



НИЯМА

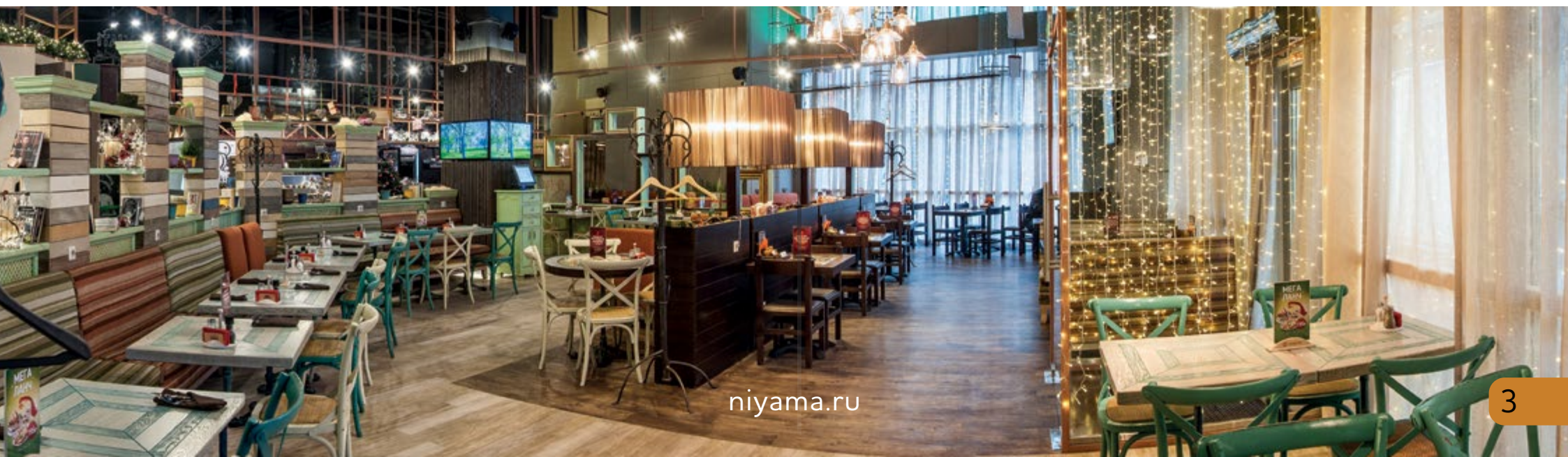
Пицца·Пу

ФРАНЧАЙЗИНГ

История развития «Ниямы»	3
«Нияма» сегодня	4
Особенности интерьеров	5
Конкурентные преимущества	6
«Нияма» для семьи	7
Служба доставки	8
Наши рестораны	9
Знаменитые гости о нас	10
Ресторанные премии	11
Что входит в паушальный взнос	12
Условия сотрудничества	14
Здесь может быть ваша «Нияма»	20
Преимущества франшизы «Нияма»	21
Франчайзеры о нас	22
Наши партёны	23

На российском рынке бренд «Нияма» был создан в 2002 году и уже в ноябре 2003 года открылся первый ресторан, который располагается в ТЦ «Трамплин» (ст. м. Молодёжная).

В 2014 году мы расширили бизнес в новом направлении и открыли первые рестораны «Пицца Пи». Годом позже в рамках итальянской концепции такие пиццерии появились при ресторанах «Нияма».





Время работы
круглосуточно*



Средний чек
на человека
500-600 рублей



Целевая аудитория

25-45 лет
60% женщины, 40% мужчины

Доход средний и выше среднего:
сотрудники офисов, руководители среднего звена, менеджеры.
Люди с активной жизненной позицией, которым
важно питаться вкусно и качественно



Кухня

- японская
- европейская



Специальные предложения

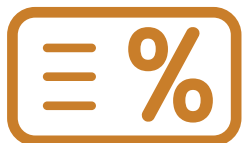
бизнес-ланч, завтрак,
детское меню,
сезонное предложение,
меню паровых коктейлей

«Нияма» и «Пицца Пи» – демократичные городские рестораны японской и итальянской кухни.

Современные рестораны «Нияма» – это минимализм в светлых тонах (светло-серый, белый). Материалы, имитирующие натуральный камень, кору, дерево. Яркие элементы декора и зелень.

Рестораны «Пицца Пи» выполнены в тосканском стиле. Плитка с узорами, специально состаренный пол, перегородки и светильники создают ощущение современного уютного итальянского дворика.





Программа лояльности

Гибкая система вознаграждений и преференций для постоянных гостей: скидки, бонусы, спецпредложения



Качество и свежесть продуктов

Не используются заготовки. Суши, роллы, пицца готовятся на глазах у гостей. Расширенная система контроля поставки самых свежих и качественных продуктов



Конкурентоспособное меню

Обновление меню 2 раза в год. Ввод спецпредложений 3 раза в год



Корпоративный университет

Постоянное обучение сотрудников на всех базовых позициях



Служба доставки

Собственная круглосуточная доставка



Служба контроля качества

Внутренние проверки, работа с отзывами, тайные гости



В каждом ресторане есть детская комната с большим количеством игрушек.

Детское меню выполнено в виде масок любимых малышам героев.

Анимация, проведение мастер-классов и научных шоу (локально).

СЛУЖБА ДОСТАВКИ

Продуманная бизнес-модель доставки

КРУГЛОСУТОЧНАЯ
СЛУЖБА ДОСТАВКИ **495 132-04-44**



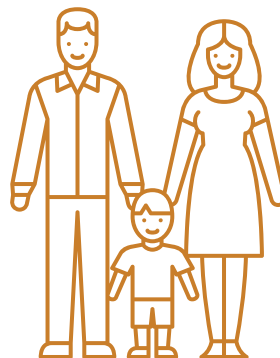
Call-центр

Квалифицированные специалисты принимаю заказы
24 часа в сутки
7 дней в неделю



Собственный автопарк

Обеспечивает своевременную доставку заказов и независимость от подрядчиков



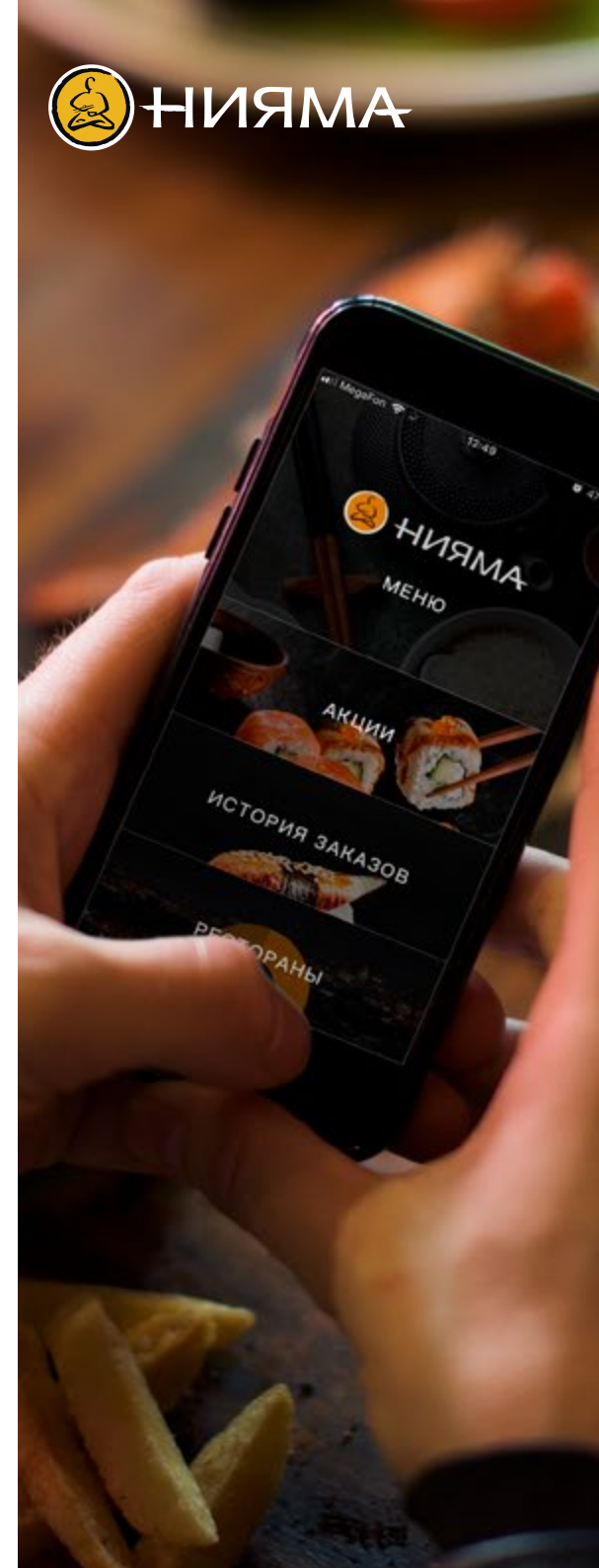
Гости

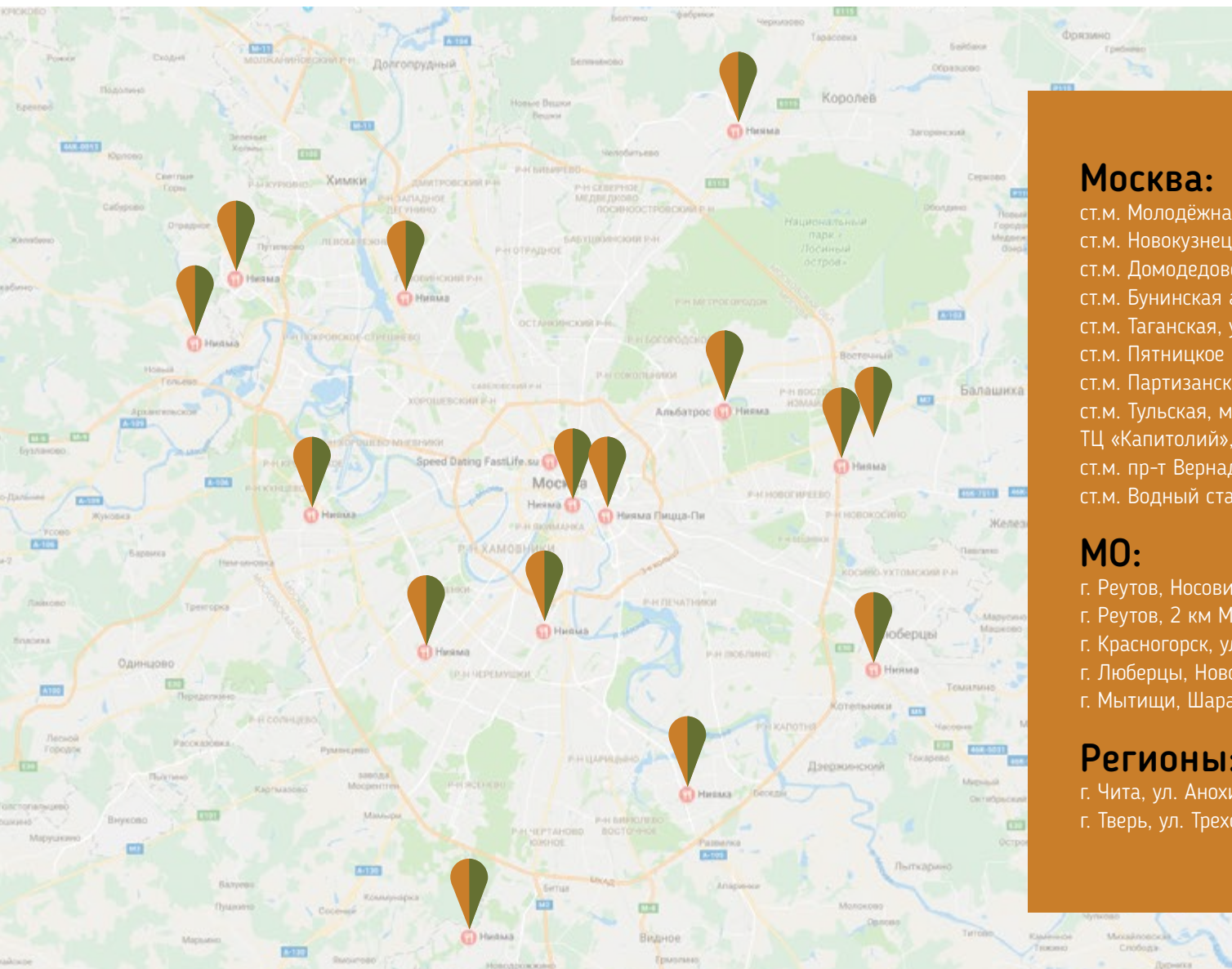
Наработанная клиентская база, постоянные корпоративные гости



Собственное мобильное приложение

Сквозной учёт и аналитика





Москва:

- ст.м. Молодёжная, ул. Ярцевская, 25А, ТЦ «Трамплин», 3 этаж
- ст.м. Новокузнецкая, ул. Пятницкая, 3/4, стр. 1, 2 этаж
- ст.м. Домодедовская, Ореховый бульвар, 15/1, ТЦ «Галерея Водолей», 3 этаж
- ст.м. Бунинская аллея, Чечёрский проезд, 51, ТЦ «Бутово Молл»
- ст.м. Таганская, ул. Воронцовская, 2/10, стр.1
- ст.м. Пятницкое шоссе, Пятницкое ш., 39, ТЦ «Мандарин», 1 этаж
- ст.м. Партизанская, Измайловское шоссе, 69Г, ТЦ «Альбатрос»
- ст.м. Тульская, м. Академическая, Севастопольский пр-т, 11Е, ТЦ «Капитолий», 2 этаж
- ст.м. пр-т Вернадского, пр-т Вернадского, 14А
- ст.м. Водный стадион, Головинское шоссе, 5, к.1, ТЦ «Водный»

МО:

- г. Реутов, Носовихинское шоссе, 45, ТРЦ «Реутов Парк», 1 этаж
- г. Реутов, 2 км МКАД, ТРЦ «Шоколад», 4 этаж
- г. Красногорск, ул. Ленина, 2
- г. Люберцы, Новорязанское шоссе, 7, ТЦ «Гренада»
- г. Мытищи, Шарাপовский пр-д, 2, ТРЦ «Красный кит», 3 этаж

Регионы:

- г. Чита, ул. Анохина, 66 (Театральная площадь)
- г. Тверь, ул. Трехсвятская, 32

- **Фиксированный размер роялти.**

Увеличение прибыли Вашего ресторана не влияет на размер выплаты роялти.

- **Нет строго регламентированной привязки по поставщикам.**

У Вас есть возможность самостоятельно выбрать поставщиков или воспользоваться скидками на услуги компаний-партнёров сети «Нияма».

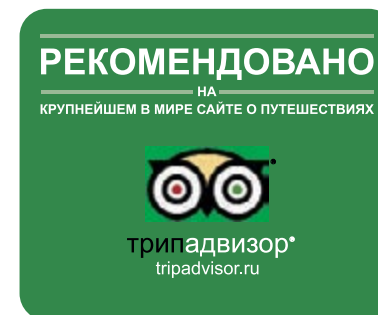
- **Индивидуальный подход к разработке меню по желанию франчайзи.**

Меню и сезонные предложения могут быть скорректированы индивидуально для франчайзи с учётом территориальных предпочтений гостей.

- **Маркетинговая и рекламная поддержка.**

Специалисты отдела маркетинга используют современные методы продвижения бренда «Нияма», а также оказывают локальную поддержку франчайзи.

**Франчайзи «Нияма» – это возможность стабильного высокого дохода
и свобода действий!**



Меню «Нияма»
в категории
«Вкусно
и бюджетно»

Номинант IV
ежегодной премии
«Права
потребителей
и качество
обслуживания»

Рекомендовано
Tripadvisor

1. Экспертная оценка помещения (удалённо, включает в себя технические требования, маркетинговые исследования потенциального спроса);
2. Построение математической бизнес-модели операционной деятельности;
3. Разработка технологического проекта (план расстановки оборудования и спецификация);
4. Предоставление гайдбука по интерьеру и экстерьеру ресторана;
5. Предоставление брендбука по рекламным материалам;
6. Рекомендации в изготовлении дизайн-проекта;
7. Помощь при оформлении разрешительной документации;
8. Предоставление лицензий программного обеспечения для учета и автоматизации деятельности ресторана;
9. Помощь в подборе персонала; управляющего и шеф-повара;
10. Обучение линейного персонала в корпоративном университете «Нияма» (2 недели);
11. Передача стандартов, должностных инструкций, регламентов, меню, ТТК, чек-листов и прочих документов для деятельности ресторанов;
12. Рекомендации по оптимальным поставщикам продуктов, при технической возможности – подключение к системе закупок московского региона;
13. Помощь и обучение бизнес-процессам управления рестораном и учёта;
14. Помощь в юридическом сопровождении действующего ресторана;

ЧТО ВХОДИТ В ПАУШАЛЬНЫЙ ВЗНОС:



15. Предоставление корпоративного сайта и мобильного приложения для продвижения доставки;
16. Выезд команды открытия в ресторан франчайзи (на две недели в составе: управляющий или старший менеджер, два повара, бармен, один или два официанта);
17. Подключение к нашей программе лояльности;
18. Рекламная поддержка на федеральном уровне, в соцсетях;
19. Постоянная поддержка федеральными рекламными акциями в течение всего действия договора (смена меню, спецпредложения и т. п.);
20. Помощь в организации рекламной кампании на открытие;
21. Выездная проверка деятельности ресторана с консультационной поддержкой.



ПАРАМЕТРЫ	ТРЕБОВАНИЯ
Местонахождение	Город с населением не менее 300 000 человек.
Расположение ресторана	Предпочтительно в современных ТРЦ или стрит-ритейл, места с большой проходимостью.
Обязательные требования к помещению	Высота потолков не менее 3 м, электрическая мощность не менее 100 кВт, наличие всех инженерных систем.
Общая площадь ресторана	200-400 кв. м.
Количество посадочных мест	80-150



ПАРАМЕТРЫ	ТРЕБОВАНИЯ
Территория предоставления франшизы	Вся территория России, ближнее и дальнее зарубежье.
Предоставление эксклюзивных прав на город или регион	Возможно при условии наличия согласованного договором графика по открытию новых ресторанов.
Паушальный платеж	1 500 000 рублей.
Роялти	150 000 рублей с трехмесячным льготным начальным периодом.
Особые условия	Франчайзи должен тратить ежемесячно не менее 2% от выручки на локальную рекламу. Ресторан должен быть оснащен системой видеонаблюдения с возможностью доступа к онлайн просмотру франчайзером.

ПАРАМЕТРЫ	ТРЕБОВАНИЯ
Разработка технологического проекта кухни	За счет франчайзера.
Разработка дизайн-проекта ресторана	Предоставляем услуги корпоративного дизайнера.
Мебель, предметы декора для зала и гостевая посуда	Согласовываем все типы закупаемой мебели в соответствии с дизайн-проектом.
Изготовление вывески и других рекламных материалов (меню, флаеры, объявления)	Дизайн-проекты вывесок, печатных и других брендированных материалов разрабатываются силами отдела маркетинга сети ресторанов «Нияма».

ПАРАМЕТРЫ	ТРЕБОВАНИЯ
Обучение персонала ресторана в учебном центре сети и стажировка в существующих ресторанах	Бесплатное обучение в корпоративном университете «Нияма»: 2 недели тренинги и 2 недели стажировка.
Команда открытия	В течение месяца франчайзер осуществляет настройку оборудования, обучение и аттестацию персонала, сопровождение работы ресторана.
Закупка продуктов для ресторана	Все закупки франчайзи осуществляет самостоятельно у местных поставщиков.

Приведённый пример описывает ориентировочные инвестиции, необходимые для открытия ресторана площадью 300 кв.м.

Инвестиции в материальные активы

Расходы на помещение (депозит, аренда)	1 000 000 р.
Строительные работы	4 000 000 р.
Дизайн и оформление	1 200 000 р.
Мебель	600 000 р.
Дополнительная инженерия	1 200 000 р.
Оборудование и малоценка	1 850 000 р.
Реклама и маркетинг	1 000 000 р.
Расходы на персонал (поиск, з.п.)	1 200 000 р.
Юридические расходы (оформление разрешительной документации)	250 000 р.
Прочие работы и расходы	735 000 р.
Хозтовары	170 000 р.

Малоценное оборудование	65 000 р.
Эквайринг	30 000 р.
Паушальный взнос	1 500 000 р.
	14 800 000 р.

Инвестиции в нематериальные активы

Первоначальные инвестиции, необходимые для открытия ресторана, в зависимости от площади и требуемого торговым центром обеспечительного взноса по арендной плате, составляют от 10 до 15 млн. рублей.

Численность персонала ресторана при круглосуточной работе составляет 40-50 человек.

УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА



Примерный расчет*

РАСХОДЫ	В РУБЛЯХ	%	S, РЕСТОРАНА (кв.м)	300	кол-во посадочных мест	120
Арендные платежи	1 000 000 р.	10,0	Арендная ставка за кв. м в месяц, р.	2000	Средний чек (на 2-х человек с алкоголем), р.	1000
Закупки продуктов и напитков	1 415 000 р.	28,3	Общий объём инвестиций, р.	14,8 млн. р.	Количество чеков в день	170
Хозяйственные товары	170 000 р.	3,4	Срок амортизации оборудования, мес.	60	Выручка в месяц, р.	5 млн.
Заработная плата	1 200 000 р.	24,0				
Коммунальные платежи	100 000 р.	2,0				
Амортизация	80 000 р.	1,6				
Роялти	150 000 р.	3,0				
Реклама	100 000 р.	2,0				
Малоценное оборудование	65 000 р.	1,3				
Эквайринг	30 000 р.	0,6				
Прочие расходы (доставка, связь, транспорт, непредвиденные расходы)	100 000 р.	2,0				
Налоги с фонда оплаты труда	300 000 р.	6				
Налог на прибыль	210 000 р.	4,1				
Чистая прибыль	580 000 р.	11,6				
Расчётный срок окупаемости	25,8 месяцев					

* Данные экономические показатели работы ресторана являются ориентировочными, приведены для справки и рассчитаны, исходя из опыта работы собственных ресторанов франчайзера со сроком работы более 3 месяцев. Экономический результат работы каждого франчайзингового ресторана зависит от его местоположения, усилий франчайзи.

Средняя скорость возврата инвестиций с учётом первых месяцев работы составляет 2-3 года.

ЗДЕСЬ МОЖЕТ БЫТЬ ВАША «НИЯМА»



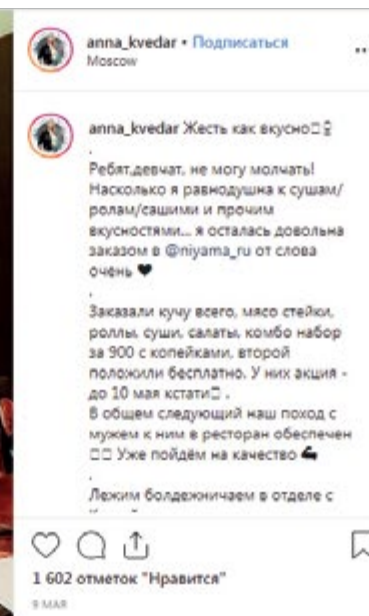
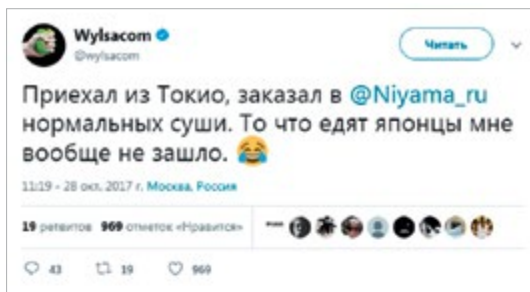
МОСКВА

ТВЕРЬ



ЧИТА

ЗНАМЕНИТЫЕ ГОСТИ О НАС





«Работаем с «Ниямой» с 2010 года. Как это обычно бывает, наше знакомство с франшизой происходило в несколько этапов. Сначала я познакомился с рестораном как гость, как клиент: уникальный дизайн, превосходное меню и сервис. Затем как инвестор: весьма лояльные условия франчайзинга и заманчивая экономика. И вот уже по прошествии двух лет сотрудничества, когда вложения уже окупались, а ожидания превзойдены, я как партнер и франчайзи могу сказать, что знаю «Нияму» изнутри – это дружная семья и профессиональная команда, сильные со всех сторон, и главное, «Нияма» – это реально серьезный бизнес, достойный стать любимым делом».

С уважением, Андрей Владимирович Токарев

Собственник ресторанов «Нияма» в г. Чита



«Работаем с «Ниямой» с 2011 года. Во всем прослеживается заинтересованность компании-франшизера в равноправном и долговременном сотрудничестве, а также в успешном развитии франчайзинговой точки. Компания-франшизер предоставила всеобъемлющую поддержку, как при открытии, так и на стадии развития нашего ресторана. Нельзя не отметить весьма щепетильный нюанс о цене франшизы данной сети... Франшизеры платят сравнительно невысокую цену, что является неоспоримым преимуществом данного предложения франчайзи».

С уважением, Анна Александровна Бойкова

Управляющая рестораном «Нияма» в г. Тверь

НАШИ ПАРТНЁРЫ



Государственный
Кремлевский Дворец



БЛАГОДАРИМ ЗА ПРОЯВЛЕННЫЙ
ИНТЕРЕС И НАДЕЕМСЯ НА
ДАЛЬНЕЙШЕЕ СОТРУДНИЧЕСТВО



*назначить встречу
специалисту по франчайзингу
сети ресторанов «Нияма» и «Пицца Пи»*

На все интересующие вопросы рад ответить
специалист по франчайзингу
сети ресторанов «Нияма» и «Пицца Пи»

Екатерина Ганкова

+7 (495) 023-88-93

e-mail: ekaterina.gankova@niyama.ru

www.niyama.ru

