

Бродвей | Бургер

как открыть гастрономическую бургерную в вашем городе

....
abr



БРОДВЕЙ БУРГЕР

Мы были первые в Алматы кто представил принципиально новый формат: гастрономический фастфуд. Это означает, что мы готовим гурмэ бургеры по оригинальной рецептуре от нашего шеф-повара, но гостей обслуживаем быстро.

Первый ББ открылся 10 августа 2016 года в самом центре Алматы и сразу завоевал огромную популярность на рынке. Заведение заполнило пустую нишу гастрономического фастфуда, когда при небольшом среднем чеке и быстром обслуживании гость получает высококачественный продукт.

Каждый день мы печем свежие булочки и готовим котлеты из мраморной говядины.

На январь 2018 года в Алматы успешно функционируют две точки. Наш рекорд: продажа 462 бургеров в один день на одной точке.



БРОДВЕЙ БУРГЕР

ПРЕИМУЩЕСТВА ФИНАНСОВОЙ МОДЕЛИ:

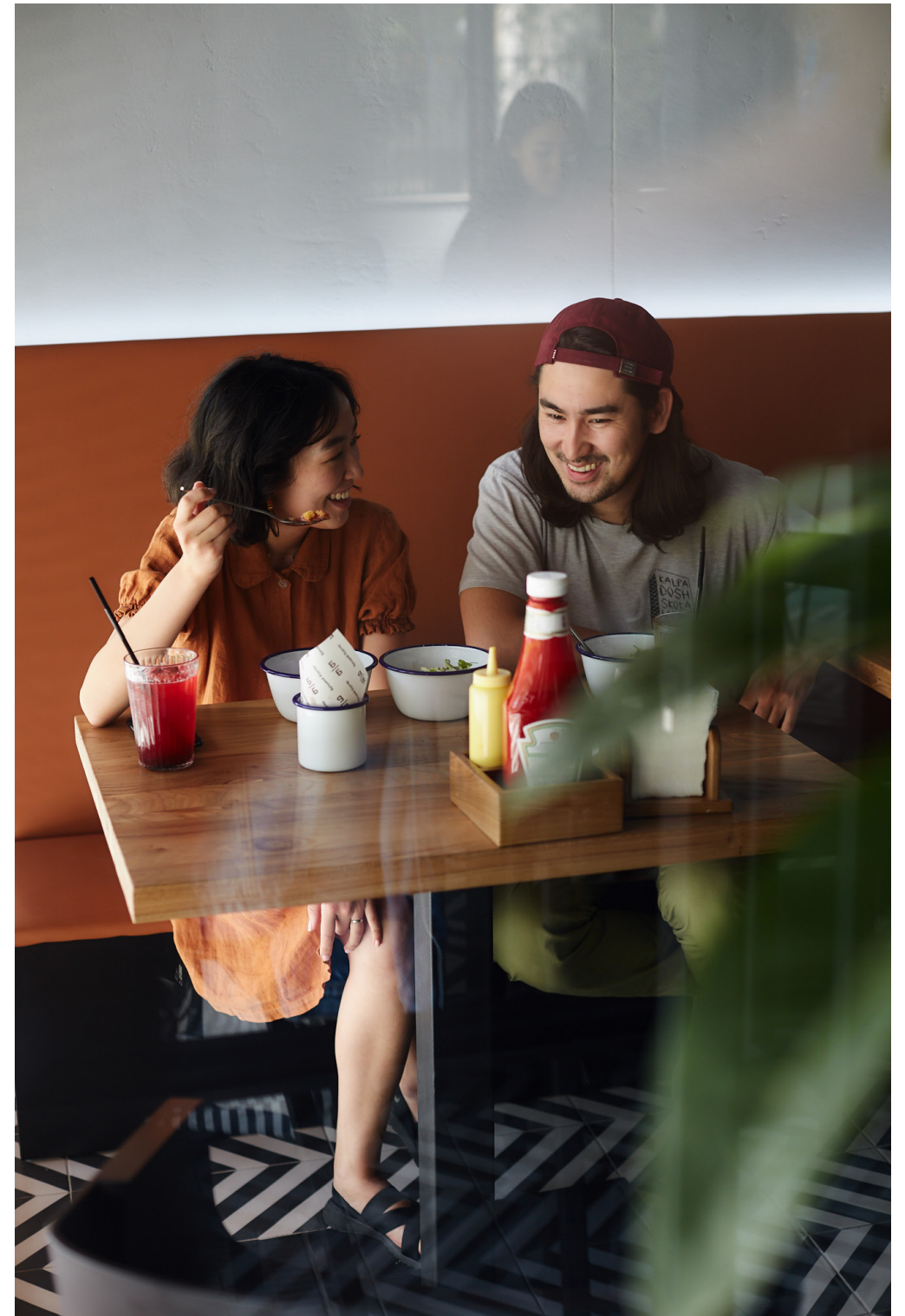
Небольшой средний чек по сравнению со средним чеком в ресторане

Высокая оборачиваемость / продажа на вынос

Невысокие затраты на ФОТ с учетом формата обслуживания

Не требуется большая площадь

Быстрый возврат инвестиций при выполнении всех требований



ИДЕАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР

**МЫ СЧИТАЕМ, ЧТО ПАРТНЕРА ДЛЯ БИЗНЕСА,
КАК И ПАРТНЕРА ДЛЯ БРАКА, ЛУЧШЕ ВЫБИРАТЬ
НА ВСЮ ЖИЗНЬ. НАШИ КРИТЕРИИ
ИДЕАЛЬНОГО ПАРТНЕРА:**

Наличие необходимых инвестиций для проекта

Наличие подходящего помещения для заведения
(долгосрочная аренда или собственность)
согласно требованиям

Положительный опыт в ресторанном бизнесе

Перспектива развития в регионе

Идеологическая совместимость
с точки зрения концепции



ЛОКАЦИЯ, ЛОКАЦИЯ И ЕЩЕ РАЗ ЛОКАЦИЯ

**УСПЕШНОСТЬ ПРОЕКТА ФРАНШИЗЫ ВО
МНОГОМ ЗАВИСИТ ОТ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО
РАСПОЛОЖЕНИЯ И НАЛИЧИЯ НЕОБХОДИМЫХ
УСЛОВИЙ ДЛЯ ПОМЕЩЕНИЯ:**

Площадь - 100 кв.м

1 этаж здания или ТЦ (не фуд-корт) с отдельным
входом в центральной части города.

Наличие деловой активности вблизи здания

Наличие постоянного пешеходного траффика

Наличие парковки

Долгосрочная аренда или собственность

Арендная ставка не выше 15000тг за кв.м

Желательно солнечная сторона, угловое помещение



ТЕХНИЧЕСКИЕ ТРЕБОВАНИЯ К ПОМЕЩЕНИЮ

Электроэнергия (установленная мощность) - 80-100кВт

Водоснабжение: горячая вода - не менее 100м³,
холодная вода - не менее 80м³

Канализация: возможность организации 2-х санузлов
в зале и на кухне, К1 и К3, наличие точек ввода d=100мм

Возможность организации вытяжной вентиляции
на крышу здания, приточной вентиляции
и кондиционирования

Высота потолков: не менее 3,5м

Площадь общая - 100кв.м, из них 60кв.м - зал,
40кв.м - кухня.

Входы: отдельный центральный вход для гостей,
служебный вход для сотрудников.

Возможность организации выноса мусора
через служебный вход - 4-5 раз в день.

Возможность привоза товара от поставщиков
со стороны служебного входа.



КЛЮЧЕВОЕ УСЛОВИЕ

Мы называемся гастрономическим фастфудом, потому что используем только высококачественные продукты для наших бургеров и готовим их по оригинальным рецептурам от шеф-повара.

Ключевым условием для открытия бургерной по франшизе является наличие квалифицированного поставщика высококачественной мраморной говядины в регионе.

До подписания договора о франшизе необходимо подтвердить и согласовать поставщика по мясу.

***Оплата за перелет, проживание и консалтинговые услуги специалистов оплачиваются франчайзи



УСЛОВИЯ ФРАНШИЗЫ

Лицензионный взнос - 25 000 000тг (для Казахстана). Эксклюзивное право пользования товарным знаком в городе.

Роялти - 7% от товарооборота ежемесячно, но не менее 1 500 000

Маркетинговый сбор - 1% от товарооборота ежемесячно

Инвестиции - 50 000 000тг

Срок окупаемости: от 11 месяцев



ЧТО ВХОДИТ В ЛИЦЕНЗИОННЫЙ ВЗНОС?

Пакет документов:

Бренд-бук

Руководство по дизайну интерьера

Руководство по строительству заведения

Технологические карты

Стандарты производственного блока

Стандарты сервиса

Должностные инструкции и штатное расписание

Внутренние бизнес-процессы

Финансовые расчеты/ Календарь инвестиций

Стандарты маркетинговой деятельности

Стандарты по взаимодействию франчайзи
и франчайзера

Юридические документы



ЧТО ВХОДИТ В ЛИЦЕНЗИОННЫЙ ВЗНОС?

ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫЕ УСЛУГИ

Расчет бюджета для конкретной локации
и бизнес-модели

Консультации и согласование
технологического и дизайн-проекта

Рекомендации по выбору оборудования
и подбору поставщиков

Рекомендации по подбору поставщиков
продуктов питания

Рекомендации по ценообразованию

Рекомендации и собеседование ключевых
сотрудников на этапе подбора

Обязательное обучение и стажировка
ключевых сотрудников в бургерных
Алматы за один месяц до открытия

Предоставление графика открытия
с оперативным надзором и
консультациями специалистов команды



ЧТО ВХОДИТ В ЛИЦЕНЗИОННЫЙ ВЗНОС?

Работа профессиональной команды запуска на территории франчайзи за неделю до открытия и неделю после открытия

Обучение и консультации по настройке управления и операционных процессов на момент запуска

Обучение и консультации по настройке всех технологических процессов на момент запуска

Консультации по маркетингу (рекламные макеты, инструменты продвижения) на момент запуска

*** Оплата за перелеты и проживание сотрудников и специалистов производится дополнительно за счет франчайзи



ЧТО ВХОДИТ В ROYALTY?

Обновление меню (согласно плана)

Обучение и стажировка персонала в Алматы

Рекомендации по ведению бизнеса на основе финансовой отчетности

Консультации по всем направлениям деятельности

Проведение периодического аудита

Ведение проекта «Тайный Гость»

*** Оплата за перелеты и проживание сотрудников и специалистов производится дополнительно за счет франчайзи



ЧТО ВХОДИТ В МАРКЕТИНГОВЫЙ СБОР?

Размещение точки на сайте компании abr

Размещение информации о точке
в социальных сетях abr и Бродвей Бургер

Предоставление обновлений
рекламных макетов, инструменто
в продвижения

Консультации по маркетингу



ПРИМЕРНЫЙ БЮДЖЕТ ОТКРЫТИЯ БУРГЕРНОЙ

Точные расчеты инвестиций возможны после оценки конкретного помещения, создания технологического и дизайн-проектов

СМР и инженерные сети: 15 000 000тг

Оборудование: 14 000 000тг

IT: 4 000 000г

Посуда и инвентарь: 4 000 000тг

Мебель и декор: 10 000 000тг

Прочие расходы: 3 000 000тг

Итого: 50 000 000тг без
учета оплаты за лицензию



РАСЧЕТ ОКУПАЕМОСТИ

ВВОДНЫЕ ДАННЫЕ

Концепция: Бродвей Бургер

Количество гостей в день: 225

Средний чек с НДС: 2800тг

Сумма аренды с НДС: 1 500 000тг

Средняя выручка в день, расчет: 638 750тг

Количество посадочных мест: 45

Средняя оборачиваемость: 6



РАСЧЕТ ОКУПАЕМОСТИ

Наименование		%		%		%
Выручка	22036875		19 162 500		16 288 125	
Себестоимость	5 949 956	27 %	5 173 875	27 %	4 397 794	27 %
Валовая прибыль	16 086 919	73 %	13 988 625	73 %	11 890 331	73 %
Расходы по бизнесу	6 780 526	30,8 %	6 537 646	34,1 %	6 179 790	37,9 %
Неконтролируемые расходы	3 041 803	13,8 %	2 877 245	15 %	2 712 687	17 %
Контролируемые расходы	3 737 724	17 %	3 660 401	19,1 %	3 467 103	21,3 %
Прибыль по бизнесу	9 306 392	42,2 %	7 450 979	38,9 %	5 710 541	35,1 %
Операционная прибыль EBITDA	8 655 945	39,3 %	6 986 073	36,5 %	5 419 679	33,3 %
ROYALTY+маркетинговый сбор	1 762 950	8 %	1 533 000	8 %	1 303 050	8 %
EBITDA за вычетом ROYALTY	6 892 995	31,3 %	5 453 073	28,5 %	4 116 629	25,3 %
Инвестиционные расходы	75 671 500		75 671 500		75 671 500	
Окупаемость, месяц	11		14		18	
Окупаемость, год	0,9		1,2		1,5	
Введите подпись.						



....

abr