

Франчайзинг кофеен FRIENDS'TIME™

Днепропетровск
2012

ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

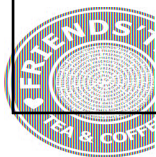
Владелец торговой марки FRIENDS'TIME™, предоставляет право использования собственной торговой марки Партнеру с целью увеличения представленности торговой марки на территории Украины, а также с целью увеличения продаж продукции собственного производства.

Партнер использует торговую марку FRIENDS'TIME™, с целью получения прибыли от кофейни в т.ч. от торговли продукцией торговой марки FRIENDS'TIME™.



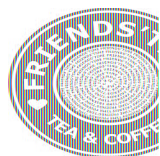
РАСПРЕДЕЛЕНИЕ КОМПЕТЕНЦИЙ

Владелец торговой марки FRIENDS'TIME™	Партнер
<p>Изготавливает продукцию с применением уникальных рецептов и технологий, с целью продажи и получения прибыли от продаж партнера.</p> <p>Целью Владельца торговой марки FRIENDS'TIME™ также является популяризация ТМ через заведения Партнера.</p>	<p>Партнер – оператор рынка, который открывает кофейню под торговой маркой FRIENDS'TIME™, предназначенной для торговли продукцией владельца ТМ и согласованным ассортиментом изделий.</p> <p>Цель Партнера – получение прибыли от розничной наценки своего заведения от продукции владельца торговой маркой FRIENDS'TIME™ и согласованного ассортимента.</p> <p>Партнер не создает владельцу конкуренции в регионе, он является партнером для продвижения продукции.</p>



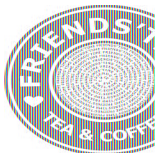
ЧТО ПОЛУЧАЕТ ПАРТНЕР

- Консультации и сопровождение запуска готового бизнеса – кофейни
- Право на использование торговой марки FRIENDS'TIME™ согласно договора франчайзинга



ЧТО НЕОБХОДИМО ДЛЯ НАЧАЛА СОТРУДНИЧЕСТВА

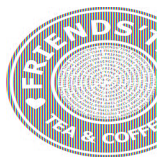
- Провести ознакомительную встречу для достижения предварительного соглашения на подписание договора франчайзинга
- Найти потенциальное помещение для открытия кофейни
- Подписание договора аренды помещения должно происходить примерно в то же самое время что и подписание договора франчайзинга
- После подписания договора франчайзинга и договора аренды помещения, начинается реализация проекта запуска кофейни.



ТРЕБОВАНИЯ К ФРАНЧАЙЗИ

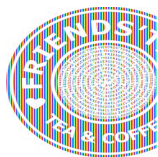
Основные условия получения права на использование торговой марки FRIENDS'TIME™ следующие:

- Наличие места под организацию кофейни FRIENDS'TIME™. Это может быть как собственность, так и арендуемое помещение;
- Готовность подписать Договор о франчайзинге минимум на пять лет;
- Готовность инвестировать в строительство и организацию кофейни FRIENDS'TIME™ выбранного формата;
- Наличие необходимых средств для закупки необходимого оборудования, мебели и наем на работу персонала с соответствующим уровнем квалификации;
- Готовность будущего владельца бизнеса выполнять требования и рекомендации владельца торговой марки FRIENDS'TIME™ по использованию торговой марки FRIENDS'TIME™ и ведению бизнеса;
- Готовность предоставлять отчеты о деятельности предприятия с регулярностью и в том объеме, который предусмотрен Договором о франчайзинге;
- Готовность регулярно и в срок, предусмотренный Договором о франчайзинге, оплачивать взнос в пользу владельца торговой марки FRIENDS'TIME™ за использование торговой марки FRIENDS'TIME™



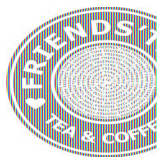
ТРЕБОВАНИЯ К ПОМЕЩЕНИЮ

- Площадь помещения: минимально 100 кв. метров с подсобными помещениями, оптимально 120 – 150 кв. метров
- Фасадный вход и минимум одно окно
- Места больших потоков людей (центральные улицы городов)
- Желательно наличие возможности парковки автотранспорта



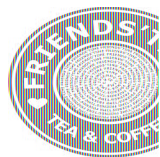
ФИНАНСОВЫЕ УСЛОВИЯ

- Для запуска франчайзингового проекта Партнер выплачивает первый франчайзинговый платеж в размере 15 000 у.е.
- Размер начальных инвестиций Партнера в ремонт и оборудование кофейни в зависимости от размера и состояния помещения составляет от 60 000 до 100 000 у.е.
- После запуска Партнер получает прибыль за счет скидки, которую он получает от Владельца ТМ в размере 40% от отпускных цен.
- Кроме этого, Партнер ежемесячно выплачивает роялти за использование ТМ. Сумма роялти рассчитывается в зависимости от среднедневных продаж:
 - выручка до 10 000 грн - 3% от выручки
 - от 10 000 до 13 000 грн - 6% от выручки
 - от 13 000 до 18 000 грн - 9% от выручки
 - от 18 000 грн и более - 10% от выручки
- Все затраты по ремонту и запуску бизнеса несет Партнер.
- Владелец ТМ консультирует Партнера с тем чтобы кофейня Партнера в точности соответствовала фирменному стилю торговой марки FRIENDS'TIME™
- Все бизнес-риски также несет Партнер
- Партнер управляет бизнесом, Владелец ТМ продает продукцию.



БИЗНЕС - МОДЕЛЬ

Доходная часть	
Ежедневные продажи, грн :	6 500
Маржа:	40%
К-во рабочих дней/мес:	30
Заработанная маржа грн/мес:	78 000
Фиксированные затраты:	
Заработная плата	21 200
Коммунальные	2 500
Хозяйственные	1 000
Единый налог	250
Контролирующие органы	500
Газ	1 500
Всего накладных	26 950
Чистая прибыль грн/мес:	51 050



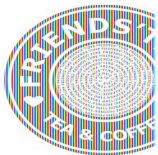
ПОДДЕРЖКА ПАРТНЕРА ДО ОТКРЫТИЯ

Дизайн

- Разработка дизайн проекта, или консультация дизайнера, на выбор франчайзи (за счет франчайзи)
- Разработка и изготовление элементов дизайна кофейни, представляющих торговую марку торговой марки FRIENDS'TIME™
- Предоставление списка рекомендуемых подрядчиков(строители, изготовление мебели, изготовители графических панелей и других элементов дизайна)

Оборудование

- Предоставление списка оборудования для приготовления кофейного ассортимента
- Предоставление списка необходимого дополнительного оборудования, зависящего от сопутствующего ассортимента кофейни
- Предоставление списка рекомендуемых поставщиков оборудования



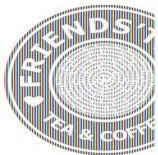
ПОДДЕРЖКА ПАРТНЕРА ДО ОТКРЫТИЯ

Персонал

- Помощь в организации набора персонала для кофеен (работников, менеджеров)
- Предоставление необходимых материалов: анкет, типовых договоров, текста, объявления и т.п.
- Помощь в оформлении персональных дел сотрудников
- Обучение работников, менеджеров.

Продукты

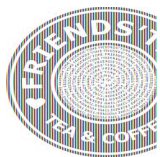
- Предоставление рецептов основного меню бара, а также их постоянное обновление
- Предоставление технологических и калькуляционных карт на все напитки кофейни
- Предоставление списка поставщиков сырья



ПОДДЕРЖКА ПАРТНЕРА ДО ОТКРЫТИЯ

Организация операционной деятельности кофеен

- Организация системы учета и контроля продукции
- Организация системы учета и контроля рабочего времени
- Внедрение политики безопасности ведения бизнеса
- Разработка и внедрение системы оптимизации использования оборудования
- Предоставление форм отчетов для осуществления операционной деятельности, а также отчетов оптимизирующих операционную деятельность кофеен.



ПОДДЕРЖКА ПАРТНЕРА ПОСЛЕ ОТКРЫТИЯ

Помощь в осуществлении операционной деятельности кофейни

- Группа поддержки в начальный период работы (2-4 недели)
- Систематический контроль выполнения требований и стандартов работниками кофейен
- Анализ отчетов по операционной деятельности с дальнейшим предоставлением рекомендаций и предложений по улучшению работы кофейни, повышению прибыльности

Проведение программ по продвижению продукта

- Разработка и проведение промо программ, общих для всей сети кофейен, а также других мероприятий, направленных на увеличение количества посетителей, повышение продаж кофейных напитков и, соответственно, прибыльности кофейни, а также укрепление имиджа торговой марки FRIENDS'TIME™
- Разработка и изготовление рекламных материалов для каждой из программ

- Обучение персонала кофейен технике проведения промо мероприятий

