



Najlepszy Fast Food 2016
w Polsce

Food Business Awards 2017
Finalista



Dobra Marka 2017

Największa sieć spaghetterii w Polsce

Spis treści

- | | |
|--|------------|
| 1. Jak przebiega Proces Franczyzowy? | s. 4 |
| 2. Informacje o firmie, misja i kluczowe założenia | s. 5 - 7 |
| 3. Warunki współpracy | s. 8 - 12 |
| 4. Wyniki finansowe | s. 13 - 14 |
| 5. Dalsza współpraca | s. 15 |
| 6. Harmonogram współpracy | s. 16 |
| 7. Opinie klientów | s. 17 |
| 8. Informacje prawne | s. 18 |
| 9. Dane kontaktowe | s. 19 |



WITAJ W

Programie Franczyzowym

Serdecznie dziękujemy za zainteresowanie naszą ofertą franczyzową. Jesteśmy przekonani, że zbudujemy relacje oparte na doświadczeniu i dążeniu do wspólnego celu, jakim jest rozwinięcie sieci franczyzowej Makarun Spaghetti and Salad.

Spaghetteria Makarun wyróżnia się niskimi nakładami inwestycyjnymi i wysoką stopą zwrotu. W okresie niespełna pięciu lat stworzyliśmy sieć składającą się z 24 punktów na terenie Polski oraz za granicą.

Dzięki innowacyjnemu pomysłowi, dobrym lokalizacjom, działaniom marketingowym i pełnemu zaangażowaniu nasze punkty gastronomiczne wykazują zysk operacyjny oraz posiadają wysoką stopę zwrotu inwestycji. Wiedzę i doświadczenie, które zdobyliśmy tworząc firmę od podstaw chcemy przekazać Państwu poprzez Umowę Franczyzową.



PRZEBIEG NASZEGO

Procesu Franczyzowego



POZNAJ

Naszą Historię

Marka Makarun Spaghetti and Salad należy do firmy KST Gastro Group, która została założona w lutym 2012 roku. Łącząc doświadczenie biznesowe, pomysłowość oraz doskonale znając potrzeby klientów, założyliśmy sieć spaghetterii oferującą makarony w atrakcyjnej formie „take away”.

Po ponad sześciomiesięcznych przygotowaniach udało się stworzyć nowoczesną markę, produkt oraz pełną infrastrukturę dla pierwszego mobilnego punktu gastronomicznego Makarun. Już po miesiącu spaghetteria zyskała grono stałych klientów, a ustawiające się kolejki studentów były najlepszym potwierdzeniem trafionego pomysłu na biznes.

Przez wzgląd na ten sukces, dynamicznie rozwinęliśmy się na terenie Krakowa, powstały kolejne dwa lokale, a od stycznia 2014 r. wprowadziliśmy system franczyzowy. Dzięki temu sieć Makarun Spaghetti and Salad posiada obecnie 24 punkty i jest największą siecią spaghetterii w Polsce.



OTO NASZE

Najważniejsze Osiągnięcia

Prowadzone działania marketingowe, ciągły rozwój, jak i stałe wzbogacanie oferty spopularyzowały markę Makarun. Efektem działań firmy są m.in.:



24 punkty

otwarte w niespełna 5 lat
zarówno na terenie Polski, m.in. w Krakowie
i Warszawie, jak i za granicą - w Hamburgu



1 miejsce

w kategorii
najlepszy fast food w Polsce
w konkursie „Food Business Awards”



8000 like'ów

na Facebooku oraz
pozytywne opinie w serwisach
związanych z gastronomią



Aktywność w mediach tj. **Facebook, Tripadvisor, Foursquare, Gastronauci.pl, Groupon,** karty stałego klienta oraz współpraca z uczelniami, szkołami, hotelami i prywatnymi przedsiębiorcami pozwala dotrzeć nam do wielu klientów.

WAŻNE DLA NAS

Cele i wartości kluczowe

Stworzyliśmy największą sieć spaghetteri w Polsce, przede wszystkim dzięki trzem kluczowym wartościom:



Jakość i smak

Nasze dania posiadają unikalny smak, co jest wynikiem używania produktów wysokiej jakości, bez konserwantów i importem włoskiego makaronu z pszenicy Durum



Rozpoznawalność

Dzięki wspólnemu doświadczeniu twórców marki Makarun, powstał rozpoznawalny brand. Charakterystyczne, pomarańczowe opakowania w połączeniu z czerwonymi widelcami, doskonale wyróżniają się na ulicach, skwerach i w parkach



Niska cena

Cena, którą wypracowaliśmy dzięki ilości sprzedaży oraz starannemu dobieraniu półproduktów wyróżnia spaghetterię Makarun, jednocześnie tworząc nasz produkt jedną z najtańszych propozycji obiadowo-lunchowych

Wygodne, nowoczesne kubeczki przystosowane są do spożywania naszych makaronów zarówno w lokalu jak i „w biegu” wpisując się w **popularny obecnie trend jedzenia street food.**



WARUNKI WSPÓŁPRACY

Na zasadzie Umowy Franczyzowej

Program Franczyzowy ma na celu przekazanie wszystkich informacji niezbędnych do otworzenia i prowadzenia spaghetterii Makarun. Oprócz przekazanej wiedzy, technologii produkcji, receptur i dostawców, ściśle określamy również takie elementy jak lokalizacja czy aranżacja wnętrza. W trakcie działalności Franczyzobiorca dołączany jest także do programów marketingowych, mających za zadanie rozwój firmy oraz utrzymanie standardów sieci.



WARUNKI WSPÓŁPRACY

Na zasadzie Umowy Franczyzowej

Franczyzodawca oferuje:

- dołączenie do rozwijającej się sieci gastronomicznej Makarun Spaghetti and Salad,
- niskie koszty inwestycyjne z atrakcyjną stopą zwrotu,
- miesięczny, stały dochód,
- wysoki jakościowo produkt,
- atrakcyjny produkt w niskiej cenie,
- rozpoznawalną i nowoczesną markę,
- szeroką pulę klientów,
- produkt wpisujący się w popularny trend street food,
- wsparcie marketingowe,
- merytoryczne wsparcie w prowadzeniu biznesu,
- szkolenie wstępne,
- preferencyjne ceny dostawców,
- standaryzację i pomoc w aranżacji wnętrza.

Zobowiązania Franczyzobiorcy:

- wniesienie jednorazowej Wstępnej Opłaty Franczyzowej,
- terminowe opłacanie Bieżącej Opłaty Franczyzowej,
- utrzymywanie wymaganych przez Franczyzodawcę standardów jakości i obsługi,
- udział w sieciowym Programie Marketingowym,
- zachowanie w tajemnicy wiedzy know-how udostępnianej przez Franczyzodawcę zarówno w trakcie obowiązywania umowy jak i po jej wygaśnięciu.

WARUNKI WSPÓŁPRACY

Na zasadzie Umowy Franczyzowej



WARUNKI WSPÓŁPRACY

Na zasadzie Umowy Franczyzowej

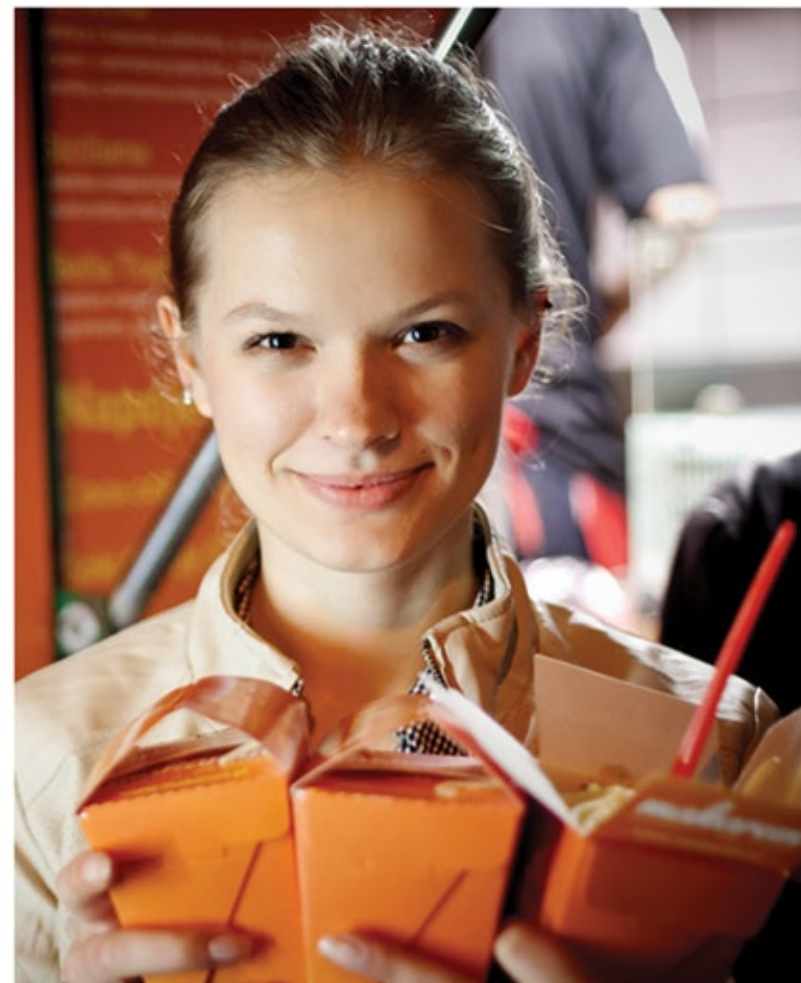
W standardowej Ofercie Franczyzowej proponujemy inwestycję w lokal o powierzchni od 15 do 65 m² z zapleczem kuchennym, ladą wydawniczą oraz przestrzenią konsumpcyjną.

Lokal powinien znajdować się w miejscu ze znacznym natężeniem ruchu pieszego.

Franczyzobiorca w ramach Programu Franczyzowego ponosi poniższe opłaty:

- Wstępna Opłata Franczyzowa:
16 000 zł netto*
- Bieżąca Opłata Franczyzowa:
800 zł netto + 3% od obrotu

*Istnieje możliwość rozbitcia opłaty na 3 raty po 6 000 zł netto.



WARUNKI WSPÓŁPRACY

Na zasadzie Umowy Franczyzowej

W ramach przystąpienia do Programu Franczyzowego, Franczyzobiorca uzyskuje prawo do używania:



Dostępu do dostawców produktów i preferencyjnych cen



Znaku towarowego i prawa do wykorzystania marki Makarun Spaghetti and Salad



Technologii produkcji oraz wiedzy know-how



Istniejących elementów reklamowych i marketingowych

Dbając o wysokie standardy, jednocześnie mając na uwadze zyski Franczyzobiorcy oferujemy pomoc w:



Ocenie i wyborze lokalizacji



Aranżacji i przystosowaniu lokalu



Doborze i przeszkoleniu pracowników



Akcji promocyjnej lokalu

MAKARUN - TO SIĘ OPŁACA

Poznaj wyniki finansowe



ZWROT INWESTYCJI OD 1 DO 2 LAT

Oznacza to, że koszty związane z otwarciem spaghetterii Makarun zwrócą się w okresie od 1 roku do 2 lat. Jest to uzależnione od nakładów inwestycyjnych, lokalizacji punktu, konkurencji oraz szybkości wzrostu liczby klientów.



MARŻA BRUTTO MINIMALNIE 60%

Marża brutto sprzedaży oznacza zysk brutto otrzymany ze sprzedaży. W celu obliczenia zysku netto należy uwzględnić czynsz lokalu, wypłaty dla pracowników, media oraz inne koszty stałe.



PRÓG OPŁACALNOŚCI 70-90 KLIENTÓW/DZIEŃ

W zależności od wysokości czynszu oraz ilości zatrudnionych pracowników próg opłacalności wynosi od 70 do 90 klientów dziennie. Co za tym idzie, od każdej porcji sprzedanej powyżej tej liczby „w kieszeni” Franchyzobiorcy zostaje minimum 8 zł*.

*Podane wartości nie są gwarantowane. Analiza została przeprowadzona w oparciu o dotychczasową działalność punktów Makarun Spaghetti and Salad. Decyzję inwestycyjną Franchyzobiorca powinien poprzeć o własną analizę specyficzną dla sprzedaży i kosztów danej lokalizacji. Zakładamy, że Franchyzobiorca angażuje się w wymiarze 3 godzin dziennie w zarządzanie punktem. Jeśli angażuje się w większym wymiarze czasowym, koszty dodatkowo maleją, a podane szacunki są korzystniejsze. Zapewniamy także dostęp do wsparcia w zakresie doradztwa w obszarach: prawno-administracyjnym, finansowym, księgowym oraz organizacji działalności punktu Makarun Spaghetti and Salad.



ZYSK FRANCZYZOBIORCY

Z jednej porcji

12,48 zł
średnia ważona cena
sprzedanych porcji



8,08 zł
zysk brutto z jednej porcji

4,40 zł
koszt produkcji jednej porcji

PRZYKŁADOWA SYMULACJA

Miesięcznego zysku
Franczyzobiorcy

| | | | | |
|--|-------------------------------|---|---|------------------|
| | dni sprzedażowe w miesiącu | miesięczny koszt całkowity prowadzenia spaghetterii | średnia miesięczna sprzedaż | |
| | | | | |
| | 12,48 zł * 29 | * 200 - 33 000 zł - | 4,40 zł * 5 800 = | 13 800 zł |
| | | | | |
| | średnia ważona cena porcji | średnia dzienna liczba sprzedanych porcji | koszt przygotowania porcji (Food cost) | |

OFERTA LOJALNOŚCIOWA

Możliwości dalszej współpracy

Mając na uwadze rozwój sieci Makarun Spaghetti and Salad przygotowaliśmy Ofertę Lojalnościową dla istniejących Franczyzobiorców. Ma ona na celu pozyskanie nowych klientów oraz stworzenie atrakcyjnej propozycji dalszego rozwoju dla istniejących właścicieli naszych lokali.



Otwarcie kolejnego punktu przez Franczyzobiorcę

Koszt Wstępnej Opłaty Franczyzowej wynosi 14 000 zł netto (zamiast 16 000 zł).



Polecenie Programu Franczyzowego Makarun Spaghetti and Salad

W przypadku otwarcia punktu na zasadzie polecenia przez obecnego Franczyzobiorcę, nowy i obecny Franczyzobiorca otrzymują bonus finansowy w wysokości po 1 500 zł.



Pakiet City

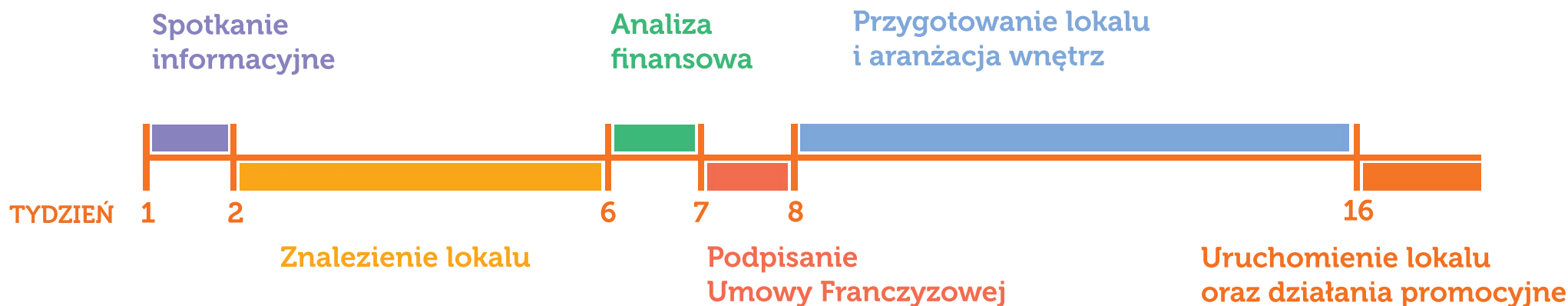
Poprzez wykupienie pakietu City Franczyzobiorca uzyskuje wyłączność oraz prawo do otworzenia dowolnej ilości spaghetterii Makarun na danym obszarze (np. w mieście wojewódzkim).

Cena Pakietu City kształtuje się na poziomie od 70 000 zł do 200 000 zł netto zależnie od wielkości i atrakcyjności miasta.

POZNAJ NASZ

Harmonogram współpracy

Po zapoznaniu się z niniejszym Folderem Franczyzowym i podjęciu decyzji o dalszej współpracy z naszą siecią niezbędne jest odnalezienie odpowiedniej lokalizacji i lokalu. Jest to jedno z najważniejszych i najtrudniejszych zadań, jednak dzięki naszemu wsparciu i pomocy w analizie proces ten powinien zająć nie więcej niż 4 tygodnie. Następnie ma miejsce podpisanie umowy franczyzowej. Od tego momentu potrzebne jest od 6 do 8 tygodni na uruchomienie spaghetterii Makarun.



OPINIE

Naszych klientów

„(...) Pomoc francyzodawcy była dla mnie ogromnym wsparciem, bo przecież nie miałam żadnego doświadczenia ani w prowadzeniu firmy, ani tym bardziej w prowadzeniu lokalu gastronomicznego. Bywały sytuacje stresujące, np. wówczas, gdy pojawiły się pogłoski, że budynek, w którym mieści się lokal, ma być wyburzony z powodu przebudowy drogi. Francyzodawca pomógł mi wszystko sprawdzić, ustalić, jak to naprawdę wygląda (...)”

21.12.2015r. [Francyzobiorca Agata Marciniak, franchising.pl](#)

„Spinacio con polo smakuje tak jak we włoskiej restauracji z wyższej półki, gdyby mi ktoś przesypał z kartonika do eleganckiego talerza z denkiem, zawiązał krawacik i posadził przy białym obrusie dałbym się nabrać.

Delikatny aromatyczny kurczak, szpinak jaki lubię najbardziej, wyrazisty, czosnkowy, genialne w swej prostocie. I jak poprzednio sosu starcza do samego dna kartonika. Nie dziwne jest, że przy takiej jakości i cenie Makarun jest oblegany przez Klientów przy Rondzie. Czego im serdecznie życzę.”

17.06.2015r. [Luke, strefa konsumenta.pl](#)

„Według mnie to najlepsze miejsce gdzie możesz dostać makaron na wynos. Duża porcja Meksykańska jest rewelacyjna. Jeśli jesteś w okolicy AGH i chcesz coś zjeść na szybko, to tam dostaniesz to czego pragniesz. Jak dla mnie rewelacja.”

09.09.2015r. [zorawik, tripadvisor.pl](#)

„Kto potrafi sobie odmówić kluseczek z sosikiem? My nie. A jeśli okaże się, że makaron można zamówić do domu lub złapać w rękę podczas codziennej bieganiny - kulinarne życie znów staje się łatwiejsze”

02.03.2016r. [Katarzyna i Piotr, czysmakuje.blogspot.pl](#)

„Błyskawiczna dostawa (10 min!!!) i świetny stosunek jakości do ceny. Bije na głowę podobne punkty z tanimi i szybkimi makaronami. Czuć, że składniki są uczciwej jakości i bardzo świeże. Bardzo polecam!”

17.02.2016r. [Natalia W., pyszne.pl](#)

„Makarun to najlepszy pomysł na szybki obiad między zajęciami, tym bardziej, że można nawet usiąść na stylowych siedziskach koło budki i spokojnie zjeść. Zdecydowanie polecam, bo makarun jest pyszny i sycący, a w szczególności spinacio con pollo - mój ulubiony <3”

08.12.2016r. [Gabi, zomato.pl](#)

OBOWIĄZUJĄCE

Informacje prawne

Niniejszy Folder Franczyzowy ma charakter informacyjny i nie stanowi oferty handlowej w rozumieniu art. 661 Kodeksu cywilnego oraz innych właściwych przepisów prawnych.

Informacje podane w niniejszym folderze są przybliżone. Warunki i wartości przedstawione w Folderze Franczyzowym zostaną zawarte i potwierdzone w Umowie Franczyzowej.

Wszystkie informacje zawarte w niniejszym folderze są poufne, a rysunki i zdjęcia nie mogą być wykorzystane bez zgody autora tj. KST GASTRO GROUP MARCIN SZWORAK.

Informacje zawarte w niniejszym folderze dotyczą warunków rozpoczęcia współpracy od stycznia 2016 roku. Opisane warunki współpracy jednocześnie dotyczą tylko i wyłącznie Franczyzobiorców chcących rozpocząć swoją działalność na terenie Polski.



MASZ PYTANIA?

Skontaktuj się ze specjalistą

Jeśli chcesz rozpocząć Proces Franczyzowy, masz szczegółowe pytania lub chcesz po prostu zorientować się czy Oferta Franczyzowa Makarun Spaghetti and Salad jest dla Ciebie, jesteśmy do Twojej dyspozycji.

Przemysław Robert Tymczyszyn

Specjalista ds. franczyzy

tel: +48 694 559 453

e-mail: przemek@makarun.pl

