

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 январь 2014 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!s»



«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 продаж	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 на основании 3-5		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	Поддерживание 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	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 (оборудования) в стандартной комплектации (в зависимости от схемы сотрудничества)	50%	50%
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 (оборудования и инвентаря)	100%	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?

1
Первый
этап

Первичные переговоры
Знакомство, получение информации о предполагаемых местах для размещения киосков.



Компания предоставляет материалы для оценки продаж и подготовки бизнес-плана. Партнеры готовят бизнес-план



Выезд специалиста для экспертной оценки прогноза продаж на выбранных местах. Утверждение бизнес-плана



2
Второй
этап

Подписание лицензионного договора



Получение разрешений, закупка оборудования, установка торговых точек



Обучение персонала. Поставка товаров

Начало работы торговых точек. Сопровождение. Контроль стандартов



ОБЩИЕ УСЛОВИЯ - РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ (ТИПЫ И ВИДЫ ФРАНШИЗ)

Исключительная лицензия на регион

(распространяются эксклюзивные права по развитию на все за исключением формата АЗС).

Необходимое условие –

выполнение программы развития от 10-15 торговых объектов (в зависимости от потенциала региона).

Паушальный взнос –

300 000 руб. за первые 5-ть торговых объектов, 15 000 руб. за каждый торговый объект начиная с 6-го, в соответствии с программой развития.

Обучение персонала –

180 000 руб. + затраты на проживание и проезд представителей группы запуска + командировочные расходы на каждого сотрудника из расчета 700 руб. в сутки.

Предусмотрена возможность локализации производства компонентов горячих блюд в регионе – в случае стабильной работы торговых объектов в соответствии с программой развития.

Роялти = 3% от ТО по горячим блюдам + 1 % от общего ТО. Целевой маржинальный доход по горячим блюдам (при рекомендованном уровне розничных цен) – 55-56%.

Простая лицензия (при этом условии возможна параллельная работа нескольких франчайзи в одном городе – регионе)

(для регионов минимально целесообразное кол-во торговых объектов на регион от 5-7 ед., в зависимости от уровня внешних затрат и потенциала рынка).

Паушальный взнос – от 15 000 руб. за каждый торговый объект.

Обучение персонала – оплачиваются затраты на проживание и проезд представителей группы запуска + командировочные расходы на каждого сотрудника из расчета 700 руб. в сутки.

Возможность локализации производства компонентов горячих блюд не рассматривается.

Вариант А -

Роялти = 0% от ТО по горячим блюдам + 0 % от общего ТО. Роялти включено в цену товара.

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

Объем инвестиций в торговые объекты –

Стоимость автобюфета - (NEW - полностью укомплектованного технологическим оборудованием и РИМ) – 550 000 руб. (предусмотрена возможность производства автобюфетов на месте – в случае наличия производителя в регионе).

Павильон (стационарный объект) – средние затраты на подготовку павильона (с учетом затрат на РИМ) – от 250 000 руб. (без учета арендных платежей)

Стоимость капсулы – от 120 000 руб. (без учета технологического оборудования). Возможно производство капсул по ТЗ у местных производителей.

Стоимость модуля (мини-юнита) – от 60 000 руб. (без учета технологического оборудования).

Стоимость стандартного набора технологического оборудования и инвентаря – 40 000 руб.

Фуд-корт - затраты на организацию работы фуд-корта рассчитываются индивидуально, в зависимости от выбранной ассортиментной линейки и конструктивных особенностей самого фуд-корта.

Возможны схемы сотрудничества при которых оборудование предоставляется в аренду.

Логистика

В случае реализации региональных проектов в зоне ответственности партнера-франчайзи находятся вопросы логистики. Партнер обеспечивает доставку продукции в регион со склада из Москвы в соответствии с требованиями по соблюдению температурного режима (хлеб-мясо при температуре – 18 градусов, соусы и дрессинги при температуре +2+6 градусов). Аналогичные температурные режимы должны быть соблюдены при хранении продукции на основном складе.

БАЗОВЫЕ УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

По типам торговых объектов

АВТОБУФЕТЫ



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 – 125 руб.
- ЗАПАС ПРОДУКЦИИ ПРИ ПОЛНОЙ ЗАГРУЗКЕ ХОЛОДИЛЬНЫХ МОЩНОСТЕЙ:
КОМПОНЕНТЫ ГОРЯЧИХ БЛЮД – 1000 ед.,
НАПИТКИ БЕЗАЛКОГОЛЬНЫЕ – 1000 ед.

ТИПЫ ДОГОВОРОВ РЕГЛАМЕНТИРУЮЩИХ СОТРУДНИЧЕСТВО –

- Договор аренды оборудования
- Договор поставки

Стоимость автобукета - (NEW - полностью укомплектованного технологическим оборудованием и РИМ) – 550 000 руб. (предусмотрена возможность производства автобукетов на месте – в случае наличия производителя в регионе).

Средний объем инвестиций в торговый объект составляет – от 700 тыс. руб. (без учета аренды места)

ПАВИЛЬОНЫ и Стационарные объекты (при условии аренды павильоны у сторонней организации)



ХАРАКТЕРИСТИКИ ТОРГОВОГО ОБЪЕКТА –

- ПЛОЩАДЬ – от 6 кв.м. до 12 кв.м. (в формате «окно выдачи» или большая площадь под формат заходного типа).
- ЭНЕРГОПОТРЕБЛЕНИЕ – до 10 квт/час
- ПЕРСОНАЛ – 1-2 сотрудника в смену (в зависимости от уровня продаж)
- ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ОБОРУДОВАНИЯ – 16 наименований горячих блюд
- РЕКОМЕНДОВАННЫЕ РОЗНИЧНЫЕ ЦЕНЫ – 60 – 125 руб.
- ЗАПАС ПРОДУКЦИИ ПРИ ПОЛНОЙ ЗАГРУЗКЕ ХОЛОДИЛЬНЫХ МОЩНОСТЕЙ – в зависимости от холодильных и морозильных мощностей размещенных в торговом объекте.

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.
Технологическое оборудование и инвентарь	40 000 руб.

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

МИНИ-ЮНИТЫ / КАПСУЛЫ

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



Мини-Юнит

ХАРАКТЕРИСТИКИ ТОРГОВОГО ОБЪЕКТА –

- 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 – 125 руб.
- ЗАПАС ПРОДУКЦИИ ПРИ ПОЛНОЙ ЗАГРУЗКЕ ХОЛОДИЛЬНЫХ МОЩНОСТЕЙ – в зависимости от холодильных и морозильных мощностей размещенных в торговом объекте. Необходимо подсобное помещение.

Дополнительные затраты партнера:

Номенклатура затрат	Ориентировочная цена (среднестатистическая стоимость)
Затраты на холодильное и морозильное оборудование	40 000 руб.
Затраты на технологическое оборудование (без учета типового объекта)	40 000 руб.
Выкуп модуля (мини-юнита)	60 000 руб.

Стоимость модуля (мини-юнита) –от 100 000 руб. (с учетом технологического оборудования).

Средний объем инвестиций в торговый объект составляет – от 150 тыс. руб. (без учета аренды места)

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.

Стоимость капсулы – от 150 000 руб. (в зависимости от материала изготовления).

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.
Затраты на технологическое оборудование (без учета типового объекта)	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)

Типовая экономическая модель

Рассчитана для формата автобуфет – на 4 торговых объекта.

Простая лицензия (без учета объема инвестиций в части внешних затрат)

Название статьи (Формат Автобуфет)										
	2014		2014		2014		2014		2014	
		%%		%%		%%		%%		%%
ВСЕГО ПРОДАННЫХ ГОРЯЧИХ БЛЮД (шт.)	20 000		22 000		24 000		26 000		28 000	
Средний чек	114,60		114,60		114,60		114,60		114,60	
Средняя цена горячего блюда	95,50		95,50		95,50		95,50		95,50	
Маленькие хот-доги	4 000		4 400		4 800		5 200		5 600	
закупочная цена	27,1		27,1		27,1		27,1		27,1	
розничная цена	60,0		60,0		60,0		60,0		60,0	
Доля продаж	20,00%		20,00%		20,00%		20,00%		20,00%	
Большие хот-доги	12 000		13 200		14 400		15 600		16 800	
закупочная цена	40,1		40,1		40,1		40,1		40,1	
розничная цена	100,0		100,0		100,0		100,0		100,0	
Доля продаж	60%		60%		60%		60%		60%	
Маржинальный доход от проданных горячих блюд	1 090 800	57%	1 199 880	57%	1 308 960	57%	1 418 040	57%	1 527 120	57%
Маленькие хот-доги	131 480		144 628		157 776		170 924		184 072	
Большие хот-доги	718 560		790 416		862 272		934 128		1 005 984	
Рулле с кнакерсом&Большой Баварский Сэндвич	240 760		264 836		288 912		312 988		337 064	
Пепси в ассортименте	4 152		4 567		4 983		5 398		5 813	
закупочная цена	29		29		29		29		29	
розничная цена	46		46		46		46		46	
доля продаж	50,00%		50,00%		50,00%		50,00%		50,00%	
Пиво Козел Темное Светлое	3 183		3 502		3 820		4 138		4 457	
закупочная цена	41,7		41,7		41,7		41,7		41,7	
розничная цена	60		60		60		60		60	
доля продаж	50,00%		50,00%		50,00%		50,00%		50,00%	
Выручка от проданной сопутки	382 000		420 200		458 400		496 600		534 800	
Маржинальный доход от проданной сопутки	130 503	34%	143 553	34%	156 603	34%	169 654	34%	182 704	34%
ОБЩАЯ ВЫРУЧКА (руб.)	2 292 000		2 521 200		2 750 400		2 979 600		3 208 800	
от продажи г/б	1 910 000	83%	2 101 000	83%	2 292 000	83%	2 483 000	83%	2 674 000	83%
от продажи сопутки	382 000	17%	420 200	17%	458 400	17%	496 600	17%	534 800	17%
МАРЖИНАЛЬНЫЙ ДОХОД	1 221 303		1 343 433		1 465 563		1 587 694		1 709 824	
от продажи г/б	1 090 800		1 199 880		1 308 960		1 418 040		1 527 120	
от продажи сопутки	130 503		143 553		156 603		169 654		182 704	
Роялти	80 220		88 242		96 264		104 286		112 308	
вознаграждение от ТО по г/б (3%)	57 300		63 030		68 760		74 490		80 220	
вознаграждение от ТО по общему ТО (1%)	22 920		25 212		27 504		29 796		32 088	
Арендная плата	0		0		0		0		0	
Выплата паушального взноса	200 000									
Выкупная стоимость автобуфетов	2 200 000						1 483 408			
ОПЕРАЦИОННЫЙ ДОХОД (А)	-1 258 917		1 255 191		1 369 299		1 483 408		1 597 516	

Прямые затраты									
Зарплата продавцов (с налогами)	155 520		169 272		183 024		196 776		210 528
ОПЕРАЦИОННЫЙ ДОХОД (Б)	-1 453 337		1 047 019		1 147 375		1 249 232		1 349 588
ОПЕРАЦИОННЫЙ ДОХОД (В)	-1 610 857		895 747		982 351		1 070 456		1 157 060
Прибыль/убыток	-1 610 857		895 747		982 351		1 070 456		1 157 060
в т.ч. нарастающим итогом	-1 610 857		-715 110		267 241		1 337 697		2 494 757

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 °С)	продукция в охлажденном виде (+2 +6 °С)
Сосиска "Медистер"	(- 18 °С)	180 суток	15 суток
Сосиска "Кнакерс"	(- 18 °С)	180 суток	15 суток
Сосиска "Гриль"	(- 18 °С)	180 суток	15 суток
Сосиска "Пикантная с сыром"	(- 18 °С)	180 суток	15 суток
Сосиска Баварская	(- 18 °С)	180 суток	15 суток
Сосиска "Куриная по-Мексикански"	(- 18 °С)	180 суток	15 суток
Хлеб "Дели с кунжутом и льном" Багет для Французского хот-дога Хлеб "Чили"	(- 18 °С)	(- 18 °С), 270 суток	не допускается
Хлеб "Дейли с кунжутом и льном" Багет для Французского хот-дога	(- 18 °С)	(- 18 °С), 180 суток	не допускается
Хлеб "Тортилья"	(+18 +20 °С)	(- 18 °С)	20 суток
Соус майонезный "Французский"	(0 +18 °С)	не допускается	(0 +10°С) - 120 суток (+10 +14°С) - 60 суток (+14 +18°С) - 30 суток
Кетчуп	(0 +18 °С)	не допускается	(0 +10°С) - 120 суток (+10 +14°С) - 60 суток (+14 +18°С) - 30 суток
Огурцы маринованные резаные	(0 + 4 °С)	не допускается	(0 + 4 °С), 4 месяца
ЛУК (жареный)	(+18 +25 °С)	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 ЛИЦЕНЗИОННЫЙ ДОГОВОР

ЛИЦЕНЗИОННЫЙ ДОГОВОР О ПРЕДОСТАВЛЕНИИ ПРАВА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТОВАРНОГО ЗНАКА

№ _____

г. Москва

« ____ » _____ 20__ г.

Общество с ограниченной ответственностью «Маркон», именуемое в дальнейшем «Лицензиар», в лице Заместителя Генерального директора Федотова Сергея Викторовича, действующего на основании Доверенности № 6 от 12.05.2010г., с одной стороны,

и Общество с ограниченной ответственностью «Топаз», именуемое в дальнейшем «Лицензиат», в лице Генерального директора Самуленко Игоря Андреевича, действующего на основании Устава, с другой стороны, при совместном упоминании именуемые в дальнейшем «Стороны», принимая во внимание, что:

1) Лицензиар обладает исключительным правом на товарный знак «Стардог!s», на который Федеральной службой по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам выдано Свидетельство № 298651, с приоритетом от 10.11.2004 года для товаров/услуг 06, 16, 19, 21, 22, 29, 30, 32, 35, 39, 43 классов МКТУ (далее по тексту – «Товарный знак»),

2) а Лицензиат желает приобрести на условиях настоящего Договора исключительную лицензию на использование указанного выше Товарного знака на территории города Екатеринбург и Свердловской области,

договорились о нижеследующем.

1. Предмет Договора, условия использования Товарного знака

1.1. Лицензиар предоставляет Лицензиату на срок действия настоящего Договора за уплачиваемое Лицензиатом вознаграждение исключительную лицензию на использование Товарного знака в отношении всех указанных в Свидетельстве № 298651 товаров и услуг в пределах, установленных настоящим Договором.

Использование Товарного знака Лицензиатом допускается на территории города Екатеринбурга и Свердловской области (далее по тексту – «Территория») в порядке, установленном в п.1.3. настоящего Договора.

1.2. Лицензиат вправе предоставлять сублицензии третьим лицам в границах Территории в пределах прав и способов использования Товарного знака, установленных настоящим Договором.

Лицензиат несет ответственность перед Лицензиаром за действия сублицензиатов как за свои собственные действия.

1.2.1. Лицензиар оставляет за собой право осуществлять собственную аналогичную деятельность в границах Территории, но не ранее чем с 01 июля 2012 года.

Лицензиар обязуется уведомлять Лицензиата о предполагаемых местах расположения своих торговых объектов на Территории. Объекты, открываемые на Территории Лицензиаром, не должны располагаться (на момент их открытия) ближе чем на один километр от Объектов Лицензиата и/или сублицензиатов без письменного разрешения Лицензиата.

В границах Территории Лицензиар не вправе предоставлять лицензии на использование Товарного знака третьим лицам за исключением простой (неисключительной) лицензии, которую Лицензиар вправе предоставить своему дочернему хозяйственному обществу.

1.3. Лицензиат (сублицензиат) получает право размещать Товарный знак на торговых объектах – автокафе, киосках, киосках площадью менее 10 кв.м, предназначенных для размещения внутри торговых помещений (так называемые «in-store» киоски»), мини-юнитах, кафе, кафетериях, в т.ч. организованных на территории фуд-кортов торговых центров, отвечающих требованиям стандартов Лицензиара (именуемых по тексту – «Киоски» и/или «Объекты»).

Лицензиат (сублицензиат) вправе разместить Товарный знак на Киосках при соблюдении до открытия таких Киосков всех нижеследующих условий в их совокупности:

а) формат, количество и местонахождение открываемых Лицензиатом (сублицензиатом) Киосков будут предварительно согласованы с Лицензиаром в письменной форме;

б) для каждого Киоска Сторонами будет утверждён План продаж;

в) Лицензиатом будет уплачено вознаграждение в порядке, установленном в п. 4.2. настоящего Договора.

1.3.1. Лицензиат (сублицензиат) обязуется продавать в Киосках фирменные горячие блюда быстрого приготовления «Стардог!s», а также сопутствующие товары, обязательный и согласованный ассортимент которых указан в Приложении 1 к настоящему Договору (далее по тексту – «Обязательный и Согласованный ассортимент»).

Вся продукция, входящая в Обязательный ассортимент, включая любые компоненты фирменных горячих блюд, входящих в Обязательный ассортимент, а также предметы сервировки и упаковки с изображением Товарного знака, должны закупаться Лицензиатом (сублицензиатом) исключительно у Лицензиара либо у поставщиков, перечень которых должен быть согласован Сторонами в письменной форме.

1.3.2. В период действия настоящего Договора Лицензиат (сублицензиат) не вправе использовать Киоски для продажи каких-либо иных товаров, не включенных в Обязательный и/или Согласованный ассортимент, указанный в Приложении 1 к настоящему Договору.

1.4. Лицензиат (сублицензиат) применяет Товарный знак:

а) для внешнего оформления Киосков – на световых коробах и световых меню; изображение Товарного знака размещается при помощи самоклеющихся плёнок на внешних стенках Киосков;

б) на форменной одежде продавцов Киосков;

в) на предметах упаковки и сервировки фирменных горячих блюд.

Все перечисленные в настоящем пункте оборудование и иные предметы, содержащие изображение Товарного знака, Лицензиат получает непосредственно от Лицензиара на основании договоров поставки и/или аренды. В ином случае Лицензиат обязан предварительно в письменной форме согласовать с Лицензиаром дизайн-проект любого оборудования и иных предметов, содержащих изображение Товарного знака Лицензиара, которое должно быть идентичным для всей сети торговых объектов «Стардог!s», работающих на территории Российской Федерации.

Лицензиат вправе использовать Товарный знак также в целях рекламы, предварительно согласованной с Лицензиаром.

1.5. Лицензиат обязуется использовать Товарный знак Лицензиара в том виде, в котором он был зарегистрирован. Лицензиату не разрешается изменять Товарный знак.

1.6. Лицензиат не имеет права применять Товарный знак Лицензиара совместно со своим товарным знаком.

1.7. Если Лицензиату станет известно, что Товарный знак противоправно применяется третьими лицами, он должен незамедлительно информировать об этом Лицензиара.

1.8. Лицензиат обязуется воздерживаться от любых действий, которые могут способствовать формированию у третьих лиц негативного отношения к Товарному знаку или товарам/услугам, реализуемым под Товарным знаком Лицензиара.

1.9. Лицензиат (сублицензиаты) обязуется принимать участие в маркетинговых и рекламных акциях, проводимых Лицензиаром в целях увеличения объема продаж продукции, включенной в Обязательный ассортимент. Лицензиар обязан заблаговременно уведомлять Лицензиата о проведении таких акций. Любые материалы (печатные и прочие), необходимые для проведения маркетинговых и рекламных акций, должны быть предоставлены Лицензиату не позднее чем за 7 (Семь) рабочих дней до их начала.

1.10. Лицензиат (сублицензиат) имеет право использовать Товарный знак Лицензиара при условии, что качество обозначаемых этим знаком реализуемых товаров и услуг будет соответствовать требованиям к качеству, установленным Лицензиаром условиями настоящего Договора.

2. Стандарты качества

2.1. Не позднее 5 (Пять) дней с даты вступления настоящего Договора в силу Лицензиар передает Лицензиату под роспись в получении конфиденциальную документацию – Стандарты организации производственного процесса «Стардог!s» и Техничко-технологические карты на фирменные горячие блюда, утвержденные Лицензиаром.

2.2. Качество реализуемой продукции и услуг Лицензиата (сублицензиата) должно строго соответствовать разработанным Лицензиаром Стандартам организации производственного процесса «Стардог!s» (далее по тексту – «Стандарты организации производственного процесса» и/или «Стандарты») и Техничко-технологическим картам на фирменные горячие блюда (далее по тексту – «Техничко-технологические карты» и/или «ТТК»).

2.3. Лицензиат подтверждает, что на момент подписания настоящего Договора, он ознакомлен с основными положениями Стандартов организации производственного процесса и ТТК, соблюдение которых является его существенным условием.

2.4. Стандарты организации производственного процесса, а также Техничко-технологические карты составляют коммерческую тайну Лицензиара.

2.5. Лицензиар вправе в любое время вносить изменения и дополнения в Стандарты организации производственного процесса, ТТК и Обязательный ассортимент.

Обо всех изменениях и дополнениях Лицензиар сообщает Лицензиату в письменном виде.

В течение 7 (Семь) дней с момента доведения до сведения Лицензиата изменений и/или дополнений к Стандартам производственного процесса, ТТК и Обязательному ассортименту, если иной срок не был согласован Сторонами, такие изменения и/или дополнения становятся обязательными для исполнения Лицензиатом (сублицензиатом).

3. Обеспечение и контроль качества

3.1. В целях обеспечения соответствия качества реализуемых Лицензиатом (сублицензиатом) продукции и услуг требованиям к качеству продукции и услуг, установленных Лицензиаром, Лицензиар вправе осуществлять контроль за соблюдением Стандартов организации производственного процесса и ТТК на территории торговых объектов Лицензиата (сублицензиата) (в Киосках и на прилегающей к ним территории), складов и других помещений, упомянутых в Стандартах организации производственного процесса и имеющих непосредственное отношение к исполнению Лицензиатом настоящего Договора.

3.2. Лицензиар имеет право в любое время (в течение рабочего времени Лицензиата (сублицензиата) и/или соответствующего Киоска Лицензиата (сублицензиата)) проверять соответствие качества реализуемых Лицензиатом (сублицензиатом) продукции и услуг технико-качественным показателям, определенным Стандартами организации производственного процесса и ТТК.

3.3. Лицензиат обязуется обеспечить доступ специалистам Лицензиара во все помещения, указанные в п.3.1. настоящего Договора, для выполнения ими функций контроля.

3.4. Порядок осуществления контроля за соблюдением Стандартов организации производственного процесса и ТТК Лицензиатом, а также меры ответственности за их несоблюдение изложены в Приложении 2 к настоящему Договору.

3.5. Уплата неустойки, предусмотренной в Приложении 2 к настоящему Договору, не освобождает Лицензиата от обязанности незамедлительно устранить выявленные Лицензиаром нарушения.

3.6. В случае, если выявленные нарушения не были устранены Лицензиатом (сублицензиатом) в течение 15 (Пятнадцать) дней, если иной срок не был согласован Сторонами, либо, если нарушения Стандартов допускаются Лицензиатом (сублицензиатом) систематически (т.е. неоднократно в течение одного месяца), Лицензиар вправе в одностороннем порядке отказаться от исполнения настоящего Договора в порядке, предусмотренном в п.8.4.1. настоящего Договора.

3.7. Для обеспечения надлежащего качества реализуемых продукции и услуг Лицензиат принимает на себя обязательство предварительно письменно согласовывать с Лицензиаром характеристики и поставщиков оборудования, предназначенного для приготовления фирменных горячих блюд, которое Лицензиат (сублицензиат) предполагает приобрести для оснащения Киосков, планы проведения маркетинговых и рекламных акций, если таковые проводятся по инициативе самого Лицензиата, а также информировать Лицензиара о ценах реализации потребителям продукции, входящей в Обязательный ассортимент, и об их изменении.

3.8. Лицензиар может предоставлять в пользование Лицензиату обучающие материалы (брошюры и т.п.). Данные материалы предоставляются Лицензиату по акту приема-передачи на период действия настоящего Договора и подлежат возврату Лицензиару после его прекращения. Лицензиат (сублицензиат) не вправе без письменного согласия Лицензиара копировать, распространять и использовать переданные материалы иначе чем в целях надлежащего исполнения настоящего Договора.

Обучающие материалы, предоставленные Лицензиату, относятся к числу конфиденциальной информации.

3.9. По просьбе Лицензиата Лицензиар обязуется направлять своих специалистов для проведения обучения персонала Лицензиата (сублицензиата) приемам и навыкам работы в соответствии со Стандартами производственного процесса непосредственно в Киосках.

Данная услуга оплачивается Лицензиатом по цене, согласованной Сторонами до начала обучения, на основании счета Лицензиара в течение 5 (Пять) дней с даты его получения.

4. Лицензионное вознаграждение, порядок расчетов

4.1. Вознаграждение за предоставление права использования Товарного знака в соответствии с условиями настоящего Договора состоит из фиксированных платежей и периодических процентных отчислений.

4.2. В течение срока действия настоящего Договора Лицензиат обязан уплачивать Лицензиару вознаграждение из расчета 15 000 (Пятнадцать тысяч) рублей, включая НДС, за каждый Объект, открываемый Лицензиатом и его сублицензиатами. Вознаграждение, установленное в настоящем пункте, Лицензиат уплачивает, начиная с открытия 6-го торгового Объекта.

4.2.1. Лицензиат обязан производить указанные в настоящем пункте платежи не позднее 5 (Пять) рабочих дней с даты согласования Сторонами количества и местонахождения вновь открываемых Объектов.

4.2.2. Стороны согласовали следующую периодичность открытия Лицензиатом новых Объектов (План развития):

- в течение IV-го квартала 2010 г. должны быть открыты и работать не менее 5-ти Объектов;

- в течение 2011 г. должны быть открыты и работать еще 10 Объектов (итого на 31 декабря 2011 года должны быть открыты и работать не менее 15 Объектов);

- в течение 2012 г. должны быть открыты и работать еще 5 Объектов (итого на 31 декабря 2012 года должны быть открыты и работать не менее 20 Объектов);

- в течение 2013 г. должны быть открыты и работать еще 5 Объектов (итого на 31 декабря 2013 года должны быть открыты и работать не менее 25 Объектов).

4.2.3. Соблюдение вышеуказанной периодичности открытия новых Объектов (Плана развития) является существенным условием настоящего Договора. Количество вновь открываемых Объектов не лимитируется, если их количество превышает количество, указанное в п.4.2.2. настоящего Договора.

4.2.4. В случае нарушения сроков открытия новых Объектов Лицензиат обязуется уплатить Лицензиару сумму, равную сумме лицензионного вознаграждения, которую Лицензиар должен был получить в случае надлежащего исполнения Лицензиатом принятых на себя обязательств в соответствии с п.4.2.2. настоящего Договора, в общем размере 300 000 (Триста тысяч) рублей.

Указанная сумма должна быть уплачена Лицензиатом в следующие сроки:

- сумма в размере 150 000 (Сто пятьдесят тысяч) рублей должна быть уплачена Лицензиару не позднее «31» декабря 2011 г.,

- сумма в размере 75 000 (Семьдесят пять тысяч) рублей должна быть уплачена Лицензиару не позднее «31» декабря 2012 (итого на 31 декабря 2012 года должно быть оплачено 225 000 (Двести двадцать пять тысяч) рублей,

- сумма в размере 75 000 (Семьдесят пять тысяч) рублей должна быть уплачена Лицензиару не позднее «31» декабря 2013 г. (итого на 31 декабря 2013 года должно быть оплачено 300 000 (Триста тысяч) рублей,

4.2.5. Начиная с 1 января 2014 года и до окончания срока действия Лицензионного договора Лицензиат обязан обеспечивать работу не менее 25-ти Объектов одновременно, включая Объекты сублицензиатов.

4.3. В течение срока действия настоящего Договора Лицензиат обязан уплачивать Лицензиару вознаграждение в виде ежемесячных отчислений в размере 3 (Три) % от товарооборота по горячим блюдам и 1 (Один) % от общего товарооборота Киосков Лицензиата и сублицензиатов.

4.3.1. Под «общим товарооборотом» для целей настоящего Договора понимается объем продажи товаров и оказания услуг в денежном выражении, включая налоги, за календарный месяц в Киосках Лицензиата (сублицензиата).

4.3.2. Под «товарооборотом по горячим блюдам» для целей настоящего Договора понимается объем продаж горячих блюд в денежном выражении, включая налоги, за календарный месяц в Киосках Лицензиата (сублицензиата).

4.4. Обязательства по уплате лицензионного вознаграждения и предоставлению Отчетности Лицензиару в отношении Киосков сублицензиатов несет непосредственно Лицензиат.

4.5. Предоставление отчётности

Лицензиат обязуется ежемесячно, не позднее 5-го числа месяца, следующего за отчетным, предоставлять Лицензиару данные по общему товарообороту Киосков, по количеству и ассортименту горячих блюд и сопутствующих товаров, проданных в каждом Киоске в течение отчетного месяца (именуемые в тексте настоящего Договора - «Отчетность»).

Данная Отчетность должна предоставляться Лицензиатом по форме, установленной в Приложении 3 к настоящему Договору.

4.6. Вознаграждение, предусмотренное в п.4.3. настоящего Договора, подлежит уплате ежемесячно, не позднее 10-го числа месяца, следующего за отчетным.

4.7. План продаж

В случае, если Лицензиат не подготовил и не представил Лицензиару к очередному сроку уплаты вознаграждения Отчетность, он обязан уплатить вознаграждение в размере 3-х (Три) процентов от товарооборота по горячим блюдам и 1-го (Один) процента от общего товарооборота, определенного за соответствующий месяц на основании Плана продаж, утвержденного Сторонами с учетом месторасположения каждого Киоска, сезонности и других факторов.

План продаж в отношении уже открытых и действующих Киосков подлежит ежегодному утверждению Сторонами в письменной форме на каждый следующий год, не позднее 20 декабря текущего года.

4.8. Уплата Лицензиатом вознаграждения, размер которого был определен в соответствии с п.4.7. настоящего Договора, не освобождает его от обязанности предоставить Лицензиару Отчетность.

4.8.1. В случае, если уплаченная Лицензиару сумма превышает сумму вознаграждения, подлежавшую уплате исходя из данных Отчетности, предоставленной Лицензиатом позже установленного срока, излишне уплаченная сумма засчитывается Лицензиаром в счет вознаграждения, причитающегося ему за следующий месяц.

В случае, если просрочка в предоставлении Отчетности составила более 10 (Десять) дней, пересчет суммы вознаграждения не производится, а излишне уплаченная Лицензиатом сумма поступает в доход Лицензиара.

4.8.2. В случае, если уплаченная Лицензиару сумма меньше суммы вознаграждения, подлежавшей уплате, исходя из данных Отчетности, предоставленной Лицензиатом позже установленного срока, либо из данных, полученных Лицензиаром в ходе проведения документальной проверки, Лицензиат обязан погасить задолженность не позднее трёх рабочих дней с даты предоставления Отчетности либо с момента получения соответствующего требования от Лицензиара.

4.9. Проверка Отчетности

Лицензиар в любое время вправе производить документальную проверку данных, относящихся к товарообороту Киосков и/или содержащихся в Отчётности. Лицензиат обязан обеспечить возможность такой проверки.

По требованию Лицензиара Лицензиат обязан в течение трёх рабочих дней, если иной срок не был согласован Сторонами, предоставлять любые сведения и документацию, относящиеся к деятельности Лицензиата (сублицензиата), связанной с использованием Товарного знака, включая Журналы кассира-операциониста и расчетные ведомости на выплату заработной платы продавцам Киосков.

В случае, если документы предоставляются Лицензиару в копиях, они должны быть заверены печатью и подписью должностного лица организации Лицензиата.

4.10. Расходы по государственной регистрации договора

Действия, необходимые для государственной регистрации настоящего Договора в Федеральном органе исполнительной власти по интеллектуальной собственности, осуществляет Лицензиар - самостоятельно или через патентного поверенного по своему усмотрению.

Расходы по оплате всех установленных пошлин и услуг патентного поверенного, связанных с регистрацией настоящего Договора, включая регистрацию изменений и досрочного прекращения настоящего Договора, Стороны несут в равных долях.

В случае, если указанные расходы понес Лицензиар, Лицензиат обязуется возместить их в течение трёх рабочих дней с даты получения счета от Лицензиара. К счету должны прилагаться копии документов, подтверждающих понесенные Лицензиаром расходы.

4.11. Расчеты между Сторонами производятся в безналичном порядке перечислением денежных средств на счета, указанные в п.10.9. настоящего Договора, либо по иным реквизитам, указанным Сторонами в письменной форме для расчётов друг с другом.

Расчёты по настоящему Договору могут производиться также наличными деньгами в пределах, установленных законом и иными нормативными актами.

5. Ответственность

5.1. За нарушение установленных сроков уплаты лицензионного вознаграждения и/или осуществления иных платежей в пользу Лицензиара Лицензиат обязан уплатить неустойку в размере 0,2 % от не уплаченной в срок суммы за каждый день просрочки платежа.

5.2. За каждый случай неправомерного использования Товарного знака, включая случаи использования Товарного знака на любых торговых объектах, размещение которых не было согласовано с Лицензиаром, либо использование Товарного знака после прекращения настоящего Договора по любым основаниям, Лицензиат обязан уплатить Лицензиару штраф в сумме, эквивалентной 5000 (Пять тысяч) долларов США.

5.3. За нарушение сроков предоставления Отчетности, сведений и/или документации, предусмотренных в п.п. 4.5., 4.9., 9.5. настоящего Договора, Лицензиат обязан уплатить Лицензиару неустойку в размере 500 (Пятьсот) рублей за каждый день просрочки предоставления указанной информации/документации.

5.4. За каждый случай нарушения Лицензиатом (сублицензиатом) обязательств, предусмотренных в п.п. 1.3.1, 1.3.2. настоящего Договора, Лицензиат обязан уплатить Лицензиару штраф в размере 10000 (Десять тысяч) рублей.

5.5. За каждый случай нарушения Лицензиатом (сублицензиатом) обязательств, предусмотренных в п.п. 3.3., 4.9., 6.5. настоящего Договора, Лицензиат обязан уплатить Лицензиару штраф в размере 5000 (Пять тысяч) рублей.

5.6. Лицензиат несет ответственность и в иных случаях, предусмотренных законом, настоящим Договором и приложениями к нему.

5.7. Предусмотренная настоящим Договором неустойка подлежит уплате Лицензиатом в течение 10 (Десять) дней с момента получения соответствующего письменного требования от Лицензиара.

5.8. Уплата неустойки не освобождает Лицензиата (сублицензиата) от обязанности надлежащего исполнения принятых на себя обязательств.

5.9. Лицензиар вправе осуществлять защиту своих прав на Товарный знак любыми способами, предусмотренными законом и иными правовыми актами, в т.ч. ст.1515 ГК РФ.

5.10. Лицензиар не несет ответственность по требованиям, предъявляемым третьими лицами к Лицензиату (сублицензиату) в связи с ненадлежащим качеством товаров и услуг, реализуемых им в рамках настоящего Договора.

6. Обеспечение конфиденциальности

6.1. Лицензиат гарантирует сохранение конфиденциальности в отношении документации и материалов, информации, знаний и опыта, полученных Лицензиатом в связи с заключением и исполнением настоящего Договора. Лицензиат примет все необходимые меры для того, чтобы предотвратить полное или частичное разглашение конфиденциальной информации или ознакомление с ней третьих лиц без письменного согласия Лицензиара.

6.2. С переданными Лицензиаром документацией и материалами могут быть ознакомлены только те сотрудники Лицензиата (сублицензиата), которые непосредственно будут связаны с организацией и осуществлением торговли в Киосках продукцией, входящей в Обязательный ассортимент.

Лицензиат (сублицензиат) обязан письменно ознакомить таких сотрудников с перечнем информации, составляющей коммерческую тайну Лицензиара, режимом её использования и мерами ответственности за его нарушение в соответствии с Федеральным законом «О коммерческой тайне» от 29.07.2004г. № 98-ФЗ.

6.3. Лицензиат в равной мере несёт ответственность за нарушение конфиденциальности физическими и юридическими лицами, правоотношения с которыми уже прекращены.

6.4. Лицензиат не вправе без письменного согласия Лицензиара копировать, распространять и использовать переданные документацию и материалы иначе чем в целях надлежащего исполнения настоящего Договора.

Количество копий Стандартов производственного процесса и ТТК, изготовленных Лицензиатом, не должно превышать общего количества Киосков, размещение которых согласовано с Лицензиаром.

6.5. Все экземпляры Стандартов организации производственного процесса, ТТК и обучающих материалов, как полученных от Лицензиара, так и воспроизведенных самим Лицензиатом (сублицензиатом), должны быть возвращены Лицензиару не позднее трёх рабочих дней с даты прекращения настоящего Договора по любым основаниям.

6.6. В случае разглашения конфиденциальной информации Лицензиатом (сублицензиатом), его контрагентами и/или сотрудниками, в т.ч. бывшими, а также в случае использования ими такой информации в личных целях без согласия Лицензиара, Лицензиат обязан уплатить Лицензиару штраф в размере, эквивалентном 30 000 (Тридцать тысяч) долларов США, а также возместить понесенные Лицензиаром в связи с этим убытки, за каждый факт неисполнения обязанностей по сохранению конфиденциальности.

6.7. Обязательства по обеспечению конфиденциальности сохраняют свою силу и после истечения срока действия настоящего Договора или его досрочного прекращения в течение последующих десяти лет.

7. Разрешение споров

7.1. В случае возникновения споров или разногласий между Лицензиаром и Лицензиатом в связи с заключением, исполнением и прекращением настоящего Договора Стороны примут все возможные меры к их разрешению путем переговоров.

7.2. Соблюдение досудебного порядка урегулирования споров является обязательным. Срок рассмотрения претензии составляет 10 (Десять) рабочих дней.

7.3. При недостижении согласия в процессе переговоров споры подлежат передаче на рассмотрение в Арбитражный суд г. Москвы.

8. Срок действия договора и порядок его прекращения

8.1. Настоящий Договор вступает в силу с даты его регистрации в Федеральном органе исполнительной власти по интеллектуальной собственности и действует в течение 5 (Пять) лет. 8.2. Настоящий Договор может быть продлен или заключен на новый срок по взаимному согласию Сторон.

Условием продления срока действия настоящего Договора или заключения его на новый срок является выполнение Лицензиатом (сублицензиатом) Плана развития и Планов продаж.

Иные условия продления срока действия настоящего Договора или заключения его на новый срок должны быть определены Сторонами не позднее чем за один месяц до истечения срока действия настоящего Договора, установленного в п.8.1..

8.3. Настоящий Договор может быть изменен или расторгнут по соглашению Сторон, а также в одностороннем порядке в случаях, предусмотренных законом и настоящим Договором.

8.4. Действиями Лицензиата (сублицензиата), дающими Лицензиару право на односторонний отказ от исполнения настоящего Договора, являются:

реализация в Киосках продукции, не входящей в Обязательный и Согласованный ассортимент,

систематическое (более 2-х раз подряд) нарушение обязанности по уплате лицензионного вознаграждения (фиксированных платежей и/или периодических процентных отчислений),

систематическое наличие в Киосках (более 2-х случаев, выявленных в течение двенадцати месяцев) компонентов горячих блюд, входящих в Обязательный ассортимент, поставщиком которых не является Лицензиар либо организация, согласованная Сторонами в письменной форме,

непредставление Лицензиатом Отчетности и/или каких-либо сведений и документов по требованию Лицензиара в нарушение п.п.4.5., 4.9. настоящего Договора,

размещение несогласованной рекламы с использованием Товарного знака, способной, по мнению Лицензиара, нанести ущерб его деловой репутации,

воспрепятствование специалистам Лицензиара осуществлению функций контроля в нарушение условий раздела 3 настоящего Договора,

невыполнение Лицензиатом (сублицензиатом) утвержденного Сторонами Плана продаж более чем на 20 (Двадцать) процентов в течение трех месяцев подряд,

иные действия, предусмотренные законом, настоящим Договором и приложениями к нему.

8.4.1. Через 10 (Десять) дней с даты получения Лицензиатом письменного уведомления Лицензиара об одностороннем отказе от исполнения настоящего Договора, если более поздний срок не предусмотрен в уведомлении Лицензиара, настоящий Договор считается расторгнутым.

8.5. Лицензиат (сублицензиат) обязан немедленно прекратить использование Товарного знака после истечения срока действия настоящего Договора либо в случае его досрочного прекращения по любым основаниям.

Лицензиат обязан своими силами и за свой счёт удалить Товарный знак со всего оборудования, включая Киоски, и иных предметов, которые использовались им в связи с исполнением настоящего Договора, а также использовались его сублицензиатами.

8.6. В случае досрочного прекращения настоящего Договора Лицензиат обязан уплатить причитающееся Лицензиару на дату расторжения договора вознаграждение. При этом платежи, предусмотренные пунктами 4.2., 4.8.1. возврату Лицензиату не подлежат.

8.7. Досрочное прекращение настоящего Договора по любым основаниям влечет прекращение заключенных в соответствии с ним сублицензионных договоров. По соглашению между Лицензиаром и сублицензиатом между ними может быть заключен лицензионный договор на использование Товарного знака на вновь согласованных условиях.

9. Прочие условия

9.1. Лицензиат (сублицензиат) не вправе использовать предметы сервировки и упаковки (коробки, салфетки, одноразовая посуда, одноразовая упаковка для фирменных горячих блюд и проч.) с нанесенным на них изображением Товарного знака для обслуживания потребителей вне условий настоящего Договора, а также в случае его прекращения по любым основаниям.

9.2. В период действия настоящего Договора и после его прекращения Лицензиат (сублицензиат) не вправе продавать или иным образом передавать третьим лицам предметы сервировки и упаковки с нанесенным на них изображением Товарного знака без письменного разрешения Лицензиара.

9.3. Лицензиат обязуется как во время действия настоящего Договора, так и после его прекращения, не предпринимать самому или через третьих лиц каких-либо действий, направленных на приобретение прав на Товарный знак Лицензиара либо на обозначение, сходное с ним до степени смешения, в частности не регистрировать его на собственное имя и/или на имя своих аффилированных лиц, а также не использовать его от своего имени в качестве неохраняемого обозначения и/или не регистрировать Товарный знак в качестве своего фирменного наименования или его составной части, доменного имени и т.п..

9.4. Изменение согласованного местонахождения Киосков может осуществляться при условии предварительного письменного разрешения на то Лицензиара. В случае нарушения этой обязанности Лицензиат несет ответственность, предусмотренную в п.5.2. настоящего Договора.

9.5. Лицензиат обязан предоставлять Лицензиару копии sublicензионных договоров и дополнительных соглашений к ним в течение 10 (Десять) дней с даты их заключения.

10. Заключительные положения

10.1. Любые согласования, предусмотренные настоящим Договором, должны быть совершены в письменной форме.

10.2. Платежи, размер которых определен настоящим Договором в эквиваленте к иностранной валюте, совершаются в рублях по курсу соответствующей валюты, установленному Банком России на дату совершения платежа.

10.3. Если не указано иное, сроки, предусмотренные настоящим Договором, исчисляются календарными днями.

10.4. Все изменения и дополнения к настоящему Договору должны быть совершены в письменной форме и подписаны уполномоченными на то представителями Сторон.

10.5. Любые изменения и дополнения, касающиеся Обязательного ассортимента, вступают в силу в порядке, установленном в п.2.5. настоящего Договора, и не требуют государственной регистрации в Федеральном органе исполнительной власти по интеллектуальной собственности.

10.6. Все уведомления, извещения, сообщения и требования по настоящему Договору должны направляться по адресам Сторон, указанным в п.10.9. настоящего Договора в качестве Адресов для направления корреспонденции.

Стороны обязуются письменно извещать друг друга об изменениях всех реквизитов, указанных в п.10.9. настоящего Договора, в том числе об изменении Адресов для направления корреспонденции, в течение трёх дней с момента появления таких изменений. Любые риски, связанные с отсутствием извещения об имевших место изменениях, несет Сторона, не исполнившая своей обязанности в соответствии с настоящим пунктом.

10.7. Настоящий Договор составлен в трех экземплярах - по одному экземпляру для каждой стороны, третий экземпляр – для Федерального органа исполнительной власти по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам в целях его государственной регистрации.

10.8. Приложения:

1. Обязательный и Согласованный ассортимент.

2. Меры контроля за соблюдением Стандартов организации производственного процесса; Ответственность Лицензиата.

3. Форма отчетности.

10.9. Юридические адреса, адреса для направления корреспонденции, банковские и иные реквизиты сторон.

Общие вопросы

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.

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

Регистрация юридического лица или индивидуального 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 нового 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.

Заклячая один договор мы получаем возможность несколько торговых объектов?

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

Какими договорами регламентируются взаимоотношения между франчайзором и франчайзи?

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

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), Роспожнадзор - МЧС (пожарники) и Энергонадзор (электричество).

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.

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.

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.

Региональное сотрудничество.

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.

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 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.