



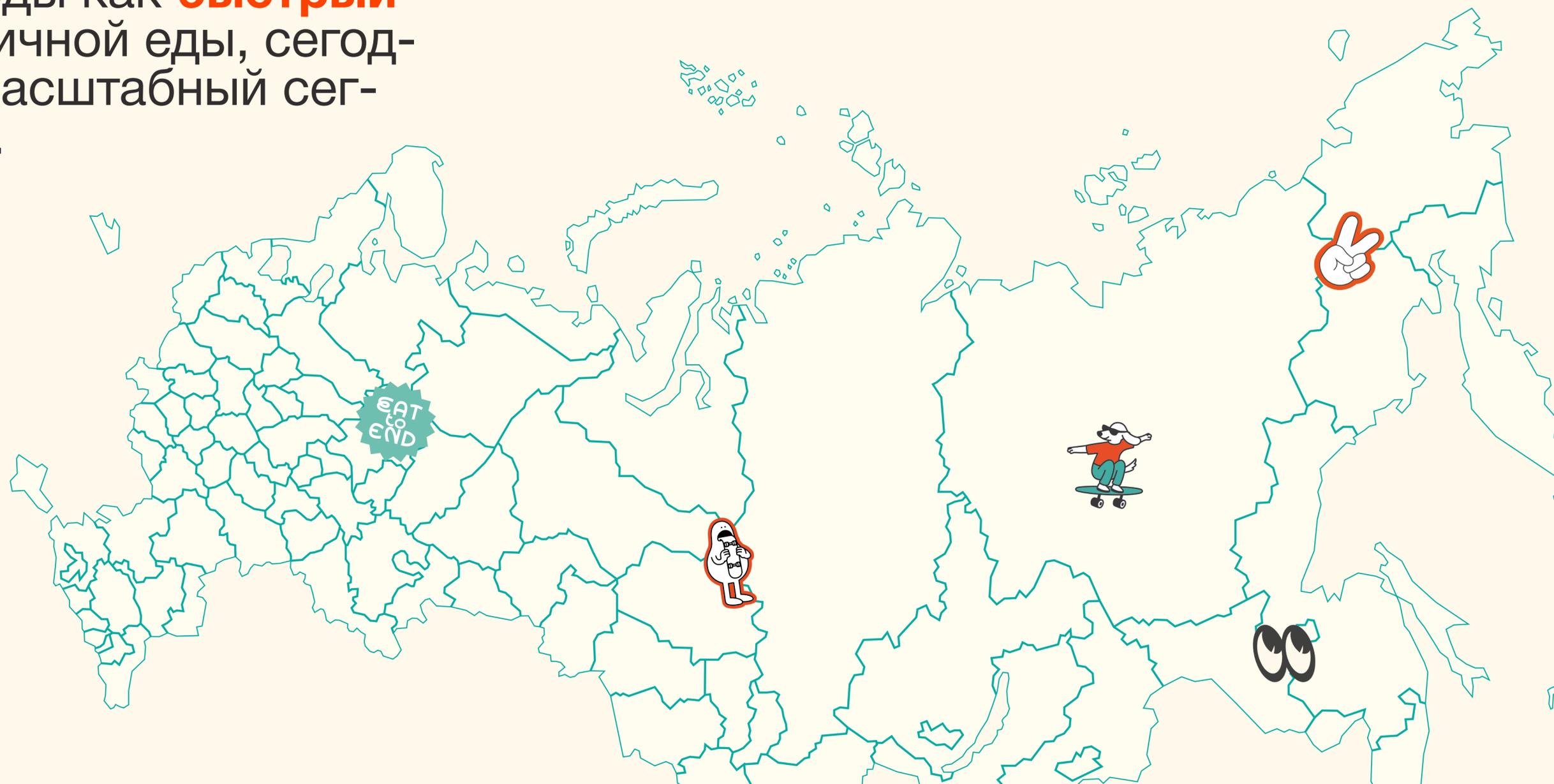
# ВЫГОДНАЯ ИНВЕСТИЦИЯ

**в ваше будущее,** которая обеспечит понятный и, главное, прибыльный старт как для новичка, так и для опытного предпринимателя.

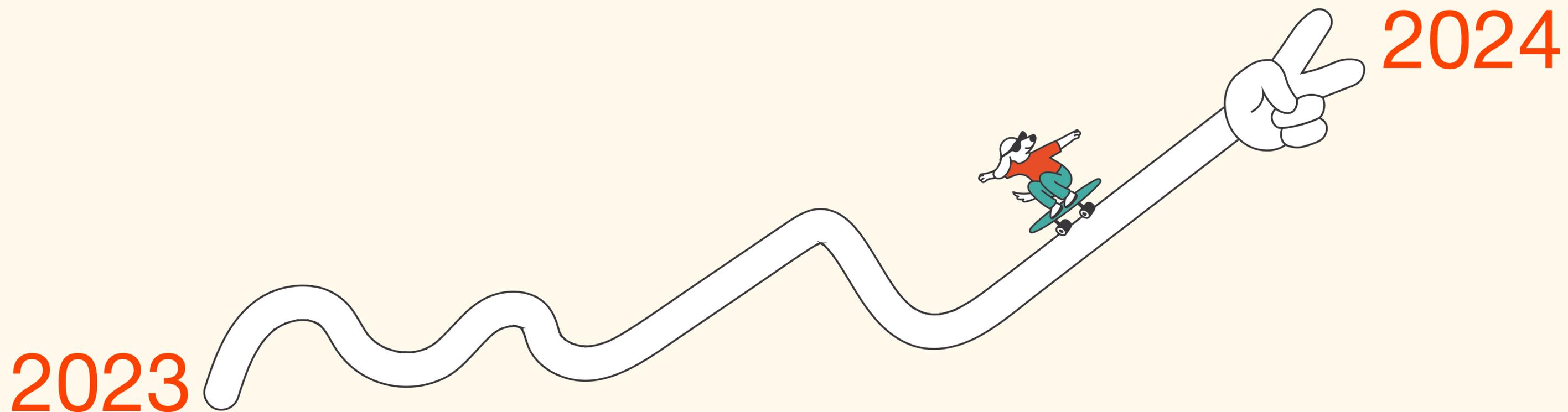
**EAT to END**

# ПОЧЕМУ ИМЕННО **ШАУРМА**?

Шаурма, завоевавшая популярность в России в 1990-е годы как **быстрый и доступный** вид уличной еды, сегодня превратилась в масштабный сегмент рынка HoReCa.



СПРОС НА ШАУРМУ В РОССИИ  
ВЫРОС В **ДВА-ТРИ РАЗА** НА ФОНЕ  
ПОДОРОЖАНИЯ ДРУГОГО ФАСТФУДА.



EAT to END

# 2023

За последний год шаурма показала **самый высокий рост продаж** в натуральном выражении среди всего фастфуда.

В 2023 году число покупок шаурмы выросло на 9%, пицц — на 4%, а роллов — на 5%.

9%

5%

4%



# СОГЛАСНО ИССЛЕДОВАНИЯМ, ВНЕДРЕНИЕ ТОЧЕК ПО ПРОДАЖЕ ШАУРМЫ, ПО СЕЙ ДЕНЬ ОСТАЕТСЯ НА ДОВОЛЬНО ВЫСОКОМ УРОВНЕ

БОЛЕЕ 10%

EAT  
TO  
END

Это свидетельствует о том, что шаурма продолжает пользоваться **стабильным спросом** у российских потребителей.



**РИСКУЯ, МОЖНО ПРОИГРАТЬ,  
НО, НЕ РИСКУЯ, НЕЛЬЗЯ ВЫИГРАТЬ!**



покажите совершенно новый подход к работе над привычными продуктами благодаря яркому, а главное вкусному дизайнерскому пространству, при помощи которого **довольны останутся не только клиенты, но и вы**, обнаруживая раз за разом, как спрос на ваш продукт растет.

ШАУРМА ИЗ ШАШЛЫКА

СОЧНОЕ МЯСО НА ОГНЕ

ЗАКУСКИ

**YUM!** ЗАРАБАТЫВАЙТЕ  
**ОТ 200.000 РУБЛЕЙ В МЕСЯЦ**  
ПРОСТО СМОТРЯ НА УЛЫБКИ  
СВОИХ КЛИЕНТОВ.



EAT to END





В каждом городе  
есть точки по продаже  
шаурмы



**– ЭТО ЗНАЧИТ, ЧТО ИМЕЕТСЯ  
И СПРОС НА ПРОДУКТ,**

ну а мы, в свою очередь, знаем,  
как создать конкуренцию так,  
чтобы выбирали именно тебя.

У вас не возникнет вопроса  
«А как же конкуренция?»

**МЫ ЗНАЕМ**

как выделиться  
на рынке

создать  
спрос

и комфортные  
условия

# ТАМ, ГДЕ ЕСТЬ СПРОС, ПРЯЧЕТСЯ И СТАБИЛЬНОСТЬ.

ВОЗМОЖНОСТЬ  
ПОСТОЯННО ПРОДАВАТЬ  
ВКУСНЫЙ ПРОДУКТ

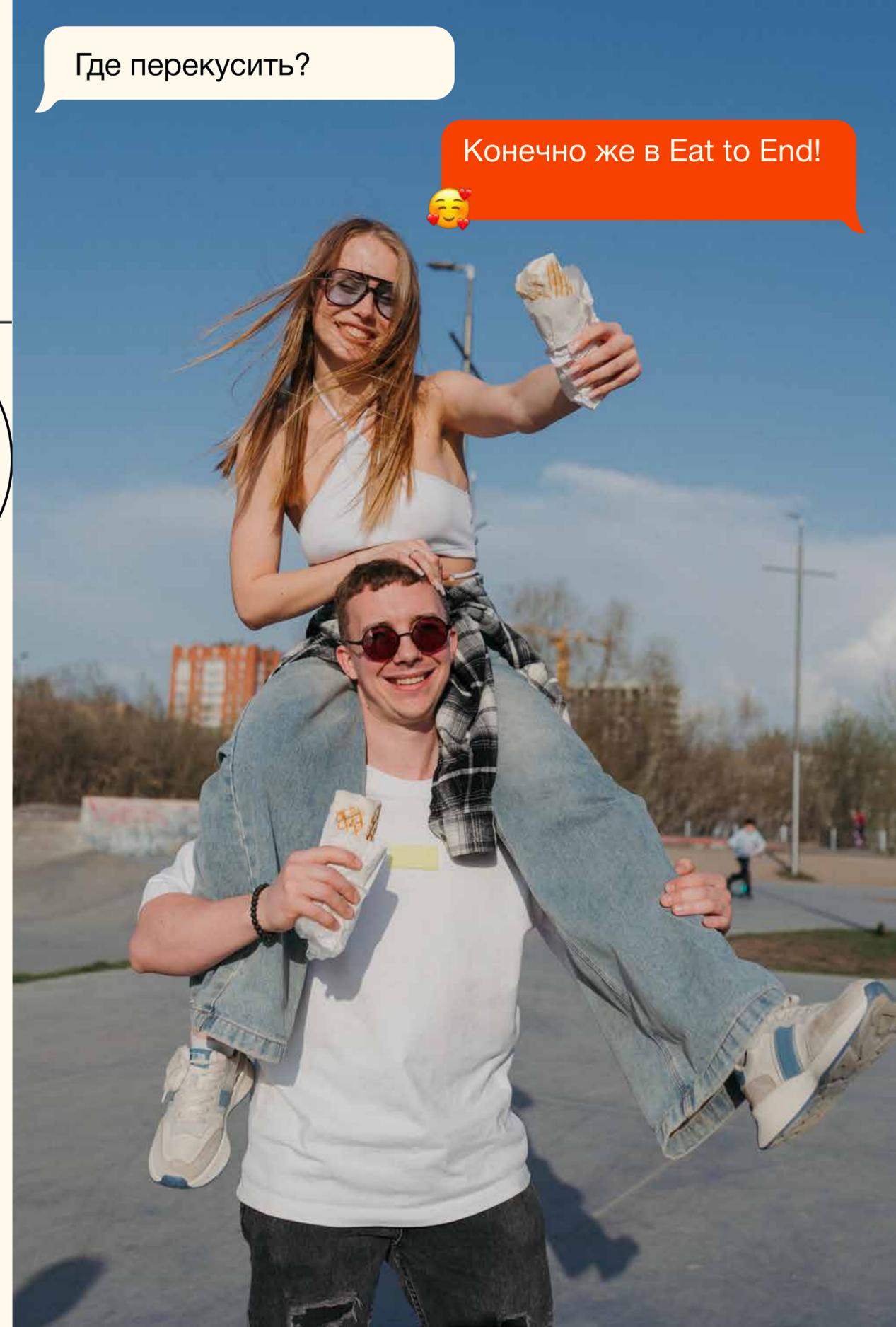
КРАТНО РАСТИ  
В ДОХОДЕ

– вот наша сильная сторона,  
и мы готовы поделиться ею с вами.

С «Eat To End» вам не будут страшны пандемии, кризис и прочие невзгоды, ведь люди будут есть всегда! Более того, потребители все чаще **делают выбор в пользу доставок** или обеда вне дома, что значительно экономит их время.

Где перекусить?

Конечно же в Eat to End!



# ПОЧЕМУ СТОИТ ВЫБРАТЬ ФРАНШИЗУ «EAT TO END»?

Мы – дочерняя компания крупной организации «Дом хлеба», которая имеет многолетний опыт в сфере франчайзинга с **более 500 пекарен** по всей стране, и мы гарантируем:

1

шаурма из шашлыка – уникальный продукт, который поможет **выделиться на рынке и создать конкуренцию**

2

лёгкий вход в бизнес, небольшие вложения и **быстрая окупаемость** (от 6 месяцев)

3

подбор идеальной локации и полный **запуск за 1 месяц**: подберем помещение, сделаем дизайн проект, укомплектуем точку продаж, проведем обучение и найм персонала

4

**полное сопровождение** после запуска точки и поддержку вашего бизнеса в процессе развития

Работая с нами, вы, даже будучи новичком в этом деле, **получите полноценно функционирующий бизнес**, который изо дня в день будет генерировать для вас прибыль, а также повышать репутацию бренда, что положительно скажется на количестве клиентов.



# С ЧЕГО ВСЕ НАЧАЛОСЬ?

**4 МЕСЯЦА**

окупаемость точки,  
благодаря собственной  
методике

**300.000 Р.**

ежемесячная чистая  
прибыль

## ВЫБОР ЛОКАЦИИ

Основной акцент был сделан на **выборе места с высоким трафиком** и привлекательностью для посетителей после учебы, работы или просто прогулок в уютные летние вечера.

## ЭТАП ОБУСТРОЙСТВА

→ Найденное место потребовало разработки дизайн-проекта, что оказалось критически важным для привлечения клиентов.

→ Правильное распределение бюджета позволило открыть первую точку с броским дизайном и нетипичным меню.

**700.000 Р.**

Общие  
затраты

## ОКУПАЕМОСТЬ И ПРИБЫЛЬ

→ Благодаря собственной методике точка окупилась за 4 месяца.

→ Ежемесячная чистая прибыль достигла 300,000 рублей.



## РАСШИРЕНИЕ

Приобретение павильона позволило покрыть все расходы на открытие уже в первый месяц и вывести точку в плюс.

**ЭТА ИСТОРИЯ ДЕМОНСТРИРУЕТ  
НАШУ ЗАБОТУ О ЗАВЕДЕНИЯХ  
ПОД НАШИМ БРЕНДОМ.**

Правильный выбор места и эффективная методика обеспечивают стабильный успех.

Наш опыт в подборе локаций подтверждает, что успех – это лишь вопрос времени.





# 01

## КАЧЕСТВЕННЫЕ ПРОДУКТЫ С ДОСТУПНЫМИ ЦЕНАМИ

Мы работаем только **с качественными продуктами** и располагаем доступными ценами, а клиенты, понимая это, возвращаются к нам, тем самым повышая привлекательность нашего заведения в глазах большинства, ведь все мы любим что-то привычное и главное вкусное.



# 02

## ЯРКИЙ МОЛОДЕЖНЫЙ СТРИТ-СТИЛЬ

Собственный яркий молодежный стрит стиль выделяет «Eat To End» среди конкурентов, а также позволяет цеплять взгляды клиентов, для которых внешний вид так же важен, как и вкус.

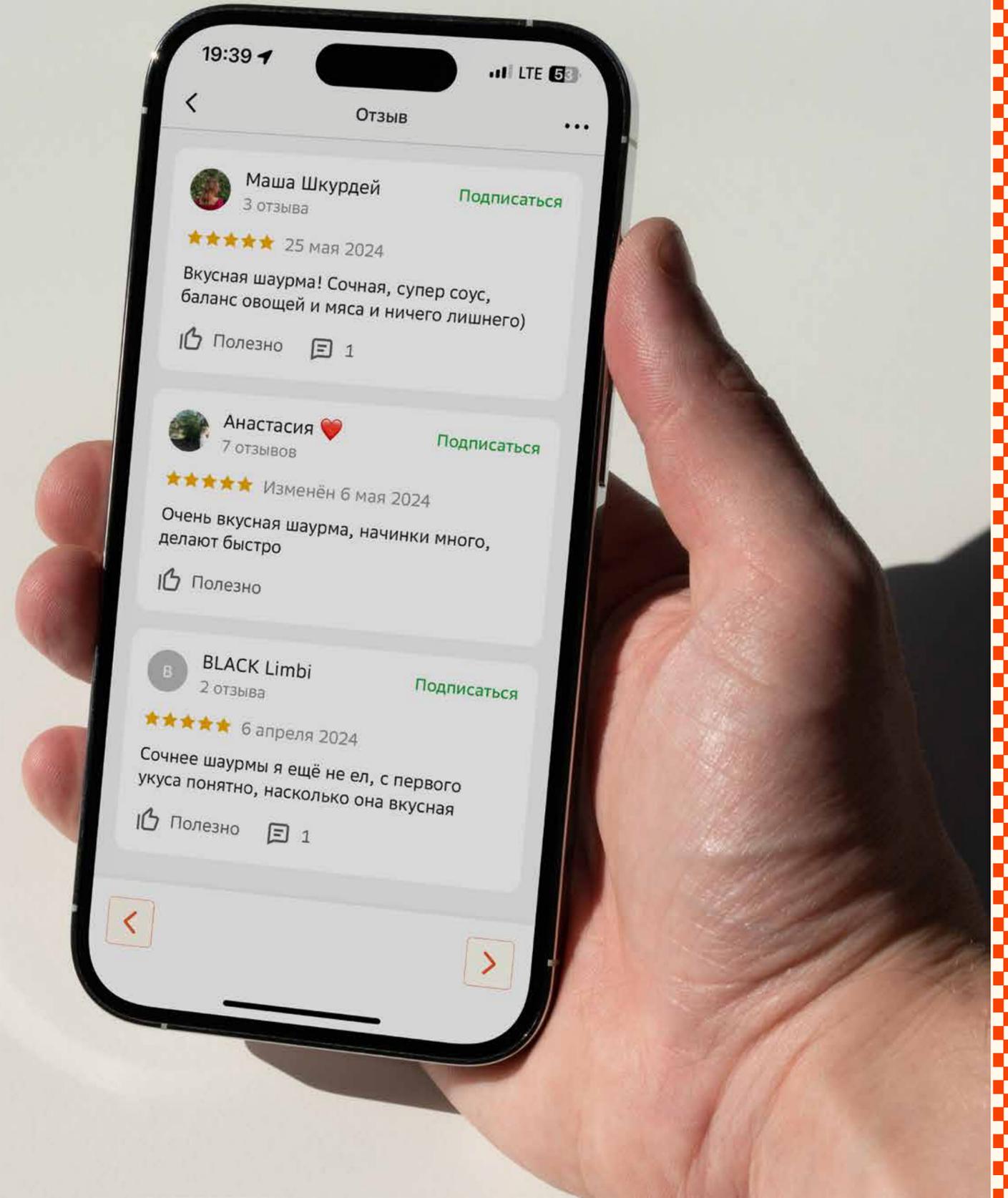


# 03



## ОТЗЫВЫ КЛИЕНТОВ

К нам приходят за настроением – об этом говорят сотни отзывов в соцсетях. **«Eat To End» – это уют, чистоту, сервис и, конечно, незабываемый вкус.**



# 04

## ВАРИАТИВНОСТЬ

Одна из наших сильных сторон – это вариативность. Ваш частый гость устал от одинаковых ингредиентов и хочет почувствовать новый свежий вкус? **Особенные начинки и соусы помогут реализовать его желание, а вам получить очередные 5 звезд за заказ.**



EAT to END



# НЕ БОЛЕЕ 30 ДНЕЙ



ШАВЕРНЫЙ  
ВЫБОР

START

FINISH



## ОТ ЭТАПА СТАРТА РАБОТЫ С НАМИ ДО ПЕРВОЙ ПРОДАННОЙ ШАУРМЫ

по истечении которых у вас будет полностью функционирующий бизнес, при этом имеющий узнаваемость на рынке за счет бренда.

**СРЕДНИЙ ЧЕК**

**355 Р.**

**РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ**

**ОТ 20%**

**ВЫРУЧКА МЕСЯЧНАЯ**

**ОТ 1 МЛН**

**СРОК ОКУПАЕМОСТИ**

**ОТ 6 МЕС.**

**СРЕДНЯЯ ПРИБЫЛЬ**

**200.000+**

# МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ



1

первый павильон

2

второй павильон

3

третья точка  
с производством

# ЧТО ВХОДИТ В ПАУШАЛЬНЫЙ ВЗНОС?

01

подбор локации

02

дизайн под  
ваше помещение

03

команда открытия,  
обучение персонала

04

технологические  
карты по пригото-  
влению всех блюд

05

пакет закупки  
оборудования

06

программное  
обеспечение

07

маркетинг

08

бренд

# СТАРТОВЫЕ ЗАТРАТЫ ДЛЯ ОТКРЫТИЯ ТОРГОВОГО ПАВИЛЬОНА



01

18 кв. м

**ВЪЕЗД В АРЕНДОВАННЫЙ ПАВИЛЬОН**

02

23,5 кв. м

**ПОКУПКА СОБСТВЕННОГО ПАВИЛЬОНА**

03

50 кв. м

**ПРОИЗВОДСТВО С ТОЧКОЙ ПРОДАЖ**

Паушальный взнос	270,000 ₽	270,000 ₽	270,000 ₽
Стройка и коммуникации	250,000 ₽	170,000 ₽	380,000 ₽
Дизайн-проект	10,000 ₽	10,000 ₽	10,000 ₽
Покупка павильона	0 ₽	1,500,000 ₽	0 ₽
Производственное оборудование	400,000 ₽	400,000 ₽	500,000 ₽
Кассовое оборудование и автоматизированная кассовая программа	105,000 ₽	105,000 ₽	105,000 ₽
Торговое оборудование	125,000 ₽	125,000 ₽	125,000 ₽
Аренда 2 месяца	86,400 ₽	39,997 ₽	150,000 ₽
Площадь помещения м <sup>2</sup>	18	23,5	50
Стоимость аренды м <sup>2</sup>	2,400 ₽	851 ₽	1,500 ₽
Подбор персонала	5,000 ₽	5,000 ₽	5,000 ₽
Вывеска, рекламные материалы, указатели	100,000 ₽	100,000 ₽	100,000 ₽
Закупка кухонного инвентаря (МБП)	40,000 ₽	40,000 ₽	40,000 ₽
Закупка хозяйственного инвентаря	10,000 ₽	10,000 ₽	10,000 ₽
Первичная покупка сырья	105,000 ₽	105,000 ₽	105,000 ₽
Выезд команды открытия	50,000 ₽	50,000 ₽	50,000 ₽
<b>Итого:</b>	<b>1,556,400 ₽</b>	<b>2,929,997 ₽</b>	<b>1,850,000 ₽</b>