

2020



Хлебничная

ПЕКАРНЯ

ФРАНШИЗА,
которую хочется
купить снова



История проекта

«Хлебничная» — это сеть уютных пекарен с вкусной, домашней выпечкой по доступной цене.

История нашего проекта началась в 2016 году с одной небольшой пекарни в Екатеринбурге. На протяжении трех лет мы открывали собственные пекарни, собирали сильную команду мотивированных профессионалов, просчитывали и реализовывали успешную бизнес-модель, подробно описывая все процессы, и в 2018 году запустили направление франшизы.

Пекарни «Хлебничная» всегда расположены удобно. Мы начинаем трудиться засветло, и уже с раннего утра радуем наших покупателей горячим хлебом и ароматной, свежей выпечкой. Выбор места для пекарен мы просчитываем с использованием авторской математической модели, уже неоднократно опробованной на собственных точках. И уже до открытия пекарни мы с высокой долей вероятности предоставляем партнёрам их будущие финансовые результаты.

Прошедший коронкризис показал успешность и рентабельность нашего бизнеса. Сейчас мы готовы поделиться и с Вами успешным опытом в зарабатывании денег и масштабировании бизнеса.

Присоединяйтесь к команде проверенного временем бизнеса пекарен «Хлебничная»!



Позиционирование сети

Позиционирование сети пекарен «Хлебничная» основано на комбинации выгод для покупателя:



Удобство совершения покупки

Наши пекарни расположены исключительно удобно для покупателя



Невысокие комфортные цены

У нас каждый найдёт для себя выпечку на любой вкус и кошелёк



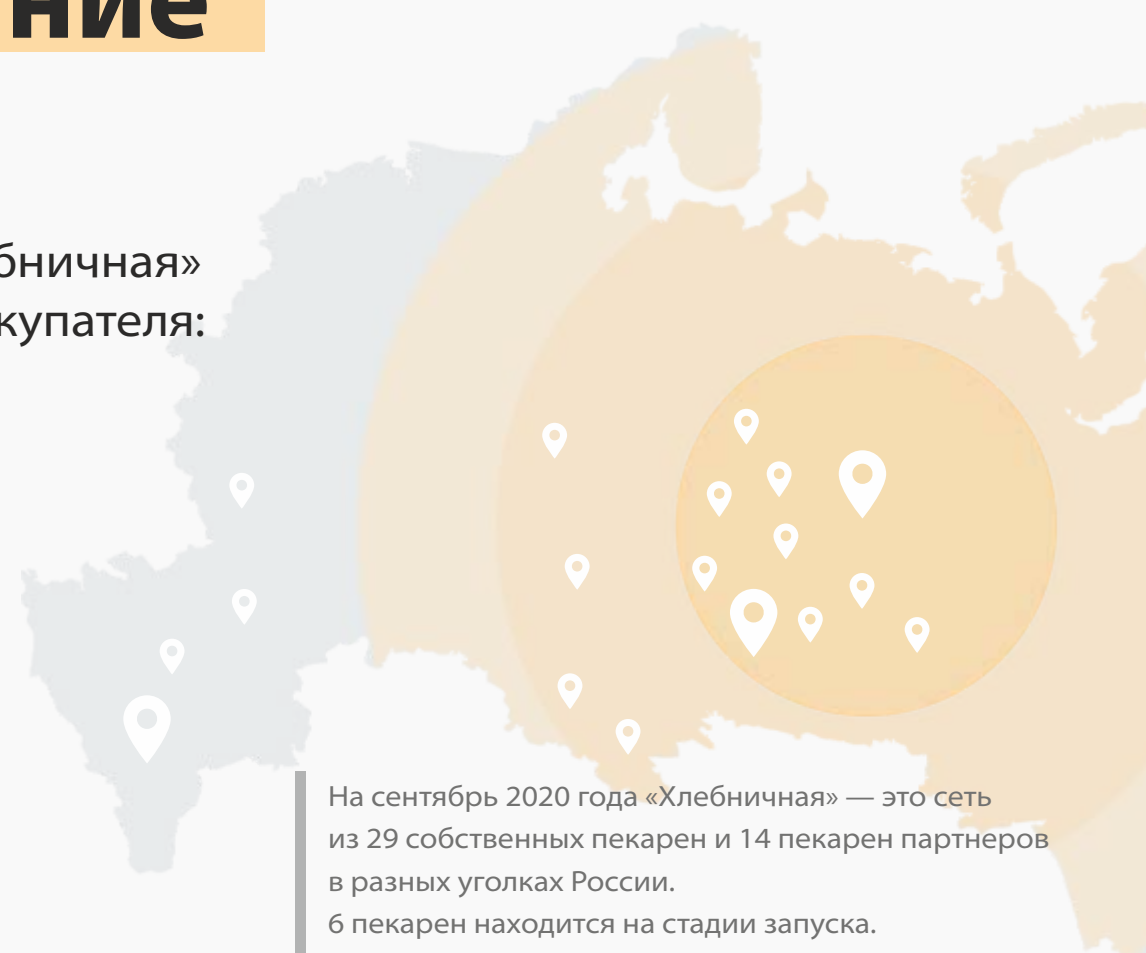
Горячая и свежая выпечка

в течение всего дня



Натуральность

Мы полностью отказались от искусственных наполнителей и заморозки



На сентябрь 2020 года «Хлебничная» — это сеть из 29 собственных пекарен и 14 пекарен партнеров в разных уголках России. 6 пекарен находится на стадии запуска.



Мы в кооперации с Фондом поддержки предпринимательства и являемся членами Российской академии франчайзинга

Что входит в паушальный взнос

ОТКРЫТИЕ

- Выбор правильного/выгодного помещения
- Полная проектная документация на все работы по ремонту и подготовке помещения
- Полное сопровождение по календарному плану открытия
- Выезд команды открытия
- Промо-акции на открытие

ПРОИЗВОДСТВО

- Подбор оптимальных поставщиков с перечнем рекомендуемого оборудования
- Готовая матрица поставщиков сырья с рекомендованными ценами закупки
- Помощь с первыми закупками
- Обучение нашими технологами у Вас в пекарне за 7-14 дней до запуска

ПЕРСОНАЛ

- Обучение управляющего за 7-10 дней на наших действующих пекарнях
- Готовая эффективная система мотивации персонала и должностные инструкции
- Брендированная одежда для продавцов-кассиров

ПРОДАЖИ

- Стандарты обслуживания покупателей
- Брендированная упаковка
- Фирменный стиль
- Ежедневный план продаж оптимальная схема выкладки продукции
- Работа с отзывами покупателей
- Единый call-центр для покупателей



формат

Пекарня классическая

Прибыль в месяц

354 тыс. руб.

Паушальный взнос

350 тыс. руб.

Срок открытия

3-4 недели

Инвестиции

от 2,5 млн. руб.

Общая арендная площадь

от 70 м²

Рентабельность **от 30%**

Окупаемость **от 7 мес.**

Роялти **3%**

ПОКАЗАТЕЛИ СО ВТОРОГО МЕСЯЦА РАБОТЫ

| | |
|-------------------------------|---------------------|
| Товарооборот в месяц | 1 200 000 р. |
| Закуп сырья и продуктов | 300 000 р. |
| ФОТ | 228 000 р. |
| Налоги | 103 040 р. |
| Роялти 3% | 36 000 р. |
| Аренда | 100 000 р. |
| Коммунальные платежи | 40 000 р. |
| Эквайринг | 10 000 р. |
| Списание продуктов | 12 000 р. |
| Связь | 2 000 р. |
| Охрана | 2 000 р. |
| Прочие расходы | 12 600 р. |
| Итого затрат | 845 640 р. |
| Чистая прибыль в месяц | 354 360 р. |



формат

Пекарня мини

Прибыль в месяц

146 тыс. руб.

Паушальный взнос

350 тыс. руб.

Срок открытия

3-4 недели

Инвестиции

от 1,5 млн. руб.

Общая арендная площадь

от 50 до 70 м²

Рентабельность от 25%

Окупаемость от 9 мес.

Роялти 3%

ПОКАЗАТЕЛИ СО ВТОРОГО МЕСЯЦА РАБОТЫ

| | |
|-------------------------------|-------------------|
| Товарооборот в месяц | 650 000 р. |
| Закуп сырья и продуктов | 162 500 р. |
| ФОТ | 147 500 р. |
| Налоги | 68 425 р. |
| Роялти 3% | 19 500 р. |
| Аренда | 60 000 р. |
| Коммунальные платежи | 20 000 р. |
| Эквайринг | 5 700 р. |
| Списание продуктов | 6 700 р. |
| Связь | 2 000 р. |
| Охрана | 2 000 р. |
| Прочие расходы | 9 500 р. |
| Итого затрат | 503 825 р. |
| Чистая прибыль в месяц | 146 175 р. |



*Данные фин. показатели - достоверная выгрузка из базы сети (подробности у менеджера)

Финансовые показатели

Пекарня классическая

точка окупаемости

| | Январь | Февраль | Март | Апрель | Май | Июнь | Июль | Август | Сентябрь | Октябрь | Ноябрь | Декабрь | За год | Средняя в мес. |
|------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|------------------|----------------|
| Товарооборот | 1 170 001 | 1 146 716 | 1 210 981 | 1 257 923 | 1 205 678 | 1 194 932 | 1 099 105 | 1 243 505 | 1 304 202 | 1 374 866 | 1 245 065 | 1 245 254 | 14 698 228 | 1 224 852 |
| Валовый доход | 873 150 | 845 969 | 895 174 | 922 847 | 887 393 | 872 557 | 828 711 | 933 335 | 961 284 | 1 114 950 | 921 902 | 935 945 | 10 993 217 | 916 101 |
| Затраты | 547 756 | 531 308 | 571 596 | 566 954 | 539 520 | 531 983 | 555 691 | 616 423 | 649 374 | 541 114 | 559 695 | 573 365 | 6 784 780 | 565 398 |
| Чистая прибыль | 325 394 | 314 661 | 323 578 | 355 894 | 347 873 | 340 574 | 273 020 | 316 912 | 311 910 | 573 836 | 362 207 | 362 580 | 4 208 438 | 350 703 |
| Накопительная чистая прибыль | 325 394 | 640 055 | 963 632 | 1 319 526 | 1 667 399 | 2 007 973 | 2 280 994 | 2 597 906 | 2 909 815 | 3 483 651 | 3 845 858 | 4 208 438 | | |

Пекарня мини

точка окупаемости

| | Январь | Февраль | Март | Апрель | Май | Июнь | Июль | Август | Сентябрь | Октябрь | Ноябрь | Декабрь | За год | Средняя в мес. |
|------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|------------------|----------------|
| Товарооборот | 620 125 | 607 064 | 644 527 | 668 758 | 639 829 | 629 521 | 581 613 | 661 083 | 695 337 | 734 814 | 689 658 | 671 552 | 7 843 881 | 653 657 |
| Валовый доход | 448 552 | 431 578 | 468 423 | 482 112 | 462 588 | 452 069 | 421 012 | 476 998 | 501 482 | 527 841 | 477 852 | 484 957 | 5 635 464 | 469 622 |
| Затраты | 306 822 | 299 852 | 317 027 | 330 416 | 313 819 | 310 974 | 284 522 | 325 880 | 344 901 | 359 468 | 321 549 | 332 729 | 3 847 959 | 320 663 |
| Чистая прибыль | 141 730 | 131 726 | 151 396 | 151 696 | 148 769 | 141 095 | 136 490 | 151 118 | 156 581 | 168 373 | 156 303 | 152 228 | 1 787 505 | 148 959 |
| Накопительная чистая прибыль | 141 730 | 273 456 | 424 852 | 576 548 | 725 317 | 866 412 | 1 002 902 | 1 154 020 | 1 310 601 | 1 478 974 | 1 635 277 | 1 787 505 | | |

Преимущества нашей франшизы

Основная задача сети «Хлебничная» - продолжать сотрудничество с франчайзи, открывая вторую и последующие пекарни для масштабирования своих доходов. Франшиза приносит деньги - её покупают снова и снова. **Все просто!**

ВЫСОКОРЕНТАБЕЛЬНЫЙ БИЗНЕС

- Прибыль с 1 недели работы
- Окупаемость от 7 мес.
- Минимальная сезонная и кризисная зависимость (прошли кризис самоизоляции с положительным результатом)

ОПТИМИЗАЦИЯ

- Выпуск большого объема качественной продукции
- по доступным ценам
- Ежедневные корректировки производственного плана
- 1% списания продукции по сроку годности

ИННОВАЦИИ И ГИБКОСТЬ

- Адаптация пекарни к помещению от 50 до 120 м²
- Бесперывное обновление ассортимента продукции с отслеживанием тенденций покупательского спроса

ПЕРСПЕКТИВЫ

- Ежегодный рост рынка потребления на 10-15%
- (доля в РФ - 15%, в Европе - 80%)
- Скидка на открытие второй и последующих пекарен

Этапы покупки франшизы и запуска пекарни



Что входит в роялти 3%



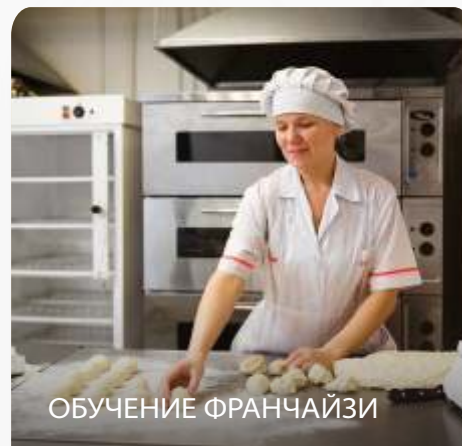
КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА
СЕРВИСА И ПРОИЗВОДСТВА

- Проверка качества обслуживания по камерам видеонаблюдения
- Проверка тайными покупателями
- Ежеквартальные выезды технолога в Вашу пекарню для коррекции работы
- Ежемесячное обновление и оптимизация ассортимента и цен



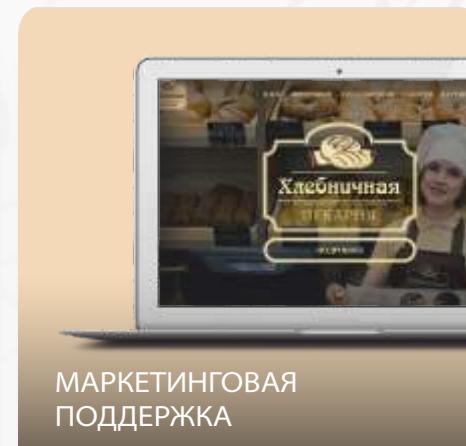
ЕЖЕМЕСЯЧНАЯ
АНАЛИТИКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ

- Минимизация процентов списания
- Аналитика показателей по food coast
- ABC-анализ
- Контроль расходов на ФОТ и материалы
- Контроль инвентаризаций и качества продукции



ОБУЧЕНИЕ ФРАНЧАЙЗИ

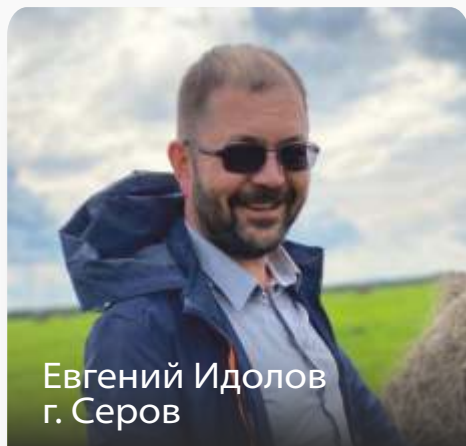
- Техническая поддержка
- Периодические сборы партнеров для повышения квалификации
- Отдел сопровождения в режиме онлайн 24/7
- Консультации по любым вопросам



МАРКЕТИНГОВАЯ
ПОДДЕРЖКА

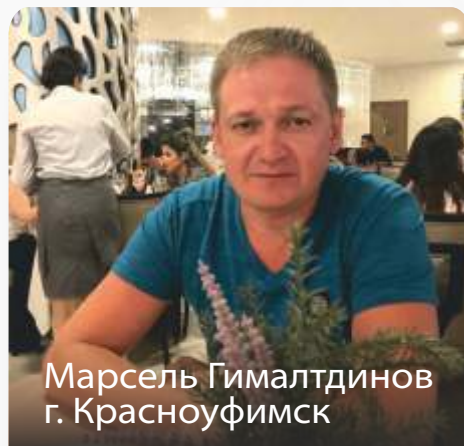
- Единый call-центр **8-800-201-64-29**
- Единый сайт по приему заказов **zakaz.hlebnichnaya.ru**
- Единые акции по сети
- Помощь в работе с отзывами покупателей

Отзывы о франшизе



Евгений Идолов
г. Серов

Впечатления от управляющей компании только положительные. С нуля нашли место, помогли с планировкой подобрали всё оборудование, очень сильно помогли с поиском персонала (в основном с менеджментом). Запустились очень быстро и эффективно провели обучение. Продукция обновляется, себестоимость снижается и вводятся новые позиции. Общение с УК удобное и комфортное, самое главное - это люди: со всеми приятно общаться, профессионалы своего дела, и всегда, в любое время, готовы помочь - болеют за свое дело!



Марсель Гималтдинов
г. Красноуфимск

В нашем регионе очень популярна сеть пекарен «Хлебничная», поэтому обратился сразу к ним с запросом условий. При первом контакте все подробно объяснили, выслали интересующую информацию и пригласили на встречу. Помещение взяли в центре, как как выбор локации очень важен в открытии пекарни. Примечательно, что размер первоначальных инвестиций удалось в процессе даже немного сократить за счет правильного подбора подрядчиков на СМР. За месяц работы мы вышли на плановые показатели, что не может не радовать! Работать с УК нравится, они достаточно активны, поддерживают, консультируют, поэтому могу смело рекомендовать «Хлебничную», как партнера.



Андрей Башкатов
г. Волгоград

Мысль о своем бизнесе была уже давно, но начинать самому было достаточно рискованно, поэтому решил посмотреть, что есть на рынке франшиз.

Отбирал в основном по следующим критериям:

- как долго компания работает на рынке
- как давно запущена франшиза и сколько уже точек
- какой объем инвестиций нужен, срок окупаемости и размер роялти
- какой объем сопровождения предоставляет франчайзер после открытия
- в каком формате проводится обучение
- какие локации выбирает

В итоге по всем параметрам подошла сеть пекарен Хлебничная. Позвонил, познакомился, мне все выслали. Решил слетать, познакомиться с собственником и посмотреть пекарни своими глазами. Все понравилось! Отличная экскурсия! Пекарни уютные, покупатель их любит, это видно и по обратной связи от них и по количеству чеков. Решение было принято, мы подписали договор.

Далее, две недели на поиск и согласование помещения, 3 недели на ремонт и мы запустились! Благодарю УК за сопровождение на стадии открытия и на стадии сопровождения! Ежемесячно она проводит аналитику показателей пекарни и корректирует ее работу. Один раз в квартал к нам приезжает технолог отработать новые позиции и подтягивает качество уже существующих позиций. Поэтому наша выпечка – одна из самых лучших в городе!

Открываться в новом формате в городе всегда непросто, но, когда если сделано при помощи людей, уже построивших систему и добившихся успеха, - то масса проблем снимается с плеч. Не думайте долго, решайтесь и вы!

Как стать партнером

1

Оставьте заявку

2

Познакомьтесь

Посетите наши пекарни в Екатеринбурге и не только, пообщайтесь с действующими франчайзи, задайте вопросы лично

3

Убедитесь

Перепроверьте все! Мы подскажем как, и принимайте решение

4

Присоединяйтесь

Положительное решение не заставит себя долго ждать. Сообщите об этом менеджеру и добро пожаловать в команду «Хлебничная»!



fr-hlebnichnaya.ru заполните анкету

8 (800) 555-68-07 свяжитесь с нами

[instagram.com/hlebnichnaya](https://www.instagram.com/hlebnichnaya)

vk.com/frhlebnichnaya

goo.su/1Eqk



ФРАНШИЗА,
которую хочется купить снова