Росинтер

Крупнейший российский франчайзер
в сегменте сетевых семейных ресторанов

РОСИНТЕР

Друзья, рад познакомить вас с миром ресторанов Росинтер!

Мы запустились в России более 25 лет назад, и за это время открыли несколько сотен ресторанов – собственных и франчайзинговых. Секрет нашего стабильного успеха – обслуживание от всего сердца: мы любим то, что делаем, и стараемся радовать и удивлять клиентов.

Постоянный рост сети и стабильная выручка доказывают, что работать с посетителями от всего сердца – ещё и эффективный бизнес-концепт.

Если вы готовы разделить наш подход к обслуживанию клиентов и окунуться в захватывающий ресторанный бизнес, выбирайте любимый бренд и присоединяйтесь к Росинтер.

От всего сердца,
Ростислав Ордовский-Танаевский Бланко

Развиваем ресторанный бизнес в России с 1990 года

27 лет
на ресторанном рынке

15 лет
во франчайзинге

16,3 млн
гостей ежегодно посещают наши рестораны

290
ресторанных предприятий работают под нашими брендами

176
корпоративных

114
по договору франчайзинга

2010

Золотая франшиза
«Планета суши»/«IL Патио»

East Capital Award
Премия «Best Growth» («Лучший рост») за лучший рост продаж, активов и прибыли в 2009–2010 гг.

2011

Франчайзи года
«Планета суши»/«IL Патио»

2013

Здоровое питание
Номинация «За организацию здорового питания в индустрии гостеприимства» в категории «Рестораны»

Права потребителей и качество обслуживания
Номинация «Розничные услуги» – категория «Общественное питание»

2015

Golden Brand
Номинация «За организацию здорового питания в индустрии гостеприимства» в категории «Рестораны». 1-е место среди ресторанов, 4-е – среди всех франшиз

Данные на 31.06.2017 г.

5 шагов к открытию ресторана

1. Мы встречаемся и обсуждаем проект, согласовываем локацию, финансовую модель
2. Подписываем договор, вы оплачиваете паушальный взнос
3. При поддержке нашей команды проектируете и строите ресторан, оснащаете мебелью и техникой, обучаете персонал
4. Организуете тестовое открытие. Мы вместе анализируем и устраняем недочёты
5. Открываете ресторан для гостей и начинаете полноценную работу

Распределение бюджета для открытия ресторана

40% строительно-монтажные работы	22% оборудование	11% мебель и декор	10% первоначальный взнос
8% услуги*	5% проектирование	2% реклама	2% другие расходы**

*Зарплата и обучение менеджеров, зарплата рядового персонала, расходы по команде открытия
**Риэлтерские услуги, командировочные, коммунальные платежи в период строительства

Как мы помогаем запустить и развивать бизнес:

Операционная поддержка

- Делимся передовыми инструментами управления себестоимостью и продуктивностью.
- Регулярно оцениваем работу партнера, даем рекомендации
- Информируем партнеров обо всех нововведениях в компании
- Собираем и обрабатываем оперативные запросы франчайзи через «Службу одного окна»
- Оказываем консультацию по правовым вопросам и вопросам лицензирования ресторанов

Маркетинговая поддержка

- Предоставляем рекламную поддержку на федеральном уровне
- Делимся готовыми решениями по локальным активностям
- Предоставляем доступ в режиме онлайн к макетам
- Печать рекламной продукции по корпоративным ценам
- Ежеквартально обновляем меню, учитывая тренды рынка
- Подключаем к программе лояльности «Почетный гость» с более чем 10 млн лояльных участников
- Уникальная GRM система контроля отзывов гостей и прочих обращений

Обучение и развитие

- Обучаем персонал партнера на базе собственного уникального университета с государственной лицензией
- Предоставляем команду открытия, состоящую из лучших сотрудников корпоративных ресторанов и кафе
- Предлагаем скидки на дополнительное профессиональное обучение
- Предоставляем возможность прохождения обучения онлайн
- Регулярно проводим мотивационные конкурсы и соревнования

Закупки и логистика

- Предоставляем список поставщиков с утвержденным уровнем цен для партнерских ресторанов
- Регулярно обновляем и расширяем базы поставщиков.
- Делимся актуальной информацией, успешными практиками, документацией по качеству и ХАССП
- Даем рекомендации по выбору подрядчиков по сопутствующим услугам: транспорт, клининг, обслуживание помещений
- Помощь в поиске поставщиков по индивидуальным позициям

Строительство и эксплуатация

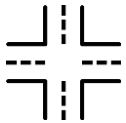
- Консультация по подготовке ТЗ, ПРТО, Дизайн проекта и проектной документации, необходимой для строительства ресторана
- Контроль сроков реализации проекта, посредством выделенного менеджера
- Проверка готовности и приемка ресторана аттестационной комиссией с технической и операционной точки зрения
- Поддержка по вопросам выбора обслуживающих организаций, эксплуатации оборудования и систем
- Помощь в реализации обновления ресторана

Требования к помещениям

В зоне видимости, зоне шаговой доступности

В местах большого скопления людей

В густонаселенных районах на первой линии домов, с отдельным входом



На перекрестках оживленных магистралей и на самих магистралях в непосредственной близости к крупным жилым комплексам и торговым зонам

В непосредственной близости от крупных гипермаркетов, торгово-развлекательных комплексов, деловых центров

Витринные окна

Наличие парковки или места под ее организацию

Оптимальный срок аренды от 7 лет, с возможностью пролонгации

Возможность размещения рекламных вывесок на фасаде здания и на фасаде ресторанной точки

В торгово-развлекательных и деловых центрах, на первом этаже с отдельным входом

Бренды для любой аудитории – выберите свой!

Семья

Гастротур в Азию

Традиции

«IL Патио» – семейный ресторан итальянской кухни

1993 — Открыли первый ресторан Патио Пицца в Москве

2004 — В результате ребрендинга «Патио Пиццы» запустили сеть «IL Патио»

2005 — Лучший в общественном питании

Бренд года/EFFIE

Супербренд

2006 — Бренд года/EFFIE

2007 — Золотые сети

2008 — Sales Business Awards

2009 — Золотой бренд

2010 — Золотой бренд

2011 — Лучшие пиццерии

2014 — Золотой бренд

2015 — Ревитализация бренда

Почему «IL Патио»? Ключевые факты

Известный бренд

«IL Патио» – самый узнаваемый ресторан итальянской кухни в России*

Популярность итальянской кухни

Она стабильно занимает 2-е место по популярности в любой стране, после национальной кухни

Гостеприимство и доступность

Гостеприимство – часть итальянской культуры

Мы стараемся радовать гостей дружелюбным сервисом и итальянским теплом

Традиции и качество

Вкус Италии – вкус «IL Патио»!

Наши основные блюда – пицца и паста

Наша миссия – дарить гостям новый гастрономический опыт, создавая блюда по рецептам, навеянным Италией

**По данным КОМКОН*

Охват широкой аудитории

В 2016 г. в «IL Патио» было продано 2 056 846 пицц – общий средний диаметр такого количества около 600 км. Такой диаметр у основания имеет марсианская гора-вулкан Олимп – величайшая гора в Солнечной системе (его высота – 26,2 км)

Уют и комфорт

Ресторан «IL Патио» – место, где чувствуешь себя как дома

Здесь всегда можно приятно провести время с друзьями и семьей

«IL Патио». Что нужно, чтобы открыть ресторан

	«IL Патио» мини	«IL Патио» стандарт
Общая площадь	230-300 м^2	300-400+ м^2
Число посадочных мест	60-110	100-150+
Площадь зала	110-200 м^2	180-260 м^2
Сроки открытия	6-8 мес.*	6-8 мес.*
Бюджет	17-19 млн руб.	25-30 млн руб.
Паушальный взнос	2 млн руб.	2 млн руб.

Кейс. Мини формат

Площадь	230 м^2
Капитальные затраты**	18 500 тыс. руб.
Арендная ставка	500 тыс. руб.
Расчётная выручка	4 500 тыс. руб.
Расчётная окупаемость	24 мес.

Кейс. Классический формат

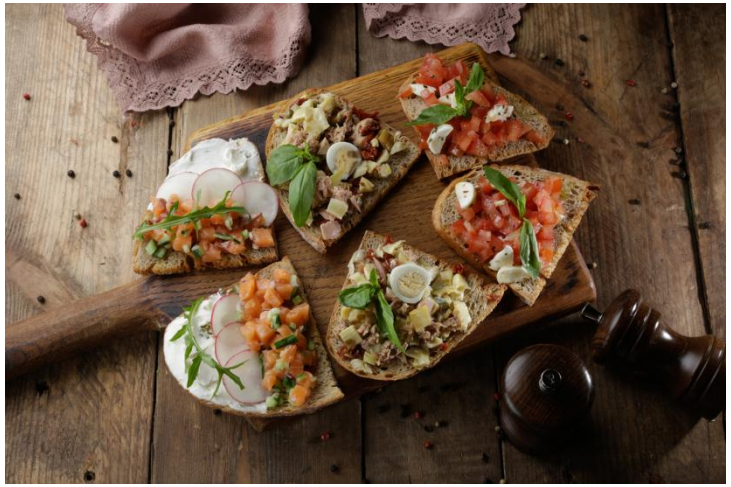
Площадь	350 м^2
Капитальные затраты*	28 000 тыс. руб.
Арендная ставка	900 тыс. руб.
Расчётная выручка	6 500 тыс. руб.
Расчётная окупаемость	36 мес.

*Срок открытия первой точки. Открытие второго и последующих ресторанов займёт 3-4 мес.

**Для цен г. Москвы и помещения в состоянии shell&core

«IL Патио». Интерьер

«IL Патио». Меню



«IL Патио». Слово франчайзи

> Мы начали сотрудничество с «Росинтер Ресторантс» в 2014. Уже тогда наш партнер обладал безупречной репутацией на рынке операторов в сегменте семейных ресторанов, а также владел большим портфелем проектов, среди которых мы выделили для себя ««IL Патио»» и Costa Coffee.
>
> В 2016 году даже в условиях кризиса «Росинтер Ресторанс» продолжал совершенствоваться, в том числе улучшая дизайн и внедряя актуальные маркетинговые акции.

Генеральный директор
ООО «Гарант-Инвест Ритейл»
П.Д. Немилов

«Шикари» – первая в России сеть паназиатских ресторанов

Гостям предлагается совершить гастрономическое путешествие по странам Азии в сопровождении опытного гида

Почему «Шикари»? Ключевые факты

Оригинальная кухня

Уникальность меню – соусы с восточными пряностями, точную рецептуру которых в «Шикари» хранят в секрете

Восточная атмосфера

Интерьер создает ощущение, будто вы в гостях у заядлого путешественника, коллекционера и знатока традиций Азиатского континента

Новаторство

Необычная кухня, оригинальные рецепты

Колорит Азии

Яркие вкусы, гастрономическое путешествие в самые интересные в кулинарном отношении страны

Популярность паназиатской кухни

Она показывает наибольший рост по сравнению с кухнями другими стран

«Шикари». Что нужно, чтобы открыть ресторан

	«Шикари» мини	«Шикари» стандарт
Общая площадь	230-300 м^2	300-400+ м^2
Число посадочных мест	60-110	100-150+
Площадь зала	110-200 м^2	180-260 м^2
Сроки открытия	6-8 мес.*	6-8 мес.*
Бюджет	17-19 млн руб.	25-30 млн руб.
Паушальный взнос	2 млн руб.	2 млн руб.

Кейс. Мини формат

Площадь	260 м^2
Капитальные затраты**	18 000 тыс. руб.
Арендная ставка	530 тыс. руб.
Расчётная выручка	3 200 тыс. руб.
Расчётная окупаемость	26 мес.

Кейс. Классический формат

Площадь	340 м^2
Капитальные затраты**	27 500 тыс. руб.
Арендная ставка	850 тыс. руб.
Расчётная выручка	4 700 тыс. руб.
Расчётная окупаемость	35 мес.

*Срок открытия первой точки. Открытие второго и последующих ресторанов займёт 3-4 мес.

**Для цен г. Москвы и помещения в состоянии shell&core

«Шикари». Интерьер

«Шикари». Меню

«Шикари». Слово франчайзи

Не так давно запустили новый проект паназиатской кухни - ««Шикари»».
Идея показалась нам удачной. Мы выбрали данный бренд за оригинальный эклектический дизайн, новое аутентичное, обновляющееся меню
и интересный подход к обслуживанию гостей.

Проект воплощает в себе атмосферу загадочной Азии и дает возможность попробовать гостям кухню 5 экзотических стран. Первые результаты работы с брендом показали, что «Шикари»– это модное и востребованное место, подходящее для различной аудитории. Положительные отзывы гостей говорят сами за себя.

Генеральный директор
ООО «Гарант-Инвест Ритейл»
П.Д. Немилов

Costa Coffee – кофейни, где можно приятно отдохнуть и насладиться качественным кофе

Почему Costa Coffee? Ключевые факты

Высокое качество кофе

Кофе для всех наших кофеен обжаривается в Лондоне под строгим контролем итальянских специалистов, а бариста сети проходят обучение в Академии Costa

Уникальная рецептура

Каждая кофейня регулярно проходит проверки для обеспечения четкого соблюдения рецептуры и способа приготовления напитков

Востребованность кофеен

Кофе – самый продаваемый товар в мире*

Известный бренд

Costa Coffee – самая популярная сеть кофеен в Европе . 2121 кофеен только в Великобритании

Высокая ёмкость российского рынка:

Существующие франчайзи Costa Coffee ещё не охватили всю доступную территорию

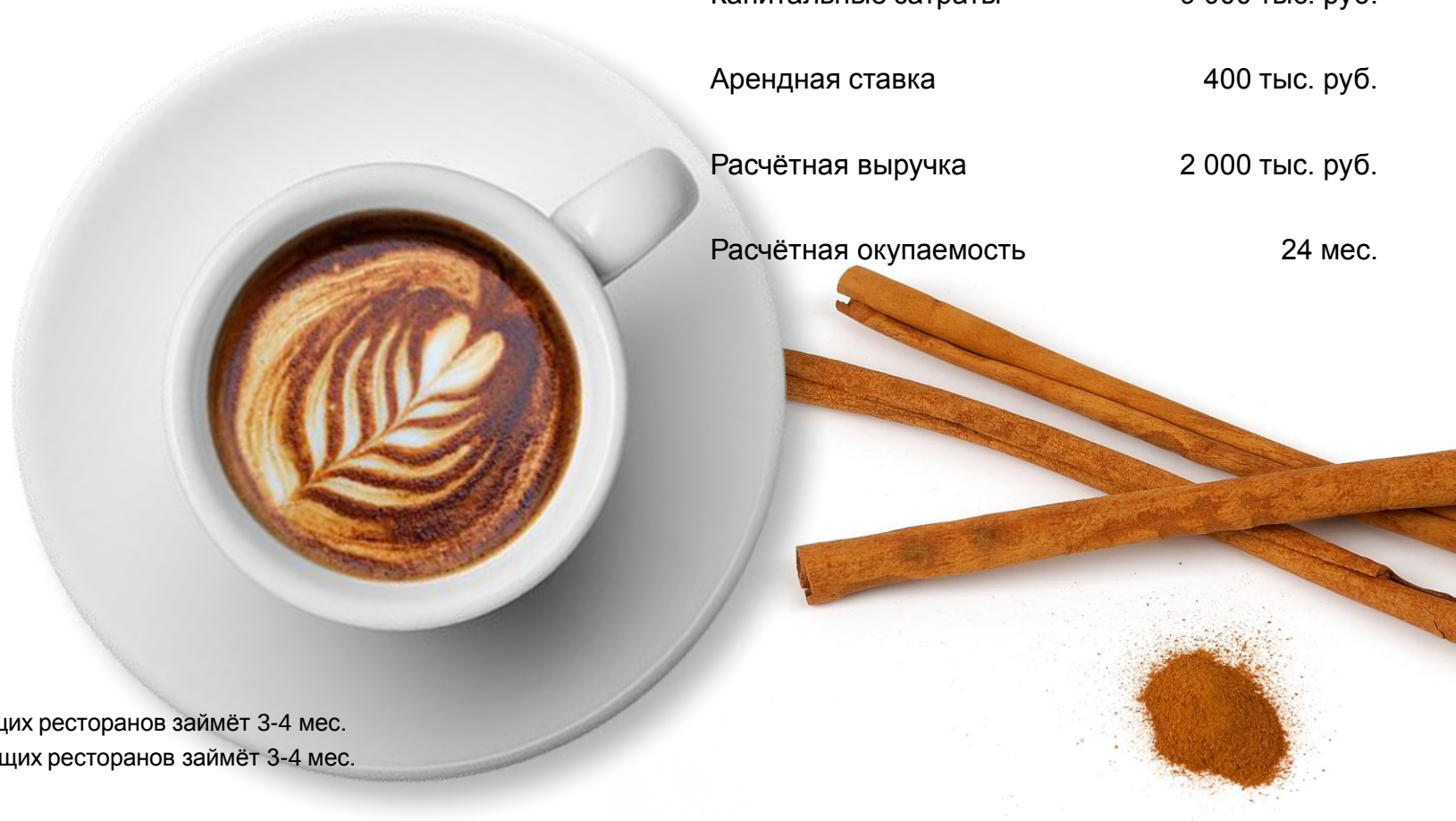
*The NPD Group/CREST®, Russia 8 cities, 2012 - 2016

Costa Coffee. Что нужно, чтобы открыть кофейню

Общая площадь	15-120 м^2
Число посадочных мест	До 75
Площадь зала	До 100 м^2
Сроки открытия	6-12 мес.*
Бюджет	3-12 млн
Паушальный взнос	10 000 £

Кейс

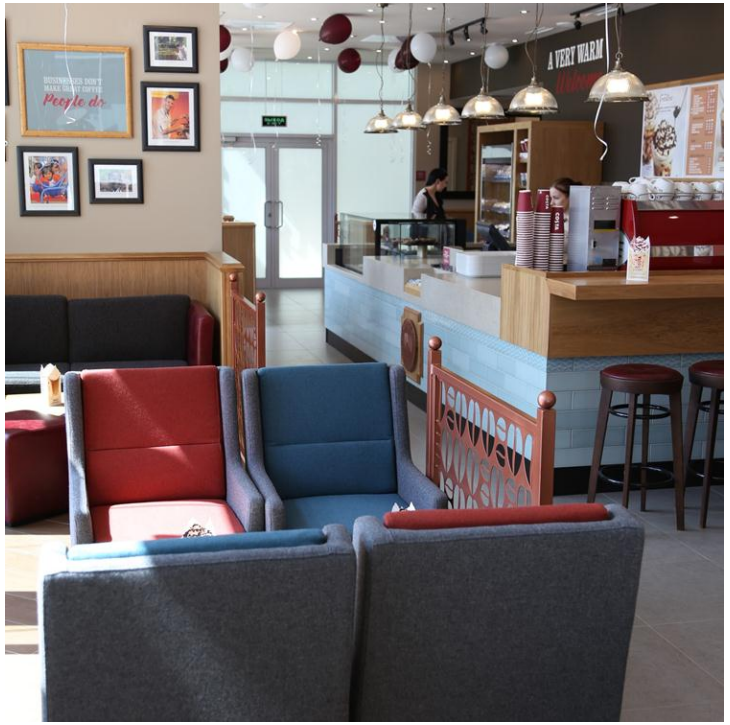
Площадь	70 м^2
Капитальные затраты**	9 000 тыс. руб.
Арендная ставка	400 тыс. руб.
Расчётная выручка	2 000 тыс. руб.
Расчётная окупаемость	24 мес.



*Срок открытия первой точки. Открытие второго и последующих ресторанов займёт 3-4 мес.

**Срок открытия первой точки. Открытие второго и последующих ресторанов займёт 3-4 мес.

Costa Coffee. Интерьер



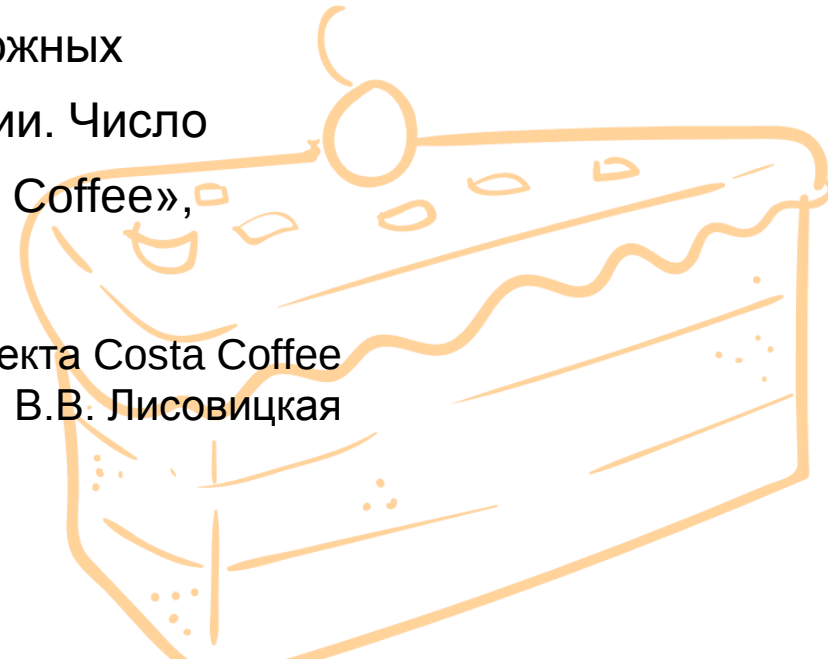
Costa Coffee. Меню

Costa Coffee.Слово франчайзи

“ С 2014 года мы совместно с компанией развиваем сеть кофеен «Costa Coffee». Этот бренд с мировым именем хорошо прижился в России, показав себя конкурентоспособным даже в условиях кризиса. Гости заведений ценят высокое качество сервиса и идеальный вкус кофе, в том числе уникальную смесь эспрессо.

Опыт работы по франшизе продемонстрировал, что даже в сложных локациях бренд является сильным игроком в своем направлении. Число гостей, отдающих предпочтение качественному кофе из «Costa Coffee», заслуженно растет.

Руководитель проекта Costa Coffee
В.В. Лисовицкая



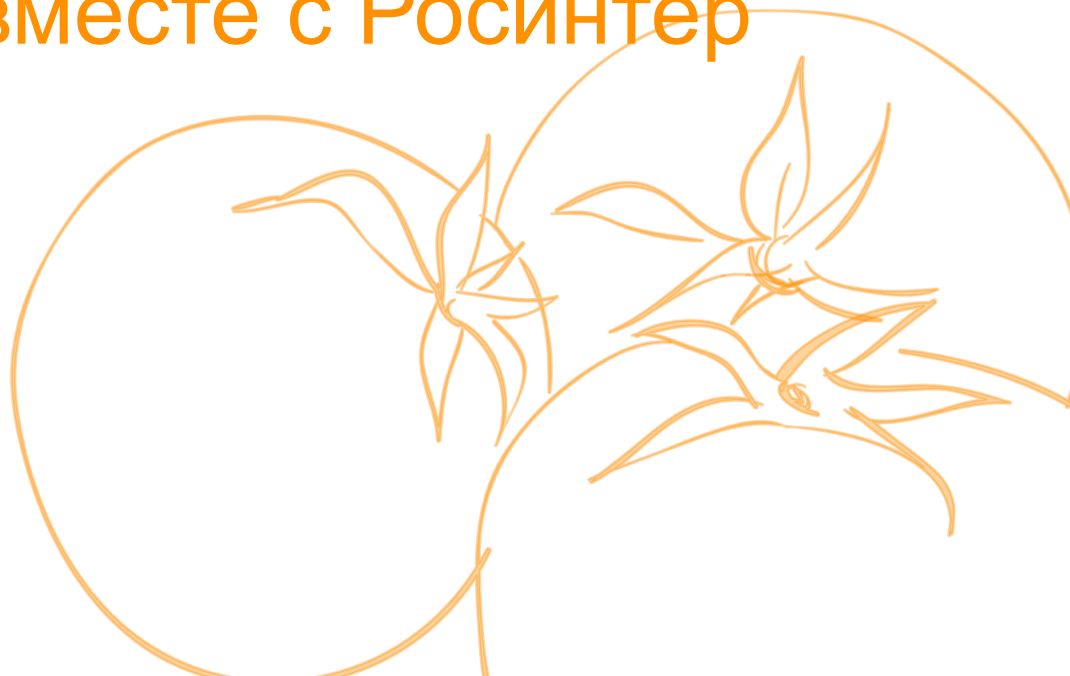
Дмитрий Шалов

Директор департамента

развития франчайзинга

+7 (495) 788 4488

+7 (925) 925 2412

dshalov@rosinter.ru

Управляйте успешным бизнесом от всего сердца вместе с Росинтер