



ФРАНЧАЙЗИНГ

ОТКРОЙ СВОЙ РЕСТОРАН
«ПАПА ДЖОНС»

ФРАНЧАЙЗИНГ



PAPA JOHN'S - всемирно известная сеть пиццерий, которая является одной из трех лидирующих компаний по производству и доставке пиццы в мире.

На сегодняшний день открыто более 5 000 ресторанов PAPA JOHN'S в 43 странах мира, включая Англию, Канаду, Россию, Индию, Китай, Венесуэлу, Египет, Саудовскую Аравию, Францию, Испанию, Нидерланды и Турцию.

СТРАНЫ ПРИСУТСТВИЯ БРЕНДА PAPA JOHN'S



*страны присутствия бренда Papa John's выделены красным цветом

ПИЦЦА PAPA JOHN'S

ПИЦЦА – ОСНОВНОЕ БЛЮДО В МЕНЮ

2 вида теста:
- традиционное
- тонкое

4 размера:
- 23 см - 35 см
- 30 см - 40 см

20 различных видов пиццы, а также разнообразные закуски, салаты, десерты и напитки



МЕНЮ PAPA JOHN'S

ИЗ ЧЕГО ГОТОВИТСЯ НАША ПИЦЦА?



Свежее тесто

Наше тесто готовится из муки твердых сортов и никогда не замораживается



Сыр моцарелла

100% моцарелла, которая производится специально для сети наших пиццерий



Пицца соус

Приготовлен из сочных калифорнийских томатов с добавлением оригинального набора специй



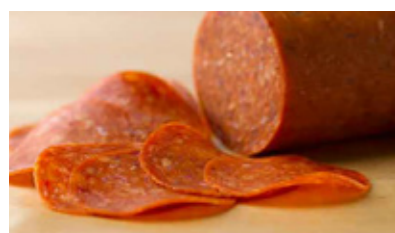
Говядина



Бекон



Курица



Пепперони



Ароматная свинина



Томаты



Перец



Шампиньоны



Лук



Пепперончини



Ананас



Оливки



Маслины



Халапеньо



Соус Рэнч



Соус Барбекю



Соус Шпинат Альфредо



Пармезан



Смесь трех сыров

ЗАКУСКИ И ДЕСЕРТЫ



Куриные попперсы



Крылышки

На выбор: в соусе Барбекю или Баффало



Сырные палочки

На выбор: с сыром или с ветчиной и грибами



Шоколадное печенье



Брауни

УСЛОВИЯ ФРАНЧАЙЗИНГА

СПЕЦИАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ НА 2017 ГОД

**ДЛЯ ГОРОДОВ РФ
С НАСЕЛЕНИЕМ
МЕНЬШЕ 500 ТЫСЯЧ
ЧЕЛОВЕК,**
на ограниченный период,
действуют специальные условия:

ИТОГО:

Паушальный взнос: **10 000\$**

Роялти **0%** первые 6 месяцев

Роялти **3,5%** от 6 до 24 месяцев

Далее роялти **6%**

Эксклюзивные права на точку
7000 \$

Инвестиции на 1 точку
10 -12 млн рублей.

**ДЛЯ ГОРОДОВ РФ
С НАСЕЛЕНИЕМ
СВЫШЕ 500 ТЫСЯЧ
ЧЕЛОВЕК**
действует скидка 50%

ИТОГО:

Паушальный взнос **17 500\$**

Роялти **6%**

Эксклюзивные права на точку
7000 \$

Инвестиции на 1 точку
10 -12 млн рублей.

СТАНДАРТНЫЕ УСЛОВИЯ ПО ДОГОВОРУ

Паушальный взнос **\$35 000**

Ежемесячные роялти **7.5 %**

Эксклюзивные права на точку **\$ 7 000**

Окупаемость 1 ресторана
От 1,5 до 3 лет

ПАУШАЛЬНЫЙ ВЗНОС ВКЛЮЧАЕТ В СЕБЯ

- Обучение сотрудников в тренинг-центре в Москве
- Выезд команды открытия к вам в город на запуск проекта
- Поддержка франчайзи 24/7
- Составление маркетинговой стратегии по выходу бренда на рынок
- Планировка первого ресторана

КАК СТАТЬ ФРАНЧАЙЗИ ПАРА JOHN'S?



ШАГ 1

Заполнение анкеты франчайзи

ШАГ 2

Знакомство с представителем компании Para John's

ШАГ 3

Предоставление дополнительной информации о себе и финансовом положении (по запросу)

ШАГ 4

Ознакомительная поездка представителей компании в ваш город, анализ рынка

ШАГ 5

Согласование бизнес-модели для вашего рынка и графика развития

ШАГ 6

Подписание договора франчайзинга

ШАГ 7

Поиск и согласование помещения

ШАГ 8

Строительство ресторана и закупка оборудования

ШАГ 9

Поиск персонала и тренинг в Москве

ШАГ 10

Открытие ресторана

ИСТОРИЯ КОМПАНИИ



Focus

Первая работа Джона в пиццерии Rocky's.

Отец Джона, Роберт Шнаттер, и его дед, «дедушка» Акерсон, с детства говорили Джону о важности упорного труда. В возрасте 15 лет Джон пришел на работу в местную пиццерию Rocky's и прошел путь от мойщика посуды до пиццмейкера. Именно этот опыт вдохновил его на открытие собственного ресторана и, впоследствии, создание сети пиццерий.

1984

После окончания колледжа Джон спас бизнес своего отца, продав любимый Chevrolet Camaro.



Джон получил бизнес-образование в Государственном университете Болл Стейт. После выпуска он работал в баре своего отца под названием Mick's Lounge, а узнав, что бар на грани банкротства, продал любимый Camaro Z28

1972 года за \$2800, чтобы спасти бизнес отца от разорения. Джон разобрал кладовку в Mick's Lounge, приобрел подержанное оборудование и начал готовить пиццу по собственному рецепту.

1985

Открытие первого ресторана Papa John's в Джефферсонвилле, штат Индиана.

Спустя год Джон заработал достаточно денег, чтобы открыть собственный ресторан – самую первую пиццерию Papa John's. Теперь он мог воплотить в жизнь свою давнюю мечту – создать сеть пиццерий, в основе которой основное внимание будет уделяться качеству продуктов.



1986 – 1992

Продажа первой франшизы и открытие сотого ресторана.

В 1986 году компания Papa John's продала свою первую франшизу (ресторан #9) Роджеру и Скотту Роалофу из города Ферн Крик, штат Кентуки. Этот ресторан открыт и по сей день. В 1991 году в Кларксвилле, штат Теннесси, был открыт сотый ресторан Papa John's.

1993 – 1999

Стремительный рост сети.

К 1994 году сеть Papa John's насчитывала уже более 500 точек, а в 1999

году был открыт двухтысячный ресторан. Общая выручка всех ресторанов достигла одного миллиарда долларов.



1995

Список самых успешных компаний малого бизнеса США журнала Forbes.



Компания заняла 10 место в списке 200 самых успешных компаний малого бизнеса США.

1997

Первое место в рейтинге удовлетворенности потребителей и качества продукции.



Впервые компания Papa John's заняла первое место в рейтинге удовлетворенности потребителей и качества продукции среди всех сетевых пиццерий США (по результатам опроса Restaurants & Institutions Choice in Chains)

2001

Появление онлайн-заказов.

Компания Papa John's стала первой сетью пиццерий с возможностью заказа через Интернет по всей стране. Это нововведение обеспечило резкий рост онлайн продаж и к 2008 году их объем достиг 1 миллиарда долларов, миллион из которых приходился на мобильное приложение. В 2010 году выручка от онлайн продаж увеличилась вдвое и превысила отметку в 2 миллиардов долларов.



2006

Рекорд Гиннеса и первое место в рейтинге удовлетворенности потребителей семь лет подряд.

После окончания строительства корабля ВМФ США «Льюис и Кларк» в Сан-Диего компания Papa John's приготовила и доставила его строителям 13 500 шестидюймовых пицц в качестве награды за проделанную работу. На этот пир ушло более 1 тонны сыра и 36 000 слайсов пепперони.



Первое место в рейтинге удовлетворенности потребителей.

Седьмой год подряд компания Papa John's заняла первое место в рейтинге удовлетворенности потребителей среди всех ресторанов быстрого обслуживания по версии Американского Индекса Удовлетворенности Потребителей.

2009

Давно потерянная Camaro найдена! Нашедший получил вознаграждение в размере \$250 000.

Компания Papa John's объявила награду за помощь в поиске той самой Chevrolet Camaro Z28, которую Джон продал за \$2800 еще в 1984 году. Автомобиль был найден и нашедший получил в награду \$250 000.



Сегодня в фойе наших головных офисов стоит точная копия той самой Chevrolet Camaro. Она служит напоминанием о том, что порой приходится чем-то жертвовать, чтобы добиться успеха. Это символ того, что иногда нужно поставить на кон все, чтобы в конечном итоге, воплотить свою мечту в жизнь.

2010

Papa John's становится официальным спонсором Национальной Футбольной Лиги.

Американский футбол – самый популярный вид спорта в США, а любимая еда зрителей на матче – конечно же, пицца. Только за время проведения Супербоула было съедено более 4,5 миллионов пицц ведущих сетей.



Такие игроки в футбол, как наш представитель и франчайзи Пейтон Мэннинг, олицетворяют идеалы, на которых основана наша компания, и которые по сей день остаются незыблемым фундаментом всего, что мы делаем в Papa John's.

2014

Мы отмечаем тридцатилетие компании.



В 2014 году компания Papa John's отметила свой тридцатилетний юбилей. Мы гордимся нашими достижениями и тем, что Джон Шнаттер по-прежнему участвует в деятельности компании. Сегодня он, как и 30 лет назад, все с

тем же энтузиазмом относится к приготовлению качественной пиццы. Именно этот энтузиазм и тесная связь с истоками отличает нашу компанию от других сетей пиццерий.

2017

Наши достижения.

На сегодняшний день компания насчитывает более 5000 ресторанов по всему миру, 1500 из которых находятся за пределами США в 44 странах. В 2016 году мы в очередной раз заняли первое место в рейтинге удовлетворенности потребителей среди сетей быстрого питания.

Компания Papa John's одной из пер-

вых внедрила цифровые инновации, призванные упростить процесс заказа пиццы для клиентов. На долю интернет-заказов и мобильного приложения приходится больше половины всех продаж сети (заказы на доставку и на самовывоз). Мы – первая компания в отрасли, которая смогла преодолеть этот рубеж!

Даже по прошествии 30 лет, желание быть лучшими – это именно то, что отличает нас от других сетей. Мы по-прежнему уделяем особое внимание качеству используемых ингредиентов и продолжаем следовать философии компании, которая звучит как «Лучше ингредиенты. Лучше пицца».

РАЗВИТИЕ КОМПАНИИ НА ТЕРРИТОРИИ РФ И СНГ

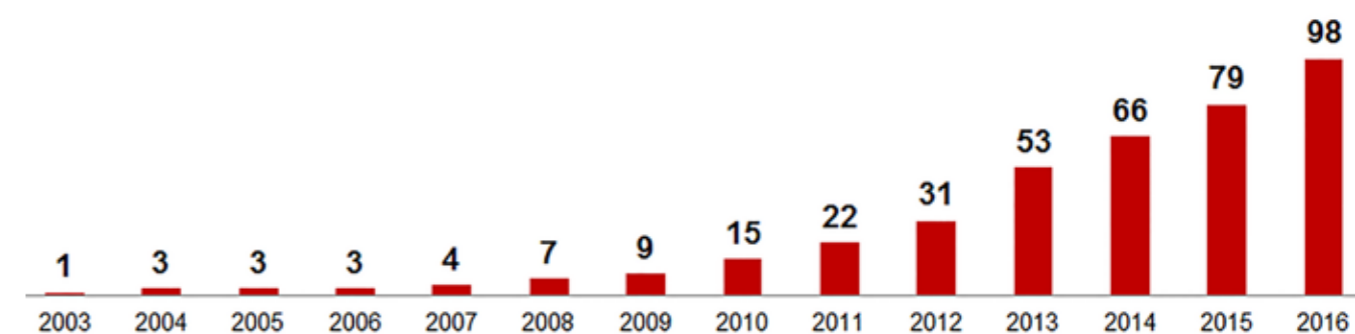
На российском рынке сеть Papa John's работает уже более 13 лет.

На сегодняшний день на территории России и СНГ открыто 117 ресторанов Papa John's:

- 56 собственных ресторанов в Москве и Московской области
- 7 собственных ресторанов в Санкт-Петербурге
- 43 ресторана открыты по франшизе на территории РФ: в Иркутске, Крас-

ноярске, Ангарске, Кемерово, Томске, Краснодаре, Твери, Владимире, Новосибирске, Казани, Самаре, Тольятти, Сочи, Екатеринбурге, Нижнем Новгороде

- 7 ресторанов в Республике Беларусь, г. Минск
- 4 ресторана в Азербайджане, г. Баку
- Осенью 2017 запланировано открытие первых ресторанов в Республике Казахстан и Кыргызстан



ТРЕБОВАНИЯ К ПОМЕЩЕНИЯМ

- Площадь: от 120 до 220 кв.м.
 - Первая линия домов
 - 1-ый этаж
 - Хорошая визуальная доступность
 - Активный пешеходный трафик
 - Минимальная высота потолка: 3 м
- От 60 кВт электрической мощности
 - Исправные системы отопления, канализации и водоснабжения
 - Желательны парковочные места
 - Долгосрочный договор аренды



ФОРМАТЫ РЕСТОРАНОВ

Delco

Delivery
and Carry Out

ресторан, работающий
только на доставку
и самовывоз,
посадочные места
в зале отсутствуют

DWS

Delivery
with seats

ресторан с несколькими
посадочными
местами, работающий
преимущественно
на доставку

RBD

Restaurant
based delivery

ресторан
с посадочными местами
и услугой доставки

НАШИ РЕСТОРАНЫ

