

 курагадиван



ОТКРОЙ РЕСТОРАН ЗА 3 МЕСЯЦА

1 000 000 ₪

И ЗАРАБАТЫВАЙ ЕЖЕМЕСЯЧНО

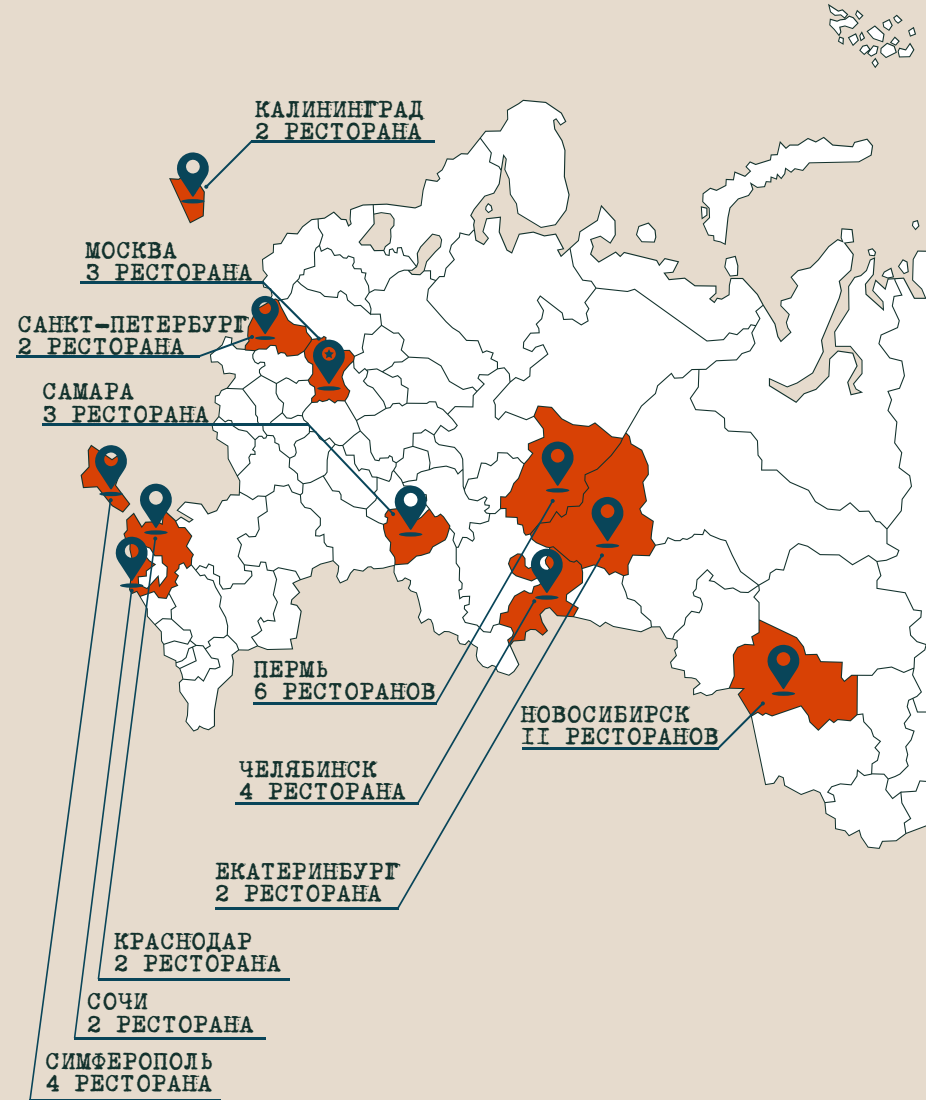


**15** БРЕНДОВ

**40** РЕСТОРАНОВ

**11** ГОРОДОВ

**8** ЛЕТ  
УСПЕШНОЙ РАБОТЫ



# О нас

«Курагадиван» – самый большой ресторан восточной кухни в Новосибирске. Это зелень и буйство цвета, это душевное гостеприимство и богатое восточное застолье – такое, каким и должно быть!

Мы предлагаем современный взгляд на восточную кухню и самые любимые блюда в аппетитной подаче: плов, хинкали и манты, хачапури, лагман и, конечно, шашлык. Конечно, обед или ужин в ресторане Курагадиван не обходится без бокала вина – Саперави, Ркацители, Киндзмараули, поднятого за здоровье гостей.





# курагадиван

Сердце ресторана – открытая кухня с настоящим тандыром на живом огне, привезенным из солнечного Узбекистана.





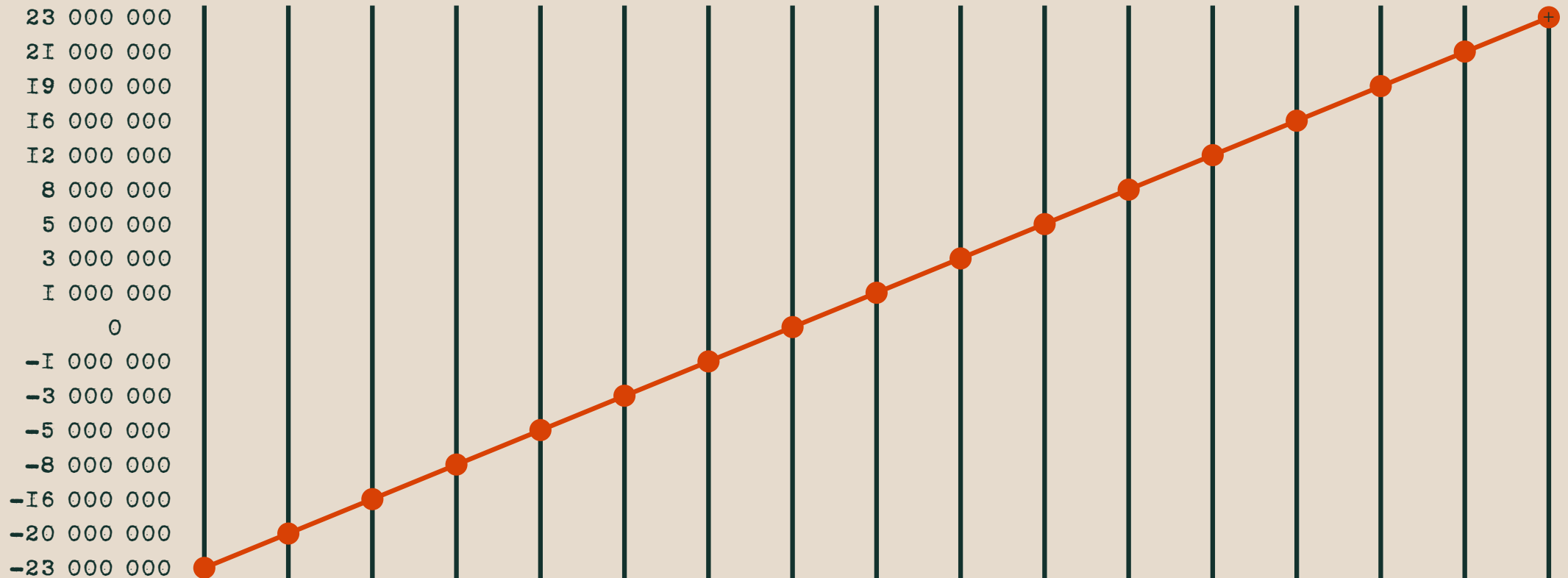




# График окупаемости

За 8 лет выстроили эффективные бизнес процессы по запуску и операционному управлению ресторанами.

Рентабельность от 15%;  
Ежемесячная прибыль от 1 000 000 рублей;  
Срок открытия 3 месяца;  
Окупаемость от 17 месяца;  
Инвестиции от 23 млн. рублей;  
Наша бизнес модель работает 6 лет







# Что входит?

- 1** BRANDBOOK с описанием фирменного стиля заведения;
- 2** FRANCHBOOK с описанием бизнес-процессов и порядком открытия ресторана;
- 3** Передача сетевых регламентов и ноу-хау для эффективной работы заведения;
- 4** Консультирование при подборе персонала;
- 5** Локализация базового меню с учетом особенностей регион;
- 6** Технологические и калькуляционные карты на коктейльную карту и меню кухни;
- 7** Программа лояльности, ориентированная на привлечение постоянных посетителей;
- 8** Право использования торговой марки;
- 9** Экспертная оценка возможности размещения ресторана в выбранном помещении
- 10** Разработка инвестиционного плана и бюджета;
- 11** Консультирование и помощь в решении рабочих вопросов в процессе строительства и запуска в эксплуатацию;
- 12** Запуск ресторана командой открытия.

## ПАУШАЛЬНЫЙ ВЗНОС

**2 0 0 0 0 0 0 0 ₪**

# Все точки контакта

1

Личный менеджер  
на весь период работы

2

Анализ результата финансово-операционной  
деятельности ресторана с последующей выдачей  
рекомендаций с целью повышения эффективности;

3

Предоставление доступа к информационному ресурсу  
в котором собраны и систематически актуализируются  
все инструкции, стандарты, регламенты,  
обучающие материалы и пр.;

4

Маркетинговое сопровождение на базе  
годового финансового плана  
с целью увеличения выручки;

5

Консультирование по предотвращению  
и минимизации потерь в ресторане;

6

Система контроля  
(аудит внутренний и внешний)

РОЯЛТИ  
5%





# Франчбук содержит:

## ФИНАНСОВУЮ МОДЕЛЬ С ПРОГНОЗОМ ОКУПАЕМОСТИ; ЭТАПЫ И КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН ОТКРЫТИЯ РЕСТОРАНА;

- Юридический блог / Бухгалтерия / Финансы
- Регистрация юридического лица
- Открытие расчетного счета
- Договор коммерческой концессии (или лицензионный договор)
- Свидетельство о регистрации товарного знака
- Алкогольная лицензия
- Постановка учета сырья и денежных средств
- Инвестиционный проект (БДР)

## ДАнные по помещению

- Договор аренды помещения
- Рекомендованные поставщики и подрядчики
- Спецификация оборудования
- Cut-Guide по интерьеру

## ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

- Система автоматизации
- Система видеонаблюдения

## АУДИТ

- Видео-контроль
- Внутренний и внешний аудит



# Франчбук содержит:

## МАРКЕТИНГ ОТКРЫТИЯ И СОПРОВОЖДЕНИЯ

- Маркетинговая стратегия
- Работа с трафиком
- Ведение социальных сетей
- PR-стратегия
- Аналитика
- Система лояльности

## BRANDBOOK

- Руководство по управлению фирменным стилем

## ПЕРСОНАЛ

- Инструкция по найму
- Трудовой договор
- Штатное расписание
- Должностные инструкции по работе каждого сотрудника
- Мотивационная политика
- Стандарты работы сотрудников
- Премии и штрафы
- Увольнение персонала

## БАР / КУХНЯ

- Санитарно-эпидемиологические правила
- Требования к оборудованию, инвентарю, посуде и таре
- Требования к транспортировке, приему, доставке и хранению сырья, пищевых продуктов
- Информацию о поставщиках (план закупок)
- Инвентаризация
- Технологические и калькуляционные карты на коктейльную карту и меню кухни



Для результата  
**НУЖЕН ПЛАН,**  
а не удача



# Требования к помещению:

Помещение для ресторана "Курагадиван" должно располагаться:

В непосредственной близости к метро, крупным БЦ, ТРЦ, учебным заведениям;

В торговых центрах; на пересечении основных транспортных магистралей и пешеходных переходов;

На первой линии;

На I или 2 этаже здания, имеющим отдельный вход (входы) с улицы для посетителей и отдельный вход (входы) для персонала и загрузки продукции, выход для пожарной эвакуации.

Оптимальная площадь под ресторан в регионах 300 м<sup>2</sup>, в г. Москва 400 м<sup>2</sup>. Площадь зала обслуживания не менее 200 м<sup>2</sup> (для г. Москвы не менее 250 м<sup>2</sup>), административно-хозяйственных и производственных помещений — не менее 100 м<sup>2</sup>. Высота потолков (перекрытий) не менее 2,8 м. Желательно, чтобы помещение ранее использовалось под предприятие общественного питания. Количество необходимых электрических мощностей составляет не менее 80 кВт (при наличии в помещении горячей воды для создания дополнительного воздухообмена и использования приточной вентиляции в зимнее время) и не менее 100 кВт (при отсутствии горячей воды в помещении).

## Необходимо наличие правоустанавливающих документов на помещение:

- Свидетельство о праве собственности;
- Выписка из ЕГРП;
- Техническая документация (план БТИ, кадастровый план, технический план);
- Учредительные документы собственника помещения.



# Открытие ресторана под ключ

Гарантируем открытие за 3 месяца

100% организация и контроль выполнения всех блоков по запуску проекта.

Стоимость открытия рассчитывается с учетом особенностей рынка в вашем городе

- I** Разработка инвестиционного проекта
- 2** Экспертиза технологического и дизайн-проекта. Выдача рекомендаций исполнителям
- 3** Организация строительного процесса "под ключ"
- 4** Получение алкогольной лицензии. Согласования с контролирующими органами
- 5** Организация работы предприятия общественного питания и изготовления /продажи продукции общественного питания на территории, определенной в договоре
- 6** Подбор необходимого персонала и комплектование штата предприятия до момента фактического открытия
- 7** Техническое и консультативное содействие Инвестору, включая содействие в обучении и повышении квалификации работников, по необходимости
- 8** Консультирование Инвестора при покупке оборудования, в том числе при проведении тендеров с целью оптимизации расходов
- 9** Предоставление инвестору медиа плана с утвержденным бюджетом, не позднее согласованной даты
- I 0** Предоставление утвержденного меню ресторана и меню бара, не позднее согласованной даты
- I 1** Предоставление Инвестору плана финансирования по проекту
- I 2** Соблюдение утвержденного объема инвестиций
- I 3** Открытие заведения для гостей, не позднее согласованной даты
- I 4** Обучение и стажировка персонала
- I 5** Предоставление отчета об исполнении инвестиционного проекта

# Целевая аудитория:

Наши гости семьи, компании друзей, средний **возраст 25-45 лет**, много детей. Наши гости выбирают ресторан чтобы просто пообедать и для проведения праздничных мероприятий всей семьей и с друзьями. Восприятие атмосферы ресторана гостями современный, дружелюбный, душевный, семейный, яркий, молодежный, гостеприимный, радушный.

**Женщины/мужчины 60%/40%. Архетип гостя — Заботливый.**

Наши гости предпочитают вкусную, **«понятную»** кухню, классические блюда, но хорошо расположены к и нововведениям и изменениям (**регулярная смена меню обедов, новые блюда, сезонные предложения**).

С вниманием относятся к соотношению показателей **Цена/Качество**.

Ценят высокое качество обслуживания и гостеприимство концепции.

В выборе ресторана основываются на рекомендациях друзей, знакомых. И сами с удовольствием становятся

**«промоутерами»** бренда.



**60%**



**40%**





# Этапы сотрудничества с нами:

На каждом этапе Вас сопровождает персональный менеджер!

1

Согласование  
локации

2

Заключение договора  
и оплата паушального  
взноса

3

Проектирование /  
Строительство /  
Оснащение

4

Найм и обучение  
персонала

5

Рекламная  
компания

6

Приезд  
команды  
открытия

7

Техническое  
открытие

8

Маркетинговое  
открытие



Берем управление на себя – вознаграждение  
за управление рассчитывается от прибыли

# Почему выбирают нас?

**МЫ** — команда ресторанных экспертов с многолетним опытом работы на рынке общественного питания. В портфеле компании разработка и открытие успешных концепций ресторанов грузинской, паназиатской, итальянской кухни, баров и кафе.

**БОЛЕЕ 8 ЛЕТ В РЕСТОРАННОМ БИЗНЕСЕ**

**БОЛЕЕ 15 УСПЕШНЫХ, РАЗНОФОРМАТНЫХ КОНЦЕПЦИЙ**



**15**  
БРЕНДОВ

**40**  
РЕСТОРАНОВ

**8**  
ЛЕТ  
УСПЕШНОЙ РАБОТЫ

**11**  
ГОРОДОВ

**ВАШ УСПЕХ-НАША ЦЕЛЬ!**

# Стань успешным ресторатором!

Полное сопровождение вашего проекта

Дьякова Евгения

**8-965-990-89-36**

Директор по франчайзингу DNK FOOD

[e.dyakova@dnkfood.ru](mailto:e.dyakova@dnkfood.ru)

[www.dnkfood.ru](http://www.dnkfood.ru)

