

Prowadzenie własnej restauracji dla osób, które nigdy nie pracowały w branży gastronomicznej, może wydawać się wyzwaniem. Jak to się jednak dzieje, że we franczyzie KOKU Sushi tak wielu partnerów sieci w szybkim czasie otwiera kolejny lokal? Odpowiedź to - efektywne skalowanie biznesu przy wsparciu centrali.

Franczyza często kojarzona jest ze sztywnymi procedurami, niskim poziomem decyzyjności ze strony franczyzobiorcy i biznesem z ograniczonymi możliwościami rozwoju. Jednak nic bardziej mylnego. Dobre koncepty franczyzowe w swoim DNA powinny mieć wpisana opcję skalowania działalności w celu optymalizacji procesów i maksymalizacji zysków.

Przemyślana strategia powiększania biznesu pozwala na dynamiczny wzrost przy mniejszych nakładach pracy ze strony właściciela. Przyjrzymy się, jak to wygląda w przypadku KOKU Sushi.

Różne opcje współpracy - restauracja, restauracja premium, point

KOKU Sushi oferuje trzy koncepty współpracy, z których podstawową i najchętniej wybraną opcją jest restauracja. To lokal z salą dla gości, realizujący zamówienia na miejscu, na wynos i w dostawie. Jest to najbardziej uniwersalne i optymalne pod względem kosztów inwestycji i zysków, rozwiązanie.

Kiedy partnerzy sieci posiadają już funkcjonującą restaurację i myślą o skalowaniu biznesu, najczęściej decydują się albo na otwarcie kolejnego, podobnego punktu, albo wybierają inne koncepty – point czy premium.

Koncept point to lokal bez sali konsumpcyjnej, nastawiony wyłącznie na rynek delivery. Stanowi zatem efektywne wsparcie dla istniejącej już restauracji. Kiedy franczyzobiorca dostrzega potencjał w innej części miasta, jednak nie na tyle duży, aby zainwestować tam w restaurację, może otworzyć niewielki point. Zalety? Niski koszt inwestycji, mniejsze wymagania lokalowe, wyszkolony personel, który może obsługiwać dwa punkty, ale przede wszystkim – zagospodarowanie nowego obszaru lokalnego rynku, oferowanie szybkich dostaw i wzrost liczby zamówień.

Podobnie przedstawia się sytuacja z lokalami w formacie premium. Jest to koncept stworzony z myślą o najbardziej prestiżowych lokalizacjach, w ścisłych centrach miast. Jeśli więc franczyzobiorca dysponuje takim lokalem i chciałby pójść w kierunku restauracji o podwyższonym standardzie, może w szybkim czasie zbudować taki lokal na kanwie zdobytego już wcześniej doświadczenia.

Wyłączność terytorialna

Franczyzobiorcy, którzy mają w planach otwarcie kolejnych lokali, są objęci przez KOKU Sushi prawem do danej lokalizacji. Oznacza to, że w danym mieście czy regionie otrzymują wyłączność terytorialną. To rozwiązanie gwarantuje im mniejszą konkurencję na rynku ze strony innych franczyzobiorców. Co ważne, taka wyłączność może dotyczyć nie tylko jednego miasta, ale także okolicznych miejscowości.

To opcja, z której chętnie korzystają partnerzy sieci prowadzący restaurację w mniejszych miastach, w których dwa takie same lokale nie mogłyby istnieć ze względu na ograniczony potencjał danego rynku. Jednak oddalone od siebie o 20-30 km mogą z powodzeniem funkcjonować i przynosić zadowalające zyski.

Powtarzalność operacyjna i jeden koszyk zakupowy

Na efektywność skalowania biznesu wpływa także znajomość branży, lokalnego rynku, procedur operacyjnych i sposobów na sprawne zarządzanie. Kiedy mamy za sobą otwarcie jednego lokalu, powtórzenie tego procesu jest znacznie prostsze i szybsze. To samo dotyczy wyszkolenia nowego personelu, który może uczyć się przy boku bardziej doświadczonego zespołu – w pełni korzystać z ich wiedzy i technik. Podobnie jest z koszykiem zakupowym – w ramach franczyzy KOKU Sushi oferuje dostęp do sprawdzonych dostawców, z wynegocjowanymi, konkurencyjnymi cenami w porównaniu do pojedynczych klientów.

Kuchnia centralna

Kolejnym elementem franczyzy KOKU Sushi ułatwiającym skalowanie biznesu jest tzw. kuchnia centralna. To model, w którym nowoczesne urządzenia w znacznym stopniu zastępują czynności wykonywane do tej pory przez kucharzy. Dzięki temu jedna świetnie wyposażona kuchnia może wspierać kilka lokali jednocześnie, zapewniając maksymalną powtarzalność, oszczędność czasu i dużą wydajność. Pierwsza kuchnia centralna powstała w Białymstoku w restauracji na osiedlu Antoniuk. Dziś stanowi zaplecze dla trzech innych punktów własnych prowadzonych przez sieć w tym mieście.

W kuchni centralnej znajdują się m.in. maszyny do dozowania i płukania ryżu, studzenia i zaprawiania, urządzenie do układania ryżu na nori oraz kater do krojenia rolek. Nowoczesne urządzenia zapewniają szybszą pracę i precyzję, które są kluczowe podczas przygotowywania sushi. W praktyce wygląda to tak, że podstawowe czynności, jak płukanie, zaprawianie, gotowanie i studzenie ryżu, wykonują maszyny nadzorowane przez pracownika.

Następnie tak przygotowany ryż jest dostarczany do wszystkich lokali, których kucharze zajmują się dokończeniem dań według zamówień.

Kuchnia centralna pozwala ponadto na sprawniejszą obsługę cateringów, lunch bufetu czy nocy sushi – wspiera zatem w sytuacjach, w których występuje duże obłożenie pracą. To szczególnie ważne w obecnych czasach, kiedy branża gastronomiczna zмага się z odpływem pracowników. Oczywiście, w modelu kuchni centralnej człowiek nadal pozostaje w centrum działania. Właściciel jednak nie musi się martwić o poszukiwanie dodatkowych kucharzy, co pozwala mu z jednej strony zaoszczędzić czas, z drugiej zaś przynosi korzyści finansowe.

[Chcesz otworzyć własną restaurację sushi? Zadzwoń!](#)