

ФРАНЧАЙЗИНГ



ИСТОРИЯ БРЕНДА



Президент корпорации «Ростик Групп» Ростислав Ордовский-Таданаевский Бланко задумал «РОСТИК`С» как национальную Российскую сеть предприятий быстрого обслуживания.



Первый «РОСТИК`С» открылся в 1993 году в центре Москвы, в знаменитом - ГУМе.



С 1993 года по сегодняшний день ведется активная работа по расширению сети ресторанов.

ИСТОРИЯ БРЕНДА



В 2006 году было подписано соглашение между компаниями
«Ростик Групп» и Yum! Brands
об открытии, в течение пяти лет, около 300 совместных ресторанов



+



=



ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИЯХ



Yum! Brands – крупнейшая ресторанный компания в мире.

Yum! Brands владеет и управляет мировыми ресторанными сетями :



Сегодня «Ростик Групп» – это корпорация, успешно развивающая несколько направлений бизнеса на территории России, СНГ и Европы:

- ОАО «Росинтер Ресторантс Холдинг» (сетевые семейные рестораны);
- «РОСТИК'С KFC» (сеть предприятий быстрого обслуживания);
- «КорпЭстейт» (недвижимость и логистика);
- «Карлсон Туризм» (туристическое агентство);
- «Плениа» (сеть гипермаркетов здоровья).



+



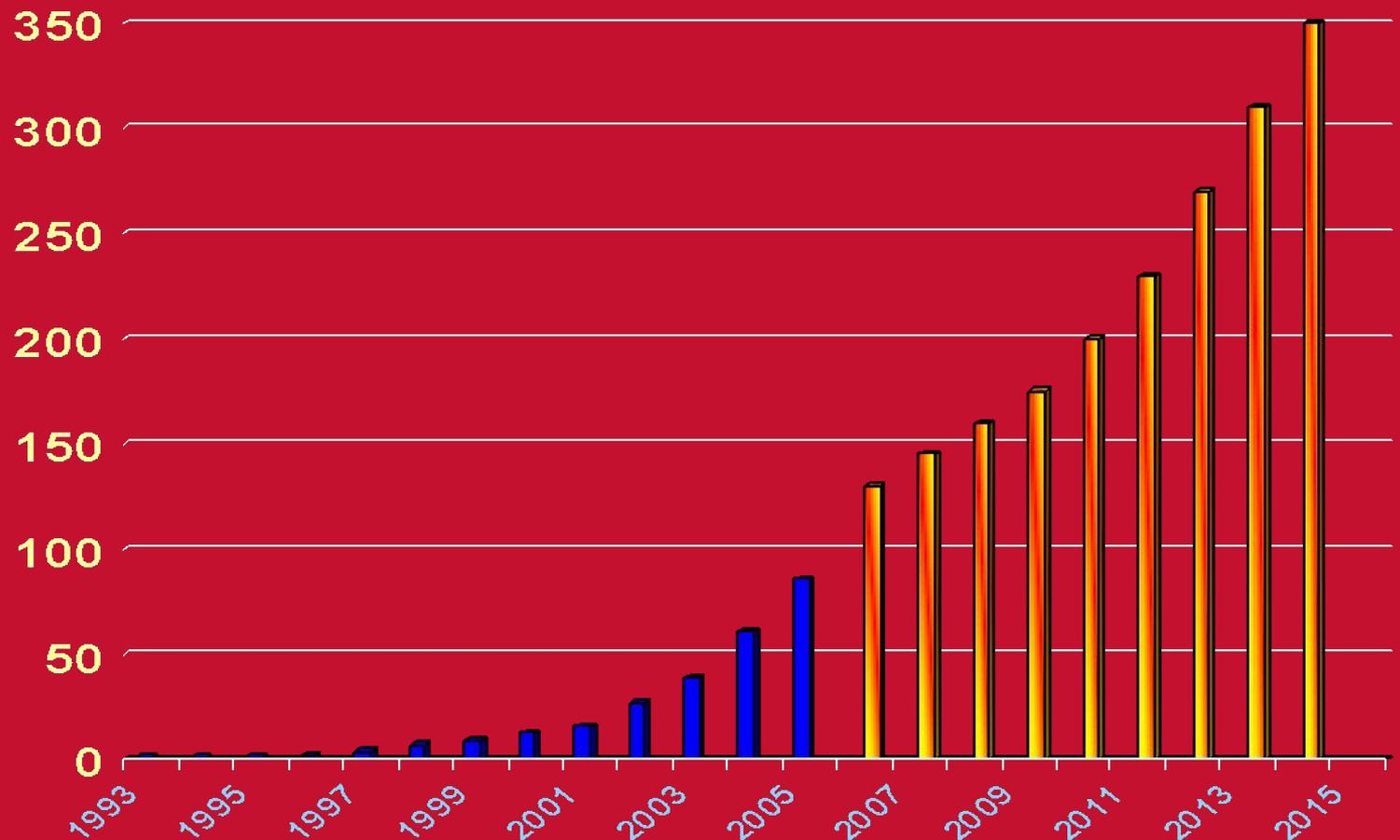
=



РАЗВИТИЕ



График развития сети ресторанов:



Хиты продаж от «РОСТИК`С KFC»

Куриные куски:

голень, бедра, грудка приготовлены по оригинальному рецепту из 11 трав и специй

Крылышки:

приготовлены по специальному рецепту с использованием большого количества специй, в том числе перца, что придает пикантный, острый вкус

Сэндвичи:

в основе сэндвичей «Классик» и «Зингер» используются традиционные булочки и натуральное куриное филе

Твистер:

оригинальный рецепт сэндвича с использованием мексиканской лепешки, большого количества овощей и натурального куриного филе

Уголок домашней кухни:

Куриный шашлык. Чебурек. Суп-пюре. Кукуруза. Всегда свежие и вкусные салаты.



РЕСТОРАНЫ



Встроенные помещения (in line): Рестораны с выделенным залом для Гостей

- 250 м2 – 450 м2 (1 этаж существующего строения);
- Передний фасад минимум 10 метров;
- Оживленные улицы, большие пешеходные потоки;
- Лучшее по значимости месторасположение в городе;
- Первый ресторан в новом городе.



РЕСТОРАНЫ



Отдельно стоящие (drive-through):

- 250 м2 – 400 м2 (общий размер помещения);
- Минимум 30 парковочных мест;
- Вблизи Торговых и Развлекательных центров;
- Большие транспортные потоки;
- Густонаселенный район.

С авто-подъездом и раздачей



Планирование развития сети



Обязательные условия при планировании развития сети:

- Первый ресторан на неохваченной территории должен соответствовать типу

«Встроенные помещения (in line)» или «Отдельно стоящие (drive-through)»



- В первые 18 месяцев должно быть открыто не менее 3-х ресторанов. Общий проект должен быть рассчитан на открытие не менее 5-ти ресторанов в ближайшие 5 лет.

- При планировании общего количества ресторанов, вы должны придерживаться следующего процентного отношения:

«Встроенные помещения (in line)» - 75 %;

«Отдельно стоящие (drive-through)» - 25 %.



НАЧАЛО РАБОТЫ



- Первый контакт / консультации по телефону;
- **Заполнение анкет;**
- Подготовка презентационного Бизнес-плана;
- Проверка предоставленных данных;
- **Презентация подготовленного Бизнес-плана;**
- Двухдневная стажировка в действующих ресторанах;
- Встреча с высшим руководством компании;
- **Утверждение Потенциального партнера Yum!;**
- Подготовка плана мероприятий по открытию первого ресторана;
- Проведение работ связанных с открытием ресторана.

ФРАНЧАЙЗИНГ В ЦИФРАХ



Паушальный взнос: **43 600 USD**;

Роялти: **6% от объема продаж**;

Маркетинг: **5% (Маркетинговый фонд)**;

Срок действия договора коммерческой концессии: **10 лет**
(с правом пролонгации);

Условия: **не должно быть предприятий того же сегмента.**

ИНВЕСТИЦИИ



Встроенные помещения (in line):

от 700 000 \$



Отдельно стоящие (drive-through):

от 1 000 000 \$

КОНТАКТЫ



Адрес:

ООО «Национальная сеть ПБО»
111024, Россия, Москва,
ул. Душинская, д.7, стр. 1
Тел.: 8 (495) 788-44-88

www.rostiks.ru