FreshLine®

sandwich bar

Презентация франшизы сэндвич-бара

FreshLine

Сэндвич-бар FreshLine вышел на украинский рынок общественного питания как достойная альтернатива существующим ресторанам быстрого обслуживания, предложив новую концепцию организации предприятия общественного питания.

Создатели сети FreshLine не изобретали велосипед, а просто взяли на вооружение три основных принципа, на которых держится практически любой успешный бизнес: быстро, качественно, недорого, — и уделили особое внимание свежести продуктов. Для достижения данной цели во FreshLine создали собственное производство полуфабрикатов и службу доставки.

Прежде чем предлагать франшизу FreshLine, компания построила крупнейшую сеть сэндвич-баров и наладила логистику на востоке Украины (в Харькове и области). И только после этого компания решила поделиться своим именем и наработками с потенциальными партнерами.

На сегодняшний день на востоке страны работают 14 сэндвич-баров FreshLine. Словно спортсмен, нарастивший мышцы, FreshLine готов к очередным рубежам: дальнейшее насыщение родного города, выход в соседние регионы с планами построения сети в масштабах всей страны и даже выход на соседний российский рынок.

Меню FreshLine

Основным продуктом FreshLine являются сэндвичи.

Хлеб для сэндвичей выпекается по эксклюзивной итальянской технологии каждые четыре часа. Это гарантирует его свежесть и неповторимый вкус. Начинки в сэндвич, представленные на витрине, выбирает посетитель в соответствии с собственными предпочтениями. Клиент является не только свидетелем, но и координатором приготовления своего сэндвича. Выбор начинок происходит в процессе движения очереди, что гарантирует отсутствие лишних затрат по времени.

В соответствии со стандартами FreshLine обслуживание посетителя занимает до трех минут и одновременно может обслуживаться до четырех клиентов.

В соответствии со стандартами FreshLine обслуживание посетителя занимает до трех минут и одновременно может обслуживаться до четырех клиентов.

Стоит отметить, что одним из новых принцип в формировании спроса, является фиксированная цена на сэндвич с любой начинкой и неограниченным количеством овощей. Участие в процессе создания и уверенность в том, что выбор не влияет на цену, формируют новое отношение покупателя к приобретению товара.

Открытость, простота и творческий подход заложены уже в самой сути процесса.

Меню FreshLine

Помимо сэндвичей в меню FreshLine представлены первые блюда, салаты, десерты, фреши, безалкогольные напитки и пиво. Более широкий ассортимент продукции способствует охвату большего круга потребителей.

Основными характеристиками нашей продукции являются свежесть, качество и скорость приготовления. Именно на них делается основной акцент при продвижении товара на рынок. Мы ценим здоровый и активный образ жизни.

Почему FreshLine

- Оптимальное соотношение качества и цены продукта
- Собственное производство полуфабрикатов
- Большой опыт построения сети
- Стабильное качество продукции
- Возможность доставки всего, что необходимо для работы заведения (полуфабрикаты, продукты, расходные материалы, инвентарь и т.д.)
- Готовое предложение по организации общественного питания на небольших площадях
- Небольшие инвестиции
- Ходовое меню, проверенное на действующих заведениях
- Удачный фирменный стиль
- Отработанные стандарты коммуникаций с клиентами
- Обучение персонала (работа команды запуска)
- Поддержка со стороны правообладателя
- Эффект сети: закупочные цены, обмен информацией и опытом, упрощение масштабных инноваций и т.д.

Выгоднее конкурентов

Франшиза сэндвич-баров FreshLine — это оптимальный бизнес под раскрученной торговой маркой. И вот почему.

	FreshLine® sandwich bar	Иностранные сети SUBWAY	Небольшие отечественные сети Бутерброды от дяди Миши
Опыт построения сети на местном рынке	**Да**	Нет	Небольшой (как правило, 1-3 заведения)
Требования к помещению	**Доступные — помещение найти несложно**	Высокие — найти помещение непросто	**Доступные — помещение найти несложно**
Инвестиции в открытие заведения	**Ниже среднерыночных**	Значительно выше среднерыночных	Среднерыночные
Первоначальный взнос	**Средний (всего $5000). Франчайзер полностью участвует в запуске заведения**	Значительно выше среднего ($10-12 тыс. и более)	Варьируется в зависимости от полноты программы запуска и аппетитов правообладателя
Роялти и регулярные отчисления	**Средние. Франчайзер оказывает полную поддержку в ходе работы. Наличии доставки**	Значительно выше среднерыночного	Варьируется в зависимости от уровня поддержки партнера и «аппетитов» правообладателя
Цена продукции	**Среднерыночная, по ключевым позициям есть возможность агрессивного маркетинга**	Значительно выше среднерыночной (может значительно уменьшать количество покупок)	Варьируется в зависимости от ценовой стратегии правообладателя и рыночной ситуации в конкретной локации
Стоимость сырья, полуфабрикатов, товаров	**Среднерыночная, по многим позициям — ниже рыночной**	Значительно выше среднерыночной	Зависит от политики правообладателя и его возможности получить выгодные условия от поставщиков
Доставка сырья, полуфабрикатов, товаров	**Широкий ассортимент товаров и продуктов**	Зависит от региона, как правило, только ключевые позиции	Как правило, отсутствует
Наличие собственной производственной базы	**Да**	Ключевые продукты, как правило, импортные	Как правило, отсутствует

Форматы заведений

1. Фуд-корты в популярных, высоко посещаемых ТЦ и ТРЦ. Оптимальная площадь — 25 м2.

2. Встроенное помещение (in-line) на улицах с высоким трафиком, вдоль транспортных и пешеходных магистралей. Оптимальная площадь — 50 м2.

3. Отдельно стоящее помещение на людных трафиковых улицах, вдоль транспортных и пешеходных магистралей. Оптимальная площадь — 75 м2.

Франчайзинг с FreshLine

Сеть сэндвич-баров FreshLine заинтересована в сотрудничестве с ответственными партнерами, ориентированными на долгосрочные деловые отношения и готовыми следовать корпоративным стандартам FreshLine.

Для партнерства выбрана франчайзинговая схема, позволяющая максимально полно передать технологии бизнеса и особенности фирменного стиля. Франчайзинг позволяет развивать сеть максимально быстро, рождает синергию равных и позволяет выигрывать конкурентную борьбу за счет эффекта объема сети, узнаваемости бренда и постоянных инноваций, которые внедряет не только владелец марки, но и сами партнеры.

Преимущества франчайзинга

- Это легкий способ начать собственный бизнес
- Это метод построения сети, при котором все ее участники работают под одним брендом и по общим стандартам
- Это возможность быть независимым предпринимателем и при этом пользоваться всеми преимуществами уникальной технологии, опыта и эффекта крупного игрока на рынке
- Покупка франшизы — вариант для тех, кто желает инвестировать, но не вполне готов создавать собственный бизнес с нуля
- Франчайзинг дает возможность снизить риски банкротства нового предприятия и уменьшить начальные инвестиции.

Что получают партнеры

- Право пользования зарегистрированной торговой маркой
- Готовый дизайн-проект заведения под конкретное помещение
- Выгодные условия поставок оборудования, мебели, продуктов и т.д.
- Рентабельное меню, регулярное внедрения новинок, применение инноваций в бизнесе
- Гарантированная быстрая окупаемость инвестиций и высокие показатели ежемесячных доходов
- Регулярные поставки всего необходимого (продукты, инвентарь, расходные материалы)
- Работа команды запуска от франчайзера в течение нескольких дней (до и после открытия)
- Обучение персонала перед открытием и в ходе работы
- Постоянные консультации по ведению бизнеса

Требования к партнерам

- Опыт успешного ведения бизнеса (не обязательно в ресторанной сфере)
- Профессионализм и ответственный подход к бизнесу
- Наличие помещения (в аренде или собственности) в местах высокого трафика потенциальных клиентов
- Соблюдение корпоративных стандартов торговой марки FreshLine
- Построение отношений с компанией на основе взаимного доверия и уважения

Требования к помещению

Нежилое помещение первого этажа площадью от 25 (для фуд-корта) до 150 м^2 (торговый зал не менее 30 м^2).

Для форматов in-line и отдельно стоящего помещения необходимо помещение, расположенное в зоне пешеходной доступности от учебных заведений, общественных зданий, предприятий, жилых кварталов, транспортных развязок. Просматриваемость с основных городских магистралей также повышает привлекательность помещения.

Для фуд-корта следует рассматривать раскрученные торговые центры площадью от 7000 м^2.

Обязательным является наличие:

- водопровода, канализации;
- отопления;
- ввода электропитания (нагрузка на сети до 15 кВт);
- возможности монтажа вытяжной вентиляции;
- интернет-канала 5 Мб/с (на входе и на выходе);
- возможность монтажа наружной рекламы (не менее 10 м^2)

Помещение должно быть приведено в надлежащее состояние, отвечающее требованиям соответствующих инстанций (пожарная служба, СЭС).

Рекомендации для форматов in-line и отдельно стоящего помещения:

- наличие второго входа;
- возможность организации летней площадки, что позволяет снизить сезонные риски и увеличить прибыль;
- возможность круглосуточной работы.

Как стать партнером

Влиться в дружную семью сэндвич-баров FreshLine совсем несложно. Этот процесс состоит из десяти последовательных этапов.

1. Потенциальный партнер (франчайзи) заполняет анкету потенциального партнера.
2. При позитивном результате рассмотрения анкеты, потенциальному франчайзи отправляются Требования к месторасположению и помещению.
3. Потенциальный франчайзи осуществляет подбор помещения.
4. Франчайзер (владелец марки) анализирует помещение. При необходимости сотрудник франчайзера выезжает на место для осмотра локации. Если помещение удовлетворяет требованиям, франчайзер утверждает данное помещение.
5. Подписание пакета договоров, уплата франчайзи вступительного взноса ($5000).
6. Создание дизайн-проекта заведения сотрудниками франчайзера.
7. Ремонт, изготовление необходимых конструкций, поставка оборудования.
8. Подбор персонала.
9. Проведение рекламной кампании запуска.
10. Торжественное открытие заведения

В регионе, в котором сеть FreshLine еще не присутствует, будущему партнеру необходимо будет также провести маркетинговое исследование с целью получения информации о потенциале региона, конкурентах и локациях, представляющих интерес для сети. Инструкции и рекомендации для проведения подобного исследования предоставляет франчайзер.

Финансовые результаты

	Отдельно стоящее здание	Встроенное помещение	Фудкорт в ТЦ
Инвестиции, грн.	492 000	342 000	192 000
Касса в день, грн.	6 750	5 000	5 000
Ежемесячная чистая прибыль, грн.	26 000	13 000	13 000
Окупаемость, месяцев	19	27	15

Представленные данные основаны на опыте работы действующих заведений сети. Возможен индивидуальный расчет показателей под конкретное помещение и место.

Контактная информация

Вадим Бортник

+38 (067) 501-00-44

vm@freshline.name