



КРИЛА
food  light

ВІДКРИТІ ЩОДНЯ
з 10.00 до 22.00

АЛЕКСАНДР БРОНЗА

ФРАНШИЗА

*КАК УДАЧНЫЙ
СПОСОБ ОТКРЫТЬ
КАФЕ*



**Нет бизнеса, в который можно
вложить деньги, и, не занимаясь,
получать бонусы. В том числе франшиза –
это не экономическое чудо!**

ПОЧЕМУ ФРАНШИЗА?

1


скорость открытия (не надо думать о технологических картах, интерьере, вывеске, о том, какие люди нам нужны)

2

франшиза дает узнаваемость бренда, а ее собственники все время работают над развитием (новое меню и т.д.)

3

выбирая франшизу надо учитывать соотношение цена\рентабельность



Бизнес на основе франшизы развивается динамично, когда модель уже отработана и гарантированно эффективна при соблюдении правил открытия и ведения бизнеса

ПОЧЕМУ "КРИЛА"?



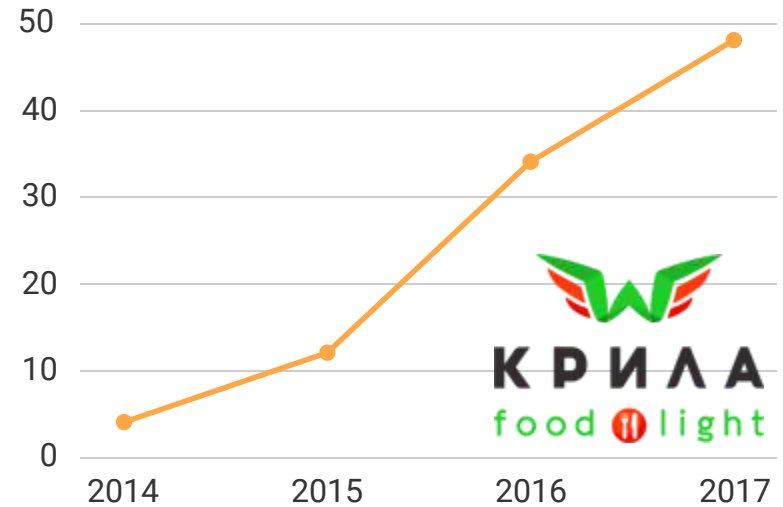
В среднем 30% ресторанов сети окупилась\окупаются за полгода, еще 60% - за год, и 10% - за полтора года



В среднем один ресторан получает месячную прибыль от 2000 до 5000 долларов.



90% франшиз, которые проработали полгода, открыли второй ресторан, 10% открыли или открывают третий



ВАЖНО:

- познакомиться с теми, кто уже открылся по этой франшизе
- надо попробовать то, что там готовят, или продают
- стоит **начать на старте**, пока бренд не стал мега-франшизой
- важен **региональный менеджер** по франшизе, который вас «открывает» и курирует

**Важно учитывать частоту
поставки продукции,
ведь это означает
ее свежесть**

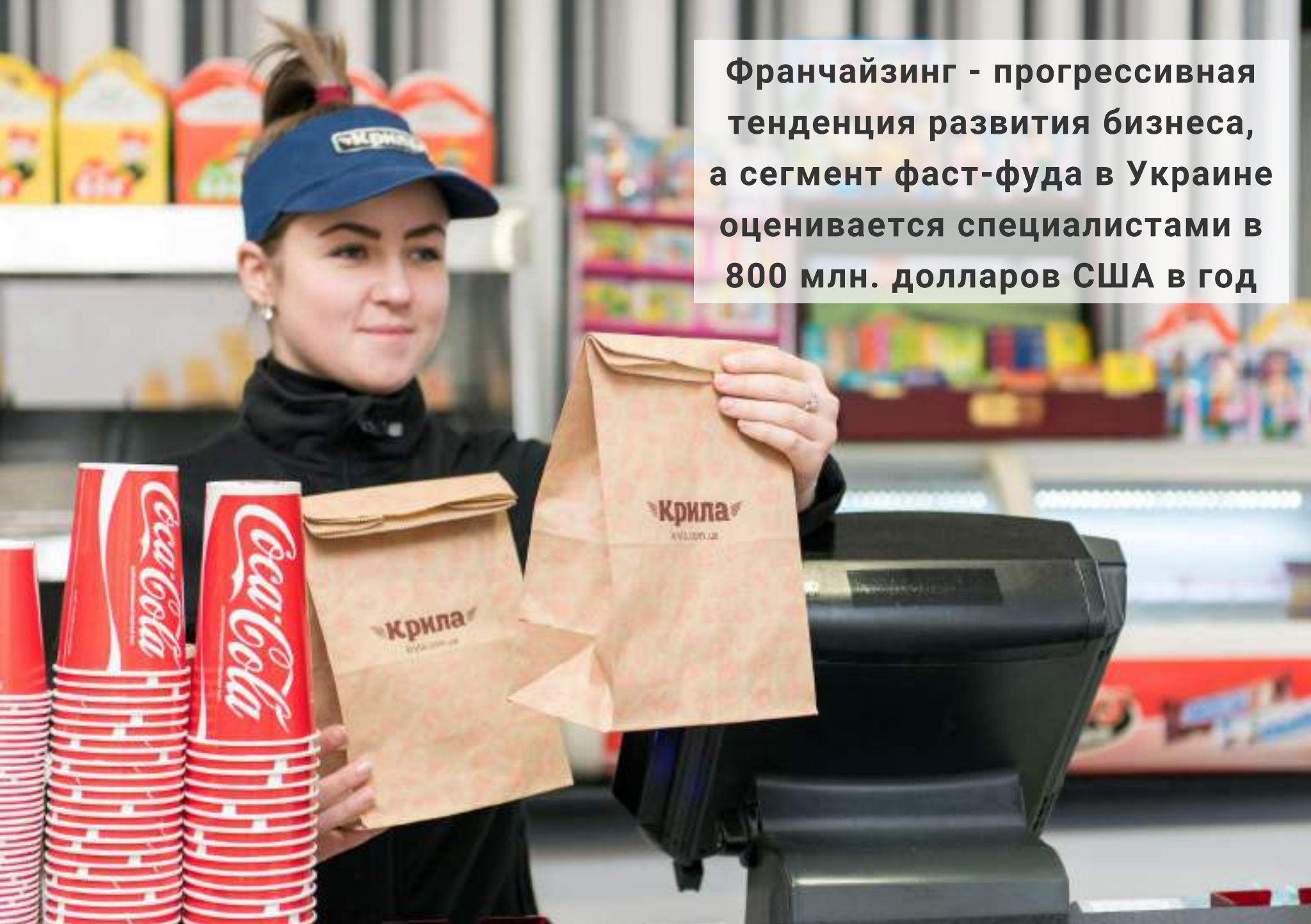




НЮАНСЫ РАБОТЫ С ПАРТНЕРОМ

- плохой партнер как и плохая франшиза, несет тот риск, что можно прогореть
- **рекомендации:** равное доленое участие партнеров – 50% на 50%, а не 20% на 80%
- партнерский бизнес позволяет контролировать ситуацию на расстоянии

- партнерство возникает в случае ограниченности ресурсов и при желании поделить риски на два
- бизнес должен иметь присмотр и хороший партнер подстрахует
- если в партнерском бизнесе в семье есть человек, который готов стать директором, то это большая степень уверенности, в первую очередь в финансах

A female employee in a blue visor and black uniform is working at a counter. She is holding two brown paper bags with the 'Крыла' logo. In front of her are several stacks of red and white Coca-Cola cups. The background shows shelves with various products.

Франчайзинг - прогрессивная тенденция развития бизнеса, а сегмент фаст-фуда в Украине оценивается специалистами в 800 млн. долларов США в год

АРЕНДА ПОМЕЩЕНИЯ ПРИ ФРАНШИЗЕ

Если человек инвестирует в бизнес, то в результате получает около 20-30% прибыли от оборота (это зависит от рентабельности бизнеса и от продаж).

Стоит просчитать точку безубыточности. Например, чем выше аренда, тем меньше вы зарабатываете (процент прибыли может спускаться от 20% до 10% и даже 5%)

1

важно выбрать место, которое находится на «красной линии»

2


стоит официально заключить и нотариально заверить договор аренды

3

надо обуславливать льготные периоды на период открытия (2-3 месяца)

4

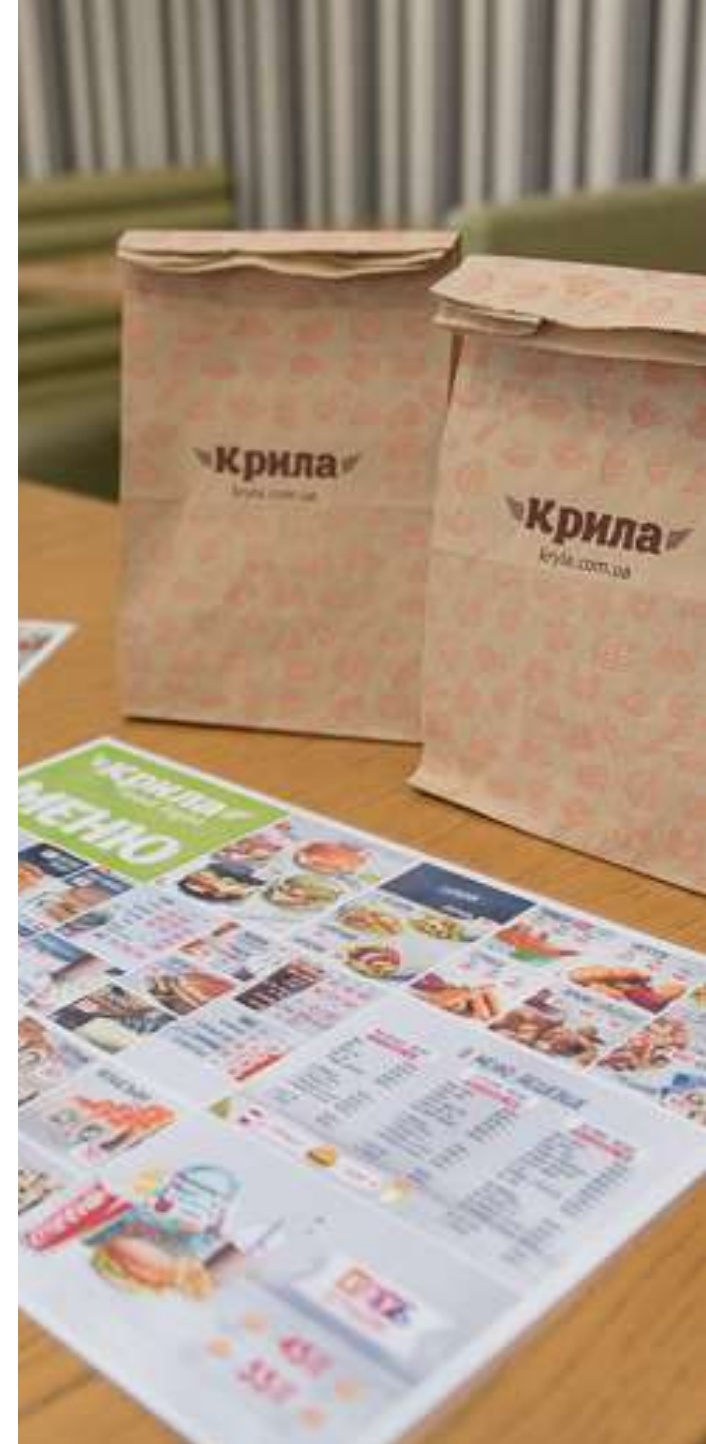
можно говорить о том, чтобы вложить деньги в ремонт и учесть эти средства в счет аренды

The image shows the interior of a cafe. In the foreground, there is a long wooden planter box filled with green herbs, supported by metal legs. The planter has the word "Крыла" (Kryla) written on it in white with a winged logo. Behind the planter is an orange leather sofa. In the background, there are white tables and yellow plastic chairs. The walls are a warm brown color, and there are framed pictures on the wall. A whiteboard is visible in the background.

Разные кафе (три в Кропивницком, одно в Александрии, одно в Умани), разная мебель, но единый стиль

РЕКЛАМА И МАРКЕТИНГ

- бизнес надо рекламировать на старте
- в процессе ресторан надо поддерживать рекламой, например, отследить самое непосещаемое время и дать скидку
- участие в больших мероприятиях (Фестиваль уличной еды)
- **«Секретное оружие»:** раздача флаеров, которые дают право на "подарок", например, при покупке от 12 грн.
- Не нужно бояться скидок и стоит завести карточки, как инструмент анализа гостей



ПЕРСОНАЛ



**Персонал надо учить
продавать.**

Если продавец предлагает еще соус или десерт, продажи в результате существенно растут!



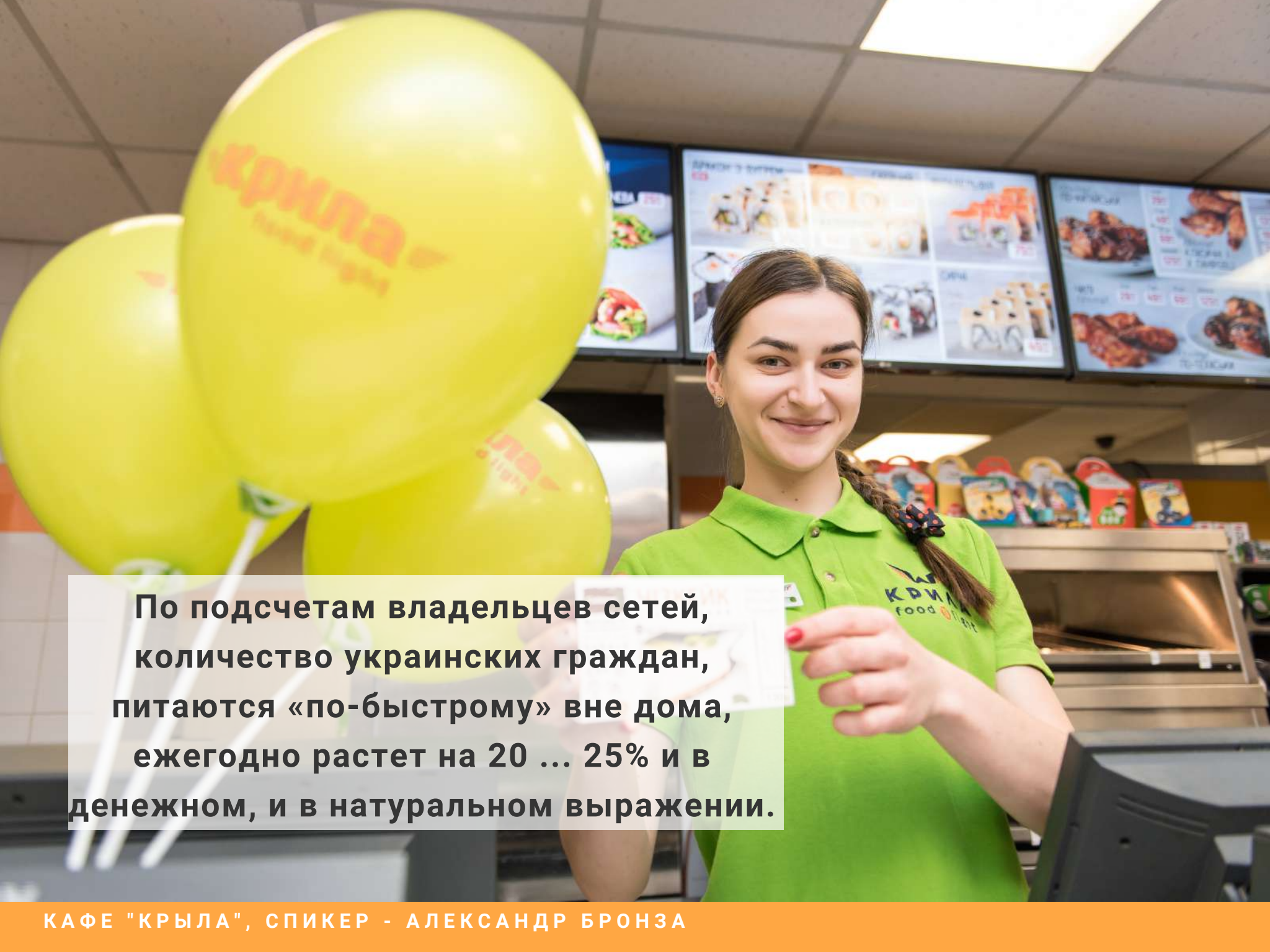
**Перспективы
карьерного роста.**

От члена бригады ресторана - до менеджера и администратора: если есть стремление



**Постоянный поиск и
привлечение.**

Хороших членов команды ресторана надо искать постоянно, а не только тогда, когда кто-то ушел.

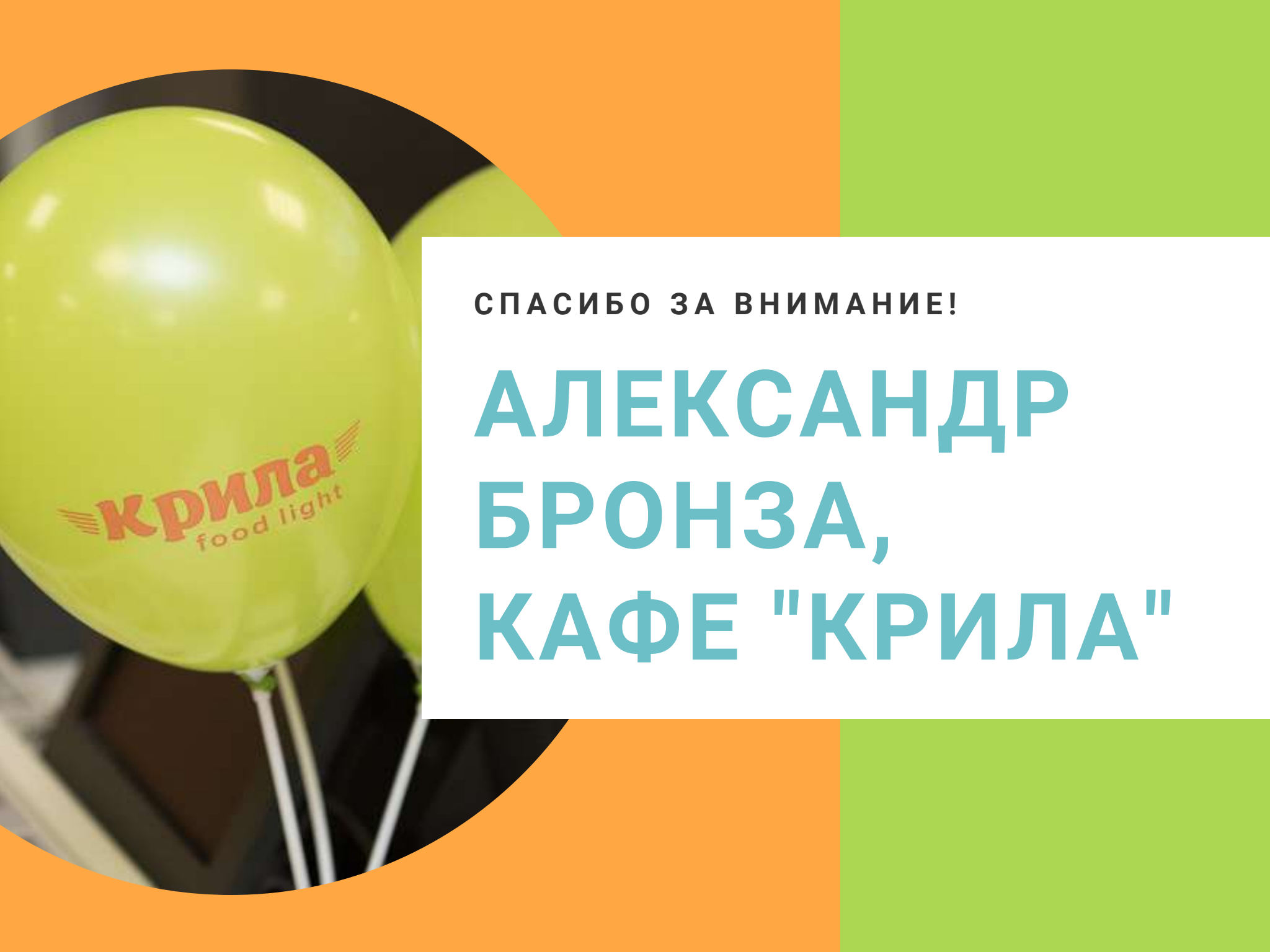


По подсчетам владельцев сетей, количество украинских граждан, питаются «по-быстрому» вне дома, ежегодно растет на 20 ... 25% и в денежном, и в натуральном выражении.

ПОДВОДНЫЕ КАМНИ

- не советуем, поработав с франшизой, отказаться от нее и выдумывать «велосипед»
- получив франшизу, ты все равно не владеешь всей информацией
- если вам не (!) предлагают платить роялти, значит надо искать подвох
- роялти может быть от 1% до 10%, в зависимости от наценки ресторана
- чем выше рентабельность, тем выше роялти





СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

**АЛЕКСАНДР
БРОНЗА,
КАФЕ "КРИЛА"**