



**ФРАНШИЗА
СЕТИ ПЕКАРЕН**



«Мы искали бизнес, который приносит 100 тыс. рублей в месяц и больше, не зависит от курса доллара и экономической нестабильности.»»

Алексей Ившин,
соучредитель компании





Цифры компании

За 1 год работы мы открыли 13 пекарен в 5 регионах России: в Удмуртии, Татарстане, Башкирии, Ростовской и Оренбургской областях.

Ещё 8 пекарен готовятся к открытию в Перми, Оренбурге, Липецке, Самаре, Арзамасе и Омске.





Цифры компании

(данные для одной пекарни)

274

клиентов
ежедневно

1000

продаж в день

75р.

средний чек

20 500р.

средняя выручка в
день

615 000р.

выручка в месяц



Наш ассортимент:



80 видов выпечки, хлеба и пирогов – это ассортимент нашей пекарни.
Вся выпечка изготавливается только из натуральных продуктов,
без применения добавок и химии.
Продукция производится по уникальным рецептам
и разработанным стандартам.



Почему пекарни это прибыльный бизнес даже в кризисное время?



ОКУПАЕМОСТЬ 6-8 МЕСЯЦЕВ

Уже с 1 месяца бизнес получает чистую прибыль. Если усердно работать и выполнять стандарты и предписания, то деньги, вложенные в открытие пекарни, вернутся через 6-8 месяцев.



ПОВСЕДНЕВНЫЙ СПРОС

Даже в тяжелые времена производить и продавать хлеб в России, было прибыльным делом. Хлеб продукт ежедневного потребления, чего не скажешь о фаст-фуде и кофейнях. Хлеб едят взрослые и дети, студенты и пенсионеры, люди с достатком и малоимущие люди.



ГИБКОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА

Ассортимент выпечки легко адаптировать под запросы покупателей. Изучаете рынок, узнаете спрос и продаете тот вид выпечки, который популярен в регионе.



МАРЖИНАЛЬНОСТЬ

Средняя себестоимость выпечки - 8 рублей за штуку и наценка до 300% делают пекарни высокодоходным бизнесом.





Стоимость франшизы

250000

Паушальный
взнос

1000000

Инвестиции

3%

от выручки
роялти

15-25%

Рентабельность

6-10

месяцев
окупаемость



Что входит в стоимость франшизы:

1. Право использования торгового знака и брендбука «Дом Хлеба»
2. Анкета на согласование помещения, критерий выбора.
3. План-проект помещения, расстановка оборудования согласно требованиям.
4. Дизайн-проект помещения. Предлагаем готовое решение дизайна Пекарни.
5. Календарный план открытия пекарни. Пошаговая инструкция на каждый день.
6. Маркетинговый план открытия. Акции на открытие и первый месяц.
7. Комплект маркетинговых макетов (акции, реклама, баннеры, вывески, листовки, доски, ценники).
8. Инструкция по открытию юридического лица. Пошаговая инструкция, куда и зачем идти.
9. Комплект договоров (аренды, с поставщиками, с жильцами, по рекламным щитам и т.д.).
10. Комплект документов по работе персонала (трудовые договора, инструкции).
11. Руководство по безопасности.
12. Сертификат для франчайзи.
13. Система обучения персонала.
14. Система адаптации новых сотрудников.
15. Стандарты работы сотрудников.
16. Стандарты контроля качества работы сотрудников.
17. Рекомендованные планы по производительности сотрудников.
18. Штатное расписание сотрудников пекарни.
19. Система мотивации сотрудников.
20. Система лояльности, дисконтные карты.
21. Частые вопросы, FAQ (по выпечке, по производству, скандалы и т.д.)
22. Работа в автоматизированной системе, обучение.
23. Отчетность для головной компании.
24. Правила ведения работы в соц. сетях.
25. Календарный план на год по проведению акций.
26. Инструкция по использованию бренда.
27. Руководство по управлению пекарней.
28. Финансовая отчетность. Как работать финансовыми документами.
29. Продуктовая линейка (ассортимент).
30. Технология производства выпечки, описание рецептов.
31. Стандарты внешнего вида выпечки.
32. Прайс-лист продукции.
33. Рекомендованные поставщики продуктов, цены на закупку.
34. Спецификации оборудования для производства выпечки.
35. Спецификации торгового оборудования.



Расходы на открытие:

-  Оборудование на производство выпечки – **433000** рублей
-  Инвентарь на кухню – **45000** рублей
-  Кассовое оборудование – **80000** рублей
-  Программное обеспечение – **27000** рублей
-  Система видеонаблюдения – **30000** рублей

-  Торговая мебель – **80000** рублей
-  Мебель в торговый зал – **15000** рублей
-  Аренда помещения – **60000** рублей
-  Ремонт помещения – **140000** рублей
-  Закупка продуктов – **50000** рублей
-  Реклама – **40000** рублей



Расчеты по доходам и прибыли

Доход в месяц:

615 000 рублей – средняя выручка в месяц
Расчет производится следующим образом:
274 покупателей/в день*75 руб./средний чек
=20500 руб./выручка в день*30 дней

Расход в месяц:

472 815 рублей – расходы пекарни в месяц

Итого чистая прибыль в месяц: 142 185 рублей





Требования к партнерам:

- Изучить и подписать договор
- Оплатить паушальный взнос
- Приехать на обучение
- Получить франчайзинговый пакет
- Открывать сеть пекарен в своем регионе
- Оплачивать роялти ежемесячно
- Делиться своими достижениями в бизнесе с партнерами из других городов.





Звоните по телефону:

8-922-517-08-67

Пишите на почту:

dom-hleba_fr@mail.ru