

Otworzenie restauracji w modelu franczyzowym to dobre rozwiązanie dla osób, które zaczynają swoją przygodę z biznesem gastronomicznym. Uporządkowany i przemyślany schemat postępowania pozwala lepiej zarządzać budżetem, szybciej realizować poszczególne etapy, efektywnie zdobywać wiedzę i doświadczenie, a finalnie - otworzyć lokal dopracowany w każdym szczególe. Poniżej przeczytasz, jak to wygląda w naszej sieci.

Obecnie pod szyldem KOKU Sushi działa blisko 50 lokali w całym kraju. Na przestrzeni ponad dekady istnienia sieci mamy więc za sobą kilkadziesiąt wspartych realizacji, obejmujących projekt, remont, szkolenia personelu i kadry zarządzające. To pozwoliło nam wypracować procedury, które dziś proponujemy wszystkim partnerom przyłączającym się do franczyzy, jako sprawdzone, optymalne rozwiązania.

Etap I. Wstępna rozmowa

Jeśli jesteś zainteresowany franczyzą KOKU Sushi, skontaktuj się z nami pod numerem telefonu 796 418 006 lub mailem: franczyza@kokusushi.pl. Umówimy się na wstępną rozmowę, podczas której przedstawimy ci więcej informacji na temat sieci. Poznamy także twoje oczekiwania względem biznesu i dowiemy się więcej na temat miejsca, w którym chcesz prowadzić restaurację. Pamiętaj! Ta rozmowa do niczego nie zobowiązuje. Możemy ją odbyć telefonicznie, online lub osobiście – to ty wybierasz formę, która najbardziej ci odpowiada. Jeśli nasza oferta okaże się strzałem w dziesiątkę, opowiemy ci, jak wyglądają dalsze kroki.

Etap II. Poszukiwanie i akceptacja lokalizacji

Czujesz, że KOKU Sushi to biznes dla Ciebie? Przeanalizowałeś koszty, określiłeś ryzyka? Wspaniale! Przyszedł więc czas na poszukiwanie odpowiedniej lokalizacji. W zależności od interesującego cię modelu współpracy, otrzymasz od nas wytyczne dotyczące wymogów, jakie powinien spełniać lokal. Ich spełnienie zwiększa potencjał restauracji i jej szanse na odniesienie sukcesu.

Punkty w wersji standard najlepiej sprawdzą się w centrach miast czy na dużych osiedlach. Koncepty premium zostały natomiast stworzone z myślą o najbardziej prestiżowych lokalizacjach, np. w okolicach rynku czy w dzielnicach biznesowych. W przypadku pointów wystarczy lokal o powierzchni ok. 40 m kw, bez sali konsumpcyjnej. Wariant ten polecamy jednak prawie wyłącznie obecnym franczyzobiorcom jako wsparcie istniejącego już lokalu.

Po wybraniu odpowiedniego miejsca nasi specjaliści dokonają jego oceny i sprawdzą,

czy dana lokalizacja sprzyja wykorzystaniu potencjału KOKU Sushi i rozwoju twojego biznesu. Jeśli decyzja będzie pozytywna, będziemy mogli przejść do niezbędnych formalności.

Etap III. Podpisanie umowy

Dopiero na tym etapie, po wyborze miejsca na prowadzenie restauracji i wstępnym oszacowaniu skali adaptacji lokalu, podpisujemy umowę franczyzową. To przejrzyste skonstruowane dokumenty, które zawierają zapisy zabezpieczające interesy obu stron. Pomagamy w ich analizie, tak aby wszystko było dla ciebie jasne i klarowne. Zależy nam na przejrzystości współpracy i partnerskich relacjach. Twoje zadowolenie i bezpieczeństwo jest dla nas bardzo ważne.

Etap IV. Projektowanie

Przyszedł czas na wcielenie założeń w życie! Proponowany przez nas projekt obejmuje część budowlaną, stolarską oraz część technologiczną do odbioru Sanepidu. Na tym etapie zobaczysz, jak twoja restauracja będzie się prezentować i jakie wrażenie robi na gościach. Projektowanie trwa około 3 tygodni, podczas których możesz przygotowywać się do remontu.

Etap V. Remont

Otwarcie KOKU Sushi zawsze wiąże się z odpowiednią adaptacją lokalu. Remont to zdecydowanie najdłuższy etap otwierania własnej restauracji, ale za sprawą wypracowanych rozwiązań i dostawców, jesteśmy w stanie usprawnić cały proces. Z naszych doświadczeń wynika, że remont trwa ok. 3 miesiące, w zależności od zaangażowania i terminów różnych ekip budowlanych.

Etap VI. Szkolenie

Etap szkoleniowy zaczyna się zwykle jeszcze podczas remontu. Na pierwszy ogień idą właściciele oraz managerowie odpowiadający za prowadzenie restauracji. Ich szkolenie trwa zwykle 2 dni i obejmuje zagadnienia związane ze sprawną współpracą z centralą, zagadnienia biznesowe oraz zarządzanie pracownikami. Otrzymują oni podręcznik operacyjny, zaznajamiają się ze wszystkimi procedurami i rozwiązaniami, które gwarantują im sprawną pracę.

Odrębnie prowadzone jest szkolenie dla zespołu kucharzy i kelnerów. Trwa ono miesiąc.

Jak założyć restaurację KOKU Sushi we franczyzie? Poradnik KROK PO KROKU

Przez trzy tygodnie ekipa poznaje podstawy kuchni, menu i ćwiczy umiejętności praktyczne. Przez kolejny tydzień nasi szkoleniowcy towarzyszą teamowi już po otwarciu restauracji. Dzięki temu minimalizujemy stres i ryzyko popełnienia błędu w tym kluczowym dla lokalu momencie, jakim jest obsługa pierwszych gości.

Na etapie szkolenia ruszamy też zwykle z działaniami w mediach społecznościowych. Zyskujemy grono fanów, którzy z niecierpliwością będą czekać na spróbowanie najlepszego sushi w swoim mieście. Plan marketingowy otwarcia to strategia działań, w których krok po kroku budujemy napięcie i zainteresowanie gości. Dzięki temu w wielkim dniu otwarcia zwykle sala wypełniona jest po brzegi.

Brzmi dobrze? A może chcesz wiedzieć więcej na temat otwarcia KOKU Sushi? Zachęcamy do kontaktu!