



ПАПА ДЖОНС

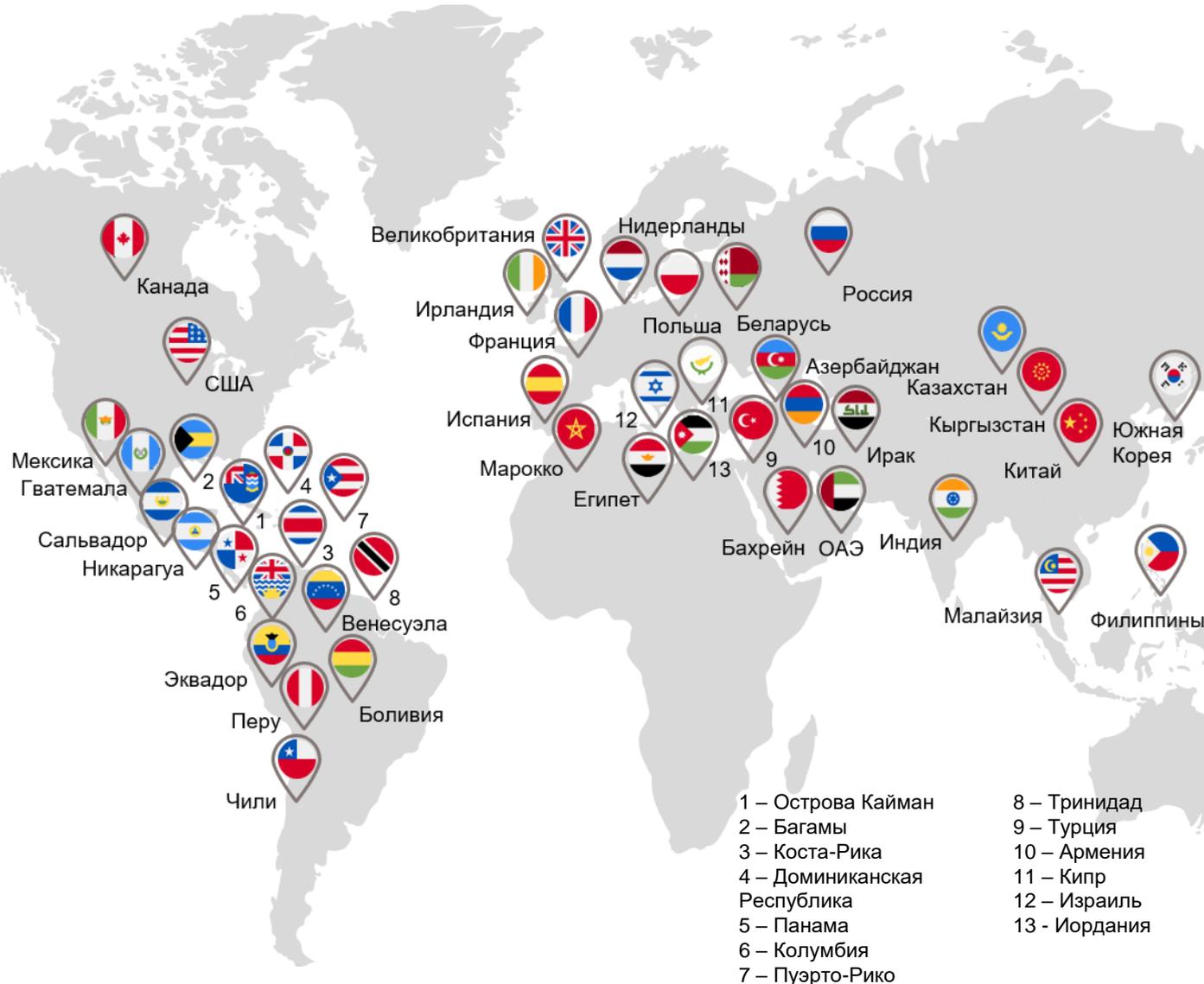
Лучше Ингредиенты. Лучше Пицца.

ФРАНШИЗА ПАПА ДЖОНС

ВОЗМОЖНОСТИ СОТРУДНИЧЕСТВА

Мы - международная и технологическая компания

- Компания Папа Джонс – **1 из 3 лидеров рынка** по производству и доставке пиццы в мире
- Компания основана в Америке, штат Индиана в 1984 году
- На сегодняшний день открыто более **6 000 ресторанов** Папа Джонс в **45 странах** мира
- Первый ресторан в **России** открылся в **2003 году**
- Первый партнёрский ресторан открылся в **2010 году**
- В **2020** году открыто 20 партнёрских ресторанов в России и СНГ.
- К **2023** году открыто **205 ресторанов** в **России и СНГ**
- Наша география –это **50 городов** присутствия
- Мы **пережили 3 финансовых кризиса**, сохраняя темпы роста сети



Основное конкурентное преимущество и ценности бренда

Успех Papa John's уходит своими корнями к предпринимателю Джону Шнаттеру, который 30 лет назад основал компанию, взяв за основу лозунг «Лучше Ингредиенты. Лучше Пицца». На протяжении долгих лет основной ценностью нашей компании является качество предоставляемого продукта.

Фирменное тесто из муки твердых сортов пшеницы никогда не замораживается. 85% всех ингредиентов производится в России.

Поставщики сети проходят отбор, как на региональном, так и на международном уровне.

Фирменный томатный соус для пиццы на 100% натуральный, без каких-либо добавок и консервантов. Он изготавливается по традиционному рецепту только в одном месте в мире, в Калифорнии, из отборных и спелых томатов, которые попадают в банки в течение 6 часов после их сбора.

Разнообразное меню предлагает не только широкий выбор начинок для пиццы, а также закуски, напитки, десерты и салаты.



PAPA JOHN'S – это навсегда!



Первый партнёр – наш золотой пример (на 2022 год у партнёра открыто 25 ресторанов)

01

В 2010 году наш партнер открылся первый ресторан в Иркутске

02

Период с 2011 по 2018 год сеть выросла на 24 ресторана в Сибири и Урале (Иркутск, Красноярск, Ангарск, Кемерово, Томск, Екатеринбург)

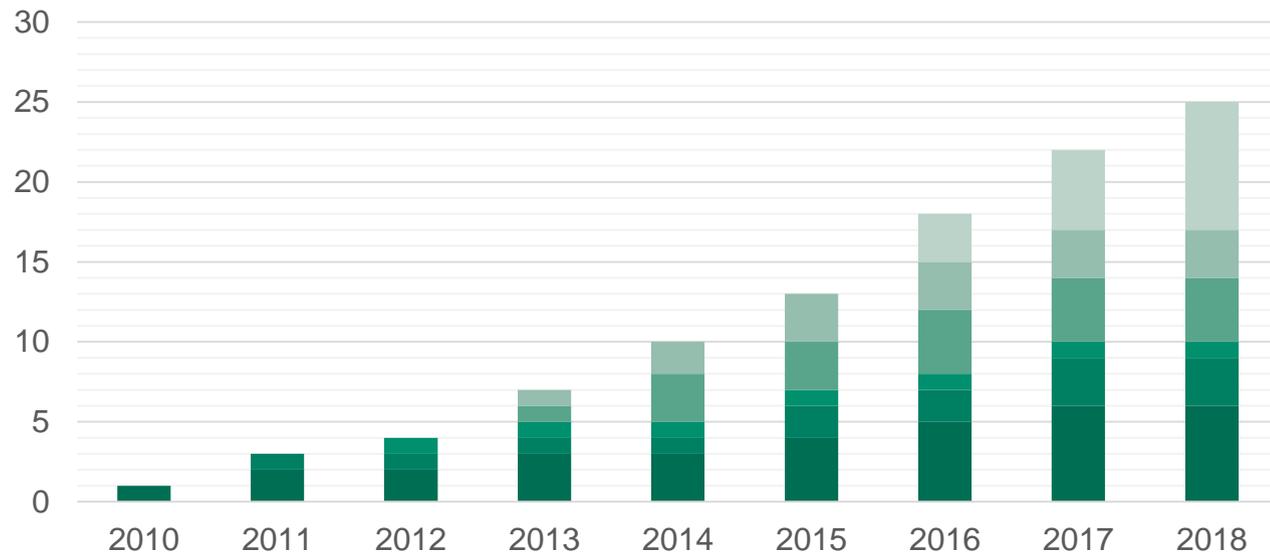
03

Средний оборот ресторана одного из городов присутствия в месяц составляет 4 млн рублей

04

Правильно выбранные локации для ресторанов, и налаженное операционное управление, позволяют нашему партнеру оставаться лидером среди конкурентов в регионах присутствия.

■ Иркутск ■ Красноярск ■ Ангарск
■ Кемерово ■ Томск ■ Екатеринбург



Существующие форматы

Ресторан с залом - ресторан с небольшим количеством посадочных мест, работающий преимущественно на доставку

Площадь ресторана **от 100 до 150 м2.**

Зонирование- **30%** торговый зал (от 10 до 30 посадочных мест), **70%** (техническая зона)

Инвестиции: (проекты, строительство, оборудование) - **от 8 млн. рублей, до 10 млн. рублей**

Планируемый средний оборот в месяц – **от 2,3 млн. рублей в месяц, до 6 млн. рублей в месяц** в зависимости от региона присутствия.

Рентабельность **от 15% до 17% от оборота.**

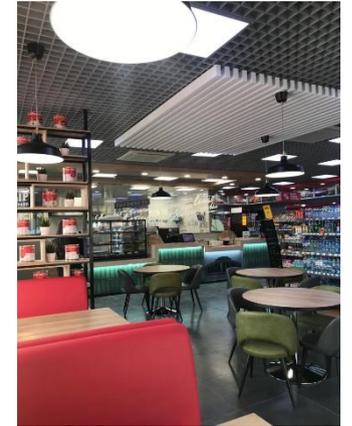


Существующие форматы

Ресторан на доставку и самовывоз - площадь ресторана **от 70 до 100 м2**
Зонирование - **10%** торговый, **90%** (техническая зона)
Инвестиции: (проекты, строительство, оборудование) - **от 7 млн. рублей, до 9 млн. рублей.**

Планируемый средний оборот в месяц – **от 1.7 млн. рублей в месяц, до 5 млн. рублей** в месяц в зависимости от региона присутствия

Рентабельность **от 15% до 17%** от оборота.



Инвестиции в формат ресторана с залом

Общая площадь ресторана **100 кв.м:**

Зал **30 м2**, Технологические помещения **70 м2**

Сумма инвестиций зависит от площади и состояния помещения:

1. Технические проекты, строительные –монтажные работы, мебель: **1 953 007 рублей**
2. Вентиляция и кондиционирование- **650 000 рублей**
3. Изготовление рекламы, маркетинговые мероприятия - **450 000 рублей**
4. IT-оборудование, лицензии - **451 200 рублей**
5. Оборудование для кухни, печь - **3 531 476 рублей**
6. Первая поставка - **585 000 рублей**
7. Автопарк - **419 000 рублей**

Общая сумма инвестиций: **8 039 683 рублей**



Партнёры играют важнейшую роль в достижении успехов, а центральный офис оказывает многоуровневую поддержку

Что входит в паушальный взнос и роялти?

- Уникальные рецепты знаменитой на весь мир пиццы «Папа Джонс»
- Централизованные закупочные цены от сертифицированных поставщиков
- Современные маркетинговые инструменты, персонализация страницы сайта.
- Специализированное ПО разработанное специально для «Папа Джонс»
- Изготовление дизайн проекта и планировки ресторана
- Выезд команды открытия в город на запуск проекта
- Обучение сотрудников в тренинг-центре в Москве
- Индивидуальный разбор P&L и постоянный поиск способов оптимизации

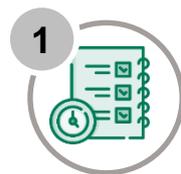
Роялти?

- Роялти - **5%** от выручки ресторана за один месяц в течение первых **12 месяцев**
- Роялти после **12 месяцев – 7%**
- Окупаемость от **16 месяцев**

Паушальный взнос?

- Паушальный взнос – **800 000 рублей**

Многоуровневое взаимодействие делает бизнес простым и понятным



1
Заполнение
анкеты
франчайзи



2
Знакомство с
представителем
компании Папа
Джонс с визитом в
головной офис



3
Согласование
бизнес-модели для
вашего рынка и
графика развития



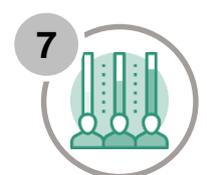
4
Подписание
договора
франчайзинга



5
Поиск и
согласование
помещения



6
Строительство
ресторана
и закупка
оборудования



7
Поиск персонала и
тренинг
в Москве



8
Открытие
ресторана