

Już dziś wyzwól się z rutyny pracy,
wyznaczaj nowe cele i spełniaj marzenia!



Jednym słowem...

Stań się częścią rodziny
House of Donuts!

Minimalne standardy działania

Sieć House of Donuts

- ▶ Oferta kawiarni franczyzowej składa się z asortymentu obowiązkowego, ustalanego przez franczyzodawcę oraz asortymentu uzupełniającego;
- ▶ Chcąc maksymalizować korzyści, franczyzobiorcy powinni prowadzić 2-3 kawiarni franczyzowe;
- ▶ Nacisk na utrzymanie jednolitych standardów usług i na działania marketingowe;
- ▶ Umowa franczyzowa zawarta na okres 5 lat.

Lokalizacje placówek

- ▶ Lokalizacja we franczyzie gastronomicznej jest jednym z najważniejszych czynników powodzenia systemu;
- ▶ Sugerowanymi potencjalnymi lokalizacjami są:
 - ❑ okolice uczelni, biur i urzędów;
 - ❑ ulice centrum miasta generujące duży ruch pieszy;
 - ❑ modne i często odwiedzane okolice miast;
- ▶ Lokal o powierzchni ok. 40 m.kw.
- ▶ Warunki najmu negocjuje franczyzobiorca przy wsparciu franczyzodawcy;
- ▶ Umowę najmu zawiera franczyzobiorca.



Pakiet startowy

- Pomoc w doborze odpowiedniego lokalu;
- Projekt wykonawczy oraz aranżacji (wizualizację) lokalu opracowany przez architekta współpracującego z franczyzodawcą;
- Opcjonalnie franczyzobiorca może zlecić franczyzodawcy opracowanie dokumentacji niezbędnej do otwarcia lokalu w ramach pakietu startowego;
- Franczyzobiorca przechodzi szkolenie wstępne u franczyzodawcy;
- Obecność franczyzodawcy przy otwarciu jednostki franczyzowej, a także wsparcie 24h na dobę w ciągu pierwszych trzech miesięcy działalności,
- Prawo do korzystania z logo oraz otrzymanie szeregu materiałów marketingowych np.: ulotki, karty lojalnościowe, naklejki.

Opłata wstępna

- ▶ Koszt pakietu startowego zawarty jest w opłacie wstępnej;
- ▶ Celem opłaty wstępnej jest pokrycie kosztów poniesionych przez franczyzodawcę w ramach opracowania i przekazania elementów pakietu startowego;
- ▶ Wysokość opłaty wstępnej to:
 - ❑ **11 tys. zł netto** w opcji zawierającej opracowanie dokumentacji przez franczyzodawcę;
 - ❑ **8 tys. zł netto** w opcji nie zawierającej opracowania dokumentacji przez franczyzodawcę;
- ▶ Opłata wstępna jest bezzwrotna.



Model franczyzowy

Opłata bieżąca

- Franczyzobiorca co miesiąc uiszcza opłatę bieżącą na rzecz franczyzodawcy w stałej kwocie 750 zł. netto;
- Opłata za 2-gi i kolejne lokale franczyzowe, a także za foodtruck wynosi 500 zł. netto;
- Opłata bieżąca jest relatywnie niska, aby umożliwić franczyzobiorcom otwieranie w krótkim czasie 2-3 lokali;
- W ramach tej opłaty franczyzobiorca ma zapewnione stałe wsparcie i doradztwo franczyzodawcy.

Opłata marketingowa

- ▶ Franczyzobiorca co kwartał uiszcza opłatę marketingową w wysokości 100 zł netto;
- ▶ W ramach opłaty marketingowej franczyzodawca zleca zamieszczanie postów sponsorowanych na portalach społecznościowych (facebook), informujących o nowościach, promocjach i wydarzeniach w sieci House of Donuts;
- ▶ Franczyzobiorca otrzymuje również stale aktualizowane projekty materiałów marketingowych w formie elektronicznej;



Szkolenia wstępne

- Szkolenie wstępne organizowane jest w lokalu franczyzodawcy i franczyzobiorcy;
- Szkolenie jest przewidziane na ok.100 godzin i obejmuje następujące obszary:
 - ❑ Misja i cele sieci franczyzowej;
 - ❑ Pełen pakiet know-how dotyczący prowadzenia placówki i przygotowania produktów dla klienta finalnego;
 - ❑ Pomoc w doborze i szkoleniu personelu (a także właścicieli) – w tym szkolenie baristyczne, z obsługi klienta oraz programu sprzedażowego – POSbistro , zapewniającego stałą kontrolę nad biznesem przy użyciu Twojego smartfona;
 - ❑ Zamówienie towaru, określenie towarów, w które franczyzobiorca zaopatruje się u wybranych przez siebie dostawców;
 - ❑ Menu i sezonowe zmiany w menu.

Spotkania i szkolenia bieżące

- ▶ Podczas półrocznych spotkań franczyzobiorcy dowiedzą się o:
 - ❑ strategii marketingowej na przyszłe 6 miesięcy działalności,
 - ❑ analizie konkurencji i rynku,
 - ❑ badaniach Mystery Shopper,
 - ❑ sposobach zwiększenia obrotów w placówce.
 - ❑ Przedstawienie i omówienie menu sezonowego
- ▶ Celem spotkań co 6 miesięcy jest wzajemna wymiana doświadczeń, a także budowanie poczucia przynależności do sieci franczyzowej.



Marketing centralny

- Franczyzodawca zarządza stroną internetową i prowadzi profil sieci House of Donuts na portalach społecznościowych (gł. Facebook), na których uzupełnia listę lokalizacji o kolejne kawiarnie franczyzowe;
- Wpływy z opłat marketingowych przeznaczone są na zamieszczanie postów sponsorowanych na facebooku;
- W ramach marketingu centralnego franczyzodawca opracowuje również projekty graficzne materiałów marketingowych (ulotki, plakaty, karty lojalnościowe, itp.) i udostępnia je franczyzobiorcom w postaci plików do wydruku.

Marketing lokalny

- ▶ Franczyzodawca nie narzuca franczyzobiorcom obowiązków związanych z marketingiem lokalnym;
- ▶ Franczyzobiorca może i powinien prowadzić promocję swojej kawiarni House of Donuts na lokalną skalę w oparciu o porady franczyzodawcy, jak i własne pomysły;
- ▶ Pomysły franczyzobiorcy związane z wykorzystaniem logo House of Donuts wymagają zgody franczyzodawcy;
- ▶ Franczyzobiorca może również promować swoją placówkę na imprezach plenerowych/ ulicznych po uzyskaniu zgody franczyzodawcy;



Sprzedaż

- Francyzodawca przekazuje francyzobiorcy cennik określający ceny sugerowane;
- Placówka francyzowa generuje średni przychód miesięczny na poziomie 15 tys. zł netto;
- Średni paragon wynosi 13zł 58 gr;
- Średnia miesięczna liczba paragonów wynosi 2 147.

Koszty

- ▶ Francyzobiorca zobowiązuje się do uiszczenia opłaty wstępnej w wysokości 11 lub 8 tys. zł netto, w zależności od wybranej opcji;
- ▶ Francyzobiorca zobowiązuje się do uiszczenia opłaty bieżącej w stałej wysokości 750 zł miesięcznie za pierwszy lokal i 500 zł miesięcznie za drugi lokal;
- ▶ Francyzobiorca zobowiązuje się do uiszczania opłaty marketingowej w stałej wysokości 100 zł netto kwartalnie.





Dlaczego my?

W **House of Donuts** lubimy różnorodność. Dlatego w naszej bogatej ofercie można znaleźć niemal wszystko - od słodkości, przez zdrowe przekąski i ciasta wegańskie oraz bezglutenowe, po pyszną kawę.

Wierzimy, że Twój sukces jest również naszym, dlatego jako jedni z niewielu oferujemy ciągle wsparcie i doradztwo dla punktów franczyzowych - nie tylko podczas otwarcia i pierwszych miesięcy działalności lokalu, ale znacznie dłużej.

Oprócz tego zdradzimy Ci wszystkie nasze sekrety - dzięki licznym szkoleniom, pomocy w doborze personelu i pełnym pakiecie know-how.

Stawiamy na...



Nowoczesne technologie, udogodnienia multimedialne,
innowacyjność i kreatywność –

a wszystko po to, by sprostać oczekiwaniom
nawet najbardziej wymagających klientów.

Co więcej, mimo niewielkich nakładów finansowych –
z nami możesz liczyć na szybki zwrot z inwestycji!

- **Minimalna powierzchnia lokalu - 40m²**
- **Minimalna kwota inwestycji - 59 tys. zł**
- **Opłata wstępna - od 8 tys. zł**
- **Opłata bieżąca - od 500 zł**