**1. Возможен ли рост процента по роялти?**

- Нет, рост % не возможен, это прописано в договоре, наоборот, на первые 3 месяца мы дарим каникулы по роялти – будет 1%.

**2. Из скольких человек состоит группа запуска? И какие затраты мы на это понесем?**

- На запуск Вашего предприятия выезжает наш шеф-повар, который открыл уже более 100 магазинов по нашей франшизе. Дальнейшее, более операционное обучение, Вы проходите с руководителем отдела франчайзинга. Шеф-повар выезжает к Вам на 5 рабочих дней, Вы оплачиваете ему транспортные расходы, проживание(3\*) и суточные в размере 2000 рублей(день).

**3. Цены для розничной торговли кем устанавливаются? И кто в праве их изменять?**

- Цены едины для всех магазинов Москвы, области и ЦФО, для дальних регионов возможно изменить ценообразование по согласованию с руководителем отдела франчайзинга.

**4. Стоимость услуг вашего call-центра?**

- Стоимость нашего call-центра абсолютно бесплатное. Все включено в роялти, никаких дополнительных платежей нет.

**5. В договоре прописано, что открыть магазин нужно в течении определенного срока. Что если мы не успеем уложиться в этот срок?**

- Индивидуально обсуждается изменение данного срока(есть возможность продлить по уважительным причинам). Наши магазины открываются от 2-х недель до 3-х месяцев. В среднем это 3 недели.

**6. На сколько часто вы устраиваете нам проверки качества? Являются ли они для нас платными? Какие штрафы применяются при неудовлетворительных результатах проверки?**

- . В течении дня администратор фотографирует каждый заказ, в конце рабочего дня эта информация отправляется на почту нашего шеф-повара, он вам передаёт свои замечания, если таковые имеются. Не менее 2-х раз в месяц у нас проводится контрольные закупки силами наших потребителей, они оценивают качество, вкус, вес роллов, если же по каким-либо причинам ваш магазин не проходит контрольную закупку, на первый раз - предупреждение, на второй штраф в размере 3000₽, который вы в свою очередь передаете своему персоналу, для того чтобы мотивировать их работать на совесть.

**7. В случаи не успешного открытия, и работы в минус себе, закрыться можно только расторгнув с Вами договор и уплатив штраф в размере, разном сумме паушального взноса?**

- За всю историю работы отдела франчайзинга при закрытии магазина никаких штрафных санкций от нас не поступало, более того, в таких случаях мы предлагаем своим партнерам переезд или переуступку прав.

**8. На каких условиях происходит работа по доставке? Территория, снабжение заказами, возможность использования своего номера, своих клиентов для доставки заказов?**

- После подписания договора за вами закрепляется гарантированная зона 1-3км(Города милионники = 1км, маленькие = 3км). Образец можете посмотреть на нашем сайте(зелёная зона-гарантированная ваша зона, желтая и красная - возможность для открытия следующих магазинов), однако преимущественное право по открытию всегда остаётся за вами(перед тем как открыть следующий магазин, рядом с вами, мы сначала предложим на льготных условиях открыть его вам). На сайте размещается личный номер вашей торговой точки+номер call центра, так же, если заказ поступает через корзину, он автоматически, с помощью программы переадресовывается в программное обеспечение. Это все абсолютно бесплатно. Никаких денег за полученный заказ с вас мы не берём. Так же не делим доставки между своими магазинами и магазинами франчайзи, все определяется исключительно зоной.

**9. Каким образом происходит поддержка, обучение и помощь при открытии и дальнейшей работе магазина? Сроки, условия.**

- Для начала мы вместе с вами ищем помещение, вы считаете его проходимость, предоставляете фотографии, при необходимость на территорию выезжаем мы(если это Москва, МО), далее предоставляем вам макет и смету, собеседуем и обучаем персонал(по возможности очно, администратора и сушиста), за день до открытия, в день и три дня после в вашем магазине вместе с вами работает наш шеф повар и ставит работу кухни на месте. Все что касается наших поставщиков, спецификаций на оборудование, маркетингового плана, технологических карт и тд - все предоставляется. Так же, после открытия магазина, при возникновении вопросов мы работаем 24/7 и готовы ответить на все вопросы в любое время.

**10. В расчете указано N тыс. на ремонт плюс мебель? Что туда входит? Мне кажется расходы на открытие сильно занижены, есть пример открытия магазина?**

- Да, на нашей практике есть магазин, инвестиции которого составили 800000₽. Если мы можем оптимизировать затраты - мы это делаем, рассматриваем покупку б/у оборудования(столы, стулья, телевизоры), кухонное оборудование исключительно новое. Так же, там указана ориентировочная цена с учётом имеющегося косметического ремонта в помещении, если помещение с черновой отделкой, конечно сумма возрастёт. Более точную смету по помещению мы можем предоставить ещё до подписания договора аренды. Мы озвучиваем ее с запасом, такого что, после подписания договора сумма вырастет не будет точно.

**11. Какой у вас срок окупаемости?**

- Срок окупаемости напрямую зависит от локации, плотности населения и наличия конкуренции. В среднем он составляет 6 месяцев. Однако он варьируется, где-то может составлять 3, где-то 8. По этому, на первоначальной оценке помещения франчайзер анализирует все аспекты.

**12. Выход на рентабельный уровень.**

В среднем, франчайзи начинает зарабатывать с 3-его месяца работы предприятия. В отдельных случаях этот период наступает уже с первого, в отдельных – с 4-5 месяца работы.

**13. Поставщики**.

Мы передаем контакты всех наших поставщиков и контрагентов, Вы начинаете сотрудничать с ними на прямую(у нас нет «Распределительного Центра», мы не занимаемся перепродажей сырья и на этом не зарабатываем). Если при работе с нашими поставщиками Вас что-то не устроит(качество сырья, сервис, прайс и тд) согласовываете смену поставщиком с шеф-поваром и начинаете работу с новым подрядчиком.

**14. Я ознакомился с первичной информацией, какие дальнейшие шаги?**

1) Заключаем предварительный договор о намерениях в последующем заключить основной. С оплатой в 10% от стоимости паушального взноса, которые по факту заключения основного засчитываются в счет оплаты паушального взноса. Дабы мы забронировали данную территорию за Вами и не заключали договора с новыми франчайзи, тем самым понимая, что Вы заинтересованы в нашей компании.

2) Мы вместе с Вами занимаемся поиском помещения на выбранной территории, высылаем Вам ссылки(если в общем доступе имеется интересная аренда). Вы уже выезжаете на место, считаете проходимость, делаете фото и видео для визуализации.  
3) Предоставляем Вам план-макет, непосредственно под согласованное помещение  
4) Передаем все спецификации по ремонту. Связываете нас с Вашими подрядчиками, мы их полностью консультируем по всем вопросам.  
5) Передаем спецификацию по оборудованию с гиперссылками. Так же, чтобы сократить инвестиции, не запрещаем закупку б/у оборудования, нейтрального(столы, стеллажи, телевизоры), кухонное исключительно новое  
6) Вместе с Вами занимаемся поиском персонала. Вы размещаете объявление на местных источниках, мы в отделе кадров. Далее наш шеф-повар собеседует весь Ваш персонал и обучает на действующих торговых точках, территориально ближайших к Вам.  
7) За день до открытия, в день и три дня после открытия магазина к Вам выезжает наша группа запуска и обучает Вас уже непосредственно в Вашем магазине.  
8) За Вам закрепляется 3 менеджера(операционный, маркетолог и шеф-повар), по всем вопросам 24/7 звоните, получаете консультации.  
9) Подключаетесь к нашему сайту, таким образом будете получать заказы через корзину магазина на сайте+общероссийский кол-центр+дополнительно на сайте размещаем номер телефона Вашего магазина, Вам тем самым будет легко оценить конверсию от локального маркетинга.  
10) Никакой комиссии за переданный Вам заказ мы не берем.  
11) По финансовой модели: в среднем товарооборот 1млн, с него ежемесячно 30%(сырье+упаковка), 25%(ФОТ), 25%(аренда, коммуналка, роялти, налоги, внештатные расходы и тд.), 20-25%(чистая прибыль. Соответственно, чем ниже арендная ставка, тем выше чистая прибыль).  
12) Не запрещаем Вам расширять меню(допустим пиво, пицца, бургеры и тд.). Ставите отдельно программное обеспечение, через которое будете данные заказы пробивать и роялти нам за это не платите.  
13) Вся коммерческая информация, которая необходима Вам как владельцу данного бизнеса, передается сразу при подписании договора коммерческой концессии.