

Franchise Nedir?

Franchise (veya franchising), bir sistem ve markanın imtiyaz hakkı sahibinin, belirli süre, koşul ve sınırlar içinde, işin yönetim ve organizasyonuna ilişkin sürekli disiplin ve destek sağlayarak, belirli bir bedel karşılığında, bağımsız yatırımcılara sistem ve markasını kullandırmasına dayanan, uzun vadeli ve sürekli bir iş ortaklığıdır.

- Daha önce denenmiş, başarısı kanıtlanmış ve tanınmış bir marka ile birlikte, işletme sistemine ait teknikleri ve prosedürleri kullanmak mümkün olmaktadır.
- Marka ile birlikte ulusal veya uluslararası standarda ve kaliteye sahip olunmaktadır.
- Franchise veren işletme tarafından, franchise alan işletmeye eğitim hizmetleri ve uzman personel desteği sağlanmaktadır.
- Kaliteli personel bulma, işe alma ve yetiştirme konularında franchise veren işletmenin tekniklerinden yararlanılmaktadır.
- Mali, ticari ve personel konularında sağlanan destekle, teknik işlemlere ağırlık verilip başarı şansı arttırılmaktadır.
- Ortak hareket edilerek küçük işletmelerin karşılaştıkları risk ve işletmecilik sorunları minimize edilmektedir.
- Franchise veren işletmenin mali ve hukuk danışmanlarından yararlanılmaktadır.
- Franchise veren işletmenin sürekli olarak yaptığı araştırma ve geliştirme çabalarından yararlanılmaktadır.
- İşletmenin kuruluş aşamasında ve kuruluş yerinin seçiminde bilimsel tekniklerin kullanılması mümkün olmaktadır.
- Kuruluş aşamasında leasing vb. kaynaklardan finansal destek sağlanması mümkün olmaktadır. Reklam ve tanıtım giderlerinden tasarruf sağlanmaktadır.
- Franchise sistemi, girişimcinin yalnızlığını ortadan kaldırarak, kendi işini kurmanın getirdiği riskleri azaltmaktadır.
- Franchise veren işletmeye yapılan ödemeler, başlangıçta, yeni bir işin ön yatırımından daha fazla olmasına rağmen, denenmemiş bir iş için yapılacak hata bedellerinin toplamından azdır.
- İşletmeler için standart yönetim, muhasebe, satış ve stoklama fonksiyonları mümkün olmaktadır.

Bistrotheque ve Franchise

Bistrotheque ailesi olarak beklentilerinize ve bütçelerinize göre farklı yatırım seçenekleri sunarak girişiminiz için en doğru aşamayı atmanıza yardımcı oluyoruz.

Neden Bistrotheque ?

- Yatırımın çok kısa vadelerde dönüşünün sağlanabilmesi
- Sağlıklı ve lezzetli dünya mutfağı örneklerine sahip olmak
- Kaliteli hizmet ve servis
- Yüksek temizlik ve hijyen standardı

Bistrotheque Cafe & Restaurant | Franchising

- Keyifli cafe&restaurant alanları
- Eğitim desteği
- Tanıtım gücü
- Bilgi & Birikim

Bistrotheque Franchise Olmak İçin Aranılan Özellikler

- Girişimci bir ruh ve başarıya tutkusu
- İnsan yönetimi ve finansal yönetim tecrübesi
- Tercihen başarılı bir iş tecrübesine sahip
- Tüm zamanını ve gücünü **Bistrotheque** Cafe&Restaurant yönetimi için harcama isteği ve imkanı olan
- **Bistrotheque** markasının gerektirdiği finansal olanaklara sahip olması

Bistrotheque Franchise Olmanın Avantajları

- Kendi işinizin sahibi olmak
- **Bistrotheque** uzmanlığı ve deneyimini yanınıza alarak,güvenebileceğiniz, riskleri azaltılmış bir işletmenizin olması
- Kapsamlı insan ilişkileri kurmak
- Kişisel ve profesyonel gelişim

Bistrotheque Franchise'lerine Verdiği Destekler

- Doğru yer seçimi & fizibilitesinin yapılması
- Personel işe alma ve açılış öncesi eğitim sürecinin takibi
- Her zaman bilgi ve danışma hizmeti
- Genel ve lokal pazarlama desteği
- Mal ve hizmet standardının sağlanması
- Ekipmanların ve ürünlerin sürekli güncelleştirilmesi
- Bölge koruma sistemi

Bistrotheque Cafe & Restaurant Konsepti Lokasyon Özellikleri

- Cadde üzerinde (Yaya ve taşıt trafiğinin uygun olduğu ana arterler)
- Yürüyüş alanı üzerinde
- Park kolaylığı olan alanlar
- Bahçe ya da teraslı mekanlar
- Alışveriş merkezlerinde (food court katı ya da diğer katlar)
- Cafe& Restaurant için min 80 m2 alan

Bistrotheque Konsepti Lokasyon Özellikleri

- Alışveriş merkezlerinde tercihen market kasa çıkışlarına yakın
- Cadde üzeri, yürüyüş alanları
- 20 m2 ile 40 m2 arasında
- Paket satış ağırlıklı

Franchise Süreci

Bistrotheque Ailesinin bir parçası olmak istediğinizde, bugünden başlayarak açılış gününe kadar atacağınız tüm aşamaları aşağıda görebilirsiniz.

1. Aşama: Başvurunun yapılması

Bize kendinizi ve hedeflerinizi anlatan bir broşür, yazı, sunum, video, cd ile başvurunuzu web sitemizden, info@bistrotheque.com.tr adresine e-mail olarak ve/veya Capacity Posta adresimize yapabilirsiniz.

2. Aşama: Başvurunun Değerlendirilmesi

Bize ulaşan başvurunuz, en geç bir hafta içinde tarafımızca değerlendirilir. Olumlu ya da olumsuz başvurular girişimciye bildirilir.

3. Aşama: Tanışma

Uygun adaylar ile her iki taraf için de uygun zaman aralığında merkezimizde tanışma toplantısı yapılır. Toplantıda tarafların birbirini daha iyi tanıması ve sürecin planlanması sağlanır.

4. Aşama: Aday mekanın Ziyaret Edilerek Değerlendirilmesi

Tanışma ardından olumlu devam eden süreçte girişimcinin restaurant için düşündüğü emlak ziyaret edilerek, yerinde değerlendirme yapılır.

5. Aşama: Fizibilite Yapılması

Görüşme, emlak ziyareti ile ilgili fizibilite tarafımızca beş gün içerisinde yapılır. Bölgenin özellikleri, avantaj ve dezavantajları belirlenir. Tahmini kar / zarar tablosu hazırlanır.

6. Aşama: Fizibilite Raporu'nun Paylaşılması

Yapılan fizibilite sonucu hazırlanan rapor olumlu ise İki gün içinde franchise adayı ile paylaşılır. (Olumsuz raporların detayları girişimciyle paylaşılmaz.)

7. Aşama: Franchise Sözleşmesi'nin İmzalanması

Franchise sözleşmesinin hazırlanıp imzalanması için gerekli evrak listesi franchise'a verilir. Evrak prosedürünün tamamlanmasından sonra beş yıllık Franchise Sözleşmesi imzalanır.

8. Aşama: Mimari Projenin Başlatılması

Mimari ekip, beş gün içinde emlağı ziyaret edip uygulanacak konsepti belirler. Onbeş gün içinde mimari proje çizimi tamamlanır. (Proje çizimi sadece **Bistrotheque** mimari ekip tarafından yapılır.)

9. Aşama: Projenin Fiyatlandırılması

On gün içinde proje, dekorasyon ve ekipman olarak ayrı ayrı fiyatlandırılır. (Bütün projeler anahtar teslim olarak **Bistrotheque** mimari ekip tarafından fiyatlandırılır.)

10. Aşama: Mimari Uygulamanın Başlatılması

Anahtar teslim fiyatlandırma ve ödeme koşulları girişimci tarafından onaylandıktan sonra bir hafta içinde siparişler verilip proje uygulaması başlatılır. (Ortalama bir proje uygulaması kırk gün içerisinde tamamlanır.)

Bistrotheque Cafe & Restaurant | Franchising

11. Aşama: Personel Alımı ve Eğitim

Açılacak **Bistrotheque** Cafe&Restaurant için gerekli eleman listesi ve nitelikleri **Bistrotheque** İnsan Kaynakları Bölümü tarafından belirlenir. İşletmeci başta olmak üzere tüm ekibin eğitimleri **Bistrotheque** merkez restaurantımızda belirlenen eğitim planına bağlı olarak yirmi günde tamamlanır. (Gerekli görüldüğü takdirde personel alımı adına merkezimizden destek sağlanabilir.)

12. Aşama: Reklam ve Tanıtım Malzemelerinin Hazırlanması

Açılıştan bir hafta önce **Bistrotheque** Cafe&Restauranta ait menü, broşür, magnet, tanıtım föyü vb. basılı reklam malzemeleri **Bistrotheque** tasarım ekibi tarafından belirlenip basılı olarak Cafe&Restauranta teslim edilir.

13. Aşama: Ürün Siparişlerinin Verilmesi

Bistrotheque Cafe&Restaurant açılmadan önce ilk siparişler merkezde , girişimci ile birlikte tarafımızca belirlenen tedarikçilere gönderilir.

14. Aşama: Açılış

Başvurunun elimize ulaşmasından sonra ortalama 3-4 ay içinde Cafe&Restaurantımızın açılış hazırlığı tamamlanmış olur. Ekibimiz tarafından kontrol edilip açılmaya hazır olan Cafe&Restaurant destek ekibi ile beraber faaliyetlerine başlar.