمام بتقديم بعض المواد أو اللوازم مما تحتاجها تلك المدارس مثل

أجهزة ومختبرات أو مظلات للطلبة أو تقديم الإعانات المدرسية في أوقات الحاجة ليتمكن هناك شبه ارتباط معنوي.

- التوجه إلى مناطق التجمعات العمالية سواء في المناطق الصناعية (الشويخ، صبحان، الشعبية وغيرها) أو مناطق السكن أو التسوق (المرقاب، خيطان، الجبراء وغيرها) واستحداث أساليب تعامل ترويجية من تقديم أو توصيل أو محاسبة وتعريف هذه الفئات على المنتج ومميزاته سواء بالمناشير أو اللافتات وغيرها ومن ثم تعويدهم عليه. ولا ضير لو لجأت الشركة لإنشاء مظلات لائقة للعمال في أماكن تجمعاتهم أو عند مواقف الباصات حيث أن المردود في رأينا سوف يكون أكثر والنفع في النهاية يعود للشركة.
- وكذلك التوجه للتجمعات الشبابية مثل المقار والنوادي الرياضية وأماكن المباريات والمناطق الساحلية (الشاليهات) واستحداث ما يسمى بـ "أكشاك متحركة أو ثابتة" تتوفر بها الأنواع الشائع طلبها من بيتزا لؤلؤ سيزر وبحيث تستحدث لها أحجام خاصة موحدة.
- الاهتمام بمراكز الضاحية (الجمعيات التعاونية) ومحاولة إيجاد منافذ فرعية بها، وإعادة النظر في أمر توفير بيتزا مثلجة/مبردة في الجمعيات جاهزة للتسخين والتناول في الوقت المناسب.
- النظر في الأماكن الترفيهية (سينما، حدائق ... إلخ) وكذلك فتح قنوات أو مطاعم صغيرة في الفنادق وما شابهها.
- وبالإضافة تغيير الاهتمامات جزئياً بأنه ليس شرطاً أن يكون "كل كبير مطلوب" بل إن الصغير في أحيان كثيرة يكون هو المطلوب. وعلى هذا المنوال يمكن النفاذ إلى أماكن بيع المعجنات أو الحلويات بقطع صغيرة من البيتزا بشكل منمق ومذاق متنوع.
- وحسب ما توفر لدينا من معلومات مطبخية، فإنه بالإمكان إعداد نوع "متميز" من البيتزا ذات مذاق منفرد عن الأنواع المتوفرة بتركيبه كويتية تقليدية ويعطي تسمية لائقة (إضافة: ماش/ عدس/ صنوبر/ نخي (حمص) أو قطع أو شرائح كبدية مثلاً).
- الاهتمام بالتواصل الشخصي مع الناس، بعبارة أخرى عدم الانتظار لاستقبال الطلبات بل التوجه لأماكن الناس وعرض الخدمات عليهم بالطريقة المناسبة وفقاً للمقولة "لا تنتظر ليأتيك الزبون بل كن أنت الذاهب إليه". حيث أنه في المحصلة النهائية اكتساب الزبائن وضمن استمراريتهم هو المطلوب وهذا لا يتأتى إلا بكسب ثقة الزبائن بالمنتج والقائمين عليه عن طريق جسدتهم واتصالهم وتجربتهم الشخصية.
- إطلاق خدمة طلب البيتزا للتوصيل عن طريق الإنترنت والرسائل الإلكترونية كما هو معمول به في الولايات المتحدة، أو ما جرى تطبيقه لبعض الخدمات في الكويت.
- وأخيراً وكأسلوب متحضر فإنه يجب إعطاء نوع من الاهتمام بالمساهمات والخدمات العامة (إعلانات للمدارس، إنشاء مظلات، إعتناء بحدائق، تسوية ملاعب، رصف ساحات عامة ... إلخ) والتوجيه بشكل خاص لجيل المدارس حيث في هذا اصطبياد عصفورين بحجر واحد: منفعة متبادلة وضمن لحفظ اسم الشركة ومنتجاتها لفترة غير محدودة.

وبالطبع جميع هذه الأمور تحتاج إلى دراسات استطلاعية وميدانية وتوفير الخطط والمهارات اللازمة وإعطاءها حقها من الوقت والنمو التدريجي عند التطبيق.

 **بيتزا! بيتزا!** 

نهدي جزيل شكرنا وتقديرنا وتمنياتنا

للسيد الفاضل فيصل حمد الشايجي

رئيس شركة لتل سينور

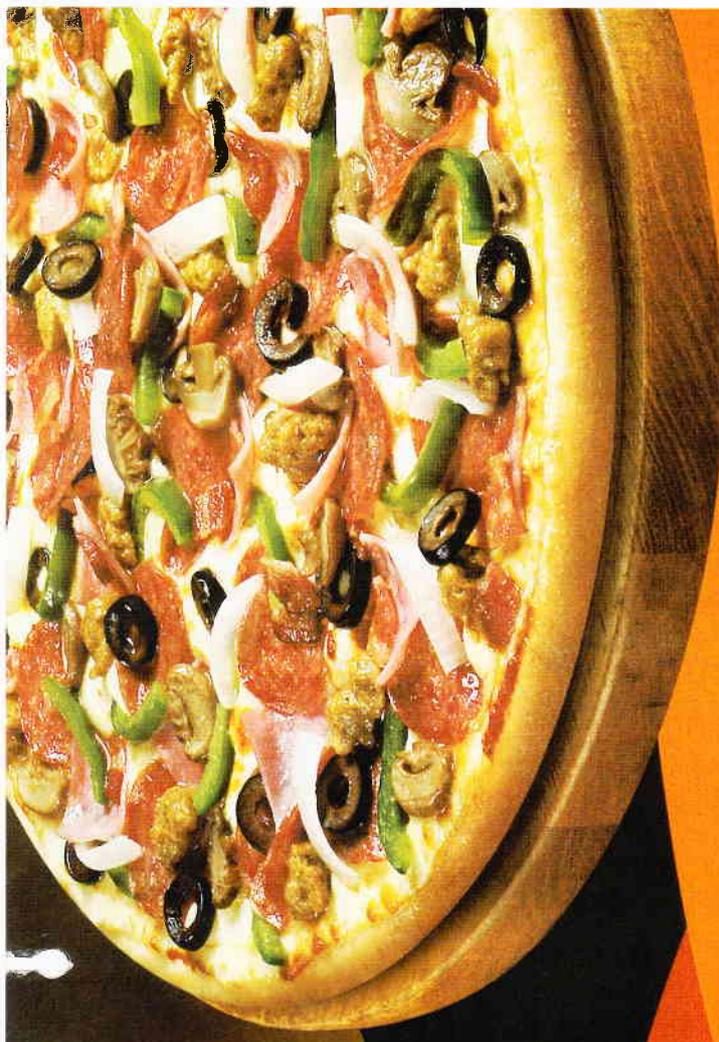
على سعة صدره وما حصلنا عليه من معلومات قيمة

والله ولي التوفيق

يوليو 2002

الفرحة معنا فراحته  
والبيتزا عندنا اثنائه

**BUY ONE  
GET ONE  
FREE**



احصل على بيتزا كبيرة

# مجاناً

عند شرائك بيتزا كبيرة من اختيارك

ليتناك بيتزورز  
بيتزا! بيتزا!



اطلب اغراضك عندنا اكثر

احصل على أفضل اقترا كبيرة مجاناً عند شرائك لبيتزا كبيرة من اختيارك

اكثر من مجرد بيتزا

المقبلات Appetizers

الخبز الإيطالي بالجبنه  
Italian Cheese Bread

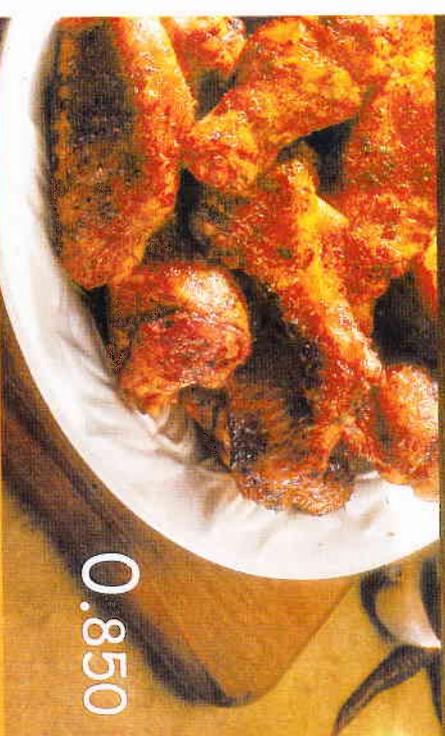
8 pieces of plain or spicy whole wings baked , not fried to give you healthy treat .

8 قطع من الخبز من الخبز الإيطالي الطازج ، المعطاة بخلط من الجبنه اللذيذة و التتبيلة بالتوم والبهارات الإيطالية

أجنحة الدجاج  
Chicken Wings

1 قطع متبلة من أجنحة الدجاج الكاملة المحمصه بالتون و ليست مقليه لتعطيك متعة صحية

0.850



Golden rings of crunchy Onions

حلقات ذهبية من البصل القرمش

0.450

حلقات البصل



Mozarella Sticks

0.650

أصابع الموتزarella

3 delicious sticks of breaded Mozzarella Cheese

3 اصابع اللبنة من جبنة الموتزarella المعطاة بالتبصيلات

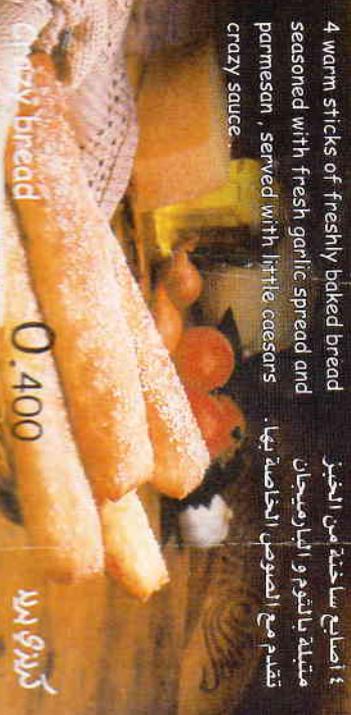
Oven baked golden potato with skin

بطاطا ذهبية محمصه بالفرن مع القشر

Potato Wedges

0.450

بطاطا ودحرج



0.400

كروزو ميله

4 warm sticks of freshly baked bread seasoned with fresh garlic spread and parmesan , served with little caesars crazy sauce .

4 اصابع ساخنة من الخبز متبلة بالتوم و البارميجان تقدم مع الصوص الخاص بها .

Stuffed Jalapeno

0.750

الفلفل الملحش

3 pieces of breaded jalapeno stuffed with cheddar cheese

3 قطع من الفلفل المعطى بالتبصيلات و محتوية بجبنه الشيدر



888855

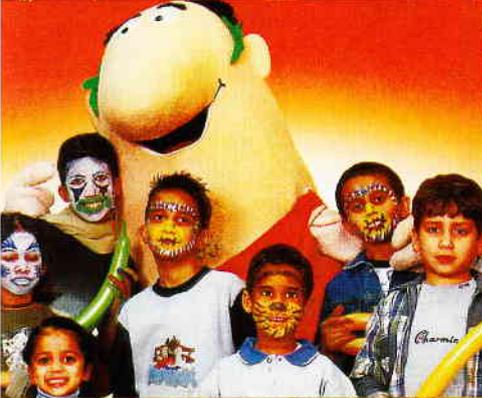
اربع ثمانيات خمسينين

الفرغانيه ، العمويه ، الروميه ، الصاحيه ، الفيجاه ، الروميه ، العليله الكالديه كيان ، الشاميه ، الشريح المنصوريه ، القاسميه ، البرمك ، الرحاب ، الزابيه



بيتزا بيتزا  
Pizzai Pizzai

# ليتل سيترز بيتر! بيتر!



أكثر من مجرد بيتر! بيتر!...

النزهة  
جمعية النزهة

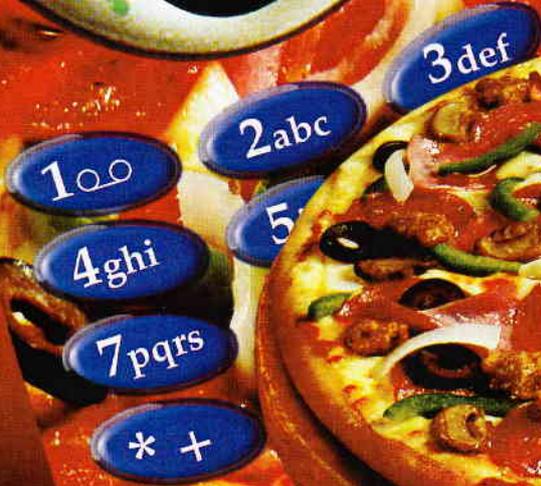
الشويخ  
سيتي سنتر  
City Centre

الضروانية  
شارع المخفر مقابل مسجد النوي

حولي  
تقاطع شارع بيروت مع شارع تونس

888855

# ليتل سيزرز بيتزا بيتزا



النزهة

الشويخ

الضروانية

حولي

جمعية الترفيه

سيتي سنتر  
City Centre

شارع المخفر مقابل مسجد النوي

تقاطع شارع بيروت مع شارع تونس

## الآن يمكنك التحدث مع البيتزا...



اطلبا عن اعيد في اعد

الضروانية، العميري، النزهة، الضاحية، الفيحاء، الروضة، العدلي، الخالدية، كيفان، الشاميه، الشويخ، المنصوريه، القادسيه، اليرموك، الرحاب، الرايه

ليتل سيكسز  
البيتزا

Little Caesars  
Pizal Pizza!



أكثر من مجرد بيتزا  
MORE THAN JUST PIZZA



التشكيلة الألبان في عالم المقبلات !

THE GREATEST VARIETY OF STARTERS!

حاليا الضرع الثاني لبيتزا سيكسز في جميعية النزهة

# Little Caesars® Pizza! Pizza!



## ليتل كيزرز بيتزا بيتزا

### New

تأتيك طازجة من الفرن  
Freshly Baked Just for you



أكبر تشكيلة من  
السندويشات الطازجة  
اطلبها... تأتيك طازجة من الفرن

### جلايلا



ليقتل سييزرز بيتزا بيتزا!

# الوجبة الإقتصادية

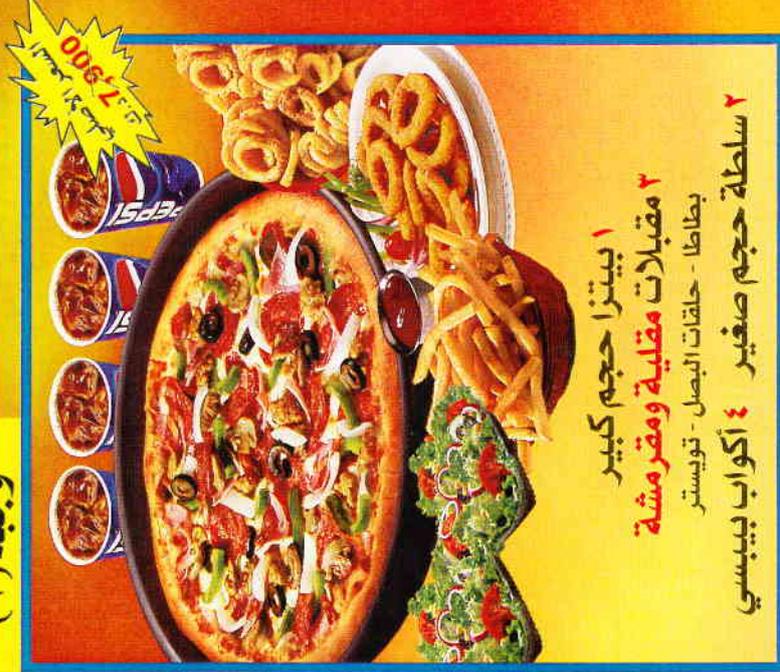
## 5,950 د.ك

١١/١٧/٢٠١١ ١١/٤/٢٠١١

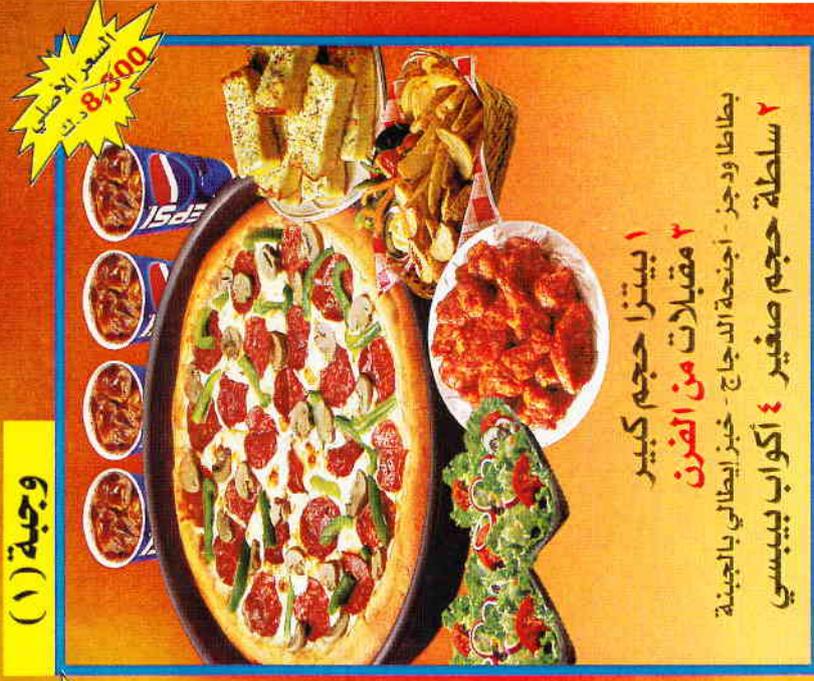
وجبة (٣)



وجبة (٢)



وجبة (١)



يتم إضافة ٥٥٠ فلس في حالة طلبكم بيتزا مارونارا أو شربب شربب



**Little Caesars®** PIZZA! PIZZA!

**Save**

**VALUE MEAL**  
**K.D. 5,950**

**Meal (1)**



Original Price  
~~K.D. 8,500~~

**1 Large Pizza**  
**3 Starters Oven Baked**  
Potato wedges, Chicken wings, Italian Cheese bread  
**2 Small Salad** **4 Glasses of Pepsi**

**Meal (2)**



Original Price  
~~K.D. 7,900~~

**1 Large Pizza**  
**3 Freshly Fried Starters**  
French Fries, Onion Rings, Twister  
**2 Small Salad** **4 Glasses of Pepsi**

**Meal (3)**



Original Price  
~~K.D. 8,500~~

**4 Sandwiches of your choice**  
French Fries (Family Size)  
**2 Small Salad** **4 Glasses of Pepsi**

550 Fils will be added when you order Marinara, Marinara or Shrimp Shrimp Pizza.

From the period of 27/9 to 31/10/2001

Little Caesars

Pizza! Pizza!



ليتل بيتزرز  
بيتزا بيتزا!

مناخية افتتاح الفرع الخامس في ابو حليفة

ابراج عالية وغالية

5 X 5 X 5

دنانير

عروض مذهشة

فروع

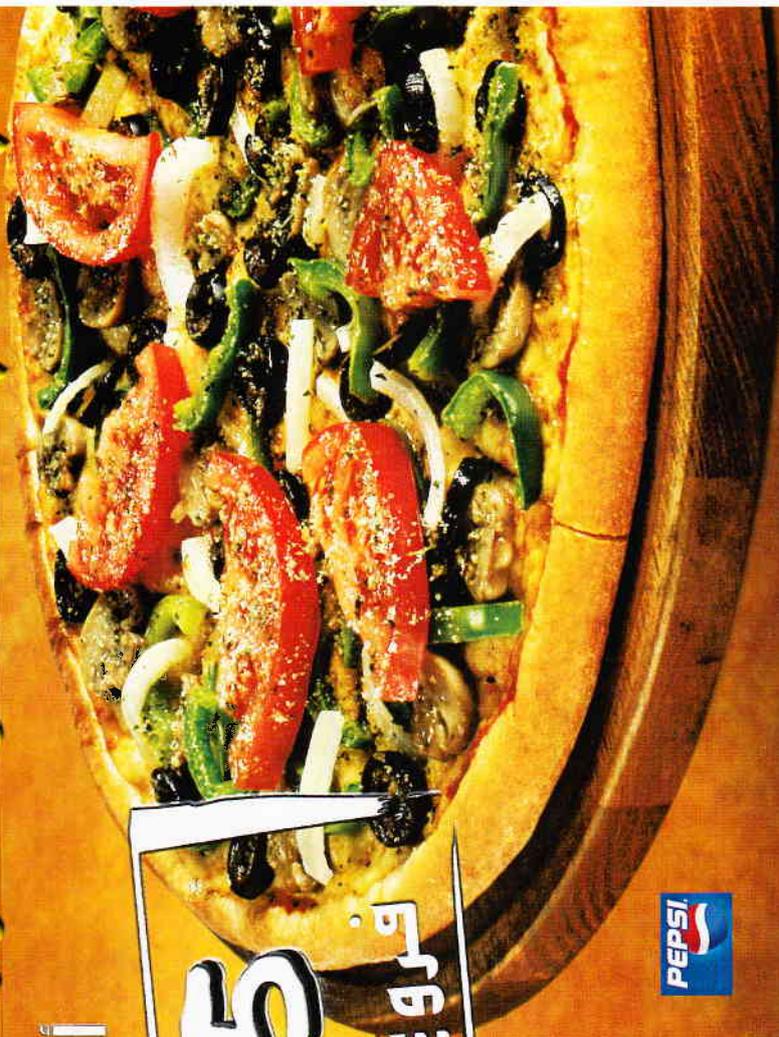
Pizza! Pizza!

مناطق التوصيل

خدمة التوصيل للمنازل

8888 555

أربع ثمانيات خمسين



ابو حليفة

ابراج عالية وغالية

الضروانية

شارع المخفر مقابل

النزهة

جمعية النزهة

الشويخ

سلكي سنتر  
City centre

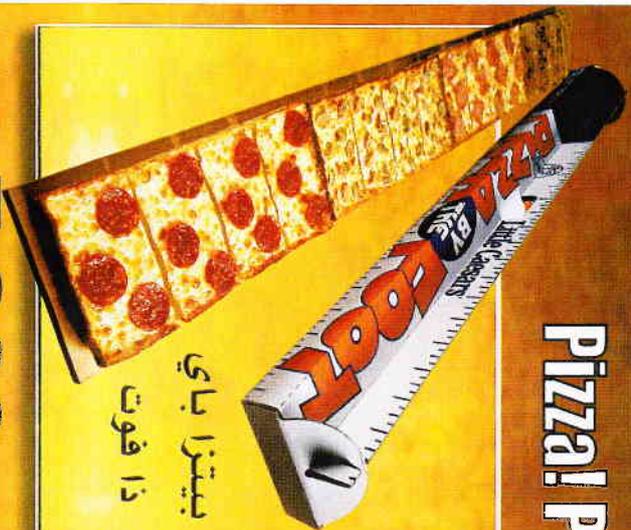
حولي

تقاطع شارع بيروت  
مع شارع تونس

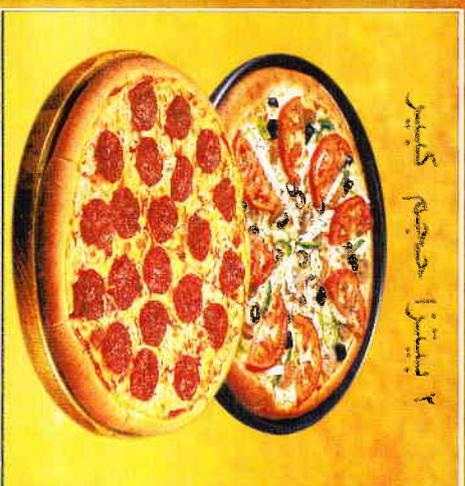
# Little Caesars Pizza! Pizza!



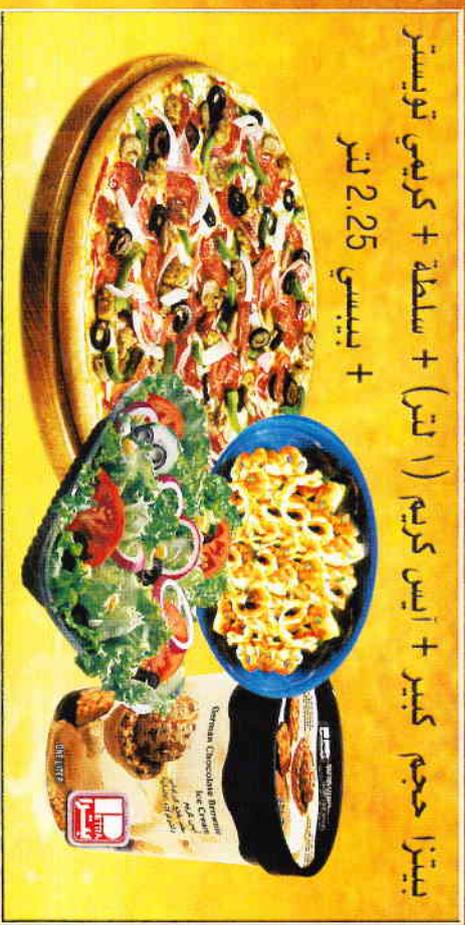
# ليتل كيزرز بيتزا ريزتار



بيتزا باي  
ذا فوت



٢ بيتزا حجم كبير



بيتزا حجم كبير + ايس كريم (١ لتر) + سلطة + كريمي تويستر  
+ بيبسي 2.25 لتر

## اكثر احدى هذه الوجبات الآن فقط 5.000 ك.م



بيتزا حجم كبير + دجاج نجتس + خبز ايطالي + سلطة  
+ بطاطا ووجز + بيبسي 2.25 لتر



بيتزا حجم كبير + فريش فرايز + تويستر + سلطة  
+ حلقات بصل + بيبسي 2.25 لتر

# الافتخمة المرحة

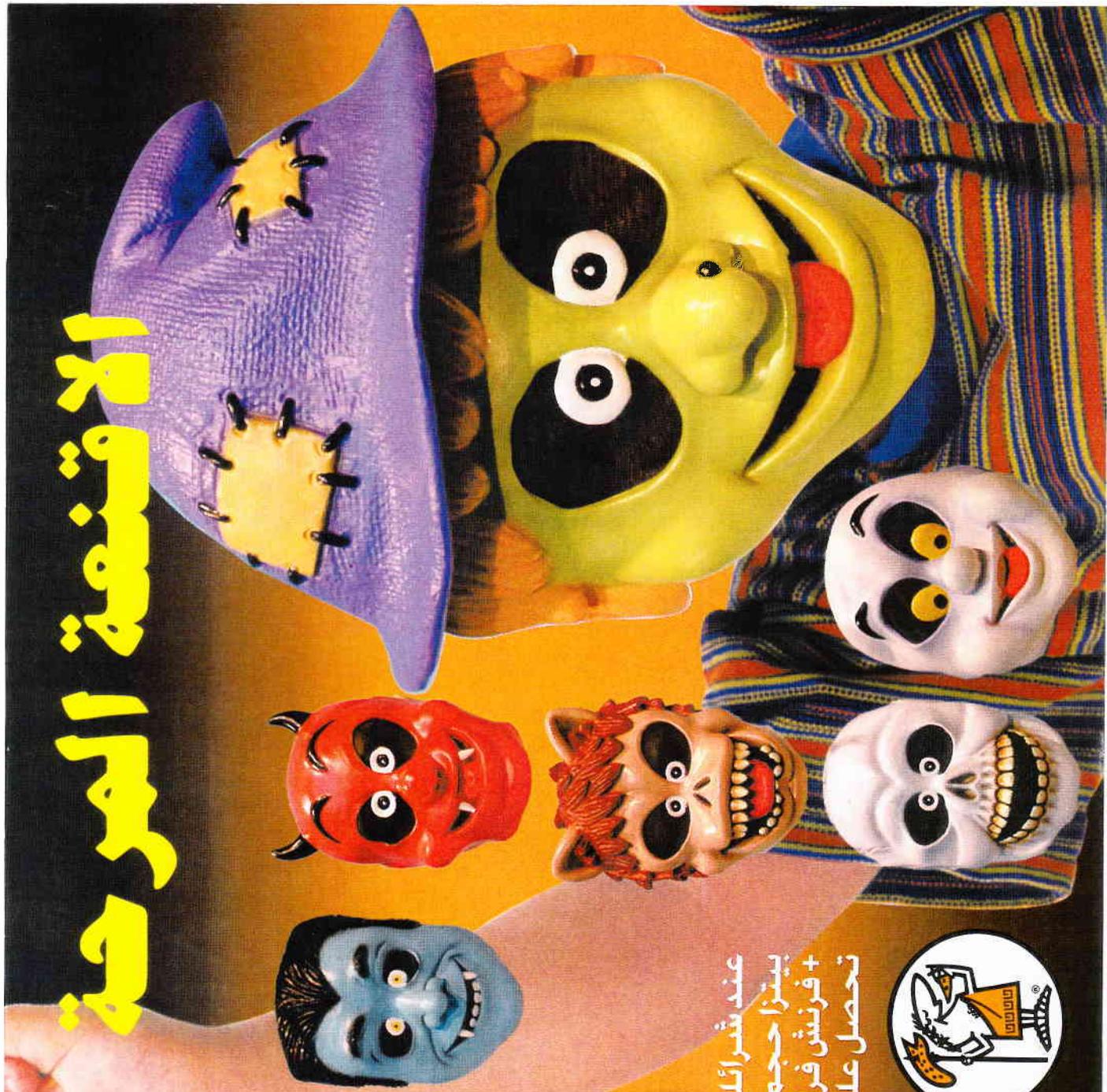
انضموا



عند بشرائك  
بيزا حجم صغير  
+ فرنش فرايز + بيبسي  
تحصل على قناع مرح



ليتك سيزون  
بيترا! بيترا!



٢٠٠٩/١١/١٨

٢٠٠٩/١١/١٨



# اجمع الاقنعة المحيطة مجاناً

حادي

1.750  
دينار

اشتر بيتزا اقياس صغير مع بطاطا تويستر قياس عادي وبيبي حجم عادي  
تحصل على قنّاع عجيب مجاناً من التشكيلة الواسعة لدينا

الفرزانيه ، المصوره ، النرجه ،  
الضاحيه ، الضحك ، الروقه ، العليليه  
الخالديه ، عكبان ، الشاميه ، الشوخ  
الشمسويه ، القاصيه ، البروق ،  
الرحاب ، الرافيه ، عيطان ، حولي .

خدمة التوصيل للمنازل

8888 555

اربع ثمانيات خمسين

ليتنا سيزرز  
بيتزا بيتزا





# Little Caesars®

## Pizza! Pizza!



### بيتزا! بيتزا!

# ليتل كيزرز

## الآن فني أبو خليفة

الفرع الخامس - أبراج عالية وغالية

# NOW IN ABU HALIFA

5TH BRANCH - FINTAS TOWERS  
(ALIA & GHALIA)



### خدمة التوصيل

أبو خليفة  
المصولة  
الخطاس

# 888855

## DELIVERY

ABU HALIFA  
MAHBOULA  
FINTAS



# ليقل سيزرز بيترز بيتزا



# حاليقة الآن في أبو

الفرع الخامس - أبراج عالية وعالية



الخدمة



كباين مخصصة للعائلات

الفرح



شخصية سيزرمان المحبة للأطفال

المرح



صالة ألعاب لجميع الأعمار

التميز



أطول بيتزا بالعالم

الجودة



البيتزا الحائزة على العديد من الجوائز العالمية

التنوع



أكبر تشكيلة من المقبلات

أكثر من مجرد بيتزا بيتزا

# Little Caesars® ليتل كيزرز بيتزا بيتزا!



## البيتزا المرعبة

## البيتزا الدائرية الأصلية

بيتزا مرعبة وسميكة بأطراف مقرمشة محضرة بالفن من مكونات طبيعية 100% مثل العجينة الطازجة وصلصة الطماطم ذات النكهة الخاصة وخليط من الأجبان الطبيعية 100% مضاف إليها اختياركم من المكونات اللذيذة الممتدة حتى الأطراف.

بيتزا دائرية بسماكة متوسطة محضرة من مكونات طبيعية 100% مثل العجينة الطازجة وصلصة الطماطم ذات النكهة الخاصة وخليط من الأجبان الطبيعية 100% مضاف إليها اختياركم من المكونات اللذيذة.

### المقبلات Appetizers

### حارة حارة! Hot! Hot!

### بيتزا الذواقة Specialty Pizza Lovers

### جرائد سوبريم Grand Supreme

**Freshly Bake** طماطم ولذيذة  
**كيزرز ديرة**  
 0.400  
 4 أصابع ساخنة من الخبز متبلة بالثوم والبارميزان تقدم مع صلصة ليتل سيزرز المعيرة  
**Crazy Bread**  
 4 Warm sticks of freshly baked bread seasoned with Fresh garlic spread and parmesan; served with Little Caesars Crazy Sauce.

**الخبز الإيطالي بالحنية**  
 0.650  
 8 قطع من الخبز الإيطالي الطازج المغطى بخلط من الجبنه المذابة والتبلة بالثوم والبهارات الإيطالية  
**Italian Cheese Bread**  
 8 pieces of freshly baked bread covered with a blend of melted cheeses, seasoned with Fresh Garlic and Italian spices.

**مسن الفرن** Oven Baked  
 0.850  
**أجنحة الدجاج**  
 6 قطع متبلة من أجنحة الدجاج الكاملة المحمصه بالفن وليسة مقليه لتعطيك منحة صحية.  
**Chicken Wings**  
 6 pieces of plain or spicy whole wings Baked, not fried to give you a healthy treat.

**بطاطا مدهج**  
 0.450  
 بطاطا ذهبية محمصه بالفن مع القش  
**Potato Wedges**  
 Oven baked golden potato with skin.

**مقش وقمرش** Crispy Fried  
 0.450  
 حلقات ذهبية من البصل المقرمش  
**Onion Rings**  
 Golden rings of crunchy onions.

**أصابع الموتزاريلا**  
 0.650  
 3 أصابع لذيذة من جبنه الموتزاريلا المغطاة بالصوصات.  
**Mozzarella Sticks**  
 3 Delicious sticks of breaded mozzarella cheese.

**القليل الحقي**  
 0.750  
 3 قطع قفل مغلي بالصوصات ومحشوة بجبنه تشيدر.  
**Stuffed Jalapeno!**  
 3 pieces of Breaded Jalapeno stuffed with cheddar cheese.

**كبير وسط صغير**  
**هون هوتون أفيني**  
 1.450 2.300 3.350  
 خلطتنا الخاصة من الجبنه، فطر، بصل، قفل أحمر، قفل أخضر، زيتون أسود، قفل حار، أوريجانو.  
**Hot! Hot! Veggie!**  
 Our Special Blend of Cheese, mushroom, Onion, Red Pepper, Green Pepper, Black Olives, Jalapeno and Oregano.

**هون هوتون أريف**  
 1.450 2.300 3.350  
 خلطتنا الخاصة من الجبنه، كمية مضاعفة من اللحم، بصل، ثوم، قفل حار، قفل مخفف.  
**Hot! Hot! Beef!**  
 Our Special Blend of Cheese, Extra Beef, Onion, Garlic, Jalapeno, and Dried Pepper.

**هون هوتون تشيكو**  
 1.450 2.300 3.350  
 خلطتنا الخاصة من الجبنه، كمية مضاعفة من الدجاج المتبل، بصل، ثوم، قفل حار، قفل مخفف.  
**Hot! Hot! Chicken!**  
 Our Special Blend of Cheese, Extra Marinated Chicken, Onion, Garlic, Jalapeno and Dried Pepper.

**كبير وسط صغير**  
**تشيز تشيزز الجبن**  
 1.200 1.950 2.850  
 طبقتان من خلطتنا الخاصة من الجبن .  
**Cheese! Cheese!**  
 Two Layers of Our Special Blend of Cheese.

**شريم شريم! (سان)**  
 1.900 2.750 3.900  
 خلطتنا الخاصة من الجبنه، ربيان، بصل، قفل أحمر، قفل أخضر، قفل من الثوم  
**Shrimp! Shrimp!**  
 Our Special Blend of Cheese, Shrimp, Onion, Red Pepper, Green Pepper, and Tasty Touch of Garlic.

**بيبروني بيبروني**  
 1.450 2.300 3.350  
 خلطتنا الخاصة من الجبنه، وطبقتان من البيبروني  
**Pepperoni! Pepperoni!**  
 Our Special Blend of Cheese, and two layers of Beef Pepperoni.

**تشيك تشيك! (الاجناس)**  
 1.450 2.300 3.350  
 خلطتنا الخاصة من الجبنه، دجاج مشوي، بصل، قفل أحمر، قفل أخضر، طماطم  
**Chicken! Chicken!**  
 Our Special Blend of Cheese, Marinated Chicken, Onion, Red Pepper, Green Pepper, and Tomato.

**هاوايان هاوايان**  
 1.450 2.300 3.350  
 خلطتنا الخاصة من الجبنه، بيبروني، وكمية مضاعفة من الأناناس  
**Hawaiian! Hawaiian!**  
 Our Special Blend of Cheese, Beef Pepperoni, and Extra Pineapple.

**كبير وسط صغير**  
**سوبريم (سوبريم)**  
 1.450 2.300 3.350  
 خلطتنا الخاصة من الجبنه، بيبروني، سحج على الطريقة الإيطالية، لحم، فطر، قفل أخضر، بصل، زيتون أسود  
**Supreme! Supreme!**  
 Our Special Blend of Cheese, Beef Pepperoni, Italian Style Sausage, Beef, Mushroom, Green Pepper, Onion, and Black Olives.

**ميتزا ميتزا! (عشاء اللحم)**  
 1.450 2.300 3.350  
 خلطتنا الخاصة من الجبنه، بيبروني، لحم دجاج مشوي، وسحج على الطرق الإيطالية  
**Meats! Meats!**  
 Our Special Blend of Cheese, Beef Pepperoni, Beef, Grilled Chicken, and Italian Style Sausage.

**فيجي فيجي! (الخبز)**  
 1.450 2.300 3.350  
 خلطتنا الخاصة من الجبنه، دجاج متبل، فطر، بصل، قفل أخضر، طماطم، البهارات الإيطالية .  
**Veggie! Veggie!**  
 Our Special Blend of Cheese, Mushroom, Green Pepper, Onion, Black Olives, Tomato, and Italian Spices.

**باربكيو! باربكيو!**  
 1.450 2.300 3.350  
 خلطتنا الخاصة من الجبنه، دجاج متبل، فطر، بصل، قفل أخضر، طماطم، صلصة الباربكيو الخاصة .  
**Barbeque! Barbeque!**  
 Our Special Blend of Cheese, Chicken, Mushroom, Onion, Garlic, Green Pepper, Tomato, and Barbeque Sauce.

**مارينا، مارينا! (مأكولات بحرية)**  
 1.900 2.750 3.900  
 خلطتنا الخاصة من الجبنه، ربيان، ثونا، حبار، بصل، ثوم، طماطم، أوريجانو .  
**Marinara! Marinara!**  
 Our Special Blend of Cheese, Shrimp, Tuna, Calamari, Onion, Garlic, Tomato and Oregano.

**المربطات**  
**Soft Drink**  
 كبير 0.500  
 صغير 0.250  
 بيبيسي، دايت بيبيسي / سبن أب، دايت سبن أب / ميرندا، Pepsi / 7-Up, Diet 7-Up / Mirinda  
 كبير 0.350  
 صغير 0.250  
 مياه معدنية Mineral Water

**حلقان البصل**  
 حلقات ذهبية من البصل المقرمش  
**Onion Rings**  
 Golden rings of crunchy onions.

**أصابع الموتزاريلا**  
 0.650  
 3 أصابع لذيذة من جبنه الموتزاريلا المغطاة بالصوصات.  
**Mozzarella Sticks**  
 3 Delicious sticks of breaded mozzarella cheese.

**القليل الحقي**  
 0.750  
 3 قطع قفل مغلي بالصوصات ومحشوة بجبنه تشيدر.  
**Stuffed Jalapeno!**  
 3 pieces of Breaded Jalapeno stuffed with cheddar cheese.

**ابدع مذاقك الخاص المضاف**  
 1.050 1.750 2.550  
 كمية إضافية من خلطتنا الخاصة من الجبنه، المشوجة، سحج على الطريقة الإيطالية، بيبروني، لحم، دجاج متبل، ثونا، زيتون أسود، قفل أحمر، قفل أخضر، قفل حار، قفل، بصل، ثوم، طماطم، أناناس.  
**Create your own Taste Additional Toppings**  
 Extra Portion of Our Special Blend of Cheese, Anchovies, Italian Style Sausage, Beef Pepperoni, Beef, Marinated Chicken, Tuna, Black Olives, Red Pepper, Green Pepper, Jalapeno, Mushroom, Onion, Garlic, Tomato or Pineapple  
 0.150 / 0.250 / 0.300

**ريبان أو حبار**  
 Shrimp or Calamari  
 0.300 0.400 0.550

**Salad**  
 Green Salad 0.650  
 Coleslaw Salad 0.650  
 Caesar Salad 0.650

**Pasta**  
 Spaghetti 1.200 (كبير) 0.950 (صغير)  
 Lasagna 1.400

**العطلة**  
 سلطة خضراء 0.650  
 سلطة الملفوف 0.650  
 سلطة بيززا 0.650

**باصيا**  
 سباجهتي 0.950 (صغير) 1.200 (كبير)  
 لازانيا 1.400



# 888855

**Oven Baked**  
 Supreme: Pepperoni, Italian Sausages, Beef, Mushroom, Pepper, Onion, Cheddar Cheese, Oregano.  
 Meats! Pepperoni, Italian Sausages, Beef, Chicken, Cheddar Cheese, Oregano.  
 Pepperoni: Pepperoni, Cheddar Cheese, Oregano.  
 Veggie: Mushroom, Pepper, Black Olives, Onion, Tomato, Cheddar Cheese, Oregano.  
 Seafood: Cheese, Tomato, Onion, Prawns, Calamari, Tuna, Oregano.

**Deli Style Subs**  
 Pepperoni & Cheese: Pepperoni, Onion, Lettuce, Cheddar Cheese, Oregano.  
 Veggie: Mushroom, Lettuce, Black Olives, Onion, Tomato, Cheddar Cheese, Oregano.  
 Tuna: Tuna, Lettuce, Cheddar Cheese, Tomato.

## السندويشات Sandwiches

اربع ثمانيات خمستين  
 الفرونيه، المعميره، النزهه، الضاحيه، الفيجاه، الروضه، العديليه، الخالديه، كيفيان، الشامسيه، الشويخ المنصوريه، القادسيه.

**السندويش السخاخن**  
 سوبريم البيبروني، سحج إيطالي، لحم، فطر، قفل أخضر، بصل، جبنه تشيدر.  
 عجمه بيبروني، سحج إيطالي، لحم، دجاج، جبنه تشيدر، زعفران، بيبروني، بيبروني، جبنه تشيدر، زعفران.  
 خضار: فطر، قفل أخضر، زيتون أسود، بصل، طماطم، جبنه تشيدر، زعفران.  
 ربيان: جبنه، طماطم، بصل، ربيان، كالماري، زعفران.  
 السندويش الباربا.  
 بيبروني مع الجبنه، بيبروني، بصل، طماطم، جس، جبنه تشيدر، زعفران.  
 خضار: فطر، جس، زيتون أسود، بصل، طماطم، جبنه تشيدر، زعفران، ثونا، جس، طماطم، ثونه، جبنه تشيدر.



اطلب أكثر أكيد في أكثر

معلومات إضافية

# Little Caesars لیتل سیزارز

Pizza! Pizza!

پیتزا! پیتزا!



پیتزا! پیتزا!  
Pizza! Pizza!

پیتزا! پیتزا!

Pizza! Pizza!



اطلب اکثر اکیڈمی اکثر