

обедайте **в собственном** ресторане



Франчайзер

*Франчайзер ЗАО «Синтагма – групп»,
владелец торговой марки «Едок».*



Компания является ведущим поставщиком оборудования для предприятий торговли, общественного питания и развлекательных центров в нижегородском и челябинском регионах уже более 12 лет. Фирма оказывает широкий спектр услуг по проектированию, продаже и монтажу торгового, технологического и игрового оборудования, являясь официальным дилером холдингов ARNEG, ELECTROLUX, компаний «Сервис Плюс» и Element Store. Предлагает своим клиентам оборудование более 15 лучших производителей Италии и Германии. Компания динамично развивается. За годы работы более 200 предприятий сферы торговли, общественного питания и развлечений стали клиентами этой фирмы.



Торговая марка

*«Едок»,
сеть ресторанов
быстрого
обслуживания*

Динамично развивающийся
с 2003 года бренд широко известен
в Нижнем Новгороде, ассоциируется
с качественным и вкусным питанием
по доступным ценам.



Концепция предприятия



Рестораны быстрого обслуживания «Едок» находятся в крупных торговых и деловых центрах. Открытие торговых центров сегодня экономически выгодно, и предлагаемая концепция ресторана привлекает потребителей, поскольку они имеют возможность не только сделать покупки, но и перекусить.

«Едок» представляет собой новый формат ресторанов быстрого обслуживания «free flow» («свободный поток»), который позволяет легко перемещаться





в пространстве зоны обслуживания и получать нужный набор блюд за минимальное количество времени.

Данный формат ориентирован на людей с различным уровнем достатка, ценящих свое время и комфорт. Основная целевая аудитория – молодые энергичные люди от 18 до 45 лет.

Принцип построения новых ресторанов базируется на основе незаслуженно забытых столовых с множеством посадочных мест, линией раздачи, транспортной лентой для сбора грязной посуды.

«Едок» – это индустрия качественного, полноценного питания в формате самообслуживания. Высокое качество предлагаемых блюд складывается из отсутствия полуфабрикатов, использования только свежих продуктов и очищенной воды, соответствующей европейскому стандарту качества.

Типичный ежедневный ассортимент ресторанов «Едок» – 3-4 первых блюда,



10-12 блюд для завтрака, 3-4 горячих блюда из рыбы, 3-4 горячих блюда из птицы, 10-12 горячих блюд из мяса, включающие блюда из натурального и рубленого мяса, 12-15 овощных блюд и гарниров, горячие закуски, салат-бар (до 15 салатов, холодных закусок, свежие натуральные овощи и фрукты), выпечка и десерты – до 40 позиций, мороженое, горячие и холодные напитки. Меню обновляется один раз в месяц.





Производственные и торговые помещения оборудованы высокотехнологичным оборудованием Zanussi Professional и Electrolux Professional, которое позволяет экономить время, затрачиваемое на приготовление пищи и сохранять питательные свойства продуктов.

В сети ресторанов «Едок» дизайн в стиле «Hi-tech» и удачно вписавшиеся в эту стилистику современные решения системы вентиляции и кондиционирования.

Благодаря этим решениям в ресторане отсутствуют запахи с кухни, в зале нет табачного дыма.

При экономической привлекательности проекта для инвестора средний чек для потребителей благодаря технологии быстрого обслуживания ниже 10 долларов!

Требования к франчайзи



- € Опыт предпринимательства в России**
(поддержка франчайзера позволяет не иметь опыта работы на рынке общественного питания).
- € Готовность открыть предприятие в городе с численностью населения от 500 000 человек**
(доля населения с доходом от 10 тыс. рублей должна составлять не менее 5%) и развитой экономической инфраструктурой.
- € Хорошая деловая репутация.**
- € Наличие помещения в собственности или на условиях аренды,** соответствующего описанию, представленному ниже.
- € Наличие свободных финансовых средств.**
- € Готовность отказа от независимости действий**
в обмен на преимущества, предоставляемые франшизой.
- € Обязательное условие – желание создать лучшее предприятие на рынке общественного питания в городе или регионе!**





Инвестиции

Первоначальный (паушальный) взнос – **300 000** евро.

Начальный капитал – **1** МЛН. евро (для ресторана на **160-200** посадочных мест).

Рекламный пай – **1000** евро в месяц.

Роялти – фиксированная ставка в размере **6000** евро в месяц.



Планируемая ежемесячная прибыль

20-30 тыс. евро



Предполагаемый срок окупаемости

4-5 лет



Предполагаемые среднемесячные обороты

100-150 тыс. евро



Общее количество персонала

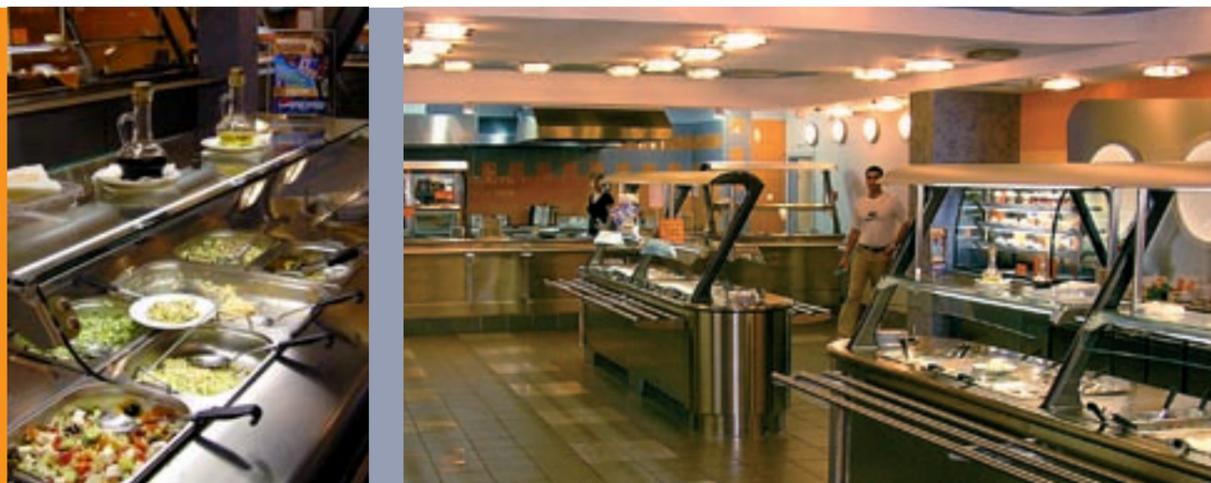
70 человек, из них управленческого персонала – **7**, повара высокой квалификации – **25**, обслуживающий персонал – **18**, технический персонал – **20**.

Требования к помещениям



-  крупный деловой или торговый центр;
-  хорошая транспортная развязка, наличие парковки не менее, чем для 50 автомобилей;
-  отсутствие предприятий быстрого питания и обслуживания в радиусе 1000–1500 метров от здания;
-  полное отсутствие предприятий общественного питания более, чем на 15-20 посадочных мест, непосредственно в здании;
-  наличие подъездных путей к отдельной крытой загрузочной площадке на первом этаже здания для пользования лифтом, площадью не менее 15 м²;
-  наличие грузового лифта (грузоподъемность – 250 кг, уровень остановки лифта – на отметке пола, материал лифта – нержавеющая сталь, дверь распашная, без машинного отделения, без приямка);
-  наличие санузлов на этаже общего пользования и для посетителей ресторана;





Е помещение должно быть без отделки внутренних помещений, без внутренних перегородок;

Е общая площадь помещения – 900-1000 м²

(из расчета 160-200 посадочных мест);

Е инженерные коммуникации:

- водоснабжение и канализация – возможность подключения к стоякам бытовой и производственной канализации на этаже (кол-во точек и месторасположение будет уточняться в процессе проектирования), установка жируловителя к производственной канализации и его обслуживание, круглогодичное и бесперебойное обеспечение горячей водой (точные данные по расходам будут уточнены в процессе проектирования), приблизительные расчеты – ХВС = 15 м³/сутки, ГВС = 10 м³/сутки, К1 = 4 м³/сутки, К3 = 20 м³/сутки;



- энергоснабжение: точка подключения на этаже (3 фазы, 0,4 кВт), 2 независимых ввода, каждый до 200 кВт включительно, категория по надежности – 2.;
- вентиляция, кондиционирование, холодо/теплоснабжение: возможность подключения к системе вентиляции и кондиционирования на этаже, воздухообмен – 24000 м³ в час, холодноснабжение – 160 кВт, теплоснабжение калориферов системы вентиляции – 450 кВт (без учета расхода на систему ГВС и систему отопления), оборудованная система центрального отопления, возможность коррекции системы отопления в соответствии с проектом предприятия общественного питания;
- система пожаротушения: оборудованная система автоматического спринклерного пожаротушения, а также система водяного пожаротушения, возможность коррекции системы пожаротушения в соответствии с проектом предприятия общественного питания.



Франчайзи организует самостоятельный бизнес, но, получив торговую марку «Едок», получает уникальный план, позволяющий в кратчайшие сроки подготовить проект, построить, открыть и эффективно эксплуатировать ресторан быстрого обслуживания.

В пакете создания и поддержки бизнеса со стороны франчайзера:



1. Совместный выбор помещения, помощь при получении разрешительной документации.
2. Рекомендации специалистов при разработке дизайн-проекта.
3. Консультационная поддержка при производстве строительных и ремонтных работ.
4. Разработка технологического плана, спецификации производственного оборудования и плана его расстановки.
5. Поставка, монтаж и сервисное обслуживание технологического оборудования.

6. Предоставление меню, рецептуры и технологии приготовления блюд.
7. Предоставление системы управления рестораном и обслуживания гостей, тренинги и стажировка для специалистов на предприятиях Сети.
8. Помощь при отборе и обучении персонала.
9. Финансовая модель бизнеса, которая поможет вычислить инвестиции, срок возврата и уровень доходности.
10. Консультационная поддержка в течение первого месяца работы предприятия с присутствием ведущих специалистов компании.
11. Совместный маркетинг и рекламная программа.
12. Постоянный консалтинг по любым вопросам на протяжении всего времени действия договора.

Список документов и материалов, предоставляемых франчайзером:



1. Подробный перечень учредительных документов, необходимые лицензии, порядок получения и пользования лицензиями.
2. Алгоритм действий при проведении строительных и ремонтных работ, получении разрешительной документации.
3. Перечень разрешительной документации.
4. Руководство по выбору помещения для ресторана (подробно описываются требования к помещению: внешнее и внутреннее оформление, размеры, требования безопасности, условия аренды, требования регулирующих органов, стандартные планировки, и т. д.).
5. Описание состава и назначения основных производственных и бытовых помещений, их взаимосвязь в виде структурно-технологической схемы.
6. Технологический план, спецификация производственного оборудования и план его расстановки (предоставляется после окончательного выбора помещения и заключения предварительного договора аренды).
7. Бизнес-план развития предприятия.
8. Технология открытия ресторана.
9. Рекламные и POS-материалы.
10. Перечень необходимого оборудования, мебели и инвентаря, план поставки.
11. Руководство по эксплуатации оборудования.
12. Руководство по ежедневному функционированию предприятия.
13. Меню, технико-технологические и калькуляционные карты, рецептура блюд.
14. План обучения руководителей и ведущих специалистов предприятия.
15. Пособия для обучения персонала предприятия (включают материалы по обучению работе на оборудовании).
16. Руководство по управлению предприятием (пакет материалов по делопроизводству, бухучету, автоматизированным и информационным системам, и т. д.).
17. Руководство по продовольственному снабжению предприятия (ассортимент поступающих товаров, источники снабжения, способы и кратность завоза, руководство по приемке, складированию сырья, оформление необходимой документации, характеристика складских помещений, условий хранения, порядок учета и отпуска товаров, отчетные документы).
18. Руководство по управлению персоналом (система подбора, обучения и аттестации, должностные инструкции, описание деятельности и взаимодействия структурных подразделений).
19. Руководство по созданию системы производственного контроля.
20. Инструкция по внедрению и соблюдению программы корпоративного маркетинга.



Алгоритм взаимодействия



1. Заполнение анкеты-заявки на приобретение франшизы «Едок».
2. Рассмотрение заявки франчайзером в течение 2 недель. Проверка деловой репутации и платежеспособности потенциального франчайзи.
3. Знакомство франчайзи с предприятиями Сети, переговоры о возможном сотрудничестве.
4. Заключение договора коммерческой концессии.
5. Предоставление пакета сопроводительных и методических материалов.
6. Разработка календарного плана проведения обучающих и консультационных мероприятий до открытия ресторана.
7. Открытие ресторана. Присутствие специалистов франчайзера на предприятии в течение одного месяца.
8. Консультации по различным направлениям деятельности ресторана в течение всего периода действия договора.

Договор коммерческой концессии



Договор коммерческой концессии заключается на 5 лет, предусматривается продление срока действия договора.

ЗАО «Синтагма – групп» готово рассматривать возможность предоставления франчайзи эксклюзивного права открытия ресторанов в отдельном регионе.



КОНТАКТЫ:

603022 Нижний Новгород, Окский съезд, 2

тел: +7 (8312) 30 19 90, 30 95 58

факс: +7 (8312) 30 28 67

e-mail: info@edok.ru

рестораны быстрого обслуживания
 **ЕДОК**