

Успешный итальянский ресторан в вашем городе

DEL PAPA

DEL PAPA

DEL PAPA Del Para- уютные городские рестораны, где особенно приятно проводить время с близкими, наслаждаясь классикой итальянской кухни и новинками гастрономии.

Сеть Del Para состоит из 9 успешных ресторанов, напоминающих большую итальянскую семью, члены которой отличаются своими характерами, но каждый хранит семейные традиции, ценит вкус к жизни, гостеприимство и энергию, которой люди делятся друг с другом за трапезой.

В своих блюдах мы используем только самые лучшие и свежие продукты, часть из которых мы эксклюзивно получаем из Италии. Постоянное обновление и улучшение меню, бизнес процессов, профессиональная команда и налаженные технологии производства позволяют нам быть самой успешной сетью итальянских ресторанов в Казахстане.



Сеть Del Papa

На сентябрь 2020 года сеть Del Papa насчитывает 9 собственных ресторанов в городах Алматы и Нур-Султан:

АЛМАТЫ

ул. Кабанбай батыра, 83

Самал 2-й мкр., ТРЦ Dostyk Plaza

ул. Гоголя, 87

мкр-н. Орбита-3, дом 3

пр. Достык, 248

б-р. Бухар жырау, 66

НУР-СУЛТАН

пр. Кабанбай батыр, 34

пр. Республики, 10



Собственная доставка Del Papa

Приложение по доставке Del Papa запустилось в декабре 2019 года в г. Алматы и в июне 2020 в г. Нур-Султан.

Преимущества собственной доставки для гостя:

Быстрая и бесплатная доставка

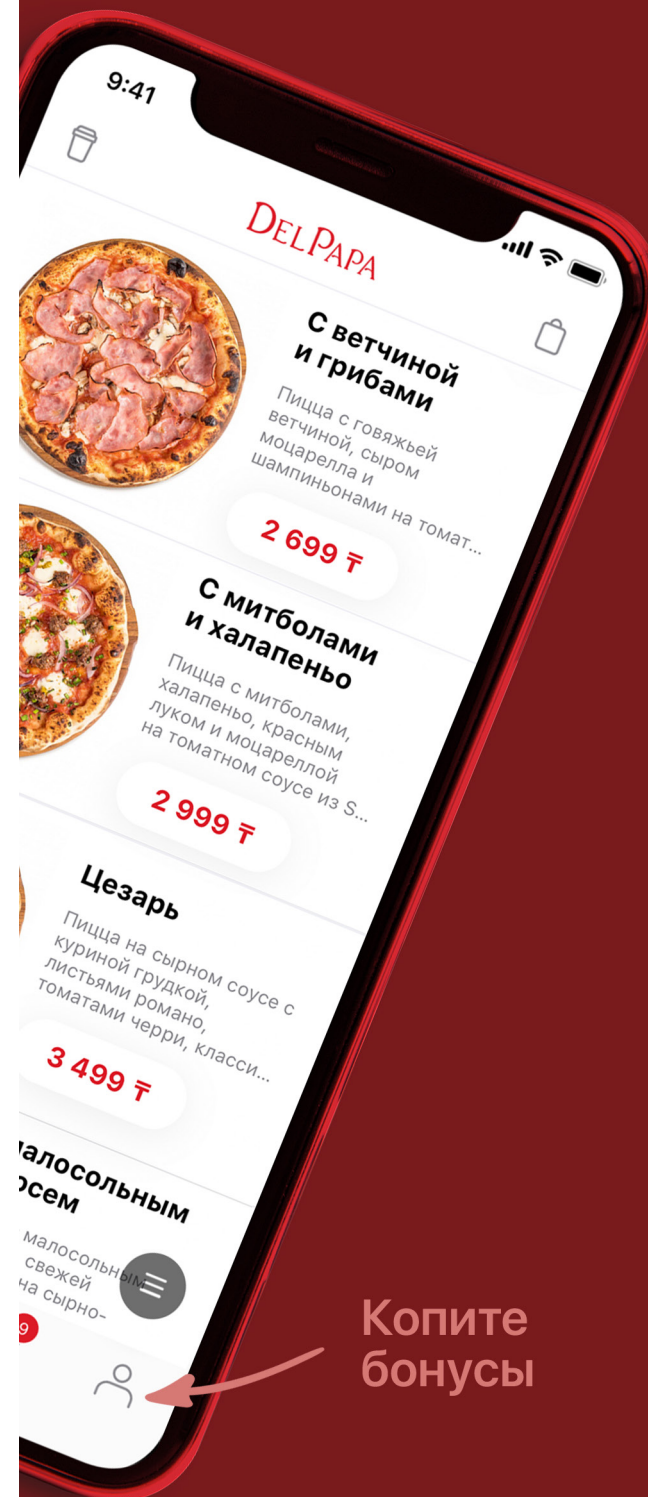
Оплата картой, Apple Pay, наличными

Оплата по QR- коду в ресторане

Возможность оставлять чаевые и отзывы

Отслеживание заказа

Высокий уровень сервиса



Копите
бонусы

Собственная доставка Del Para

Отслеживание заказа

Преимущества собственной доставки для Del Para:

Увеличение товарооборота действующего ресторана

Собственный обученный штат курьеров

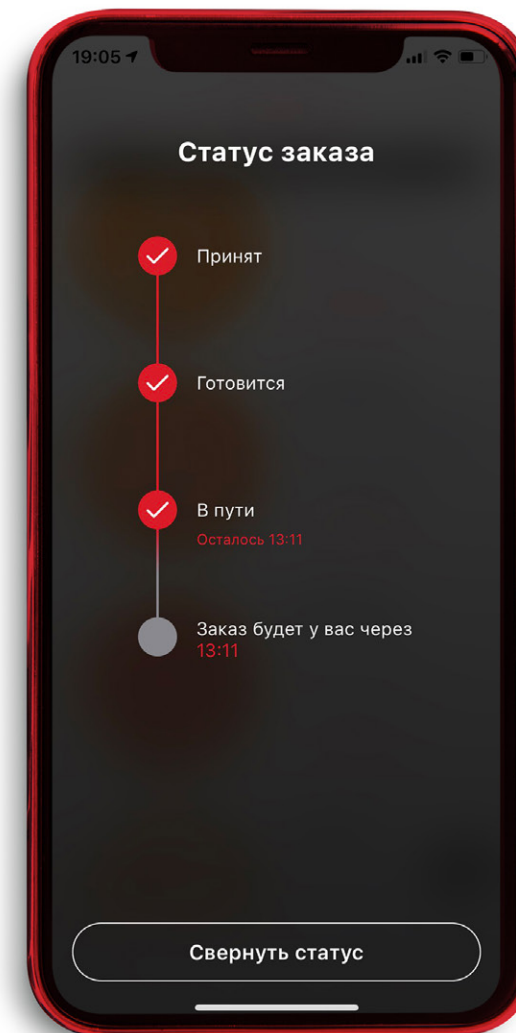
Call- центр по отслеживанию, распределению заказов и работе с гостями

Контроль доставки от момента приготовления до передачи заказа гостю

Работа с гостевой базой

Отсутствие комиссий агрегаторов (25% - 35%)

Широкие возможности по маркетинговым активностям



Собственная доставка Del Papa

Доставка Del Papa постепенно расширяет как географические границы, так и ассортимент.

На данный момент в доставку входит не только меню ресторанов, но и собственный Маркет по продаже и доставке лучших итальянских продуктов, мороженого казахстанского бренда UMAMI, суперфудов от бренда Lulu, а так же фреш пасты собственного приготовления.

Функционал и ассортимент доставки будет постоянно улучшаться и расширяться, позволяя адаптироваться под новые реалии бизнеса и запросы гостей.

Домашняя паста в Del Papa Market



Франшизы Del Para

В 2019 года продано 3 франшизы в города Атырау, Талдыкорган, Актау.

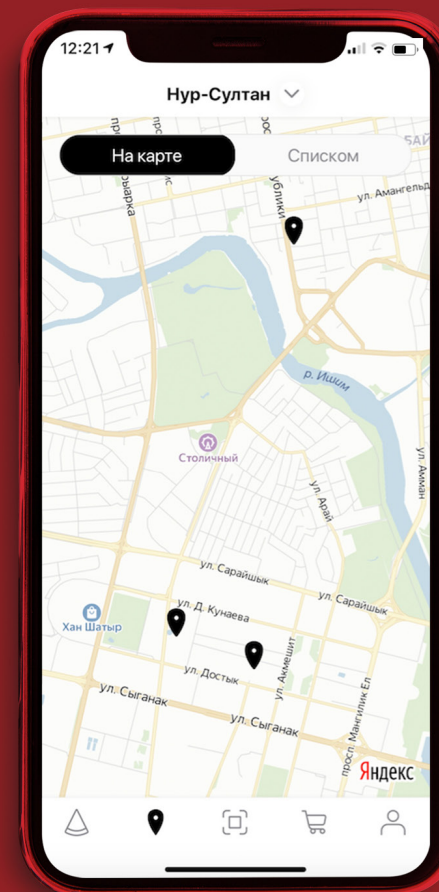
Талдыкорган – открытие в октябре 2020 года

Алматы – на этапе строительства

Актау – на этапе строительства

Рассматриваемые города: Актобе, Усть-Каменогорск, Уральск, Костанай, Караганда, Кокшетау, Павлодар

Доставка Del Para
в Нур-Султане



Преимущества франшизы Del Para

Надежное партнерство.

Наш опыт в ресторанной сфере более 10 лет. Первый ресторан Del Para был открыт в 2010 году. За эти годы мы создали собственные проверенные бизнес процессы, воспитали высокопрофессиональную команду и готовы делиться своим опытом с нашими партнерами

Успешная бизнес-модель.

Итальянская кухня занимает 2-е место по популярности в любой стране, после национальной. Средний чек в наших ресторанах рассчитан на широкую аудиторию, а специально разработанные предложения позволяют увеличивать оборачиваемость в ресторане.

Уникальные технологии

Мы разработали уникальные рецептуры пиццы и пасты, наших самых популярных категорий блюд в меню и постоянно улучшаем технологии производства. Собственное приложение по доставке единственное по своему функционалу в Казахстане ежемесячно обновляется и становится удобнее в использовании.



Преимущества франшизы Del Papa

Знания и опыт работы с поставщиками

За годы существования нашей сети, мы изучили все предложения по продуктам питания и оборудованию на рынке и наши знания позволяют нам выбирать лучшие из них для долгосрочной работы

Успешная модель в период карантина

За период чрезвычайного положения и карантина концепция Del Papa показала себя успешной и прибыльной. Мы готовы поделиться лучшими разработанными практиками по оптимизации бизнеса и адаптации его к новым условиям рынка.



Преимущества франшизы Del Papa

Базовый сценарий доходности в месяц (KZT)

Выручка 30 000 000

Себестоимость 27% 8 100 000

Валовая прибыль 21 900 000

Операционная прибыль около 30%* 9 000 000

* Зависит от операционных расходов



Преимущества франшизы Del Papa

Сценарий доходности в карантин (KZT)

Выручка	20 000 000
Себестоимость 27%	5 400 000
Валовая прибыль	14 600 000
Пониженная ставка аренды	
Оптимизация ФОТ	
Операционная прибыль около 32%*	6 400 000

* Зависит от операционных расходов





Идеальный партнер

Мы считаем, что партнера для бизнеса, как и партнера для брака, лучше выбирать на всю жизнь.

Наши критерии идеального партнера:

Положительный опыт в ресторанном бизнесе

Наличие необходимых инвестиций для проекта

Безупречная бизнес-репутация

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

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 – 300 кв.м

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

Наличие деловой активности вблизи здания

Наличие постоянного пешеходного траффика

Наличие парковки

Долгосрочная аренда (от 7 лет) или собственность

Арендная ставка не выше 7500тг за кв.м

Солнечная сторона, территория для летней террасы



Технические требования к помещению

Электроэнергия (установленная мощность) – минимум 150 кВт

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=100-150мм

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

Высота потолков: от чистого пола не менее 3 метров

Площадь общая – примерно 300 кв.м.

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.



Условия франшизы

Лицензионный взнос - 20 000 000тг* (для Казахстана).

Эксклюзивное право пользования товарным знаком в городе.

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

Инвестиции – от 125 000 000 тг*

Срок окупаемости: от 1,5 года

* Все суммы указаны без учета НДС



Что входит в лицензионный взнос?

ПАКЕТ ДОКУМЕНТОВ:

Бренд-бук

Руководство по строительству заведения

Технологические карты

Стандарты производственного блока

Стандарты сервиса и доставки

Должностные инструкции и штатное расписание

Внутренние бизнес-процессы

Финансовые расчеты/ Календарь инвестиций

Стандарты по взаимодействию франчайзи и франчайзера

Юридические документы

Архитектура интерьера и 3D дизайн ресторана

Технологический план по расстановке оборудования



Что входит в лицензионный взнос?

ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫЕ УСЛУГИ

Расчет бюджета для конкретной локации и бизнес-модели

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 ресторанах Алматы

Предоставление графика открытия и консультации
специалистов команды

Работа профессиональной команды запуска на территории франчайзи
за две недели 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

Что входит в роялти?

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»

Размещение точки на сайте компании abr

Размещение информации о точке в социальных сетях abr и Del Papa

Предоставление обновлений рекламных макетов, инструментов продвижения

Консультации по маркетингу

Рекомендации по маркетинговому плану и активностям и продвижение ресторана в социальных сетях



Примерный бюджет открытия ресторана

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

СМР и инженерные сети: 70 000 000 тг

Основные средства для производства : 30 000 000 тг

Мебель: 15 000 000 тг

Посуда и инвентарь: 10 000 000 тг

Итого: 125 000 000 тг

без учета оплаты за лицензию и авторского надзора



Средние показатели

Концепция: Del Para

Количество посадочных мест: 90-100

Средняя оборачиваемость: 2,3

Количество гостей в день: 230

Средний чек с НДС: 4400 тг

Сумма аренды с НДС: 2 250 000 тг

Средняя выручка в день, расчет: 1 026 000 тг



Расчет окупаемости

Наименование период	Оптимистичный прогноз		Реалистичный прогноз		Пессимистичный прогноз	
	За 1 месяц	%	За 1 месяц	%	За 1 месяц	%
Выручка	37 553 633		30 781 667		24 009 700	
- % за обслуживание	3 755 363		3 078 167		2 400 970	
Себестоимость	10 139 481	27,0%	8 311 050	27,0%	6 482 619	27,0%
Валовая прибыль	27 414 152	73,0%	22 470 617	73,0%	17 527 081	73,0%
Расходы по бизнесу	13 074 104	34,8%	11 880 910	38,6%	10 416 837	43,4%
Неконтролируемые расходы	5 180 435	13,8%	4 757 188	15%	4 333 940	18%
Контролируемые расходы:	7 893 669	21,0%	7 123 723	23,1%	6 082 898	25,3%
Прибыль по бизнесу	14 340 048	38,2%	10 589 707	34,4%	7 110 244	29,6%
Чистая прибыль	11 472 038	30,5%	8 471 765	27,5%	5 688 195	23,7%
Операционная прибыль EBITDA	12 055 372	32,1%	9 055 099	29,4%	6 271 528	26,1%
Роялти	2 628 754	7,0%	2 154 717	7,0%	1 680 679	7,0%
EBITDA за вычетом Роялти	9 426 617	25,1%	6 900 382	22,4%	4 590 849	19,1%
Инвестиционные расходы	110 700 000		110 700 000		110 700 000	
Окупаемость, месяц	11,7		16,0		24,1	
Окупаемость, год	1,0		1,3		2,0	

Контакты

Зарина Алиева

Управляющий партнер

+7 701 741 09 20

Рустем Тасмуканов

Исполнительный директор

+7 701 749 07 76