Subb

صبّ

إلى شركائنا المؤسسين،

صفحتكم هي ضيافتكم.
هكذا تجهزونها.

Your page is your hospitality —
here's how to set it up right.

دليل تجهيز الصفحة على منصة صبّ

The Subb Partner Guide · for our founding specialty coffee partners

الصور · Photos

التوصيل · Delivery

التسعير · Pricing

الباقات · Packages

subb.ae/portal

قهوة مختصة، أينما كانت مناسبتك

قبل أي شيء · First things first

متى تظهر صفحتكم للعملاء؟

When does your page appear to customers?

صفحتكم لا تظهر في نتائج البحث إلا إذا اكتملت الأساسيات. العميل لا يستطيع حجز ما لا يراه — لذلك الخطوة الأولى دائماً: أكملوا صفحتكم.

Your page only appears in search once the essentials are complete. Customers cannot book what they cannot see — so step one is always: complete your page.

جاهزية صفحتكم · Page readiness — 2 من 5

باقة مسعّرة واحدة على الأقل · At least one priced package	ناقص
صورة واحدة على الأقل · At least one photo	ناقص
رقم واتساب · WhatsApp number	✓
مناطق الخدمة · Service areas	✓
رسوم التوصيل لكل منطقة · Delivery fee for every area	ناقص

هذا الشريط موجود أعلى صفحتكم في **subb.ae/portal**. كل بند عليه علامة «ناقص» يبعدكم عن العملاء. عندما يكتمل كل شيء سترون:

This bar sits at the top of your page in subb.ae/portal. Every item marked "missing" keeps customers from finding you. When everything is complete you will see:

صفحتكم جاهزة وظاهرة للعملاء ✓

Your page is live and visible to customers ✓

كيف تدخلون؟ · How to sign in

ادخلوا على **subb.ae/portal** واضغطوا زر **الدخول بجوجل** — أسرع طريقة. أو اطلبوا رمزاً على إيميلكم المسجل.

Go to subb.ae/portal and tap **Sign in with Google** — the fastest way. Or request a code to your registered email.

الباقات · Packages

باقة واحدة لا تكفي

One package is not enough

العملاء مختلفون: جلسة عائلية بثلاثين ضيفاً، عزيمة بخمسين، وحفل شركة بمئة أو أكثر. الكوفي الذي يعرض حجماً واحداً فقط يخسر كل من لا يناسبه هذا الحجم. اعرضوا **ثلاث باقات على الأقل** بأحجام متدرجة.

Customers differ: a family gathering of 30, a majlis of 50, a corporate event of 100 or more. A café listing only one size loses every customer that size doesn't fit. List **at least three packages** in a ladder of sizes.

مثال توضيحي بأرقام افتراضية — ضعوا أسعاركم أنتم · Illustrative example — set your own prices

باقة 30 كوب	باقة 50 كوب	باقة 100 كوب
750 د.إ	**1,150 د.إ**	**2,100 د.إ**
25 د.إ للكوب · AED 25/cup	23 د.إ للكوب · AED 23/cup	21 د.إ للكوب · AED 21/cup

القاعدة الذهبية · The golden rule

كلما كبرت الباقة، انخفض سعر الكوب الواحد. هذا ما يتوقعه العميل، وهذا ما يجعل الباقة الكبيرة تُحجز.

The bigger the package, the lower the per-cup price. That's what customers expect — and what makes the large package get booked.

في كل باقة اكتبوا بوضوح · In every package, state clearly

ماذا تشمل: المشروبات، الباريستا، التجهيز، التنقل · أقل كمية تقبلونها · مدة الخدمة بالساعات · وحدة التسعير: **أكواب أو أشخاص** — إذا كان اسم الباقة «100 كوب» فالوحدة أكواب، لا أشخاص.

What's included: drinks, barista, setup, transport · your minimum quantity · service duration in hours · the pricing unit: **cups or guests** — if the package is named "100 cups", the unit is cups, not guests.

الإضافات تزيد قيمة الحجز · Add-ons grow the booking

صينية حلا، ساعة إضافية، ركن ماتشا — أضيفوها كإضافات اختيارية يضمها العميل لأي باقة.

A dessert tray, an extra hour, a matcha corner — list them as optional add-ons customers attach to any package.

التسعير · Pricing

سعر الباقة ≠ سعر المنيو

Catering price ≠ menu price

سعر الكوب في الكوفي شيء، وسعر الكوب في باقة ضيافة شيء آخر. في الضيافة أنتم تبيعون كمية كبيرة مضمونة في طلب واحد — لذلك سعر الكوب فيها أقل من سعر المنيو.

Your in-café menu price is one thing; a catering package price is another. In catering you sell a large, guaranteed volume in one order — so the per-cup price is lower than the menu price.

سعر الباقة = سعر الكوب في الضيافة × عدد الأكواب

Package price = catering per-cup price × number of cups

تأكدوا دائماً من سعر الكوب الواحد داخل باقتكم:

Always sanity-check the per-cup price inside your package:

سعر الكوب داخل الباقة Per-cup price in the package	ماذا يعني؟ What it means
أقل من 10 د.إ · Under AED 10	غالباً خطأ — ربما كتبتم سعر الكوب مكان سعر الباقة · Probably an error — you may have typed the per-cup price as the package total
20 – 35 د.إ · AED 20–35	النطاق المعتاد لباقات القهوة المختصة على المنصة · The usual range for specialty packages on the platform
فوق 45 د.إ · Over AED 45	هذا سعر منيو، ليس سعر ضيافة — العميل يقارن ولن يحجز · That's a menu price, not catering — customers compare and won't book

لماذا يهم؟ · Why it matters

العميل يرى كل الباقات المشابهة جنباً إلى جنب. السعر البعيد عن السوق — مرتفعاً كان أو منخفضاً — نادراً ما يحصل على حجز، ويُضعف ثقة العميل بالمنصة كلها.

Customers see every similar package side by side. A price far outside the market — high or low — rarely gets booked, and weakens trust in the whole platform.

تبون تكونون الخيار الفاخر؟ ممكن · Want to be the premium option? Fine

لكن اجعلوا السبب واضحاً في الصفحة نفسها: حبوب مميزة، عربة أنيقة، خدمة استثنائية — بالصور والوصف، لا بالسعر وحده.

But make the reason visible on the page itself: special beans, a beautiful cart, exceptional service — shown in photos and description, not by the price alone.

Helpful insights · ملاحظات مهمة

ملاحظات لتجربة أسلس

Insights for a smoother experience

انتبهوا: سعر الكوب في خانة سعر الباقة

من السهل كتابة **35** في خانة سعر الباقة والمقصود 35 درهماً **للكوب** — بينما الصحيح **3,500** للباقة كاملة. النتيجة: صفحة تعرض 100 كوب بثمن كوب واحد — والسعر المعروض سعر ملزم.

Watch out: a per-cup price in the package-price field. It's easy to type 35 in the package-price field meaning AED 35 **per cup** — when the correct entry is 3,500 for the whole package. The result: a page offering 100 cups for the price of one — and a listed price is a price you honor.

ببساطة: الخانة تطلب سعر الباقة **كاملة** بالدرهم. اقرأوا الرقم مرة ثانية قبل الإرسال.

Simply put: the field asks for the **full package** price in dirhams. Read the number twice before submitting.

انتبهوا: التسعير بسعر المنيو + رسوم توصيل موحدة

لو ضربنا **سعر المنيو** (55 للكوب مثلاً) في 100، تصير الباقة **5,500** — ولو أضفنا **1,000** درهم رسوم توصيل لكل إمارة، حتى إمارتنا، يصير المجموع أمام العميل **6,500** درهم، بينما الباقات المشابهة بين 2,000 و3,500. النتيجة المتوقعة: لا حجوزات.

Watch out: menu-price math + one flat delivery fee. Multiply a **menu price** (say 55/cup) by 100 and the package becomes 5,500 — add a flat AED 1,000 delivery for every emirate, even your own, and the customer sees 6,500 total, while similar packages sit between 2,000 and 3,500. The likely result: no bookings.

ببساطة: سعّروا بسعر الضيافة لا بسعر المنيو، ورسوم التوصيل داخل إمارتكم تكون الأقل — أو مجانية.

Simply put: price at catering rates, not menu rates — and delivery inside your own emirate should be your cheapest, or free.

القاعدة البسيطة · The simple rule

قبل الإرسال اسألوا أنفسكم: «لو كنت عميلاً وشفت هذا المجموع بجانب الباقات الأخرى — هل سأحجز؟»

Before submitting, ask yourselves: "If I were the customer seeing this total next to the other packages — would I book it?"

رسوم التوصيل · Delivery fees

منطقة بدون رسوم = منطقة لا تُحجز

An area without a fee cannot be booked

لكل منطقة تختارونها في «مناطق الخدمة»، يجب تحديد رسوم توصيل. المنطقة المتروكة بدون رسوم لن يستطيع العميل الحجز فيها إطلاقاً.

Every area you select under "service areas" needs a delivery fee. An area left without a fee cannot be booked at all.

1. **التوصيل مجاني؟** اضغطوا زر «مجاني» — لا تتركوا الخانة فارغة.
   Free delivery? Tap the "Free" button — don't leave the field empty.

2. **لا توصلون لمنطقة؟** احذفوها من مناطق الخدمة بدلاً من تركها بلا رسوم.
   Don't deliver somewhere? Remove that area from your service areas instead of leaving it blank.

3. **إمارتكم أرخص منطقة.** رسوم إمارتكم يجب أن تكون الأقل — أو مجانية. والمناطق الأبعد أعلى تدريجياً.
   Your own emirate is the cheapest. Your home emirate's fee should be the lowest — or free — rising gradually for farther areas.

4. **لا تنسخوا رقماً واحداً للجميع.** دبي والفجيرة لا تكلفان نفس المبلغ من نفس نقطة الانطلاق.
   Don't copy one number everywhere. Dubai and Fujairah don't cost the same from the same starting point.

المنطقة · Area	مثال منطقي · Sensible example
إمارتكم · Your emirate	**مجاني أو 0 – 100 د.إ · Free or AED 0–100**
الإمارات المجاورة · Neighboring emirates	100 – 250 د.إ · AED 100–250
الإمارات البعيدة · Distant emirates	250 – 500 د.إ · AED 250–500

أرقام استرشادية فقط — المهم التدرّج المنطقي. · Guide numbers only — what matters is the sensible gradient.

تذكروا · Remember

العميل يرى المجموع: سعر الباقة + رسوم التوصيل. رسوم مبالغ فيها تقتل باقة ممتازة.

Customers see the total: package price + delivery fee. An inflated fee kills an excellent package.

الصورة الأولى هي واجهتكم

Your first photo is your storefront

في نتائج البحث، يمثلكم شيء واحد: **الصورة الأولى**، معروضة في بطاقة عريضة (مستطيلة بالعرض). قبل قراءة أي كلمة، العميل قرر من الصورة.

In search results, one thing represents you: **your first photo**, shown in a wide (landscape) card. Before reading a word, the customer has already judged the photo.

افعلوا ✓ · Do

صورة أفقية (بالعرض) · العربة أو التجهيز في مناسبة حقيقية · إضاءة نهارية واضحة · 3 صور أو أكثر: العربة، المشروبات، التجهيز

Landscape (wide) shots · the cart or a real event setup · clear daylight · 3+ photos: cart, drinks, setup

تجنبوا ✗ · Avoid

الصور العمودية — تُقص في البطاقة · اللوجو وحده بدل صورة حقيقية · صور معتمة أو مزدحمة · صفحة بلا صور — لن تظهر أصلاً

Portrait shots — they crop badly · a logo instead of a real photo · dark or cluttered images · no photos at all — you won't appear

جربوها بأنفسكم · See it yourselves

في صفحتكم على البوابة زر «شوفوا صفحتكم مثل ما يشوفها العميل» — افتحوه بعد كل تعديل، وقارنوا بطاقتكم بالبطاقات الأخرى في البحث.

Your portal page has a "See your page as customers see it" button — open it after every change and compare your card with the others in search.

النبذة وإنستغرام · Bio & Instagram

سطران يكفيان: ماذا تقدمون، وما الذي يميزكم. مثال: «قهوة مختصة — عربة قهوة ساخنة وباردة لجميع مناسباتكم، جميع الباقات تشمل التجهيز والتنقل.» وأضيفوا حساب إنستغرام بدون @ — نربطه بصفحتكم مباشرة.

Two lines are enough: what you serve, and what sets you apart. Example: "Specialty coffee — hot & cold coffee cart for all your occasions; every package includes setup .and transport." Add your Instagram handle without the @ — we link it on your page

القائمة النهائية · Final checklist

راجعوا قبل الإرسال

Check before you submit

- [ ] ثلاث باقات أو أكثر بأحجام متدرجة، وسعر الكوب ينخفض كلما كبرت الباقة
  Three or more packages in a size ladder; per-cup price drops as size grows
- [ ] كل سعر هو سعر الباقة **كاملة** — وسعر الكوب داخلها بين 20 و35 درهماً تقريباً
  Every price is the **full package** price — with a per-cup rate around AED 20–35
- [ ] وحدة التسعير صحيحة: «كوب» في الاسم = أكواب في الوحدة
  Pricing unit matches the name: "cups" in the name = cups as the unit
- [ ] كل منطقة مختارة لها رسوم توصيل — وإمارتكم الأرخص أو مجانية
  Every selected area has a delivery fee — your own emirate cheapest or free
- [ ] 3 صور أو أكثر، الأولى أفقية وواضحة وتمثلكم
  3+ photos; the first is landscape, clear, and represents you
- [ ] نبذة من سطرين + حساب إنستغرام
  A two-line bio + your Instagram handle
- [ ] شريط الجاهزية أعلى الصفحة يقول: «صفحتكم جاهزة وظاهرة للعملاء ✓»
  The readiness bar at the top says: "Your page is live ✓"

تعديلاتكم تُراجع قبل النشر · Your changes are reviewed before going live

أرسلوا التعديلات من صفحتكم، ونراجعها وننشرها — وأي استفسار، ردوا علينا في الواتساب مباشرة.

Submit changes from your page; we review and publish them. Questions? Reply to us on WhatsApp any time.

Subb · صبّ

subb.ae/portal · hello@subb.ae

Specialty coffee, wherever your occasion is · قهوة مختصة، أينما كانت مناسبتك