

Франшизы баров от «Феодальной Сети Баров»: «Руки Вверх! Бар», NEBAR, EL CHARO, IRISKY, SPLETNI.

Стартовый капитал

Все зависит от конкретного города, площади помещения и степени его готовности.

Для того чтобы открыть Nebar потребуется минимум 11,5 млн руб., в среднем инвестиции в запуск танцевального бара составляют не более 25 млн. руб.

от 1,5 млн.руб. — паушальный взнос (паушальный взнос для городов-миллионников — 4,5 млн., Москва — 6 млн).

от 10 млн руб. — инвестиции в открытие, ремонт помещения, оборудование, закуп и т.д.

Для «Руки Вверх! Бар» инвестиции составят от 15 до 35 млн руб.:

от 4,5 млн руб., — паушальный взнос, он также зависит от численности населения города: 4,5 млн.руб. — до 1 млн человек, 8-10 млн руб. — города больше 1 млн человек и от 10 млн. руб. — Москва.

от 15 млн руб. — инвестиции в открытие, ремонт помещения, оборудование, закуп и т.д.

Ежемесячные платежи

Роялти фиксированный — от 50 до 150 тыс. руб., в зависимости от населения города.

В нашей бизнес-модели мы считаем все ежемесячные платежи как процент от товарооборота.

Аренда не должна превышать 15%.

В регионах с населением около 500 тыс. это может быть 3–5% от оборота, в Москве — 10–15% (оптимальная — 5–7%).

Примерный фонд оплаты труда составляет 14–20% от выручки.

Себестоимость (food cost) составляет в среднем 17–25%.

Маркетинг и арт-программа — 5–10%.

Прочие расходы — 10–15%.

Чем эта франшиза лучше конкурентов?

Наша модель франчайзинга сокращает риски, особенно для тех, кто впервые открывает ресторан или бар. Преимущества формата для франчайзи: в первую очередь, нас отличает то, что мы продавая франшизу, продаем, по сути, готовый бизнес. В наш франчайзинговый пакет входит: поиск помещения, подготовка дизайн-проекта, авторский и технический надзор за строительством бара, найм и обучение персонала, запуск рекламной кампании, ведение

социальных сетей, проведение пресс-конференции, проведение официального открытия. Нашему партнеру остается только приехать на открытие и перерезать ленточку вместе с Сергеем Жуковым, а дальше франчайзи должен следовать инструкциям, чтобы управлять своим бизнесом.

Как много партнеров уже есть на данный момент?

В настоящее время в сети открыт 31 бар в 22 городах страны и 11 готовятся к открытию (+80% прирост к прошлому году).

Мы запустили впервые франшизу в 2012 году, первый бар был открыт в 2008-м и существует до сих пор уже больше 13 лет. Во время пандемии мы открыли 10 новых баров, в то время как весь общепит закрывался. У нас есть свои бары, и мы знаем, как ими управлять и делать прибыльными.

Почему эта франшиза должна приносить прибыль в 2022 году?

Мы динамично растущая сеть: только к концу 2021 года у нас будет в общей сложности 47 баров. Кроме того, именно бары как бизнес-модель будут более востребованы в 2022-м, т.к. в период кризиса их число ощутимо сократилось: это коснулось тех заведений, которые не смогли адаптироваться к новым условиям и пандемийным ограничениям. В то же время барная индустрия привлекательна с точки зрения перспектив получения прибыли, т.к. в этой сфере уровень конкуренции ниже, а рентабельность и маржинальность выше, чем в ресторанной. В баре всегда выше средний чек за счет шоу и концертных программ, караоке, дискотек, которые привлекают и удерживают гостей, причем за все время посещения посетители заказывают еду и напитки неоднократно, в отличие от того, как это происходит в ресторанах.