

О КОМПАНИИ (ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ)

Компания **МАРКОН** – представлена на отечественном рынке фаст-фуд с 1993 г., владеет и управляет сетью общественного питания на территории Российской Федерации.

По данным статистики кол-во торговых объектов Стардог!s по состоянию на июль 2014 г.

ИТОГО СТАРДОГ'S	904
СОВМЕСТНАЯ СЕТЬ СТАРДОГ'S	49
ИТОГО ПАРТНЕРСКАЯ СЕТЬ	855
В Москве	257
В Московской области	224
В Регионах (вкл. АЗС)	374

Динамично развивающаяся концепция Стардог!s зарекомендовала себя не только как крайне востребованная покупателями хот-догов и сэндвичей сеть торговых объектов, расположенных в удобных для покупателей местах, но и как бренд, обладающих высокой привлекательностью для частных инвесторов, приобретающих франшизы на право открытия торговых объектов. Кол-во торговых

ВВОДНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Готовое решение для Вашего бизнеса.

Мы хотим построить отношения с нашими будущими партнерами, а затем их укреплять.

Мы готовы к партнерству на взаимовыгодной основе собственного опыта и Вашей деловой хватки.

Мы предоставляем нашим партнёрам:

- Эффективную бизнес-концепцию; Известную торговую марку; Отлаженные механизмы развёртывания сети и обучения персонала; Стабильные поставки продукции постоянно высокого качества в широком ассортименте.
- Мы – команда профессионалов, 20 лет работающих на рынке, мы приобрели опыт работы с партнерами, поставщиками и многочисленными участниками рынка быстрого питания; Мы преодолели трудности и научились успешно решать специфические вопросы и проблемы, возникающие во время работы на рынке быстрого питания; Мы достигли уровня компетентности в этой сфере и можем поделиться опытом со всеми желающими выйти на развивающийся, прогрессивный рынок быстрого питания.

С первого дня:

- **Вы начинаете зарабатывать**
- **«Стардог!S» приносит Вам прибыль**

Мы гарантируем:

- высокие стандарты качества товара и услуги; постоянно широкий ассортимент; отлаженную систему снабжения; максимум квалифицированной помощи в организации; консультирование по всем возникающим вопросам; подбор качественного оборудования; обучение и семинары для персонала; отличные виды на перспективу; ваш выход на рынок с гарантированной возможностью получения прибыли при минимальных рисках

1. Марка и дизайн торговой сети «Стардог!S»

- Наши технические специалисты совместно с отделом маркетинга и дизайна создали такой имидж торговой точки, который гарантирует привлекательность торговой точки, а это - теплое отношение покупателей и постоянно растущая прибыль.
- Мы решили многие технические проблемы для создания имиджа торговой точки.

Наш фирменный стиль:

- яркие привлекательные цветовые решения внешней атрибутики; единство оформления торговых точек: меню, ценники, фирменная одежда продавцов, выкладка продукции и т.д.; оригинальная торговая марка; простое и ясное название, четко отражает направление деятельности торговой точки; высокое качество обслуживания: быстрота, аккуратность

2. Технологические методы и методы управления торговой сети «Стардог!S»

- меню; рецептура; технология приготовления; спецификация необходимого производственного оборудования и план его расстановки; система управления торговой точкой и обслуживания покупателей; различного рода консультации; обучение персонала торговой точки «Стардог!S»; конкурентные преимущества компании ; правила взаимодействия; алгоритм работы продавца; технология приготовления продукции; работа с нормативными документами; тренинг активных продаж

АССОРТИМЕНТНАЯ МАТРИЦА

СОГЛАСОВАННАЯ АССОРТИМЕНТНАЯ МАТРИЦА ТОРГОВЫХ ОБЪЕКТОВ СТАРДОГ!S.

Минимальный ассортиментный перечень

- Продукция Стардог!s – из полуфабрикатов высокой степени готовности.
- Датский хот-дог;
- Французский хот-дог;
- Большой Датский хот-дог в ассортименте
- Большой Французский хот-дог в ассортименте
- Рулле в ассортименте
- Большой Баварский сэндвич;
- Бифбургер
- Упаковочные материалы с символикой Стардог!s

Номенклатура дополнительных групп сопутствующих товаров

- Горячие багеты в ассортименте (продукция Стардог!s – из полуфабрикатов высокой степени готовности).
- Кофе и кофейные напитки Нестле (в т.ч. горячие напитки из кофемашин Нескафе)
- Пакетированный чай Липтон (либо товары аналоги Ахмад, Гринфилд).
- Безалкогольные напитки Кока-Кола в ассортименте
(Кока-Кола, Кока-Кола Лайт, Фанта, Спрайт, Швеппс Индиан Тоник, Швеппс Биттер Лемон, Квас Кружка и Бочка традиц, Бонаква негазированная, Бонаква сильногазированная, Бонаква Вива земляника и мята, Бонаква Вива со вкусом лимона, Нести лесные ягоды, Нести лимон, Нести зел. чай клубника-алоэ, Нести зел. чай цитрус, Энергетические напитки Берн)
- Соки Рич (0,2 л)
- Энергетические напитки Ред Булл в ассортименте
- Пиво Старый мельник ж/б 0,5 л, Эфес ж/б 0,5 л, Варштайнер ж/б 0,5 л, Златопрамен ж/б 0,5 л, Бавария ж/б 0,5 л, Козел в ассортименте ж/б 0,5 л, Золотая Бочка ж/б 0,5 л) – не более 6-ти номенклатурных позиций.
- Жевательная резинка Орбит в ассортименте

Безалкогольные напитки должны быть в промышленной упаковке (ПЭТ, жестяные банки).

На торговых объектах в зоне продаж Стардог!s запрещена продажа и хранение альтернативной продукции по сопутствующему товару. Размещение в торговых зонах Стардог!s холодильного оборудования компаний конкурентов по сопутствующему товару – запрещено.

Запрещено использование РИМ по группам товаров – без согласования со стороны ООО «Маркон».

В случае нарушения условий размещения РИМ, реализации и хранения продукции по номенклатуре дополнительной группы товаров, компания Маркон оставляет за собой право в одностороннем порядке приостановить сотрудничество в рамках действующих договоров.

Актуальные розничные цены в ООО "Маркон" по состоянию на декабрь 2013 г.

- Датский хот-дог; Французский хот-дог от 60 руб.
- Большой Датский хот-дог в ассортименте от 100 руб.
- Большой Французский хот-дог в ассортименте от 100 руб.
- Рулле в ассортименте от 115 руб.
- Большой Баварский сэндвич; Бифбургер от 120 руб.

Таблица пищевой ценности Стардог!s:

Продукт	Вес, гр.	Энергетическая ценность, на 100 гр.			
		Белки	Жиры	Углеводы	Ккал
Французский хот-дог	137	11,0	11,5	25,0	254,6
Большой Французский хот-дог	170	11,8	15,3	21,5	278,8
Датский хот-дог	114	11,4	19,0	15,7	287,8
Большой Датский хот-дог	206	11,8	21,3	21,7	335,4
Рулле с сосиской	361	7,5	13,5	13,9	213,3
Горячий сэндвич	266	14,3	33,0	35,4	510,7
Чиз-дог по-французски	170	12,0	29,0	35,3	463,6

Основной продукт «Стардог!»



«ФРАНЦУЗСКИЙ» ХОТ-ДОГ

Хрустящий Французский хлеб с сосиской «Гриль» и специально разработанным только для этого хот-дога соусом. Всего 1 минута - и в вашей руке готовый продукт. Вы можете есть его на ходу, сидя в машине, не боясь испачкать одежду. Бесспорно – это самый удобный наш хот-дог.



«ДАТСКИЙ» ХОТ-ДОГ

Хрустящий ароматный Датский хлеб с хорошо прожаренной сосиской, кетчуп, мягкая горчица, жареный сушеный лук и маринованные огурчики – это самый вкусный хот-дог в нашем ассортименте.



«ГОРЯЧИЙ СЭНДВИЧ»

Хлеб, изготовленный по уникальной технологии с добавлением кусочков свежих овощей, спиральная сосиска в натуральной оболочке, любые соусы на выбор, жареный лук и маринованные огурчики.

РЕКОМЕНДОВАНО: «зверски» голодным мужчинам



«РУЛЛЕ»

«Лучше один раз попробовать, чем сто раз рассказать». Это блюдо совершенно не похоже ни на один из видов хот-догов, которые мы готовим. Оно включает в себя: тонкий хлеб Тортилья, горячее картофельное пюре, сосиску или сардельку на выбор, а также все соусы, лук и маринованные огурцы – попробуйте один раз и оно станет Вашим любимым!

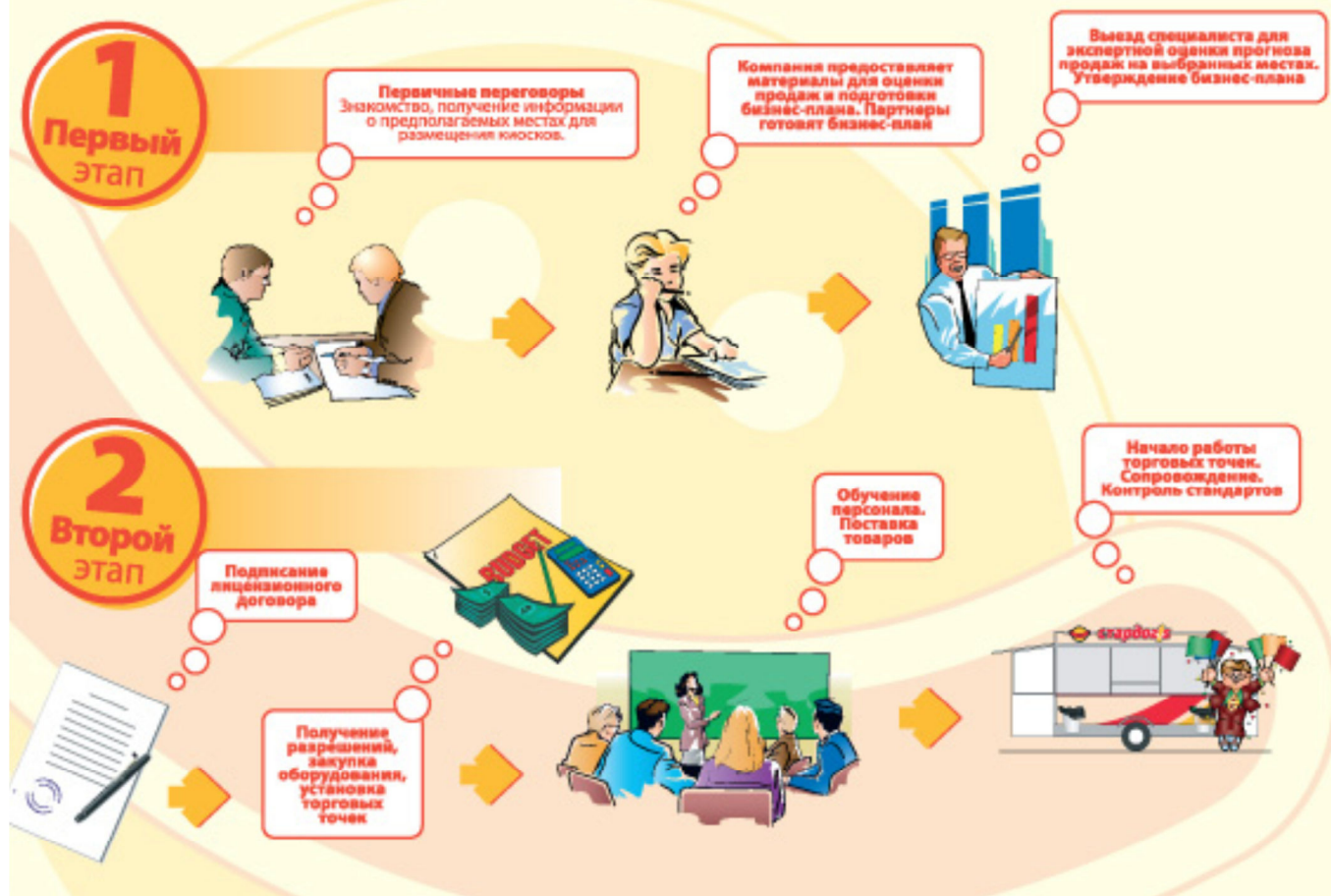
СФЕРЫ И ЗОНЫ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

N	Функции	Ответственность Франчайзи	Ответственность Фрачайзора
	Поиск мест и подготовка Бизнес плана		
1	Поиск и предложение вариантов мест для размещения точек продаж Стардог!s (согласование адресной программы)	100%	
2	Описание мест для оценки потенциала	100%	
3	Оценка потенциала продаж		100%
4	Оценка расходов на "запуск" точки продаж (администрация, подключение к эл-ву, СЭС обустройство места и пр.	100%	
5	Оценка расходов на эксплуатацию точки продаж, включая ФОТ продавцов	100%	
6	Подготовка планов продаж и доходов/расходов для конкретного места		100%
7	Принятие решения о "запуске" точки в конкретном месте	100%	право "Вето"
	"Запуск" точки продаж Стардог!s		
1	Получение всей необходимой документации на право торговли	100%	
2	Подготовка места, доставка и установка киоска (оборудования)		100%
3	Подключение электричества	100%	
4	Поддержание рабочих отношений с административными органами	100%	
	Обеспечение поставок продукции		
1	Составление первого заказа на поставку от Маркон	50%	50%
2	Заказ сопутствующего ассортимента	100%	
3	Организация доставки товара до торгового объекта, по согласованному адресу Московский регион		100%
4	Прием товара по количеству и качеству	100%	
5	Склад (на торговом объекте) Обеспечение надлежащими условиями хранения	100%	
6	Контроль качества ингредиентов на складе (торговом объекте)	100%	
7	Учет потерь, недовложений, брака	100%	
8	Предоставление ТТК на горячие блюда, первичная документация		100%
	Ассортимент, цены, продажи		
1	Типовой обязательный ассортимент - горячие блюда и напитки		100%
2	Предложение и согласование дополнительного ассортимента	100%	право "Вето"
3	Типовые Цены	по согласованию	по согласованию
4	Предложения и согласование по изменению Типовых цен	100%	право "Вето"
5	Планирование продаж по Ассортименту при запуске новой точки		100%
6	Планирование продаж по Ассортименту начиная со второй поставки	100%	
7	Составление плана продаж по каждой точке	100%	Консультации
8	Учет продаж по ассортименту и предоставление данных о продажах	100%	
9	Анализ продаж по ассортименту	50%	50%
10	Разработка мер по увеличению продаж	50%	50%
11	Внедрение мер по увеличению продаж	100%	
	Персонал		
1	Определение режима работы киосков и продавцов	100%	
2	Типовое штатное расписание		100%
3	Типовые описание функций		100%
4	Типовая система оплаты продавцов и менеджера киоска		100%
5	Предложение уровня зарплаты персонала с учетом местного рынка труда	100%	право "Вето"
6	Поиск, отбор, прием на работу персонала	100%	
7	Первичное обучение продавцов и менеджера киосков		100%
8	Обучение вновь принимаемых продавцов	100%	
9	Контроль соблюдения стандартов Стардог!s	100%	
10	Контроль трудовой и производственной дисциплины	100%	
11	Контроль менеджеров объектов	100%	
	Продажи		
1	Розничные продажи	100%	
2	Организация выездной торговли (участие в городских мероприятиях).	100%	
	Оборудование, техническое обслуживание:		
1	Предоставление киосков в стандартной комплектации		100%
2	Обеспечение материалами для "ребрендинга" киосков - ...		100%
3	Приемка оборудования по количеству и качеству	100%	
4	Обучение техническому обслуживанию киосков и установленного в них оборудования, консультации по техническому обслуживанию - "горячая линия"		100%
5	Техническое обслуживание и ремонт киосков (по прайс-листу)	50%	50% Консультации
6	Сервисное обслуживание ККМ	100%	
	Финансы и экономика		
1	Бухгалтерский учет	100%	Консультации
2	Бюджет движения денежных средств	100%	Консультации
3	Бюджет прибыльности и убытков	100%	Консультации
4	Расчет с поставщиками	100%	Консультации
5	Контроль документооборота		
	Прочие		
1	Закрытие неэффективных точек	100%	Консультации
2	Введение новых товаров	100%	право "Вето"
3	Работа с претензиями клиентов	100%	Консультации

Как стать франчайзи

стардог!s

Как стать франчайзи?



БАЗОВЫЕ УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

По типам торговых объектов

АВТОБУФЕТЫ (Установить автобуфет на территорию Москвы невозможно!)



ХАРАКТЕРИСТИКИ ТОРГОВОГО ОБЪЕКТА –

- ПЛОЩАДЬ – от 6 кв.м.
- ГАБАРИТНЫЕ РАЗМЕРЫ: 2500 мм (высота) – 3 460 мм (ширина) – 2280 мм (глубина)
- ЭНЕРГОПОТРЕБЛЕНИЕ – 10 квт/час
- ПЕРСОНАЛ – 1-2 сотрудника в смену (в зависимости от уровня продаж)
- ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ОБОРУДОВАНИЯ – 16 наименований горячих блюд
- РЕКОМЕНДОВАННЫЕ РОЗНИЧНЫЕ ЦЕНЫ – 60 – 150 руб.
- ЗАПАС ПРОДУКЦИИ ПРИ ПОЛНОЙ ЗАГРУЗКЕ ХОЛОДИЛЬНЫХ МОЩНОСТЕЙ:
КОМПОНЕНТЫ ГОРЯЧИХ БЛЮД – 1000 ед.,
НАПИТКИ БЕЗАЛКОГОЛЬНЫЕ – 1000 ед.

Первоначальные расходы партнера (руб.)

50 000 руб. - Первоначальный единовременный платеж (паушальный взнос) для одного торгового объекта.

Выкуп автобуфета:

НОВЫЙ АВТОБУФЕТ – от 550 000 руб. (в аренду не предоставляется)

Залоговый платеж:

50 000 рублей за каждый торговый объект.

Целевой маржинальный доход по горячим блюдам – 40-45% (при рекомендованном уровне розничных цен)

Срок окупаемости проекта – от 2-3 месяцев, в зависимости от внешних затрат и уровня продаж на торговом объекте.

Доставка товара до торгового объекта (распределительного склада партнера) – зона ответственности ООО «Маркон». Для МО по согласованному графику.

В настоящее время ограничена возможность получения разрешительных документов на право торговли в Москве и Московской области в связи с изменением законодательства, регламентирующего мелкорозничную торговлю.

Средний объем инвестиций в торговый объект составляет – от 700 тыс. руб.

ТИПЫ ДОГОВОРОВ РЕГЛАМЕНТИРУЮЩИХ СОТРУДНИЧЕСТВО –

Договор аренды оборудования

Договор поставки

СЕРВИСНАЯ ПОДДЕРЖКА

Доставка в пределах Москвы и Московской области осуществляется бесплатно, по Московской области в соответствии с графиком доставок, определенном компанией Маркон.

Первичное обучение проводится в центре подготовки персонала (без дополнительных затрат для партнера).

За каждым объектом закрепляется персональный менеджер.

ПАВИЛЬОНЫ и МОДУЛЬНЫЕ ОБЪЕКТЫ (При условии аренды помещения у сторонней организации)



ХАРАКТЕРИСТИКИ ТОРГОВОГО ОБЪЕКТА –

- ПЛОЩАДЬ – от 7 кв.м. до 12 кв.м. (в формате «окно выдачи» или большая площадь под формат заходного типа).
- ЭНЕРГОПОТРЕБЛЕНИЕ – 8- 10 квт/час
- ПЕРСОНАЛ – 1-2 сотрудника в смену (в зависимости от уровня продаж)
- ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ОБОРУДОВАНИЯ – 16 наименований горячих блюд
- РЕКОМЕНДОВАННЫЕ РОЗНИЧНЫЕ ЦЕНЫ – 60 – 150 руб.
- ЗАПАС ПРОДУКЦИИ ПРИ ПОЛНОЙ ЗАГРУЗКЕ ХОЛОДИЛЬНЫХ МОЩНОСТЕЙ – в зависимости от холодильных и морозильных мощностей размещенных в торговом объекте.

Первоначальные расходы партнера (руб.)

30 000 руб. - Первоначальный единовременный платеж (паушальный взнос) для одной торгового объекта.
Аренда комплекта технологического оборудования: 3 000 руб. в месяц.

Залоговый платеж:

50 000 рублей за каждый торговый объект.

Дополнительные затраты партнера:

Номенклатура затрат	Ориентировочная цена (среднестатистическая стоимость)
Рекламное оформление в соответствии со стандартами компании Маркон (ТМ Стардог!s)	90 000 руб.
Ремонтные работы на торговом объекте	60 000 руб.
Затраты на холодильное и морозильное оборудование	40 000 руб.

Целевой маржинальный доход по горячим блюдам – 40-45% (при рекомендованном уровне розничных цен)

Срок окупаемости проекта – от 2-3 месяцев, в зависимости от внешних затрат и уровня продаж на торговом объекте.

Доставка товара до торгового объекта (распределительного склада партнера) – зона ответственности ООО «Маркон». Для МО по согласованному графику.

Средний объем инвестиций в торговый объект составляет – 200-300 тыс. руб. (без учета аренды за павильон в адрес сторонней организации)

ТИПЫ ДОГОВОРОВ РЕГЛАМЕНТИРУЮЩИХ СОТРУДНИЧЕСТВО –

Договор аренды оборудования

Договор поставки

СЕРВИСНАЯ ПОДДЕРЖКА

Доставка в пределах Москвы и Московской области осуществляется бесплатно, по Московской области в соответствии с графиком доставок, определенном компанией Маркон.

Первичное обучение проводится в центре подготовки персонала (без дополнительных затрат для партнера).

За каждым объектом закрепляется персональный менеджер.

МИНИ-ЮНИТЫ / КАПСУЛЫ

Оптимальное решение – для Торговых центров, учебных заведений и прочих торговых площадей «in-door».



Мини-Юнит

ХАРАКТЕРИСТИКИ ТОРГОВОГО ОБЪЕКТА (Мини-Юнит) –

- ПЛОЩАДЬ – от 1 кв.м.
- ЭНЕРГОПОТРЕБЛЕНИЕ – до 6 квт/час
- ПЕРСОНАЛ – 1 сотрудник в смену
- ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ОБОРУДОВАНИЯ – 16 наименований горячих блюд
- РЕКОМЕНДОВАННЫЕ РОЗНИЧНЫЕ ЦЕНЫ – 60 – 150 руб.
- ЗАПАС ПРОДУКЦИИ ПРИ ПОЛНОЙ ЗАГРУЗКЕ ХОЛОДИЛЬНЫХ МОЩНОСТЕЙ – в зависимости от холодильных и морозильных мощностей размещенных в торговом объекте. Необходимо подсобное помещение.

Первоначальные расходы партнера (руб.)

15 000 руб. - Первоначальный единовременный платеж (паушальный взнос) для одного торгового объекта.
Аренда Мини-Юнита с технологическим оборудованием: 3 500 руб. в месяц.

Залоговый платеж:

50 000 рублей за каждый торговый объект.

Необходима аренда дополнительных складских помещений для размещения холодильного и морозильного оборудования для хранения основного объема товара, не предназначенного для первоочередной продажи.

Дополнительные затраты партнера:

Номенклатура затрат	Ориентировочная цена (среднестатистическая стоимость)
Затраты на холодильное и морозильное оборудование	40 000 руб.

Целевой маржинальный доход по горячим блюдам – 40-45% (при рекомендованном уровне розничных цен)

Срок окупаемости проекта – от 2-3 месяцев, в зависимости от внешних затрат и уровня продаж на торговом объекте.

Доставка товара до торгового объекта (распределительного склада партнера) – зона ответственности ООО «Маркон». Для МО по согласованному графику.

Средний объем инвестиций в торговый объект составляет – от 100 тыс. руб. (для формата мини-юнит)

ТИПЫ ДОГОВОРОВ РЕГЛАМЕНТИРУЮЩИХ СОТРУДНИЧЕСТВО –

Договор аренды оборудования

Договор поставки

СЕРВИСНАЯ ПОДДЕРЖКА

Доставка в пределах Москвы и Московской области осуществляется бесплатно, по Московской области в соответствии с графиком доставок, определенном компанией Маркон.

Первичное обучение проводится в центре подготовки персонала (без дополнительных затрат для партнера).

За каждым объектом закрепляется персональный менеджер.

Капсула

ХАРАКТЕРИСТИКИ ТОРГОВОГО ОБЪЕКТА (Капсула) –

- ПЛОЩАДЬ – от 3-4 кв.м.
- ЭНЕРГОПОТРЕБЛЕНИЕ – 6-8 квт/час
- ПЕРСОНАЛ – 1 сотрудник в смену
- УРОВЕНЬ ПРОДАЖ (производственные мощности до 500 гб в день).
- РЕКОМЕНДОВАННЫЕ РОЗНИЧНЫЕ ЦЕНЫ – 60 – 150 руб.
- ЗАПАС ПРОДУКЦИИ ПРИ ПОЛНОЙ ЗАГРУЗКЕ ХОЛОДИЛЬНЫХ МОЩНОСТЕЙ – в зависимости от холодильных и морозильных мощностей размещенных в торговом объекте. Необходимо подсобное помещение.

Первоначальные расходы партнера (руб.)

15 000 руб. - Первоначальный единовременный платеж (паушальный взнос) для одной торгового объекта.
Аренда комплекта технологического оборудования: 3 000 руб. в месяц.

Залоговый платеж:

50 000 рублей за каждый торговый объект.

Капсула – не предоставляется в аренду.

Стоимость капсулы – от 150 000 руб. (в зависимости от материала изготовления). Базовые условия – предусматривают возможность предоставления технологического оборудования в аренду ставке 3 000 руб. в месяц.
Возможны схемы сотрудничества по изготовлению капсул у местных производителей по ТЗ (см. ниже)

Необходима аренда дополнительных складских помещений для размещения холодильного и морозильного оборудования для хранения основного объема товара, не предназначенного для первоочередной продажи.

Дополнительные затраты партнера:

Номенклатура затрат	Ориентировочная цена (среднестатистическая стоимость)
Затраты на холодильное и морозильное оборудование	40 000 руб.

Целевой маржинальный доход по горячим блюдам – 40-45% (при рекомендованном уровне розничных цен)

Срок окупаемости проекта – от 2-3 месяцев, в зависимости от внешних затрат и уровня продаж на торговом объекте.

Доставка товара до торгового объекта (распределительного склада партнера) – зона ответственности ООО «Маркон». Для МО по согласованному графику.

Средний объем инвестиций в торговый объект составляет – от 250 тыс. руб. (без учета аренды места)

ТИПЫ ДОГОВОРОВ РЕГЛАМЕНТИРУЮЩИХ СОТРУДНИЧЕСТВО –

Договор аренды оборудования

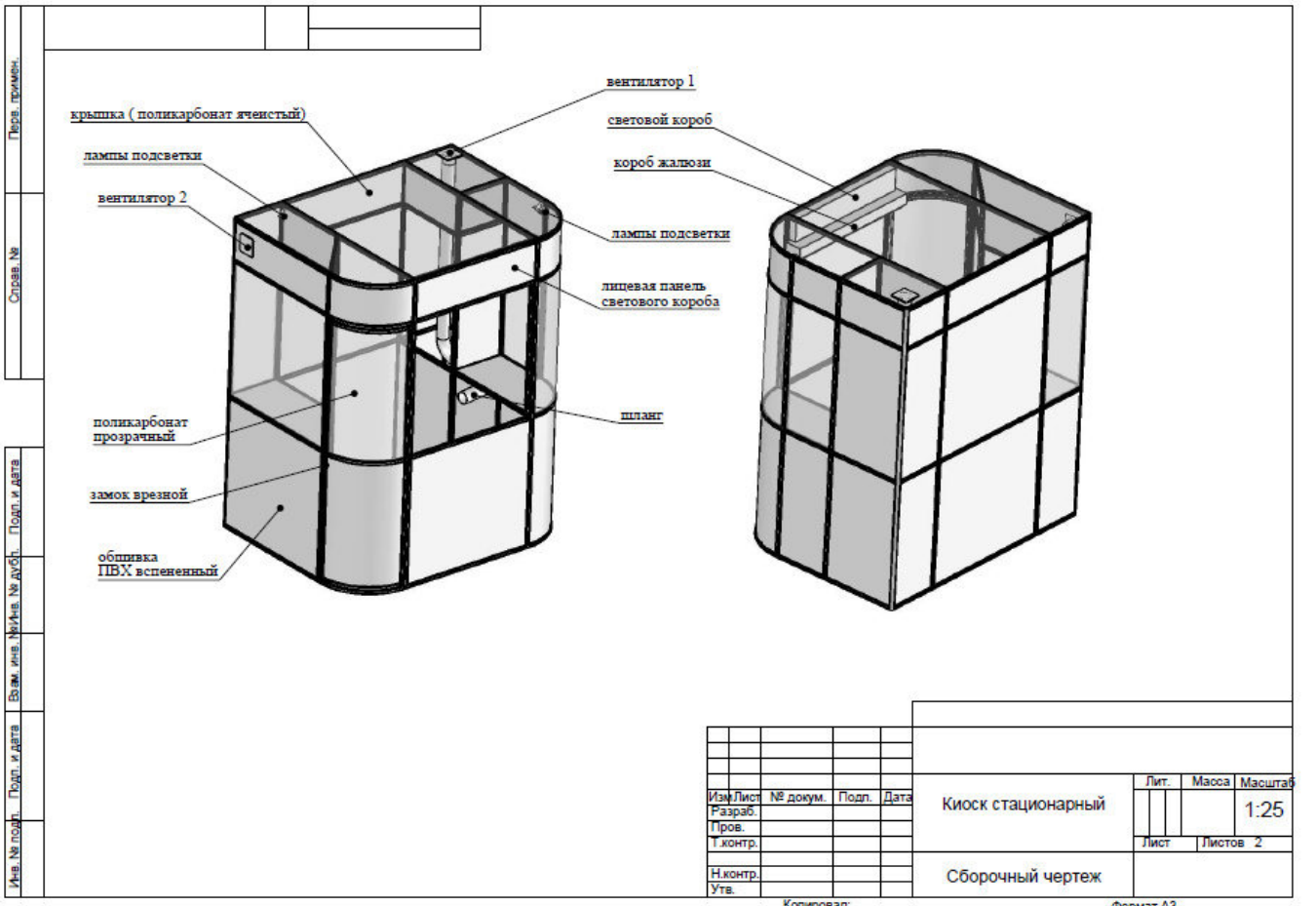
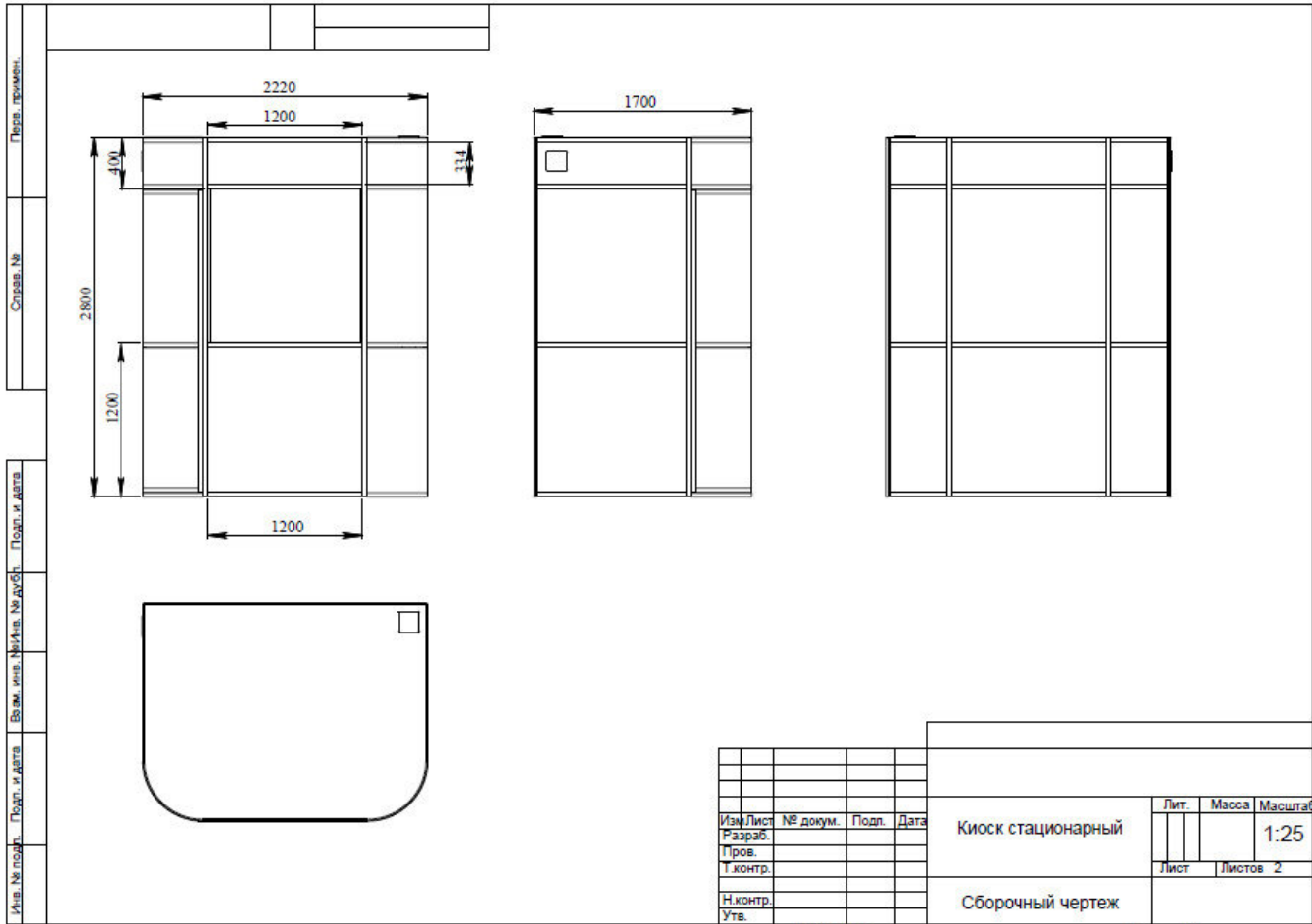
Договор поставки

СЕРВИСНАЯ ПОДДЕРЖКА

Доставка в пределах Москвы и Московской области осуществляется бесплатно, по Московской области в соответствии с графиком доставок, определенном компанией Маркон.

Первичное обучение проводится в центре подготовки персонала (без дополнительных затрат для партнера).

За каждым объектом закрепляется персональный менеджер.



Типовой расчет экономической модели для Московского региона

Название статьи (формат Павильон Москва)	месяц 2014		месяц 2014		месяц 2014		месяц 2014		месяц 2014	
		%%		%%		%%		%%		%%
ВСЕГО ПРОДАННЫХ ГОРЯЧИХ БЛЮД (шт.)	4 000		4 500		5 000		5 500		6 000	
Средний чек	128,00		128,00		128,00		128,00		128,00	
Средняя цена горячего блюда	96,00		96,00		96,00		96,00		96,00	
Маленькие хот-доги	800		900		1 000		1 100		1 200	
закупочная цена	35,2		35,2		35,2		35,2		35,2	
розничная цена	60,0		60,0		60,0		60,0		60,0	
Большие хот-доги	2 400		2 700		3 000		3 300		3 600	
закупочная цена	57,6		57,6		57,6		57,6		57,6	
розничная цена	100,0		100,0		100,0		100,0		100,0	
Маржинальный доход от проданных горячих блюд	158 648	41%	178 479	41%	198 310	41%	218 141	41%	237 972	41%
Пепси в ассортименте	1 164		1 309		1 455		1 600		1 745	
закупочная цена	29		29		29		29		29	
розничная цена	55		55		55		55		55	
Выручка от проданной сопутки	128 000		144 000		160 000		176 000		192 000	
Маржинальный доход от проданной сопутки	53 817	42%	60 544	42%	67 271	42%	73 999	42%	80 726	42%
ОБЩАЯ ВЫРУЧКА (руб.)	512 000		576 000		640 000		704 000		768 000	
от продажи г/б	384 000		432 000		480 000		528 000		576 000	
от продажи сопутки	128 000		144 000		160 000		176 000		192 000	
МАРЖИНАЛЬНЫЙ ДОХОД	212 465	41%	239 023	41%	265 581	41%	292 140	41%	318 698	41%
от продажи г/б	158 648		178 479		198 310		218 141		237 972	
от продажи сопутки	53 817		60 544		67 271		73 999		80 726	
Арендная плата	3 000		3 000		3 000		3 000		3 000	
Выплата паушального взноса	30 000									
ОПЕРАЦИОННЫЙ ДОХОД (А)	179 465		236 023		262 581		289 140		315 698	
Прямые затраты										
Зарплата продавцов (с налогами)	48 720		52 560		56 400		60 240		64 080	
ОБЩАЯ З/ПЛ СЛУЖБЫ ПРОДАЖ	48 720		52 560		56 400		60 240		64 080	
Налог на ФОТ	-		-		-		-		-	
Подоходный налог	-		-		-		-		-	
ФОТ	48 720		52 560		56 400		60 240		64 080	
Внешние связи и развитие бизнеса	37 400		37 400		37 400		37 400		38 900	
Разрешение	900		900		900		900		900	
Благотворительный взнос	1 500		1 500		1 500		1 500		1 500	
Непредвиденные расходы	3 000		3 000		3 000		3 000		3 000	
Аренда места	20 000		20 000		20 000		20 000		20 000	
Производственные расходы	3 000		3 000		3 000		3 000		3 000	
Электроэнергия	6 000		6 000		6 000		6 000		6 000	
Уборка мусора	3 000		3 000		3 000		3 000		3 000	
Уборка снега									1 500	
ОПЕРАЦИОННЫЙ ДОХОД (Б)	93 345		146 063		168 781		191 500		212 718	
Покупка кассовых аппаратов	20 000									
Общешфирменные затраты (аренда офиса)										
Налоги (6% от отбщего ТО)	30 720		34 560		38 400		42 240		46 080	
ОПЕРАЦИОННЫЙ ДОХОД (В)	42 625		111 503		130 381		149 260		166 638	
Инвестиции в открытие торгового места	0		0		0		0		0	
Электроподключение	0									
Разовый платеж за место	0									
Прибыль/убыток	42 625		111 503		130 381		149 260		166 638	
в т.ч. нарастающим итогом	42 625		154 128		284 510		433 769		600 407	

УСЛОВИЯ ХРАНЕНИЯ, СРОКИ ГОДНОСТИ ПРОДУКТОВ для концепции "СТАРДОГ!S"

Наименование продуктов	Условия хранения продуктов в период доставки до склада хранения	Условия хранения продуктов на складе до момента отправки в торговые точки в упаковке производителя	
		продукция в замороженном виде (- 18 °C)	продукция в охлажденном виде (+2 +6 °C)
Сосиска "Медистер"	(- 18 °C)	180 суток	15 суток
Сосиска "Кнакерс"	(- 18 °C)	180 суток	15 суток
Сосиска "Гриль"	(- 18 °C)	180 суток	15 суток
Сосиска "Пикантная с сыром"	(- 18 °C)	180 суток	15 суток
Сосиска Баварская	(- 18 °C)	180 суток	15 суток
Сосиска "Куриная по-Мексикански"	(- 18 °C)	180 суток	15 суток
Хлеб "Дели с кунжутом и льном" Багет для Французского хот-дога Хлеб "Чили"	(- 18 °C)	(- 18 °C), 270 суток	не допускается
Хлеб "Дейли с кунжутом и льном" Багет для Французского хот-дога	(- 18 °C)	(- 18 °C), 180 суток	не допускается
Хлеб "Тортилья"	(+18 +20 °C)	(- 18 °C)	20 суток
Соус майонезный "Французский"	(0 +18 °C)	не допускается	(0 +10°C) - 120 суток (+10 +14°C) - 60 суток (+14 +18°C) - 30 суток
Кетчуп	(0 +18 °C)	не допускается	(0 +10°C) - 120 суток (+10 +14°C) - 60 суток (+14 +18°C) - 30 суток
Огурцы маринованные резаные	(0 + 4 °C)	не допускается	(0 + 4 °C), 4 месяца
ЛУК (жареный)	(+18 +25 °C)	не допускается	8 месяцев

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ**Вариант комплектации торгового объекта технологическим оборудованием и инвентарем.****ОСНОВНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ (ТИПОВОЙ ВАРИАНТ)**

№ п/п	Наименование оборудования	Описание оборудования	Длина (мм)	Ширина (мм)	Высота (мм)	Напряжение (В)	Мощность (кВт)	Кол-во (ед.)
1	Liebherr GT 4921 (GT 49210):	Объем камеры 461 л	1369	809	91,7	220	0,3	1
2	Тостер "BAR 1000"	450*285*305, 220 В	450	285	305	220	2,0	1
3	Гриль контактный "PSE 600"	Поверхность нижняя гладкая, поверхность верхняя рифленая	620	450	190	220	6,0	1
4	Мармит для картофельного пюре	Мармит из нерж. ст. для картофельного пюре с двумя гастрономическими емкостями	190	370	180	220	0,3	1
5	Чайник -термос	Термос "Vitek "	200	190	350	220	0,8	1
6	Холодильник Мир 139А	Двухкамерный холодильник	650	600	1850	220	0,2	1

ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

№ п/п	Наименование оборудования	Описание оборудования	Длина (мм)	Ширина (мм)	Высота (мм)	Напряжение (В)	Мощность (кВт)	Кол-во (ед.)
1	Водонагреватель с умывальником	Водонагреватель	450	500	1250	220	1,25	1
2	Шкаф металлический ШР-11 гардеробный	Шкаф металлический неразборный, гардеробный	300	500	1850	0	0	1
3	Обогреватель " IGC" HN 15G	Обогреватель	300	400	300	220	2,0	1
4	Вентилятор	Вентилятор	260	260		220	0,05	1

ИНВЕНТАРЬ

№ п/п	Наименование инвентаря	Кол-во
1	Шипцы для мясопродуктов	2
2	Пинцет для огурцов маринованных, резанных	2
3	Конус для рулле	1
4	Гастроемкость 1/9 нерж.	3
5	Крышка для гастроемкости 1/9	3
6	Подставка под гастроемкость 1/9 (для трех гастроемкостей)	1
7	Гастроемкость 1/6 для мармита	2
8	Крышка для гастроемкости 1/6	2
9	Подставка под гастроемкость 1/6 (для двух гастроемкостей)	1
10	Подставка для хот-догов	1
11	Светящаяся подставка под товар	2
12	Подставка для меню Стардо!s	
13	Контейнер для мусора с крышкой (внутри объекта)	1
14	Контейнер для мусора с креплением (на улице)	2
15	Подставка под товар (деревянные решетки)	4
16	Баки для сбора отработанной воды	2
17	Ложка для картофельного пюре (маркировка 24)	2
18	Гастроемкость пластиковая для дефростации (разморозки) мясопродуктов	1
19	Крышка к пластиковой гастроемкости	1
20	Карман под инструментов и упаковочного материала	1
21	Термометр (для морозильной камеры)	1
22	Термометр (металлический игольчатый для контроля температуры при обжаривании, готовых блюд)	1
23	Подставка под дрессинги в бутылках	1
24	Огнетушитель ОП 2	2
25	Аптечка	1
26	Световой Лайт-бокс Стардо!s (по комплектации)	1
27	Световой Лайт-бокс Улыбка (по комплектации)	1

Коды ОКВЭД:

52.11 Розничная торговля в неспециализированных магазинах преимущественно пищевыми продуктами, включая напитки, и табачными изделиями

Относятся:

- розничную торговлю универсальным ассортиментом товаров в магазинах, которые наряду с основной продажей (более 50% в обороте) пищевых продуктов, включая напитки, и табачных изделий продают также другие товары (одежду, мебель, бытовые электротовары, скобяные изделия, косметические товары и т.п.)

52.12 Прочая розничная торговля в неспециализированных магазинах

Относятся:

- розничную торговлю универсальным ассортиментом товаров, в котором пищевые продукты, включая напитки, и табачные изделия не преобладают - деятельность магазинов, торгующих товарами универсального ассортимента, в том числе одеждой, мебелью, бытовыми электротоварами, скобяными изделиями, косметическими товарами, ювелирными изделиями, игрушками, спортивными товарами, книгами, газетами, журналами и т.п.

52.27 Прочая розничная торговля пищевыми продуктами в специализированных магазинах

51.70 Прочая оптовая торговля

Относятся:

- специализированную оптовую торговлю, не включенную в предыдущие группировки - оптовую торговлю товарами универсального ассортимента без какой-либо определенной специализации

51.39 Неспециализированная оптовая торговля пищевыми продуктами, включая напитки, и табачными изделиями

55.30 Деятельность ресторанов и кафе

Относятся:

- изготовление, реализацию и организацию потребления непосредственно на месте кулинарной продукции, продажу напитков, иногда в сопровождении некоторых форм развлекательных программ: - ресторанами и кафе с полным ресторанным обслуживанием - предприятиями общественного питания с самообслуживанием - деятельность закусочных (предприятий "быстрого питания") - обеспечение питанием в железнодорожных вагонах - ресторанах и на судах - реализацию кулинарной продукции ресторанами и кафе вне предприятия

Не относятся:

- торговлю через автоматы, см. 52.63

55.40 Деятельность баров

Относятся:

- продажу напитков, изготовление и продажу большого ассортимента коктейлей, а также закусок и десертов для потребления главным образом на месте, иногда в сопровождении некоторых форм развлекательных программ

Не относятся:

- торговлю через автоматы, см. 52.63

63.12 Хранение и складирование

74.20 Деятельность в области архитектуры; инженерно-техническое проектирование; геолого-разведочные и геофизические работы; геодезическая и картографическая деятельность; деятельность в области стандартизации и метрологии; деятельность в области гидрометеорологии и смежных с ней областях; виды деятельности, связанные с решением технических задач, не включенные в другие группировки

ТИПОВОЙ ДОГОВОР АРЕНДЫ

ДОГОВОР № _____

АРЕНДЫ ОБОРУДОВАНИЯ

г. Москва

ООО «Маркон», именуемое в дальнейшем «Арендодатель», в лице Заместителя Генерального директора _____, действующего на основании _____, с одной стороны, и

_____ именуемый в дальнейшем «Арендатор», действующий на основании _____ заключили настоящий Договор о нижеследующем:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

- 1.1. Арендодатель обязуется предоставить Арендатору во временное владение и пользование комплект оборудования, предназначенный для приготовления и розничной продажи фирменных горячих блюд «Стардог!s» (далее по тексту – «Оборудование» или «арендованное имущество»), а Арендатор обязуется принять Оборудование и использовать его в соответствии с условиями настоящего Договора.
- 1.2. Перечень оборудования входящего в комплект определяется Арендодателем, исходя из условий места установки. Оценочная стоимость всего оборудования, предоставляемого Арендодателем, определена в Приложении № 1 к настоящему Договору составляющем его неотъемлемую часть.
- 1.3. Оборудование устанавливается по адресу:

ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН

1.4. Арендодатель принимает на себя следующие обязательства:

- 1.4.1. Передать арендованное имущество Арендатору в состоянии, соответствующем условиям настоящего Договора, в порядке, установленном в разделе 2.
- 1.4.2. Обеспечить проведение инструктажа по приемам и методам работы в павильоне для персонала Арендатора.
Не позднее 5 (Пять) рабочих дней с момента подписания настоящего Договора Арендодатель передает Арендатору под роспись в получении конфиденциальную документацию – Техничко-технологические карты на фирменные горячие блюда, разработанные и утвержденные Арендодателем (далее по тексту – «Техничко-технологические карты и/или ТТК»).
- 1.4.3. Обеспечивать Арендатора полуфабрикатами и сопутствующими предметами упаковки и сервировки, необходимыми при изготовлении и продаже горячих блюд, в соответствии с условиями договора поставки, заключенного сторонами.
- 1.4.4. Обеспечить организацию сервисного технического обслуживания Оборудования, поставку запчастей и комплектующих деталей за дополнительную плату в соответствии с прайс-листом Арендодателя.

- 1.4.5. Выполнять иные обязательства, предусмотренные настоящим Договором.
- 1.5. Арендатор принимает на себя выполнение следующих обязательств:**
- 1.5.1. За свой счет поддерживать надлежащее состояние арендованного имущества. Обо всех неисправностях незамедлительно, не позднее 24 (Двадцать четыре) часов с момента их возникновения, сообщать Арендодателю, который организует их устранение.
- 1.5.2. Использовать арендованное имущество для приготовления и реализации горячих блюд только из полуфабрикатов, поставляемых Арендодателем, и в строгом соответствии с ТТК, предоставленной Арендодателем.
- 1.5.3. Реализовывать горячие блюда в количестве, ассортименте и по розничным ценам, согласованным с Арендодателем (Приложение № 2).
- 1.5.4. Не размещать на арендованном оборудовании товарные знаки и рекламные материалы, за исключением предоставленных Арендодателем.
- 1.5.5. Не изменять места нахождения Оборудования без предварительного согласования с Арендодателем.
- 1.5.6. Предоставлять Арендодателю возможность в любое время контролировать условия эксплуатации Оборудования, качество приготовления и реализации продукции.
- 1.5.7. В установленные сроки вносить арендную плату.
- 1.5.8. Возвратить арендованное имущество Арендодателю в течение 3-х дней с даты прекращения Договора по любым основаниям в исправном и чистом состоянии, полностью комплектным по Акту возврата оборудования по форме, утвержденной сторонами в Приложении №1.2. к настоящему Договору, составляющем его неотъемлемую часть.
- 1.5.9. Выполнять иные обязательства, предусмотренные настоящим Договором.

2. ПЕРЕДАЧА АРЕНДОВАННОГО ИМУЩЕСТВА

- 2.1. Арендодатель в течение 5-ти рабочих дней с даты подписания настоящего Договора передает комплект оборудования и относящуюся к нему документацию Арендатору по Акту приема-передачи оборудования по форме, утвержденной сторонами в Приложении № 1.1. к настоящему Договору составляющем его неотъемлемую часть.
- 2.2. Акт приема-передачи фиксирует фактическое количество, наименование и исправность имущества передаваемого Арендатору.
- 2.3. Акт приема-передачи подписывается надлежаще уполномоченными представителями Сторон.

3. ПОРЯДОК РАСЧЕТОВ

- 3.1. За пользование одним комплектом арендованного Оборудования Арендатор вносит арендную плату, рассчитываемую следующим образом:
- первоначальный (единовременный) платеж в размере 15 000 (Пятнадцать тысяч) рублей, в том числе в том числе НДС 2 288,14 руб. (Две тысячи двести восемьдесят восемь) рублей 14 копеек;
 - ежемесячная арендная плата в размере - 3 000 (Три тысячи) рублей, в том числе НДС 457,63 (четыреста пятьдесят семь) рублей 63 копейки;
- 3.2. Арендодатель вправе пересматривать размер арендной платы, но не чаще одного раза в год.

Об изменении размера арендной платы Арендодатель письменно уведомляет Арендатора. Не позднее 5 (Пять) рабочих дней с даты получения предложения Арендодателя об изменении ставки арендной платы, Арендатор обязан рассмотреть указанное предложение и

направить письменный ответ Арендодателю. В случае если Арендатор не согласен с предложенным Арендодателем изменением ставки арендной платы, либо в 5-дневный срок Арендодателем не получен ответ Арендатора на предложение об изменении арендной платы, любая из Сторон вправе отказаться от исполнения настоящего Договора в одностороннем порядке, письменно уведомив об этом другую Сторону не позднее, чем за 15 (Пятнадцать) календарных дней до предполагаемой даты расторжения.

- 3.3. Арендатор вносит арендную плату ежемесячно в наличном или безналичном порядке, не позднее 25-го числа текущего месяца за следующий месяц.
- 3.4. Первоначальный (единовременный) платеж и арендная плата за первый месяц аренды должны быть внесены Арендатором в наличном или безналичном порядке в течение 5 (Пять) банковских дней с даты подписания настоящего Договора.
- 3.5. Оплата дополнительных услуг, предусмотренных настоящим Договором, осуществляется Арендатором путем внесения на расчетный счет Арендодателя в течение 5 банковских дней с даты получения счета.

4. ИНЫЕ УСЛОВИЯ

- 4.1. Арендатор не вправе передавать арендованное имущество в пользование третьим лицам.
- 4.2. Последствия гибели и повреждения, в том числе случайной гибели и случайного повреждения арендованного имущества несет Арендатор.
- 4.3. Представитель Арендодателя вправе в течение рабочего времени находится в помещении, в котором установлено арендованное Оборудование, с целью контроля соблюдения обязательств, принятых на себя Арендатором в силу настоящего Договора. Своими действиями представитель Арендодателя не вправе мешать Арендатору в осуществлении последним хозяйственной деятельности.
- 4.4. Арендодатель имеет право на односторонний отказ от исполнения настоящего Договора в следующих случаях:
 - использования арендованного имущества не по назначению, определенному настоящим Договором;
 - нарушения санитарных правил и Технологии приготовления горячих блюд;
 - продажи горячих блюд, приготовленных из полуфабрикатов, приобретенных Арендатором в нарушение условий п.п.1.5.3. настоящего Договора;не заключения Сторонами или прекращение договора поставки полуфабрикатов и сопутствующих товаров.
- 4.5. В случае выявления какого-либо из вышеперечисленных фактов, Арендодатель вправе направить Арендатору письменное уведомление об одностороннем отказе от исполнения договора.
- 4.6. С момента получения такого уведомления настоящий Договор считается расторгнутым. Аренданное имущество должно быть возвращено Арендодателю не позднее 3 рабочих дней с момента расторжения Договора.

- 4.7. Арендатор не вправе использовать предметы сервировки и упаковки (коробки, салфетки, одноразовая посуда, одноразовая упаковка для фирменных горячих блюд и проч.) с нанесенными на них изображениями товарных знаков, зарегистрированных на имя Арендодателя, для обслуживания потребителей вне условий настоящего Договора, а также в случае его прекращения по любым основаниям.
- 4.8. В период действия настоящего Договора и после его прекращения Арендатор не вправе продавать или иным образом передавать третьим лицам предметы сервировки и упаковки с нанесенными на них изображениями товарных знаков, зарегистрированных на имя Арендодателя, без письменного разрешения последнего.
- 4.9. Арендодатель вправе в любое время вносить изменения и дополнения в Технологию приготовления фирменных горячих блюд.

Обо всех изменениях и дополнениях Арендодатель незамедлительно письменно сообщает Арендатору.

В течение 3-х календарных дней с момента доведения до сведения Арендатора изменений и/или дополнений к Технологии приготовления фирменных горячих блюд такие изменения и/или дополнения становятся обязательными для исполнения Арендатором.

5. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН

- 5.1. За нарушение сроков оплаты, установленных в настоящем Договоре, включая сроки, установленные в Приложениях и Дополнительных соглашениях к Договору, Арендатор уплачивает Арендодателю пеню в размере 0,1 % от не уплаченной в срок суммы за каждый день просрочки платежа.
- 5.2. За нарушение сроков возврата арендованного имущества в связи с прекращением настоящего Договора, в том числе в случае его досрочного прекращения, Арендатор уплачивает Арендодателю штраф в размере 500 (Пятьсот) рублей за каждый день просрочки возврата арендованного имущества.
- 5.3. Суммы штрафных санкций, предусмотренных в пунктах 5.1. и 5.2. настоящего Договора, оплачиваются в течение 5 (Пять) банковских дней с момента получения Арендатором счета Арендодателя.
- 5.4. В случае невозможности возврата арендованного имущества в связи с его гибелью, повреждением либо хищением, Арендатор обязан возместить Арендодателю стоимость Оборудования, указанную в Приложении 1 к настоящему Договору, в течение 5 (Пять) банковских дней с момента получения Арендатором счета Арендодателя.

6. ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТИ ИНФОРМАЦИИ

- 6.1. Стороны обязаны обеспечить конфиденциальность сведений, касающихся предмета настоящего Договора, хода его исполнения и полученных результатов. К конфиденциальной информации относятся, в том числе «Технико-технологические карты на фирменные горячие блюда».
- 6.2. Стороны предпримут необходимые меры по предотвращению случайного и преднамеренного разглашения указанных сведений.

- 6.3. С информацией, включая документацию, переданную в связи с исполнением настоящего Договора, могут быть ознакомлены только те лица из персонала Арендатора, которые непосредственно связаны с приготовлением и реализацией фирменных горячих блюд.
- 6.4. В случае разглашения конфиденциальных сведений Арендатор обязан уплатить штраф в сумме 15 000 (Пятнадцать тысяч) рублей, а также возместить Арендодателю понесенные в связи с этим убытки, включая упущенную выгоду.
- 6.5. Суммы штрафных санкций, а также убытков и упущенной выгоды, предусмотренные в пункте 6.4 настоящего Договора, оплачиваются в течение 5 (Пять) банковских дней с момента получения Арендатором счета Арендодателя.
- 6.6. Обязательства по сохранению конфиденциальности остаются в силе в течение 5 (Пять) лет после истечения срока действия настоящего Договора либо его досрочного прекращения.

7.ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

- 7.1. Настоящий Договор вступает в силу с даты его подписания Сторонами. Срок действия Договора – до «31» декабря 2014 года.
- 7.2. В случае, если за 20 дней до окончания установленного выше срока действия Договора ни одна из Сторон не заявит о своем намерении прекратить его действие, настоящий Договор автоматически пролонгируется на 1 год.
- 7.3. Любые согласования, предусмотренные настоящим Договором, а также изменения и дополнения к нему, должны быть совершены в письменной форме и подписаны уполномоченными представителями обеих Сторон.
- 7.4. Все споры и разногласия, которые могут возникнуть из настоящего Договора, в случае невозможности их разрешения путем переговоров, подлежат передаче на рассмотрение в Арбитражный суд г. Москвы.
- 7.5. Во всем остальном, что не предусмотрено настоящим Договором, Стороны руководствуются действующим законодательством РФ.
- 7.6. Стороны обязуются письменно извещать друг друга об изменении своего места нахождения, номеров телефонов, телефаксов не позднее 3 рабочих дней с даты таких изменений. В противном случае корреспонденция, направленная по адресам, указанным в настоящем Договоре, будет считаться стороной полученной.
- 7.7. Настоящий Договор составлен в 2-х экземплярах, имеющих одинаковую юридическую силу - по одному для каждой Стороны.
- 7.8. К настоящему Договору прилагаются:

Приложение №1 Перечень оборудования

Приложение №1.1 форма «Акт приема-передачи оборудования»

Приложение №1.2 форма «Акт возврата оборудования»

Приложение №2 «Согласованный ассортимент»

Приложение №3 «Акт приема-передачи конфиденциальной документации»

Приложение № 4 «Система контроля за уровнем торгового обслуживания»

8.АДРЕСА И БАНКОВСКИЕ РЕКВИЗИТЫ И ПОДПИСИ СТОРОН

ТИПОВОЙ ДОГОВОР ПОСТАВКИ

ДОГОВОР № _____ ПОСТАВКИ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ

г. Москва

« ____ » _____ 2013 г.

ООО "Маркон", именуемое в дальнейшем "Поставщик", в лице _____, действующего на основании _____, с одной стороны, и _____, именуемый в дальнейшем «Покупатель», действующий на основании _____, с другой стороны, заключили настоящий Договор о нижеследующем:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

- 1.1 Поставщик обязуется в течение срока действия настоящего Договора передавать Покупателю, а Покупатель обязуется принимать и оплачивать продукты питания в ассортименте, именуемые в дальнейшем "Товар".
- 1.2 Товар поставляется партиями. Согласованные сторонами ассортимент, количество и цены по каждой партии устанавливаются в накладной, оформляемой при передаче Товара.

2. ЦЕНЫ И ПОРЯДОК РАСЧЕТОВ

- 2.1 Цены по позициям устанавливаются по каждой партии Товара. Цены включают НДС.
- 2.2 Оплата может быть произведена по выбору Покупателя:
- 2.3 - либо наличными денежными средствами в момент поставки товара в порядке, установленном законодательством и иными правовыми актами РФ;
- 2.4 - либо в безналичном порядке на расчетный счет Поставщика, указанный в разделе 5 настоящего Договора, не позднее 5 (пяти) банковских дней с момента поставки.
- 2.5 В случае просрочки оплаты Товара Покупатель уплачивает Поставщику пеню в размере 0,1% несвоевременно уплаченной суммы за каждый день просрочки.

3. СРОКИ И УСЛОВИЯ ПОСТАВКИ. ПРЕТЕНЗИИ ПО КОЛИЧЕСТВУ И КАЧЕСТВУ

- 3.1 Поставщик доставляет Товар до склада Покупателя автомобильным транспортом. График поставки товара согласуется сторонами дополнительно. Разгрузка Товара на складе Покупателя производится Покупателем за его счет.
- 3.2 Согласование подлежащего поставке Товара и сроков доставки производится по устной заявке Покупателя. Заявка осуществляется посредством телефонного звонка Покупателя в Координационный центр Поставщика по тел. 8 (495) 540-57-23.
- 3.3 Заявка составляется на основании прайс-листов Поставщика. При минимальной партии отгрузки на сумму не менее 10 000 (десять тысяч) рублей в ассортименте единовременно доставка заказанной партии товара осуществляется Поставщиком бесплатно. Минимальное количество Товара одного наименования соответствует одному упаковочному месту.
- 3.4 Если минимальная партия отгрузки составляет сумму, меньшую, чем 10 000 (десять тысяч) рублей в ассортименте единовременно, Покупатель либо вывозит Товар со склада Поставщика своими силами и за свой счет, либо оплачивает Поставщику расходы по его поставке на склад Покупателя (в пределах и за пределами МКАД - 1000 рублей в каждый адрес). В последнем случае расходы по поставке Товара Покупатель оплачивает:
- 3.5 - либо наличными денежными средствами в момент поставки товара в порядке, установленном законодательством и иными правовыми актами РФ;
- 3.6 - либо в безналичном порядке на расчетный счет Поставщика, указанный в разделе 5 настоящего Договора, не позднее 5 (пяти) банковских дней с момента поставки.
- 3.7 При передаче Товара Поставщик предоставляет Покупателю накладную (товарную или товарно-транспортную) на поставленный товар и счет-фактуру.
- 3.8 Покупатель обязан проверить количество и качество принятого Товара при его передаче Поставщиком.
- 3.9 В случае если Покупатель после произведенной в установленный срок доставки (п. 3.2) отказался от принятия партии Товара, за исключением случаев, описанных в п. 3.8, 3.9, Покупатель обязан оплатить Продавцу штраф в сумме 1000 (Тысяча) рублей. Штраф оплачивается Покупателем на основании выставленного Продавцом счета, путем перечисления денежных средств на расчетный счет Продавца, либо наличными денежными средствами в порядке, установленном законодательством или иными правовыми актами РФ в течение 5 (пяти) банковских дней с даты получения счета.
- 3.10 Покупатель вправе предъявить требования, связанные с ненадлежащим качеством, в течение срока годности Товара, при условии соблюдения Покупателем условий хранения Товара.
- 3.11 Товар ненадлежащего качества подлежит обмену в течение двух дней с момента письменного уведомления об этом Поставщика (Приложение №1).
- 3.12 В случае поставки Товара по количеству и ассортименту, не соответствующему накладной, Покупатель вправе отказаться от его приемки.

3. ДРУГИЕ УСЛОВИЯ

- 3.13 Все споры по настоящему Договору, в том числе связанные с его заключением, разрешаются Арбитражным судом г. Москвы.
- 3.14 Договор вступает в силу с даты его подписания. Срок действия Договора - до «31» декабря 2012 года.

- 3.15 В случае если за 20 дней до окончания установленного выше срока действия Договора ни одна из Сторон не заявит о своем намерении прекратить его действие, настоящий Договор автоматически пролонгируется на 1 год.
- 3.16 Поставщик вправе в одностороннем порядке отказаться от исполнения настоящего Договора в отношении последующих партий товара, уведомив об этом Покупателя, в случае, если:
- 3.17 Покупатель отказался от принятия какой-либо партии Товара;
- 3.18 в иных случаях, установленных законодательством РФ.
- 3.19 Стороны оставляют за собой право в любое время прекратить действие настоящего Договора, в одностороннем порядке предупредив противоположную сторону не позднее, чем за 30 (тридцать) календарных дней до предполагаемой даты расторжения.
- 3.20 Истечение срока действия Договора (п.п. 4.2.; 4.5.) не освобождает Стороны от исполнения обязательств, возникших до истечения срока действия Договора.
- 3.21 Настоящий Договор совершен в двух экземплярах, имеющих одинаковую юридическую силу.

4 АДРЕСА И РЕКВИЗИТЫ СТОРОН

Поставщик:

Покупатель:

FAQ

Можно ли приобрести у вас франшизу на другие страны?

Подобная возможность существует. Список иностранных государств ограничен особенностями регистрации ТМ Стардог!s и включает в себя следующие государства: Азербайджан, Беларусь, Болгария, Венгрия, Казахстан, Латвия, Польша, Чехия, Украина.

Заклячая один договор мы получаем возможность несколько торговых объектов?

Да, это так – в рамках одного базового договора, можно сотрудничать по нескольким торговым объектам.

Когда была продана первая франшиза Стардог!s?

Первый торговый объект под управлением компании Маркон в рамках франшизного проекта появился в сентябре 1994 г. он располагался в ЦАО г. Москвы (ст.м. Лубянка). В настоящее время партнер, открывший первый торговый объект по франшизе продолжает сотрудничество с нашей компанией.

Где находится офис Стардог!s и сколько человек в ней работает?

Центральный офис ООО «Маркон» находится в городе Москва (Россия) по адресу Малая Тульская ул. д. 59. Общая штатная численность компании Маркон составляет около 400 чел. (включая персонал задействованный на торговых объектах совместной сети, техническая дирекция и т.д. Внутри компании Маркон работают отделы маркетинга и рекламы, развития (франчайзинга), поддержки бизнеса, финансов, централизованных поставок, дизайна и оборудования, административный отдел и обучающий центр.

Является ли сеть Стардог!s корпорацией или это частная компания?

Сеть Стардог!s - частная компания.

На каких условиях предоставляется франшиза Стардог!s? Как я могу стать франчайзи Стардог!s?

Для заключения договоров, регламентирующих сотрудничество – необходимо: регистрация юридического лица или индивидуального предпринимателя в соответствии с действующим законодательством, наличие торговых площадей по своим характеристикам соответствующим требованиям Стардог!s, желание работать, административный ресурс в части получения разрешительных документов на право торговли.

Предоставляете ли вы эксклюзивные права на территорию и можно ли у вас купить мастер-франшизу?

Да, это возможно в рамках крупных региональных проектов. Необходимым условием для возможности продажи мастер-франшизы (исключительной лицензии) является согласованный план развития.

Почему до сих пор в нашем регионе нет торговых объектов Стардог!s?

Одна из причин отсутствия торговых объектов Стардог!s в регионе – недостаточное кол-во потенциальных торговых объектов с высоким потенциалом продаж (компания не ставит перед собой задачу реализовать совместный проект – любой ценой, задача помочь партнеру максимально эффективный проект) и дополнительные ограничения связанные с законодательством регламентирующим мелкорозничную торговлю.

Какова целевая аудитория Стардог!s?

Широкая потребительская аудитория от 10 до 65 лет, самых разных социальных срезов, на которых ориентирована продукция стоимостью от 50 до 140 рублей. Объединяет всех наших потребителей одно качество – потребность в высокой скорости обслуживания и любовь к хорошей сосиске.

Нужно ли регистрировать отдельное юридическое лицо для Стардог!s и какую систему налогообложения вы рекомендуете?

Регистрация юридического лица или индивидуальными предпринимателями (в соответствии с действующим законодательством) обязательна – далее выбор за франчайзи, кем он будет (ООО, ИП или др.).

Часть наших партнеров при сотрудничестве с ООО «Маркон» используют уже зарегистрированное юридическое лицо, а часть наших франчайзи регистрируют новое юридическое лицо.

Необходимое условие, чтобы в уставных документах компании были прописаны виды деятельности в соответствии с рекомендованными кодами ОКВЭД.

Выбор системы налогообложения за франчайзи, который может выбрать наиболее удобную для себя – упрощенную без учета расходов (6% от оборота), упрощенную с учетом расходов (15% - минус расходы), или вмененный налог.

Так как общественным питанием не занимался, подскажите, какие нужны лицензии, или урегулирования с местными службами (СЭС, Ветеринарные и т.д.)?

Деятельность, которой Вы планируете заниматься, не относится к категории лицензируемых. Никаких лицензий и разрешений не требуется. Другое дело, если Вы откроетесь с нарушениями, противоречащими действующему законодательству, Вас смогут оштрафовать, или временно запретить работу. Исполнение на местах законодательства может отличаться. Вам следует обратиться в Местные органы (включая Роспотребнадзор) за разъяснениями по порядку открытия кафе.

Основные контролирующие органы - Роспотребнадзор (он же СЭС), Роспотребнадзор - МЧС (пожарники) и Энергонадзор (электричество).

Какими договорами регламентируются взаимоотношения между франчайзором и франчайзи?

Базовые договора: договор поставки, договор аренды, лицензионный договор, предлицензионный договор, агентский договор.

Можете ли вы предоставить возможность пообщаться с действующими франчайзи, до принятия решения о покупке франшизы?

Мы готовы предоставить контакты наших франчайзи, для того, чтобы они могли высказать свою точку зрения по сотрудничеству с компанией Маркон. В то же время часть информации наши партнеры могут не открыть, т.к. это является коммерческой тайной.

Существует ли какая-либо система менеджмента, которая упрощает работу (система учёта)?

Компания Маркон готова передать свой опыт, накопленный десятилетиями, в части ведения бизнеса в т.ч. систему контроля за работой торговых объектов

Существует проверенная и опробованная годами система, которая помогает владельцу управлять торговыми объектами: понятные и простые отчеты, система планирования рабочего времени, методики учета и контроля за движением товара и ДС, методикой контроля за работой персонала и т.д. В

Какова стоимость франшизы?

Если под стоимостью франшизы подразумевается регистрационный (паушальный) взнос, то в настоящее время стоимость франшизы Стардог!s одна из самых доступных франшиз на рынке общественного питания – от 15 000 руб. за каждый торговый объект. В рамках региональных проектов с условием предоставления исключительной лицензии (эксклюзивных прав) на оговоренную территорию, паушальный взнос эквивалентен сумме от 300 000 руб. за первые 5 объектов, далее 15 000 руб. за каждый последующий объект, в рамках согласованной программы развития.

Сколько стоит открыть торговый объект Стардог!s?

Конечно, паушальный взнос – это не единственная статья расходов, связанная с открытием торгового объекта. Вам потребуются деньги на закупку и установку оборудования, ремонт помещения (в случае необходимости), наем персонала.

Общая сумма итоговых инвестиций зависит от формата торгового объекта, и основную часть затрат составляют внешние затраты, напрямую не связанные с взаиморасчетами с компанией Маркон: стоимость разрешительных документов, стоимость подключения электричества и т.д.

В зависимости от формата торгового объекта объем общих затрат может врываться следующим образом:

Мини-юнит – от 70 000 руб. (с учетом оборотных средств в товаре).

Павильон или капсульный тип – от 150 000 руб. (с учетом оборотных средств в товаре)

Автобует – от 150 000 руб. (с учетом возможности сотрудничества по схеме аренда).

Фуд-корт – от 250 000 руб. (зависит от формата и габаритных размеров торгового объекта, с учетом потребности в подготовительных ремонтных работах_

Каково дополнительное вознаграждение компании Маркон - это единовременный платеж за франшизу или какая-то доля от выручки, прибыли и как происходит этот процесс?

Существует несколько вариантов схем сотрудничества с ООО «Маркон».

Роялти = 3% от ТО по горячим блюдам + 1% от общего ТО (при этом целевой маржинальный доход франчайзи по горячим блюдам* при рекомендованной уровне розничных цен, составляет 55-56%. Данный расчет актуален в рамках региональных проектов (с условием предоставления исключительной лицензии).

Роялти = 0% (при этом целевой маржинальный доход франчайзи по горячим блюдам* при рекомендованном уровне розничных цен, составляет 40%. Данный расчет актуален в рамках форматов павильон, мини-юнит, капсула, автобует – в Московском регионе и в рамках региональных проектов по простой франшизе.

Инженерный и дизайн проекты будущего ресторана изготавливаются и оплачиваются самими франчайзи?

Дизайн проект торговых проектов, а так же их рекламное оформление разрабатываются нашими специалистами, на основании вводных данных предоставленных с Вашей стороны... Далее у Вас выбор воспользоваться услугами компаний подрядчиков, рекомендованных с нашей стороны или воспользоваться услугами своих компаний подрядчиков. При этом вы можете принимать активное участие в обсуждении вариантов дизайн-проектов. При этом в зоне вашей финансовой ответственности будет находиться оплата работ, строительных и запчастей, а так же рекламных материалов. В т.ч. полная стоимость торгового объекта в формате «капсула».

Какова рентабельность торговых объектов Стардог!s и как быстро они окупаются?

Абсолютно точно на данный вопрос ответить не представляется возможным, т.к. много зависит от общего уровня затрат, как внешних, так и внутренних. По предварительным отчетам наших действующих франчайзи средний целевой показатель рентабельности находится в пределах от 15 до 25% от общего товарооборота оборота.

Торговый объект может продавать от 50 до 1000 гб в сутки, как следствие уровень рентабельности может находиться в достаточно широком диапазоне. При определенном уровне затрат, окупаемость проекта наступает в течение 1-го месяца работы при выполнении определенных условий... в т.ч. зависит от уровня арендной ставки, которая не должна превышать 20% от общего товарооборота. В настоящее время уровень арендных ставок за торговый объект может варьироваться от 5 000 руб. до 350 000 руб. в зависимости от формата торгового объекта.

Вы помогаете франчайзи рассчитать прибыльность их будущего торгового объекта? Предоставляете ли вы какой-то бизнес-план?

Со своей стороны мы предоставляем партнеру предварительный максимально корректный план доходов и расходов по проекту в разрезе месяца-года... с учетом всех прогнозных затрат, как внешних, так и внутренних. Это прежде всего связано с тем, что мы заинтересованы в долгосрочном сотрудничестве с партнерами, но при этом необходимо понимать, что все риски во франчайзинговом бизнесе, ложатся на франчайзи (приобретателя франшизы)

Какова минимальная численность населения города, в котором можно открыть Стардог!s?

Мы не делаем привязку к численности населения города, в котором планируется открытие Торгового объекта Стардог!s. Зачастую при выборе места у нас нет четкой привязки к какому либо городу (населенному пункту) – в отдельных случаях основной фактор определяющий продажи это наличие потока, формирующегося исключительно автомобильной трассой. Все зависит от самого местоположения и положительной качественной и количественной характеристике потока. В каждом конкретном случае мы делаем индивидуальную оценку местоположения. Торговые объекты Стардог!s присутствуют в различных форматах и в крупных региональных городах, и маленьких городах Московской области.

Поиск места дислокации торгового объекта: как это происходит?

Один из первых этапов определяющих перспективы сотрудничества – согласование адресной программы. На начальном этапе потенциальные партнеры предоставляют вводную информацию о предполагаемом месте дислокации торгового объекта (фото места + фото инфраструктуры характеризующих место предполагаемого места торговли) и точный адрес. В дальнейшем запланирован выезд нашего специалиста на предполагаемое место дислокации объекта для полноценного определения потенциала продаж. В отдельных случаях наши специалисты могут рекомендовать те или иные места дислокации торговых объектов в соответствии с текущей ситуацией по возможной дислокации торговых объектов в соответствии с действующим законодательством и требованием местных властей.

После предварительного согласования предполагаемого места дислокации торгового объекта – может быть подписан протокол о намерениях, в котором будет запротоколирован временной диапазон (гарантийный период), который предоставляется партнеру по решению вопросов, связанных с получением разрешительной документации на право торговли.

Каковы требования по помещениям?

Одно из главных преимуществ Стардог!s – это, то что концепция может построиться фактически под любые площади от 5 кв.м. до 50 кв.м. Что касается стационарных объектов – то они могут быть как в формате «заходного типа» и в формате «окно выдачи», в павильоне могут быть посадочные места и т.д. Возможные места размещения торговых объектов в формате Мини-юнит и Капсула – учебные заведения, ТЦ, действующие кафетерии, АЗС и т.д.

Возможно ли начать сотрудничество со Стардог!s с одного торгового объекта.

Сотрудничество с компанией Маркон возможно начинать с одного торгового объекта (в любом формате), в случае наличия экономической целесообразности, которая так же оценивается со стороны Стардог!s. Многие наши партнеры начинают именно с одного торгового объекта, после чего адаптируются к условиям работы и в дальнейшем успешно развивают свою сеть.

Кто определяет цены в меню и как они формируются?

Ценообразование в отдельно взятом франчайзинговом проекте Стардог!s – прерогатива франчайзи. При этом определен рекомендованный уровень розничных цен.

Цена на конечное блюдо формируется с учетом экономической целесообразности и расчетной рентабельности торгового объекта. Так же на ценообразование могут влиять и другие внутренние и внешние факторы.

Кто является поставщиками компонентов горячих блюд и сопутствующих товаров? Как осуществляется заказ и поставка продуктов?

В проекте Стардог!s, базовыми условиями предусмотрено, что компоненты горячих блюд франчайзи закупаются исключительно через Стардог!s, исключения могут быть сделаны в рамках крупных региональных проектов, в случае соблюдения программы развития – в которых предусмотрена возможность локализации производства.

Что касается сопутствующего товара – то согласованный (ассортимент) ассортимент франчайзи могут закупать как у Стардог!s, так и у сторонних поставщиков.

Способ заказа, условия поставки и оплаты продуктов осуществляются на основании достигнутых договоренностей (подписанных соглашений на поставку) между франчайзи и Стардог!s.

В Московском регионе доставка товара до торговых объектов франчайзи централизованно осуществляется силами Стардог!s (специализированный транспорт) по заранее согласованному графику (в режиме день/ночь).

В близлежащие области доставка товара может осуществляться силами Стардог!s (специализированный транспорт) – по заранее согласованному графику (не чаще одного раза в неделю) в соответствие с маршрутами, утвержденными компанией Маркон..

Доставка товара в удаленные регионы находится в финансовой и юридической зоне ответственности франчайзи (с необходимостью соблюдения температурного режима – обязательное условие). При этом Стардог!s может рекомендовать те или иные транспортные компании, но далеко не факт что это предложение будет наиболее привлекательно с финансовой точки зрения.

Как выбираются производители сопутствующего товара и пива?

Рекомендованный перечень товаров в ассортиментной матрице:

Напитки Пепси, кофейные напитки Нескафе.

В формате автобует Москва и МО – жесткая ассортиментная матрица, включая ассортиментную линейку по пиву.

В рамках региональных проектов, ассортимент пива определяется из местных предпочтений и видением наиболее оптимального ассортимента со стороны партнера.

В формате павильон – возможно частичное (согласованное) расширение ассортимента.

У вас единое меню для всех торговых объектов Стардог!s? Если нет, то как оно изменяется?

Есть основное классическое меню – основное расширение ассортиментной линейки возможно в формате фуд-корт, франчайзи могут расширить свой ассортимент мороженым, коктейлями, десертами, свежевыжатыми соками, детским меню, супами.

Ряд торговых объектов Стардог!s – имеют ограниченный (в обязательном порядке согласованный) ассортимент горячих блюд в соответствии с производственными возможностями торговых объектов и особенностями местного спроса.

Какое оборудование необходимо для торгового проекта?

Основное оборудование для комплектации торгового оборудования – стандартно и определяется базовой спецификацией. Кол-во и тип оборудования подбирается для каждого торгового объекта индивидуально в зависимости от уровня продаж и формата торгового объекта. Базовое оборудование (за исключением холодильного и морозильного) может предоставляться в арендное пользование (в рамках региональных проектов франчайзи приобретает оборудование).

Основной производитель теплового оборудования – компания Roller Grill (Франция). Основные поставки инвентаря – местные производители.

Оборудование может быть предоставлено в аренду соответствие с договорными условиями. Часть технологического оборудования можно купить у Стардог!s, часть оборудования (включая инвентарь и РИМ) возможно купить у поставщиков (согласно рекомендованного списка). Стоимость оборудования и инвентаря определяется в соответствии с прайс-листами на оборудование, компании Маркон и сторонних поставщиков.

Возможно ли получить от вас льготное финансирование на приобретение оборудования, или другую кредитную помощь?

В настоящее время прорабатывается вопрос, связанный со льготным кредитованием через Сбербанк России (по программе Бизнес-Старт), сумма кредита до 3 млн. руб.

http://www.sbrf.ru/moscow/ru/s_m_business/credits/bus_start/

Какие системы кассового оборудования и складского учёта вы используете?

Выбор кассового аппарата находится в зоне ответственности франчайзи. Со своей стороны мы рекомендуем кассовый аппарат модель Штрих МК по своему функционалу полностью соответствующий требованиям Стардог!s. Ориентировочная стоимость данного кассового аппарата – 15 000 руб.

Что представляют собой учебные курсы франчайзи?

В течение 3-х дней в нашем Центре подготовки персонала проводится базовое обучение персонала. В Центре обучения персонала возможно проведение комплексного обучения управляющих партнеров.

Предусмотрена возможность проведения выездных обучений непосредственно на торговых объектах и учебных центрах партнеров.

В конце курса франчайзи необходимо сдать финальный экзамен и получить свидетельство о том, что он имеет право работать в структуре Стардог!s.

Бесплатны или нет услуги по обучению в вашем Учебном центре?

Базовое обучение в нашем Центре подготовки персонала и базовые выездные обучения бесплатны.

В части повторных обучений (вынужденных) со стороны франчайзи оплачиваются затраты на проезд, проживание и командировочные расходы из расчета 700 руб. в сутки.

Каков количественный и качественный состав персонала типового торгового объекта Стардог!s? Каким образом определяется оплата труда для сотрудников торговых объектов Стардог!s. Каков штат сотрудников и их рекомендуемые зарплаты?

Наиболее оптимальны состав персонала определяется в каждом случае индивидуально, он может включать в себя – управляющего сетью (старшего продавца). Кол-во продавцов определяется рекомендованным режимом работы, уровнем продаж и т.д.

ФОТ должен быть многоуровневым и зависеть от кол-во отработанного времени(часовой тарифной ставкой) + премиальный фонд (%% от ТО) + доплаты за стандарты (в случае их выполнения).

Кадровую политику и политику по ФОТ в франчайзинговом проекте Стардог!s полностью определяет владелец этого бизнеса (франчайзи). Со стороны Стардог!s – предоставляются рекомендации.

Компенсируете ли вы каким-то образом затраты франчайзи на рекламу?

Затраты на рекламу франчайзи несет сам, самостоятельно определяя потребность в локальной рекламе. Регулярно в сети организовываются универсальные акции при поддержке поставщиков продукции – в указанном случае партнеры принимают решение об участии в таковых и часть затрат им компенсируется партнером.

Какая рекламная поддержка есть со стороны франчайзора?

Франчайзор оказывает консультационную поддержку при проведении рекламных мероприятий, а также предлагает анализ прогнозов по маркетинговым мероприятиям, проводимым франчайзи на основе корпоративного опыта концепции. Для партнеров могут быть разработаны индивидуальные промо мероприятия в зависимости от целей. Партнерам предлагается участие в единых промоакциях.