

1. Czy miasto „tej” wielkości jest wystarczające duże, aby otworzyć sushi bar?

Koncept KOKU Sushi został stworzony z myślą o miastach różnej wielkości – już od kilkunastu tysięcy mieszkańców! Wiele zależy tu od specyfiki lokalnego rynku, nasilenia konkurencji i samej lokalizacji. Podczas rozmów franczyzowych zawsze dokładnie analizujemy daną propozycję, sprawdzając jej potencjał. Zależy nam na tym, aby biznes naszych partnerów przynosił im jak najwyższe dochody, do czego potrzebny jest obrót na odpowiednim poziomie.

2. Czy muszę mieć doświadczenie gastronomiczne, aby prowadzić restaurację KOKU Sushi?

Doświadczenie w gastronomii jest oczywiście mile widziane, ale nie jest konieczne. 99% naszych franczyzobiorców nigdy nie miało nic wspólnego z gastronomią. W ramach naszych szkoleń uczymy właścicieli i managerów wszystkiego od podstaw, a w trakcie współpracy oferujemy swoje pełne wsparcie operacyjne i marketingowe.

3. Jakie środki są potrzebne na otwarcie lokalu?

Wysokość kwot uzależniona jest od wyboru modelu współpracy oraz stanu samego lokalu. W przypadku restauracji standard inwestycja wynosi 120 tys. zł + koszt remontu, a projekt, wizualizacja, technologia – 6 000 zł. Jeśli chodzi o lokal premium, inwestycja to 300 tys. zł + koszt remontu, a projekt, wizualizacja i technologia – 8 000 zł. W obu przypadkach koszt licencji to 25 tys. zł. Koncept point polecamy prawie wyłącznie w dużych miastach typu Warszawa, Katowice, Wrocław itp., ponieważ tam mogą one działać indywidualnie lub franczyzobiorcom, którzy prowadzą już restaurację z salą konsumpcyjną. Tutaj inwestycja wynosi 40 tys. zł + koszt remontu, a projekt, wizualizacja, technologia – 4 000 zł.

4. Jaką powierzchnię powinien mieć lokal?

Do otwarcia restauracji standard wystarczy lokal o powierzchni ok. 70-100 m², restauracja premium – 120-160 m², a point – ok. 40 m².

5. Jak długo trwa otwarcie?

Proces otwarcia lokalu pod szyldem KOKU Sushi trwa ok. 3 miesięcy. W pierwszym etapie trwają rozmowy wstępne, w ramach których przedstawiamy system franczyzowy, przekazujemy wytyczne do szukania lokalu, akceptujemy lokalizację i podpisujemy umowę. Kolejny etap to projektowanie, które trwa około ok. 2-3 tygodni. Projekt obejmuje: część

budowlaną, część stolarską oraz część technologiczną do odbioru Sanepidu. Najbardziej czasochłonnym etapem jest remont – tu wiele zależy od zakresu prac i sprawności ekipy remontowej. W międzyczasie odbywa się dwudniowe szkolenie dla właścicieli i managerów. Po skończonym remoncie przeprowadzamy miesięczne szkolenie – przez pierwsze trzy tygodnie szkolimy pracowników, później pracujemy z nimi jeszcze tydzień po otwarciu.

6. Czy sieć ma własnego architekta i ekipę remontową?

Współpracujemy z zaufanym biurem architektonicznym (zaprojektowaliśmy wspólnie około 70 różnych różnych lokali), które zajmuje się przygotowaniem projektu spójnego z wizją sieci, zapewniającego komfort gościom i efektywną pracę zespołu. Znalezienie ekipy remontowej leży w gestii franczyzobiorców, chociaż w różnych częściach Polski polecamy sprawdzone firmy.

7. Jak wygląda proces szkolenia pracowników i franczyzobiorców?

W KOKU Sushi opracowaliśmy nasz autorski program szkolenia przyszłych kucharzy, który trwa dokładnie miesiąc. Prowadzą go wykwalifikowani trenerzy, z kilkunastoletnim doświadczeniem w branży. Każda załoga restauracji w naszej sieci zdobywa więc wiedzę teoretyczną dotyczącą produktów – ryb, owoców morza, warzyw, przypraw. Do tego dochodzą metody obróbki oraz umiejętności praktyczne, które pozwalają im przygotowywać potrawy na najwyższym poziomie. Kelnerzy KOKU Sushi także objęci są oddzielnym, profesjonalnym szkoleniem. Dzięki temu, że obsługują gości według standardów sieci, każda restauracja buduje w ten sposób swoją przewagę konkurencyjną na rynku.

Szkolenie biznesowo-marketingowe dotyczy ponadto franczyzobiorców i managerów. Trwa ono dwa dni i odbywa się w centrali sieci w Białymstoku.

8. Czy sieć prowadzi audyty i wspiera franczyzobiorców i pracowników?

Tak, regularnie odwiedzamy nasze lokale franczyzowe, aby wspierać je w codziennej działalności, sprawnie rozwiązywać problemy i dbać o jakość i zadowolenie gości. Każdy właściciel objęty jest też opieką centrali.

Ponadto oferujemy dodatkowe szkolenia dla franczyzobiorców. Obejmują one kilka kluczowych zagadnień, z którymi zmagają się dziś właściciele restauracji. To m.in. efektywna współpraca z franczyzą, kontrola finansów, zarządzanie pracownikami z pokolenia Z czy wykorzystanie nowoczesnych narzędzi promocyjnych do zwiększania obrotów lokali.

Szkolenia kelnerskie odbywające się już po otwarciu restauracji to nowość w ofercie KOKU Sushi. Propozycja skierowana jest do franczyzobiorców, którzy chcą zwiększyć efektywność swoich zespołów i sprawić, aby ich restauracja wyróżniała się na tle konkurencji wysokiej jakości serwisem.

9. Ile będę mieć niezależności, działając w ramach sieci?

Do każdego partnera podchodzimy indywidualnie, jesteśmy otwarci na propozycje usprawnień, promocji i wdrażania rozwiązań nakierowanych na potrzeby lokalnego rynku. Zawsze omawiamy tego typu pomysły, dzięki czemu właściciele restauracji mają realny wpływ na to, jak wygląda ich biznes i w którym kierunku się rozwija.

10. Czy będę musiał pracować w restauracji cały czas?

Doświadczenia naszych franczyzobiorców pokazują, że obecność zaangażowanego właściciela jest jednym z kluczowych aspektów sukcesu restauracji, szczególnie na początku jej działalności. Lokale, w których właściciele działają ramię w ramię z pracownikami, mają często wyższe obroty i budują bardziej zgrane zespoły. Dlatego my rekomendujemy ten model jako najbardziej opłacalny. Kiedy już nauczymy się naszego biznesu i poznamy naszych gości, możemy stanąć nieco z boku i obserwować pracę stworzonego przez nas zespołu

11. Czy mogę korzystać z kredytu, czy muszę mieć pełne finansowanie?

Nasi franczyzobiorcy mogą korzystać z różnych form finansowania – kredytów, dofinansowań unijnych czy dotacji. Przy czym, przy obecnym oprocentowaniu, z pierwszej opcji polecamy korzystać jak najmniej.

12. Jakich przychodów mogę się spodziewać?

Średnie miesięczne dochody są oczywiście zróżnicowane ze względu na miasto, lokalizację restauracji, zaangażowanie franczyzobiorcy i jego zespołu, a także wybranego formatu działalności. W przypadku restauracji przy obrocie 100-150 tys. zysk wynosi 11-17%. Natomiast przy obrotach 150 – 300 tys. zysk oscyluje na poziomie 15-25%.

13. Jak szybko następuje zwrot z inwestycji?

Prognozujemy, że jest to ok. 24 miesiące.

14. Czy mogę prowadzić równoległe swój pierwotny biznes/pracować na etacie?

15 najczęściej zadawanych pytań o franczyzę KOKU Sushi

Tak, nie wykluczamy takiej opcji, a wśród naszych obecnych franczyzobiorców mamy wielu przedsiębiorców, którzy prowadzą równolegle inne biznesy. Mimo to rekomendujemy, szczególnie podczas pierwszych miesięcy działalności, maksymalne zaangażowanie właścicieli.

15. Czy pomagamy w wyborze lokalizacji?

Franczyzobiorcy samodzielnie poszukują lokalizacji na podstawie wytycznych sieci. Tylko oni znają swoje miasto, przyzwyczajenia i preferencje mieszkańców. Lokal jest później opiniowany przez centralę i jeśli spełni warunki, można przejść do podpisania umowy.