

# JOIN FRANCHISE

Σε ποιες περιοχές μπορώ να ανοίξω ένα JOIN juice bar ;

Στην Αθήνα, στη Θεσσαλονίκη, στη Κύπρο, τη Κρήτη, τη Ρόδο και την Κέρκυρα. Σε μεγάλες επαρχιακές πόλεις και σε νησιά και περιοχές με μεγάλη τουριστική ανάπτυξη.

Ποια είναι τα franchise/entry fees ;

Κυμαίνονται από 15.000-20.000 € συν ΦΠΑ, για την ελληνική αγορά, ανάλογα με την περιοχή και τον τύπο του καταστήματος. Με την καταβολή των franchise/entry fees, γίνεται η παραχώρηση των δικαιωμάτων χρήσης του ονόματος και της τεχνογνωσίας και υπογράφεται η σύμβαση franchise.

Ποια είναι η διάρκεια της σύμβασης franchise ;

Η διάρκεια της σύμβασης franchise είναι 8 έτη.

Ποιά είναι η αμοιβή της εταιρίας στη διάρκεια της συνεργασίας ;

Η μηνιαία αμοιβή της εταιρίας είναι 4% royalties επί των καθαρών πωλήσεων (αφαιρουμένου του ΦΠΑ) του καταστήματος, για την συνεχή εξέλιξη του concept και τη λειτουργική υποστήριξη του καταστήματος και επιπλέον 2% επί των καθαρών πωλήσεων (αφαιρουμένου του ΦΠΑ) του καταστήματος για την υποστήριξη marketing. Η υποστήριξη marketing αφορά εθνικού επιπέδου καμπάνιες διαφήμισης, social media, έρευνες αγοράς και ικανοποίησης του καταναλωτή και γενικότερα ενέργειες γνωστοποίησης και προβολής του brand. Επιπλέον συστήνεται στους συνεργάτες/franchisees να δαπανούν επιπλέον τουλάχιστον 1% των καθαρών πωλήσεων, για τοπικές ενέργειες marketing.

Τι επένδυση χρειάζεται για τη δημιουργία ενός JOIN juice bar ;

Η απαιτούμενη επένδυση, επιπλέον των franchise/entry fees, κυμαίνεται από 60.000-85.000€ συν ΦΠΑ, ανάλογα με το μέγεθος του καταστήματος, συμπεριλαμβανομένου και του αρχικού εμπορεύματος.

Υπάρχουν γεωγραφικά όρια-περιοχή του καταστήματος ;

Ναι, τα όρια του καταστήματος προσδιορίζονται αναλυτικά στη σύμβαση franchise.

Ποιός κατασκευάζει το κατάστημα ;

Το κατάστημα το κατασκευάζει ο συνεργάτης/franchisee με τον μηχανικό του, με τις οδηγίες και προδιαγραφές της μητρικής εταιρίας. Η εταιρία παρέχει προδιαγραφές εικόνας, σχεδιασμό του bar και λίστα εγκεκριμένων προμηθευτών εξοπλισμού και μηχανημάτων. Ταυτόχρονα υπάρχει η δυνατότητα και παράδοσης του καταστήματος με το "κλειδί στο χέρι".

Από που προμηθεύομαι τα προϊόντα ;

Από την μητρική εταιρία και εγκεκριμένους προμηθευτές, που καλύπτουν τις προδιαγραφές ποιότητας της μητρικής εταιρίας.

Η εκπαίδευση που γίνεται ;

Η εκπαίδευση παρέχεται δωρεάν και γίνεται στα εκπαιδευτικά μας κέντρα στην Αθήνα και την Θεσσαλονίκη. Οι εκπαιδευόμενοι επιβαρύνονται μόνο το κόστος διαμονής και μεταφοράς, σε περίπτωση που μένουν εκτός των δύο αυτών πόλεων. Η εκπαίδευση διαρκεί έως 2 εβδομάδες.

**Χρειάζεται να εργάζομαι ο ίδιος στο κατάστημα ;**

Όχι απαραίτητα, η εταιρία εκπαιδεύει εσένα ή τον προτεινόμενο από σένα manager λειτουργίας του καταστήματος, ο οποίος ασχολείται σε μόνιμη βάση, καθημερινά, με τη λειτουργία και τον έλεγχο του καταστήματος. Εσύ όμως πρέπει απαραίτητα να έχεις την συνολική εποπτεία του καταστήματος και φυσικά την οικονομική του διαχείριση, καθοδηγώντας και ελέγχοντας τον manager λειτουργίας.

**Χρειάζεται να έχω προϋπηρεσία στο χώρο ;**

Όχι, η προϋπηρεσία στο χώρο δεν είναι απαραίτητη. Η μητρική εταιρία προετοιμάζει κατάλληλα τον συνεργάτη/franchisee και το προσωπικό του, έτσι ώστε να λειτουργήσουν ολοκληρωμένα το νέο κατάστημα.

**Τι υποστήριξη παρέχεται στο άνοιγμα του καταστήματος ;**

Παρέχεται πλήρες Εγχειρίδιο Λειτουργίας και κατόπιν συμφωνίας η φυσική παρουσία 1-2 στελεχών της μητρικής εταιρίας για 1 μήνα.

**Τι υποστήριξη προσφέρει η μητρική εταιρία ;**

- Ολοκληρωμένο concept και business model.
- Ξεχωριστό, διαφοροποιημένο και μοναδικό μενού.
- Δυνατότητα για 3 δραστηριότητες : Dine in, Take away, Delivery.
- Υποστήριξη στην έρευνα περιοχής καταστήματος, αξιολόγηση και εξασφάλιση καταστήματος.
- Βασικός σχεδιασμός εικόνας καταστήματος και αναλυτικός σχεδιασμός bar.
- Τεχνικές προδιαγραφές κατασκευής καταστήματος.
- Τεχνικές προδιαγραφές και προμηθευτές μηχανημάτων & εξοπλισμού.
- Ένταξη σε οργανωμένο σύστημα προμηθευτών προϊόντων και υλικών.
- Υποστήριξη στην εύρεση και επιλογή προσωπικού.
- Πλήρες εκπαιδευτικό πρόγραμμα προσωπικού στο άνοιγμα και σε όλη την διάρκεια λειτουργίας του καταστήματος.
- Ένταξη σε οργανωμένο μηχανογραφικό σύστημα.
- Υποστήριξη στο άνοιγμα του καταστήματος.
- Πλήρες εγχειρίδιο λειτουργίας.

- Συνεχής υποστήριξη με ενέργειες marketing.
- Ένταξη σε έρευνες ικανοποίησης του καταναλωτή.
- Συνεχής ανάπτυξη του μενού, με προσθήκη/ανανέωση νέων προϊόντων, εποχιακών προϊόντων και προϊόντων περιορισμένου χρόνου.
- Συνεχής υποστήριξη στην λειτουργία του καταστήματος και την οικονομικότερη δυνατή απόδοση της επιχείρησης.

#### Πόσο προσωπικό χρειάζεται στο κατάστημα ;

Εξαρτάται από το μέγεθος και τη δυναμικότητα πωλήσεων του καταστήματος. Υπάρχουν 2 βάρδιες των 2-5 ατόμων. Κατά μέσο όρο απασχολούνται 8-12 άτομα συνολικά.

#### Ποιο είναι το ωράριο λειτουργίας του καταστήματος ;

Το τυπικό ωράριο λειτουργίας είναι 8.00-22.00. Φυσικά προσαρμόζεται στις ανάγκες της περιοχής και στην εποχή.

#### Υπάρχει υπηρεσία delivery ;

Ναι, αλλά πρέπει να συμφωνηθεί , να εγκριθεί από την εταιρία και να καθορισθούν τα γεωγραφικά όρια της υπηρεσίας.