

«АРПИКОМ»

7 шагов успешного партнерства

1. Заявите о Вашем интересе

Изучите, пожалуйста, все недостатки и преимущества работы по модели франчайзинга и определите, подходит ли Вам это.

Посмотрите, пожалуйста, первоначальную информацию о концепциях ресторанов и нашей модели на нашем сайте: www.rp-com.ru

Заполните, пожалуйста, анкету кандидата на нашем сайте и/или свяжитесь с сотрудниками отдела франчайзинга.

2. Предварительная квалификация

Получите, внимательно изучите, заполните и направьте нам анкету потенциального кандидата.

Наш Директор по франчайзингу свяжется с Вами для первоначального обсуждения потенциала сотрудничества.

В течение нескольких дней после первоначального контакта мы сообщим Вам наше предварительное решение и пригласим Вас на первое интервью.

В случае Вашего и нашего положительного решения о продолжении сотрудничества мы приступим к детальному изучению предоставленных Вами документов.

3. Собеседование с Топ-менеджером

По результатам изучения полученных документов мы пригласим Вас на встречу с Топ-менеджером компании, на котором предложим Вам рассказать о Вас, Вашем бизнесе, Вашем регионе и Ваших планах развития ресторана.

В случае Вашего и нашего положительного решения о продолжении сотрудничества мы предоставим Вам документы для подготовки бизнес-плана, поиска помещений для размещения ресторана, расчета бизнес-кейса для первого заведения.

4. Подготовка бизнес-плана

Мы попросим Вас подготовить презентацию и бизнес-план Вашего развития по нашему формату, для чего Вам нужно будет детально изучить рынок Вашего региона и составить программу развития ресторана в регионе.

Если на данном этапе у Вас будет помещение, пригодное для размещения в нем Ресторана, мы совместно оценим пригодность помещения и рассчитаем бизнес-кейс для него, который также может быть представлен во время презентации.

5. Презентация. Одобрение в качестве франчайзи

Мы назначим удобное для Вас и нас время для Вашей презентации топ-менеджменту Компании.

При положительном результате:

- *Если был представлен и одобрен бизнес-кейс на первое помещение - мы отправим Вам для подписания договор коммерческой концессии и попросим Вас оплатить первоначальный платеж, после чего Вам будут переданы стандарты выбранной Вами концепции ресторанов (бренд-бук, дизайн-бук, руководство Пользователя и т.д.).*
- *Если к этому времени у Вас не будет помещения для открытия Ресторана и не будет представлен бизнес-кейс, то мы одобрим Вас в качестве франчайзи, и Вам нужно будет найти и представить нам пригодное помещение в течение [3] месяцев с момента такого одобрения. При предоставлении Вами пригодного помещения в указанные сроки и одобрения его нами, мы подпишем с Вами Договор коммерческой концессии и попросим Вас оплатить первоначальный платеж, после чего Вам будут переданы стандарты ресторанов (бренд-бук, дизайн-бук, руководство Пользователя и т.д.).*

6. Подготовка к открытию Ресторана

Совместно с Вами мы составим и утвердим план-график работ с указанием каждого этапа, и при нашей поддержке Вы начнете проектирование Ресторана, строительство, набор персонала, закупку необходимого оборудования и материалов.

Мы также попросим Вас составить и утвердить с нами план обучения Вашего персонала и маркетинговый план на календарный год / первый год работы Ресторана.

После согласования технического задания на проектирование и дизайн-проекта Вы, при нашей постоянной поддержке, приступите к строительству и оборудованию Ресторана.

7. Приемка Ресторана и открытие Ресторана для гостей

Мы направим к Вам сотрудников для поддержки в период открытия Ресторана и обучения Вашего персонала работе по нашей Системе.

Мы осуществим приемку Ресторана.

По истечении [14] дней с момента открытия мы проверим работу Ресторана и подтвердим высокий стандарт работы или назначим корректирующие мероприятия.

В зависимости от обстоятельств, процедура и порядок принятия решения о сотрудничестве может быть изменен.

Вы можете отказаться от сотрудничества на любом этапе, и мы будем благодарны, если вы сообщите нам об этом как можно раньше, а также поясните причины Вашего отказа. Взаимное желание сотрудничества и разделение общих ценностей – залог нашей долгой и взаимовыгодной работы!