

Торговая марка «Макдональдс», занимающаяся общественным питанием, позиционирует себя как предприятие быстрого питания всех членов семьи любого достатка стандартизированной пищей, не требующей посуды, и фирменным качеством сервиса.

Компания «Макдональдс» была основана в 1940 г., став основоположником эры фастфуда и задав новое направление общепиту. На сегодняшний день это самая развитая сеть предприятий фастфуда, основавшая принципиально новую индустрию быстрого питания, преобразующую способ питания людей, и одновременно ряд отраслей сельского хозяйства и промышленности.

На данный момент сеть насчитывает более 31 000 заведений быстрого питания в 119 странах мира. Корпорация получает прибыль не только как инвестор в недвижимость под свое заведение, но и как оператор ресторана, и франчайзер. Во владении империи находятся не более 15% всех ресторанов знаменитой сети общепита, а остальными 85% руководят совместные франчайзинговые партнеры.

Компания №1 во франчайзинговом списке

Важный совет предпринимателям: не тратьте своё время, даже на простые рутинные задачи, которые можно делегировать. Переключайте их на фрилансеров «Исполню.ру». Гарантия качественной работы в срок или возврат средств. Цены даже на разработку сайтов начинаются от 500 рублей.

Франчайзинг как один из важных факторов сделал «Макдональдс» компанией №1 в мире. В списке двухсот лучших франшиз франчайзинг Times Magazine McDonald's занимает первое место. Датой образования франчайзинговой сети американского символа фастфуда считают 1955 год. Франчайзи – ОАО с 885 служащими. В США по франшизе «Макдональдс» работают более 80% ресторанов сети, в Европе – примерно 50%. Стратегия компании направлена на открытие своих заведений везде, где в них нуждаются клиенты.

В России первый ресторан «Макдональдса» появился в 1990 г. в Москве на Пушкинской площади. Первое время после открытия очереди у нового заведения общепита были километровые. Уже через 20 лет в России насчитывали 245 ресторанов быстрого питания с узнаваемой буквой «М» на вывеске, но и сегодня ресторан «Макдональдс» на Пушкинской – самое популярное по посещаемости заведение сети в мире. Процент российских клиентов по сравнению с остальными странами достаточно высокий. По последним данным в России насчитывают 314 предприятий знаменитой сети в 85 городах, и постоянно открываются новые.

За последние годы в большинстве стран сегмент фастфуда уменьшается, но только не для компании «Макдональдс»: когда конкуренты теряют позиции, империя McDonald's увеличивает свою долю. Этот факт особенно заметен на примере России – для всех кризис, а корпорация неизменно процветает и расширяет свою сферу влияния.

Франшиза «Макдональдс»: основные условия

Франчайзинг уже много лет является основной моделью развития крупных корпораций, занимающихся общественным питанием. Что касается «Макдональдса» в России, то ситуация существенно отличается от других стран, и 20 лет компания открывала свои рестораны, минуя этот вид партнерства с местным бизнесом. Проверенный временем международный опыт развития сети McDonald's доказывает его преимущества, а систему отбора, поддержки и стандартизации в сети франчайзи можно назвать по праву лучшей в мире.

Краткие сведения для тех, кто планирует купить франшизу «Макдональдс»:

начальный капитал – \$ 950 тыс. – \$ 1,8 млн.;
роялти (ежемесячные отчисления) – 12,5%+;
длительность договора франшизы – 20 лет с возможностью возобновления;
стоимость франшизы «Макдональдс» – \$ 45 000;
срок окупаемости — 1 год;
обучение – выездные тренинги на 1 неделю каждые три месяца;
локальное обучение – 12 — 24 месяца;

поддержка: новости, встречи, бесплатная телефонная линия, интернет, информация об открытии, безопасность, система оценки, реклама (телевизионная, наружная, региональная), маркетинговая поддержка.

Несмотря на несовершенство законодательства, не позволяющего юридически зафиксировать все условия, которые сеть диктует партнерам, совсем недавно появилась возможность купить франшизу «Макдональдс» в России. Цена ее довольно высока, зависит от многих факторов, например, города, где планируется открытие ресторана, и находится в пределах 500 тысяч – 1, 2 миллиона долларов.

Причиной открытия продаж на право пользования брендом и готовой бизнес-моделью компании стал активный рост конкурентов на российском рынке фастфуда, в частности, успешно развивающихся компаний Burger King, KFC и Wendy's. Отныне предприниматели с солидными активами могут подавать компании свои предложения о сотрудничестве. Детали и условия франшизы «Макдональдс», в частности, приобретения ее в конкретном регионе, например, Санкт-Петербурге можно узнать на официальном сайте у менеджера компании, рассмотрим общие положения.

Особенности партнерства «Макдональдс» в России

Скромному ресторатору из провинциального городка вряд ли реально открыть золотую жилу под двумя золотыми арками на вывеске. Значительные средства нужны не только для приобретения франшизы, но и для обустройства помещения, закупки оборудования и продуктов, обучение персонала. К примеру, в Москве и Санкт-Петербурге партнером «Макдональдса» стала солидная компания «Развитие РОСТ», открывающая рестораны быстрого питания на железнодорожных и аэровокзалах.

Финансовые затраты

Стоимость франшизы на действующий ресторан – в пределах \$ 500 000 — \$1200 000, в зависимости от расположения точки. Сумма на право открытия с нуля – \$45 000. Затраты на открытие зависят от размера ресторана, его местонахождения, декора помещения и цен на оборудование. Эта статья расходов в пределах \$1 500 000.

Кроме стоимости франшизы «Макдональдс», в России есть еще и дополнительные финансовые требования для потенциальных партнеров. Для получения рассрочки необходимо иметь начальный взнос: при покупке нового ресторана он составляет 40% от общей стоимости, приобретение уже существующего ресторана ограничивается взносом 25% общей стоимости. Причем авансовый платеж из заимствованных средств не рассматривается, только собственные финансы – наличные, облигации, долговые обязательства, доля в бизнесе, недвижимость (кроме той, где проживает партнер), ценные бумаги. На оставшуюся сумму можно оформить кредит или рассрочку на срок до 7 лет. Сам франчайзер кредиты не выдает, хотя и отличается самыми низкими в бизнесе процентами.

Чтобы открыть франшизу, в качестве аванса нужно не менее \$ 300 000 собственных средств. Компания поощряет лиц с финансовыми возможностями, подготовленными к покупке дополнительных предприятий – сети ресторанов.

Другие требования к открытию ресторана компании

Достаточный опыт. Предприниматель должен продемонстрировать опыт успешного управления несколькими предприятиями.

Быстрый рост. Компанию интересуют лица, способные быстро развиваться с «Макдональдс».

Бизнес-план. Способность его разрабатывать и внедрять.

Грамотное управление финансами. Опыт личного управления операционной деятельностью ресторанного бизнеса.

Обучение. Готовность пройти обучение, чтобы овладеть всеми тонкостями ресторанного бизнеса с «Макдональдс».

Знание своего клиента – возможность эффективно управлять сотрудниками, мотивировать их и обеспечить стандарты обслуживания.

Идеальная кредитная история Если приходилось работать с банками в плане кредитов, репутация должна быть безупречной.

Текущие сборы в Макдональдс

На сегодняшний день в договоре прописываются размеры ежемесячных отчислений компании в течение срока действия франшизы:

Стоимость услуги – ежемесячная плата, основанная на эффективности продаж ресторана – сервисное вознаграждение за использование системы. На сегодняшний день эта сумма составляет 4% от ежемесячного объема продаж.

Рента – ежемесячная арендная плата или процент прибыльности продаж арендной платы, которая представляет % от ежемесячных продаж – от 10 до 15%. Как правило, «Макдональдс» – владелец имущества, но выступает и в роли арендодателя.

Вклад в затраты на рекламу – 4,5% от прибыли.

Кроме того, что покупка франшизы предполагает запуск ресторана и полное в нем участие, франчайзи-соотечественник оплачивает тренировочный депозит в размере 10 000 долларов для прохождения курса практического обучения в сети ресторанов «Макдональдс», чтобы вникнуть во все секреты мастерства – от приготовления еды до изящных маркетинговых ходов.

После успешного обучения компания предоставляет будущему партнеру список продающихся ресторанов, устраивающих компанию и руководство. По завершении сделки компания должна одобрить передачу франшизы продавцом покупателю.

Должен участвовать франчайзи и во всех благотворительных программах, которые проводит компания. Компания «Макдональдс» также рассматривает предложения по приобретению и долгосрочной аренде земельных участков для строительства своих ресторанов. Нежилые помещения, пригодные для размещения в них предприятий общественного питания, также входят в сферу интересов компании.

Условия, предлагаемые компанией

Эксплуатация построенных или реконструированных помещений в соответствии с требованиями компании и выплатой собственнику арендной платы.

Гарантия оплаты брокерских услуг индивидуальным брокерам и компаниям в случае подписания договора аренды или купли-продажи.

Требования к земельным участкам

Они должны находиться на центральных улицах и магистралях, пересечениях значительных транспортных и пешеходных потоков, возле станций метро, местах для торговли и развлечений. Площадь – 2000 – 3500 кв. м.

Требования к помещениям

Предлагаемая площадь должна находиться в фасадной части помещения, выходящего на центральные улицы и магистрали, пересечения жилых, транспортных и пешеходных потоков, станции метро. Есть вариант и для торгово-развлекательных центров, предпочтительнее угловые помещения.

Технические требования к помещениям

электроснабжение – 210 кВт;

вода и канализация — 18 куб/м в сутки;

газообеспечение – 18 куб/м в сутки.

По оценкам самой компании, «Макдональдс» занимает в общепите долю 5 — 6%. Несмотря на огромные инвестиции в открытие заведения в размере одного-двух миллионов долларов, затраты окупаются в течение первого года активной деятельности.

Ведь в нашей стране «Макдональдс» по-прежнему считают рестораном и так, как его продукцию потребляют в России больше не употребляют нигде.

Уступать конкурентам выгодный российский рынок «Макдональдс» не собирается и планирует расширение своей сети, поэтому русским инвесторам стоит присмотреться к нему, чтобы не упустить выгодный момент для приобретения франшизы, ведь бурное развитие сети конкурентов оставляет надежду, что в будущем Макдональдс станет доступнее и по цене, и по условиям.

ЗАЯВКА НА РЕГИСТРАЦИЮ

Делайте Предварительную Заявку прямо сейчас!

ЗАРЕГИСТРИРОВАТЬСЯ