

ВАРЕНИКИ



Попередня інформація про ТМ «Вареники ТУТ»

Основні положення

Торгова Марка «Вареники тут» була створена у 2009 році. Не дивлячись на юний вік компанії, ТМ встигла зарекомендувати себе як успішний, прибутковий та оригінальний проект, який здатний створювати конкуренцію навіть тим компаніям, які вже не перший рік є лідерами на ринку України. Це пов'язано з тим, що «Вареники тут» вигідно відрізняються від інших закладів швидкого харчування в Україні. Традиційна любов до вареників в поєднанні з сучасними методами створення закладів громадського харчування синтезуються у цікаву та успішну концепцію.

Якщо визначати сегмент ринку, в якому працює ТМ «Вареники тут», то він розташовується між рестораном та фаст-фудом. Від обидвох сфер було взято найкраще. Від ресторану ми перейняли високу якість страв, а від фаст-фуду – швидкість обслуговування та демократичні ціни.

Висока рентабельність бізнесу (до 30 - 35% на місяць) визначає достатньо короткий термін окупності проекту (близько 9 місяців, за умови функціонування на власній площі; при високій орендній ставці термін повернення інвестицій зростає). Дохідність визначається стабільним потоком відвідувачів в ресторані як у робочі, так і вихідні дні тижня. Якщо ця умова з яких-небудь причин не виконується - економічні показники підприємства знижуються.

Основними перевагами ТМ є наступні: використання високоякісних напівфабрикатів власного виробництва; проста та швидка система обслуговування; продуманий, стильний інтер'єр, унікальне освітлення та атмосфера; такі додаткові послуги як: можливість взяти готове замовлення з собою, можливість придбати нашу продукцію в замороженому вигляді («Вареники to go»), WiFi, лояльна цінова політика, широка цільова аудиторія.

На даному етапі свого існування ТМ вже донесла до споживачів сутність своєї концепції, та сформувала основні цінності. Але на цьому ми не зупиняємося. Ми завжди вдосконалюємось, шукаємо нові ідеї, адаптуємось до потреб споживачів, усуваємо недоліки, трансформуємо слабкі сторони у сильні.

Успіх ТМ також полягає у концентрації загальної уваги на основному продукті, який ми пропонуємо. Наші клієнти знають чого вони прагнуть та отримують те, за чим вони прийшли, а весь додатковий асортимент вдало підкреслює якість, оригінальність та самобутність основного продукту.

Невід'ємною частиною створення позитивного іміджу є бренд компанії. Бренд є візитною карткою нашого бізнесу і є тим, що як ніщо інше створює враження у споживачів та партнерів. Він диктує ті стандарти, які мають найбільший вплив на наших споживачів, а саме:

- основний асортимент закладу
- високий рівень якості продукції та обслуговування
- інтер'єр
- дотримання санітарних норм
- музичне оформлення
- цінова політика

- рекламна та маркетингова політика
- логотип торгівельної марки

Основним методом розвитку мережі ресторанів є франчайзинг. Схема роботи діє наступним чином: незалежна фізична чи юридична особа звертається у офіс компанії. Добровільно бере на себе зобов'язання чітко дотримуватися вимог Франчайзера, як власника франшизи. Договір про використання комерційної концесії підписується на 5 років.

В обов'язки франчайзера входить:

1. Підготування ескізу технологічного планування та виготовлення інтер'єру ресторану.

2. Установка і налагодження фахівцями ТМ основного технологічного обладнання європейських виробників (Франчайзі отримує за допомогою ТМ «Вареники тут»), включаючи безкоштовне річне гарантійне і безстрокове платне післягарантійне обслуговування.

3. Підготовка адміністративного персоналу (адміністратор закладу, бухгалтер, менеджер з постачання) до управління та системного контролю в ресторані відповідно до стандартної системи ведення бізнесу:

- основні принципи кадрової політики ТМ
- принципи ціноутворення
- наповнення асортименту ресторану
- схема фінансово-економічного обліку
- співробітництво з системними партнерами («Сандора», «Кока-Кола», та іншими), з якими укладені системні договори про спільну маркетингову діяльність;

Все це регламентується Торговою маркою і не допускає несанкціонованих відхилень;

4. Професійна підготовка на базовому підприємстві певної групи ключового персоналу

5. Організація оформлення інтер'єру торгового залу, а саме:

- обшивки розробних столів;
- постачання столів та стільців;
- дизайнерське рішення торгового залу;
- постачання плитки та кахелю для конструкції марміту;
- підготовлені до поклейки елементи колажів.

6. Участь менеджерів у запуску ресторану (бригада з 2 фахівців протягом 3-х днів проводить навчальні тренінги, допомагає відкрити ресторан і 2 повних дня супроводжує працююче підприємство).

В обов'язки франчайзі входить:

1. Створення за власні кошти в обраному самостійно (і погодженому з ТМ «Вареники тут») приміщенні типового ресторану ТМ у чіткій відповідності з технологічним ескізом і проектом інтер'єру ресторану;

2. Набір персоналу за наданими рекомендаціями;

3. Здійснення діяльності в суворій відповідності з вимогами стандартів Торгової марки, з дотриманням корпоративних вимог ТМ та умов Договору про комерційну

концесію;

4. Дотримання у своїй діяльності єдиних маркетингових, технологічних, кадрових і організаційних механізмів, описаних у посібнику з управління ресторану, який передається франчайзером директору майбутнього ресторану за фактом підписання договору з Франчайзі.

Загальна видаткова частина для відкриття ресторану під ключ (площею від 120 для фут кортів та до 200 м² для окремих приміщень) становить суму від 120 тисяч євро. Частина з них визначається на місці, при складанні будівельного кошторису, і складається з витрат на виконання будівельних робіт, встановлення системи вентиляції та кондиціонування, влаштування та приведення всіх приміщень підприємства у відповідності чинним нормативам.

Всі ці роботи здійснюються місцевими проектно-будівельними та спеціалізованими організаціями. Друга частина витрат Франчайзі буде пов'язана безпосередньо з виконанням робіт з оснащення типового ресторану Торгової марки, перелік яких наведено в таблиці. Деякі суми в таблиці можуть коригуватися (збільшуватися) з урахуванням специфіки конкретного приміщення і дизайнерської ідеї.

№ п/п	Назва витрат	Сумма €
1	Архітектурні та дизайнерські рішення за м ²	50
2	Комплект технологічного обладнання	45000
3	Інвентар та посуд	7000
4	Музичне обладнання	500
5	Виготовлення табло	500
6	Комплект стільців 4 шт.+ стіл 1	600
7	Комплект фірмового спец. Одягу	1600
9	Система безпеки та відео нагляду	950
10	Ремонт та дизайнерське рішення інтер'єру м ²	400
11	Комплект комп'ютерної техніки та програм	3000
12	Первинний запас продуктів	4500

*Нульовий цикл, чисте приміщення з підведеними комунікаціями, розрахунки приблизні

Взаєморозрахунки проводяться наступним чином:

- Паушальний внесок становить 20 000 у.о.
- 33,33 % - після підписання договору комерційної концесії та передачі документації
- 33,33 % після закінчення будівельних робіт
- 33,34 % після відкриття ресторану
- роялті 4 % місячного обороту

Вимоги до приміщення для ресторанів:

1. **Належність.** Приватна власність або довгострокова оренда (5 років і більше) без права розірвання договору в односторонньому порядку. (Це пов'язано з великими капіталовкладеннями в підприємство).
2. **Площа.** Загальна площа приміщення повинна бути в межах 120 – 200 кв.м. (120- для зони фут корту ТРЦ, 200- для зовнішніх точок), висота стель - не нижче 3 м.
3. **Місце розташування.** Діловий центр обласного центру або великого міста з населенням понад 200 тис. Зона інтенсивного руху пішоходів. Наявність поблизу банків, офісів фірм, вищих і спеціальних навчальних закладів. Бажано - місце для паркування автомобілів і можливість облаштування літнього майданчика. Фут-корті торгівельних центрів.
4. **Фасадна частина.** Вхід у приміщення повинен бути окремим. Необхідний також окремий вхід для прийому товару з боку службових приміщень. Бажані приміщення з великими вікнами на фасадній частині будівлі. Перший поверх будівлі. Розміщення у розважальній зоні ТРЦ.
5. **Комунікації.** Можливість підключення до 3-х фазної електромережі напругою 380 В, загальна споживана потужність - 45-50 кВт. Наявність каналізаційних стоків для 2-3-х туалетів і 11 умивальників. Наявність стаціонарного водопроводу. Бажана газифікація.
6. **Планування.** Загальне планування приміщення повинне відповідати санітарним нормам. Небажано приміщення з великою кількістю невеликих кімнат, розбитих капітальними стінами. Площа приміщення, виділеного під торговий зал, повинна бути не менше 40 м². Бажана загальна ширина будівлі від 7 м, що дасть можливість такого планування ресторану, при якій кухонні приміщення стикаються з довгою стороною (задньою стінкою).

Етапи взаємодії франчайзера та франчайзі:

1. Двосторонній обмін первинною інформацією, обговорення основних принципів роботи за франчайзинговою схемою.
2. Отримання центральним офісом «Вареники тут» технічного паспорту приміщення та обмірних креслень, в якому передбачається створення ресторану, його експертна оцінка.
3. Створення фахівцем «Вареники тут» ескізу технологічного планування, передача його власникові приміщення для обов'язкового узгодження з місцевим органом СЕС.
4. Підписання франчайзингового договору, оплата Франчайзі франчайзингового авансу (1/3 суми вступного внеску), початок робіт з передачі комерційної інформації та супроводу підготовки до відкриття ресторану (проект інтер'єру, опис технічних характеристик обладнання).
5. Двостороння робота відповідно до типової програми підготовки до відкриття мережевого ресторану, яка буде надана Франчайзі після підписання попереднього договору.

Опис технологічного планування:

1. Початок роботи.
Замовник (Франчайзі) надсилає технічний паспорт приміщення / точні обміри приміщення з прив'язкою вікон, дверних прорізів як по ширині, так і за висотою. Повинні бути вказані матеріали конструкцій перекриття, місце розташування ригелів.

На плані повинні бути зазначені місця розводки каналізації, водопостачання і можливий введення електрики. Якщо над приміщенням знаходиться житло або інші установи, необхідні поверхові плани будівлі верхнього та (або) нижнього поверху. Відмітку підлоги відносно існуючого нуля, дві фотографії фасаду з різних ракурсів, а також фотографію інтер'єру.

2. Замовник отримує принципи технологічні рішення планування для попереднього узгодження з територіальними органами СЕС

3. Замовник звертається до місцевої ліцензованої проектно-будівельно-архітектурної фірми, яка береться розробити будівельний робочий проект з усіма узгодженнями, необхідними для отримання дозволу на будівництво на підставі технологічного планування та будівельного плану (замовник його отримує пізніше).

У робочий проект входить:

1. Архітектурно-планувальне рішення (узгодження з архітектором міста).
2. Технологічне планування (в чіткій відповідності з ескізом, узгодженим у СЕС).
3. Будівельний проект (якщо необхідні серйозні будівельні роботи).
4. Проект електропостачання (узгодження в електромережах та отримання ліміту не менше 45 - 50 кВт).
5. Проект водопостачання та каналізації (узгодження із Водоканал трестом і отримання ліміту на воду).
6. Проект опалення і вентиляції (бажано, щоб його робила фірма, яка буде його виконувати).
7. Паралельно замовник замовляє проект інтер'єру, до якого входять:
 - 1) Пояснювальна записка згідно рекомендації дизайнерського рішення приміщення ресторану
 - 2) Дизайнерське рішення
 - 2) Технологічне планування зі списком устаткування.
 - 3) Окремі конструкційні елементиВивіски індивідуальної розробки необхідно погоджувати з керівництвом «Вареники тут».
8. Маючи на руках робочий проект і проект інтер'єру, замовник шукає підрядну фірму, яка взялася б за здійснення цього проекту з подальшою задачею об'єкта в експлуатацію.

На першій стадії замовник з виконробом організації-підрядника повинні приїхати до Львова (або інше місто, обумовлений з Центральним офісом), щоб на місці зрозуміти: якими специфічними особливостями буде володіти майбутній ресторан. Виконроб отримає всі необхідні консультації у ході будівництва. У процесі будівництва передбачені два виїзди на споруджуваний об'єкт представника «Вареники тут» для вирішення поточних питань та експертної оцінки вже зробленого. Обидві консультації «на місці» входять у вартість платежу Франшизи. При необхідності, всі подальші консультації фахівця «Вареники тут» оплачуються Франчайзі згідно з існуючим тарифом (оплата вартості проїзних квитків + вартість житла + оплата послуг спеціаліста). У процесі реконструкції приміщення, представники Франчайзі виконують всі роботи відповідно до типової програми підготовки ресторану до відкриття, яку вони отримують від відкриваючого менеджера компанії «Вареники тут» після підписання договору та оплати паушального внеску. Після закінчення будівельних робіт франчайзі оплачує франчайзеру платіж в об'ємі 1/3 паушального внеску. Після завершення всіх підготовчих робіт у приміщенні,

Франчайзі заповнює «Акт оцінки готовності ресторану до відкриття» і відправляє його по факсу в Центральний офіс «Вареники тут». Відкриваючий менеджер формує групу фахівців, які виїжджають до Франчайзі для 5-денної підготовки ресторану до відкриття (установка і налагодження основного технологічного устаткування, проведення навчальних прогонів, відкриття ресторану і дводенне його супроводження у робочому режимі, проводиться остання виплата суми у розмірі 1/3 паушального внеску). Вартість усіх цих робіт також входить в суму Франшизи. Якщо з вини Франчайзі фахівці ТМ не зможуть виконувати свої обов'язки в обумовлені терміни, всі витрати щодо подальшого їх перебування у відчиненому ресторані покриває Франчайзі. Кожен ресторан, відкритий в повній відповідності з вимогами ТМ, отримує Ліцензію ТМ, термін дії якої відповідає терміну підписання Договору про комерційну концесію.

Наші контакти:

www.varenykytut.com
oleh.vynnyk@gmail.com

+380671123113
+380322328145

м. Львів Стрийська 30 ТРЦ «Кінг Крос Леополіс»