

(دليل التقديم)

APPLICATION GUIDE

2025

@MIZAABUDHABI

WWW.MIZA.AE

Welcome to the MiZa Open Call Toolkit.

This guide has been created to help you prepare for the application process to lease a space at MiZa. It explains what information and materials you'll need to submit, how applications are reviewed, and what to expect at each stage.

Through our open call, we invite businesses of all sizes, makers, entrepreneurs, and creative concepts to join our neighbourhood. Instead of closed invitations, we use a transparent application platform where you can submit your request by answering guided questions about yourself, your business, and your vision.

مرحبًا بكم في دليل التقديم للاستئجار مساحة في ميزا.

تم إعداد هذا الدليل لمساعدتك في الاستعداد لعملية التقديم لاستئجار مساحة في "ميزا". يوضح لك المعلومات والوثائق المطلوبة، وكيفية مراجعة الطلبات، وما هي الخطوات المتوقعة في كل مرحلة من مراحل التقديم.

من خلال الدعوة المفتوحة، ندعو الأعمال بمختلف أحجامها، والمبدعين، والأفكار للانضمام إلى حيّنا. وبدلاً من الدعاوات المغلقة، نستخدم منصة تقديم شفافة تتيح لك إرسال طلبك عبر الإجابة على مجموعة من الأسئلة الموجهة حول نفسك، عملك، ورؤيتك.

Application Process

مراحل التقديم

OPEN CALL

الدعوة المفتوحة

EVALUATION
& INTERVIEWS

التقييم والمقابلات

FINAL
SHORTLIST

القائمة النهائية

LEASING
OFFERS

عروض الإيجار

LEASE
AGREEMENT

اتفاق الإيجار

نموذج التقديم

١) معلومات التواصل

سنطلب منك اسمك وتفاصيلك بصفتك نقطة التواصل الأساسية. يمكنك أيضًا إضافة شخص تواصل آخر.

٤) أنشطة العمل

سنطلب منك شرح طبيعة الأنشطة التي ستقوم بها في مساحتك في ميزا: تجارة تجزئة، استوديو، مطاعم/مقاهي (F&B)، مكتب، أو استخدامات أخرى. كما ستخبرنا عن مجالات الصناعات وأين تزاوّل أعمالك حاليًا.

٧) المساهمة المجتمعية

ميزا تجربة مجتمعية. سنسألك كيف تخطط للمساهمة في الحي، وكيف تتخيل تفاعلك مع المستأجرين الآخرين.

٢) عن العمل

هنا نتعرف على قصة عملك. سنسألك: متى تأسس عملك؟ ما هي رؤيتك وقيمك وما الذي يميزك؟ خططك لتمويل عملك، وكيف تخطط لاستمراريتها؟ ومتى ستكون جاهزًا للانتقال والتشغيل؟ سيطلب منك أيضًا رفع خطة عملك هنا.

٥) فريق العمل

من يقف وراء العمل؟ نرغب في معرفة المؤسسين، وفريق الإدارة، والأشخاص الذين سيكونون موجودين يوميًا. هذا يساعدنا على فهم مدى حيوية مساحتك وكيف سينعكس ذلك على الحي.

٨) تواجدك الرقمي

شاركنا موقعك الإلكتروني أو حساباتك على وسائل التواصل الاجتماعي أو أي روابط رقمية تساعدنا على تكوين صورة أوضح عنك.

٣) الهيكل الترخيصي

سنطلب منك معلومات حول رخصتك التجارية الحالية أو التي تنوي الحصول عليها. لا تحتاج إلى امتلاك رخصة عند التقديم، لكن يجب توفر رخصة سارية قبل توقيع عقد الإيجار والانتقال إلى ميزا.

٦) المساحة

أخبرنا عن احتياجاتك من المساحة؟ هل تفضلها على وضع الهيكل الأساسي shell & core أم مُسَطَّبة (fitted)؟ وما نوع الأنشطة التي ستجري بداخلها؟ يمكنك إرفاق رسومات بسيطة أو مراجع، لا يشترط أن تكون تصميمات نهائية.

٩) المرفقات

وأخيرًا، لإكمال طلبك، ستحتاج إلى رفع خطة عمل، ولوحات إلهام Mood Board أو رسومات وصور توضح كيفية استخدامك للمساحة.

The Application Form

1) Contact Information

We'll ask for your name and details as the main point of contact. You can also add one more contact person.

2) About the Business

When was your business established?
What is your vision, your values, & what makes you unique?
How are you funded, and how do you plan to sustain your business?
When would you be ready to move in and operate?
You'll also be asked to upload your business plan here.

3) Licensing Structure

We'll ask about your current or intended trade license. You don't need to have one at the time of applying, but a valid license is required before signing a lease and moving into MiZa.

4) Business Activities

We'll ask about what you'll actually do at MiZa: retail, studio, F&B, office, or other uses. You'll also tell us about your industry and where you mainly operate today.

5) People

Who's behind the business? We want to know about the founders, leadership team, and the people who will be present day-to-day.

6) Space

Tell us about your space requirements. How much space do you need? Do you prefer shell & core or fitted? What kinds of activities will happen inside? You can attach simple sketches, moodboards, or references, this doesn't need to be a polished design.

7) Community

MiZa is a community experiment. We'll ask how you plan to contribute to the neighbourhood, and how you imagine engaging with other tenants.

8) Digital Presence

Share your website, social media, or any online links that help us get a better sense of you.

9) Attachments

To complete your application, you'll need to upload:

- A business plan
- Mood-boards, sketches, or visuals that show how you'll use the space.

Business Plan Requirements

معايير ومتطلبات خطة العمل

What Makes a Strong Business Plan to apply for a space at MiZa?

All applicants to MiZa are asked to submit a business plan. These come in many forms, and we welcome that. The strongest ones share a few core qualities: they are clear, grounded, and future oriented.

We're looking for clarity of thought and intent. Your business plan helps us understand not just where you are, but where you're going, and how MiZa can support that journey.

ما الذي يجب أن تتضمنه خطة العمل الفعّالة التي يتقدّم بها مستأجرو المساحات في ميزا؟

نطلب من جميع المتقدمين تزويدنا بخطة عمل خاصة بهم. يمكن أن تختلف هذه الخطط في شكلها، غير أنّنا نفضّل أن تتضمن الخطة مجموعة من العناصر الأساسية التي تتسم بالوضوح والواقعية والرؤية المستقبلية.

ما نبحث عنه هو أن تكون فكرتكم ورؤيتكم واضحة. تساعدنا خطة العمل الخاصة بكم على فهم موقفكم الحالي، والاتجاه الذي تسعون إليه، والطريقة التي يمكن أن تدعمكم بها ميزا في هذه الرحلة.

Business Overview

1

نظرة عامة على النشاط التجاري

We want to understand what you do, in simple terms. Why does your business matter to your customers and what makes you different from other businesses?

Key questions:

- What's the product or service?
- Who is your audience?
- Are you solving a problem or meeting a clear demand?

نرغب في فهم طبيعة عملكم، يرجى الشرح لنا بوضوح وبأسلوب بسيط ما أهمية ما تقدموه لعملائكم، أخبرونا عن الأشياء التي تميزكم عن باقي الشركات؟

أسئلة رئيسية:

- ما هو المنتج أو الخدمة التي تقدمونها؟
- من هو جمهوركم المستهدف؟
- هل يساهم المنتج أو الخدمة المقدمة في حل مشكلة حقيقية أو يلبي طلبًا واضحًا؟

Stage & Readiness

2

المرحلة والاستعداد

We want to understand how far along you are in your journey, whether you are ready to take space immediately or still in an R&D phase, and if you have a clear sense of where you are and what comes next.

Key questions:

- Are you pre-launch, recently launched, or already established?
- What's your ideal timeline for moving in?
- Have you tested or piloted your idea? Through pop-ups, or proof-of-concept?
- Do you have an understanding of what leasing and fit-out requires?
- Are you ready to lease a space and begin operations?

نرغب في فهم طبيعة عملكم، يرجى الشرح لنا بوضوح وبأسلوب بسيط ما أهمية ما تقدموه لعملائكم، أخبرونا عن الأشياء التي تميزكم عن باقي الشركات؟

أسئلة رئيسية:

- كيف تصنفون شركتكم؟ هل هي في مرحلة ما قبل التأسيس، أم في مرحلة بدايات التشغيل، أم ضمن الشركات المؤسسة والمستقرة؟
- ما هو الجدول الزمني المثالي بالنسبة لكم لاستلام المساحة المستأجرة في ميزا؟
- هل اخترتم الفكرة التي تقوم عليها شركتكم من خلال تجارب أو مشاريع صغيرة؟
- هل تفهمون متطلبات الاستئجار في ميزا ومساحة للعمل؟
- هل أنتم مستعدون لاستئجار مساحة في ميزا وبدء عملية التشغيل؟

Funding & Financial Runway

3

التمويل والمسار المالي

We want to understand your current funding situation, including how long it will sustain operations and whether you are raising additional funds or fully self-funded.

Key questions:

- What are your current sources of funding (self-funded, grants, investment, revenue)?
- Have you planned for rent and setup costs?

نود أن نتعرف على الوضع المالي الحالي لشركتكم، ومدى قدرة التمويل المتوفر على دعم استمرارية عملكم، وكذلك ما إذا كنتم تخططون للحصول على تمويل إضافي أم تعتمدون كلياً على التمويل الذاتي.

أسئلة رئيسية:

- ما هي مصادر تمويلكم الحالية؟ (تمويل ذاتي، منح، استثمار، إيرادات)
- هل خططتم لتكاليف الإيجار والتشغيل؟

نموذج تحقيق الإيرادات

4

Revenue Model

We want to understand how your business intends to generate income and whether you are, or are on track to become, commercially sustainable.

نود أن نعرف كيف تعتزم شركتكم تحقيق الإيرادات التي تخططون لها، وما إذا كنتم مستقرين تجاريًا أو في طريقكم إلى تحقيق الاستقرار التجاري.

أسئلة رئيسية:

Key questions:

- What is your revenue model? Is it B2B, B2C, subscriptions, one-off sales, licensing, etc.?
- Do you have any existing clients or paying customers or confirmed interest?
- If you are in a pre-revenue phase, what's your path to becoming financially stable?

- ما هو نموذج عملكم التجاري؟ هل يعتمد على التعامل من شركة إلى شركة (B2B) أم من الشركة إلى المستهلك (B2C)، أم على الاشتراكات أو المبيعات لمرة واحدة أو الترخيص أو غيرها؟
- ب. هل يوجد لديكم عملاء أو مستفيدون حاليون، أو أي تفاعل ملموس حتى الآن؟
- ج. إذا كنتم في مرحلة ما قبل تحقيق الإيرادات، ما هي خططكم للوصول إلى الإيرادات التي تسعون إليها؟

فريق العمل

5

Team

We want to understand the leadership behind the business, how the team supports its vision, and the approach to growth or partnerships.

نود معرفة من يقود العمل، وكيف يدعم الفريق رؤية الإدارة، وما هي خططكم للنمو وبناء الشراكات.

أسئلة رئيسية:

Key questions:

- How many people are involved?
- What are their roles/backgrounds?
- Are there any clear gaps or support needs?
- What experience or capabilities do they bring?
- If solo, how do you plan to grow, collaborate, or scale responsibly?

- كم عدد الأشخاص في فريق العمل الخاص بكم؟
- ب. ما هي أدوارهم وخلفياتهم المهنية؟
- ج. هل هناك أي فجوات واضحة في فريق العمل أو احتياجات لدعم إضافي؟
- ما هي الخبرات والمهارات التي يضيفها الفريق؟
- إذا كنتم تعملون بمفردكم، كيف تخططون للنمو أو التعاون أو التوسع بطريقة مسؤولة؟

We want to understand how people find your business, the channels driving your growth, and how you plan to build visibility, your brand, and community engagement.

تود أن نفهم الطريقة التي يتعرف بها الناس على أنشطتكم، وما القنوات التي تدعم نموكم، وكيف تخططون للظهور والانتشار وزيادة الوعي بعلامتكم التجارية وتحفيز التفاعل معها.

Key questions:

- What are your primary channels? (social media, events, referrals, partnerships, retail presence, etc.)
- How do you plan to build brand recognition, grow your community, or scale thoughtfully?

أسئلة رئيسية:

- ما هي القنوات الأساسية التي تعتمدون عليها؟ (وسائل التواصل الاجتماعي، الفعاليات، الإحالات، التواجد في متاجر البيع بالتجزئة، إلخ).
- ب. كيف تخططون لبناء الوعي بعلامتكم التجارية أو تنمية مجتمعكم، أو التوسع بشكل مدروس؟

We want to understand your brand and vision for the space, and how prepared you are to execute it in terms of design, fit-out, and operations.

نود أن نتعرف على علامتكم التجارية ورؤيتكم للمساحة، ومدى جاهزيتكم لتنفيذها من حيث التصميم، والتجهيزات، وإدارة العمليات.

Key questions:

- Do you have a clear brand identity and concept that can translate into a space?
- Do you know what you want the space to feel like — and how it aligns with your business?
- Are you aware of what's involved in fitting out a unit (budget, timeline, permissions, contractors)?
- How are you planning to run this space — utilities, staffing, daily upkeep, etc.?
- e. Do you have (or are you actively securing) the funds needed to set up and operate?

أسئلة رئيسية:

- هل لديكم هوية وعلامة تجارية واضحة يمكن تصورها في المساحة المستأجرة؟
- ب. هل لديكم تصور للشكل الذي يفترض أن تكون عليه المساحة، وكيف تتماشى مع أعمالكم؟
- ج. هل أنتم على دراية بما ينطوي عليه تجهيز الوحدة المستأجرة (ميزانية، جدول زمني، تصاريح، مقاولون)؟
- د. ما هي خططكم لإدارة المكان، مثل المرافق والموظفين والصيانة اليومية وغيرها من المتطلبات؟
- هـ. هل لديكم الأموال اللازمة لعمليات التأسيس والتشغيل (أو تعملون على تأمين هذه الأموال).

Why MiZa?

We want to understand why you are applying to MiZa, how being here supports your growth, and the ways your work could contribute to the wider neighbourhood

نرغب في معرفة سبب تقديمكم طلب الانضمام إلى ميزا، وكيف يمكن لوجودكم هنا أن يدعم نموكم، وكيف يمكن أن يسهم نشاطكم في النظام البيئي الأكبر من حولكم.

أسئلة رئيسية:

Key questions:

- Why do you want to be part of MiZa?
- How does this place support your growth?
- How might your work contribute to the wider MiZa environment?

- لماذا تودون أن تكونوا جزءًا من ميزا؟
- كيف يمكن أن تدعم ميزا نموكم؟
- كيف يمكن لعملكم أن يسهم في تعزيز النظام البيئي الأكبر من حولكم؟

Future Vision

الرؤية المستقبلية

We want to understand where you aim to be in the next 5-2 years and how you plan to get there.

نرغب في معرفة أهدافكم خلال ٢-٥ سنوات، وخططكم لتحقيقها.

أسئلة رئيسية:

Key questions:

- What does success look like in the next few years?
- What capabilities or resources will you need to get there?
- How do you plan to evolve your offering — and how could MiZa support that growth?

- كيف تصفون نجاحكم في السنوات المقبلة؟
- ما القدرات أو الموارد التي ستحتاجونها لتحقيق هذه الأهداف؟
- كيف تخططون لتطوير عروضكم، وكيف يمكن لميزا دعم هذا النمو؟

EVALUATION CRITERIA



THE FOUNDER AND ETHOS

A CLEAR SENSE OF PURPOSE,
MATURITY, AND LEADERSHIP
POTENTIAL

TRACK RECORD AND EXPERIENCE

DEMONSTRATED ABILITY TO
BUILD, DELIVER, AND
FOLLOW THROUGH.

ORIGINAL MATERIAL OR INTELLECTUAL PROPERTY

DISTINCTIVE, FORWARD-LOOKING
IDEAS OR PRODUCTS WITH
CREATIVE DEPTH.

THE BUSINESS PLAN

A WELL-STRUCTURED PLAN WITH
CLEAR OFFERING, AUDIENCE, AND
GROWTH PATH.

OPERATIONAL READINESS

PREPARED TO LAUNCH, WITH
CLARITY ON LOGISTICS,
LICENSING, SPACE NEEDS AND
MANPOWER.

COMMITMENT TO ABU DHABI AND THE UAE

DEEP LOCAL ROOTS OR MEANINGFUL
ENGAGEMENT.

SECTORS / SECTOR FIT

ALIGNED WITH ECOSYSTEM VALUE.

NEIGHBOURLY CONTRIBUTION

A WELL-STRUCTURED PLAN WITH
CLEAR OFFERING, AUDIENCE, AND
GROWTH PATH.

Thank you

شكراً