

Jhonny Paranza

...The art of frying!



JHONNY PARANZA **<franchising>**

Il brand Jhonny Paranza

Concept del ristorante friggitoria

Tipologie di attività

Caratteristiche dei prodotti

I Numeri

Investimento iniziale

Il Fatturato

Il contratto

Il Franchising

Il profilo

La formazione

Il Brand Jhonny Paranza

Concept del ristorante friggitoria

Il concetto ispiratore di Jhonny Paranza nasce e si sviluppa dall'idea di creare un'attività tipologicamente vicina allo street food per modalità di fruizione ed atmosfera, ma con un prodotto qualitativamente vicino allo slow food.

La nostra modalità di gestione dell'attività, gli ordini, la chiamata, l'apparecchiatura e sparecchiatura self service, ma soprattutto l'energia delle persone che lavorano nel punto vendita, fanno sì che da Jhonny Paranza ci si senta come a casa. Questo significa che siete voi i principali artefici del successo dell'attività in cui lavorate. Così come dovrete fare il vostro lavoro pratico con passione, con altrettanta passione dovrete gestire i vostri clienti con una modalità che sia piacevole per loro quanto per voi, così da creare sempre una grande famiglia!

Attraverso una scelta ed una gestione studiata e scrupolosa dell'olio di frittura, attraverso la scelta di prodotti di elevata qualità, e attraverso un processo produttivo basato sul lavoro espresso, cioè nessuna «informativa preventiva» ma ogni ordine gestito nell'immediatezza, riusciamo a creare un prodotto di ottima qualità, con pochi pari sul mercato: Sano, Gustoso, Croccante e Bollente.

Tutte le metodologie finalizzate al conseguimento di tali caratteristiche, quindi tutta la modalità di gestione del cliente del prodotto finito e delle materie prime di partenza, nonché delle metodologie di preparazione e le modalità di gestione degli oli e delle frittiture rappresentano il Know-How della nostra azienda.

- Il marchio ne rappresenta l'elemento visibile di attrazione e comunicazione
- Il target di riferimento è costituito da una clientela trasversale senza limiti di età o estrazione sociale, ma attenta al giusto rapporto qualità/prezzo.

Attualmente la spesa media per cliente si attesta attorno ai 12 euro.

Tipologie di attività

Nel corso degli ultimi 4 anni di attività abbiamo differenziato la tipologia di attività, pur mantenendo invariato il concept di base, al fine di meglio permeare nelle realtà sociali in cui andiamo ad operare, e di meglio incontrare i gusti del pubblico che vogliamo intercettare:

Il Chiosco: è una tipologia di attività snella e concentrata sui prodotti in frittura; per lo più stagionale, è una tipologia adatta a insediarsi in situazioni ad alta fruizione turistica, preferibilmente in zone costiere.

Lo StreetFood Restaurant: è una tipologia di attività più articolata, dove ai prodotti in frittura si è scelto di aggiungere altre tipologie di piatti prevalentemente attinenti alla tradizione costiera; Prevede un'apertura annuale, la presenza di attrezzature più articolate, un personale di cucina più specializzato, e la presenza all'interno del locale di una sala interna. Particolarmente adatto nelle città permette al cliente di poter scegliere oltre ai fritti altre tipologie di piatti.

Il Delivery Station: attività prevalentemente specializzata nelle frittiture da asporto, con consegna a domicilio; prevede una location facilmente raggiungibile con i mezzi di trasporto e situata in zone residenziali densamente popolate. Pur mantenendo le stesse modalità di preparazione, ha dinamiche gestionali differenti dipendenti dalla modalità di consegna.

Caratteristiche dei Prodotti

Attraverso una scelta ed una gestione studiata e scrupolosa dell'olio di frittura, attraverso la scelta di prodotti di elevata qualità, e attraverso un processo produttivo basato sul lavoro espresso, riusciamo a creare un prodotto di ottima qualità, con pochi pari sul mercato, Sano, Gustoso, Croccante e Bollente, ad un prezzo molto contenuto.

La proposta gastronomica, a seconda della tipologia di attività si articola su due filoni:

- Le frittiture prevalentemente di mare, ma con innesti anche di terra
- I piatti della tradizione costiera, che prevedono primi, secondi, antipasti. Si è scelto di non creare un menù particolarmente abbondante ma composto da pochi piatti che variano più volte nell'arco della settimana.

Durante il percorso di formazione del cuoco saranno dedicate ore alla preparazione di dei piatti base, con nostri professionisti specializzati.

L'impostazione data al menù e il concetto stesso del ristorante, alla luce delle consolidate esperienze, ha consentito di raggiungere quell'ottimizzazione in termini di vendita tra i prodotti dei due comparti in relazione alla tipologia di attività.

La costante ricerca di fornitori qualificati, ci ha portato ad una selezionata qualità dei prodotti a prezzi altamente competitivi.

I NUMERI

Investimento iniziale

La misura dell'investimento iniziale è ovviamente correlata, per ciò che riguarda la parte dedicata agli impianti e all'edificio, alla natura stessa di quest'ultimo.

Per le attrezzature si può prevedere una spesa di circa 15.000\20.000 euro.

Per gli arredi e l'allestimento estetico (tavoli, sedie, mobili di sala, banconi, impianto estetico), considerando un locale completamente vuoto, la spesa è proporzionata alla tipologia di attività ed alle dimensioni interne del locale, preventivabili in circa 300 euro al Mq

Alla stipula del contratto di affiliazione la Jhonny Paranza srl richiede un fee d'ingresso di 25.000 euro da computarsi tra gli investimenti iniziali, all'interno dei quali è compresa la spesa per una insegna luminosa recante il marchio Jhonny Paranza e la dovuta formazione professionale prima e subito dopo l'apertura secondo i termini che saranno definiti nel contratto di affiliazione.

I compensi successivi dovuti al franchisor sono legati al fatturato e si articolano in:

Base fissa di 3500 euro sotto i 100.000

da 100.000 a 150.000 Royalties del 5%

da 150.000 a 200.000 Royalties del 4% sulla parte eccedente

Da 200.000 in poi royalties del 3% sulla parte eccedente

Per il primo anno di attività la base fissa sotto 100.000 è quantificata i 0.

Tra i costi dell'investimento iniziale dovranno annoverarsi le spese per l'acquisizione della disponibilità dei locali; le spese amministrative e legali per la costituzione della società o ditta da affiliare quello per l'acquisto o il reperimento dei requisiti amministrativi (licenze) e tecnici (contratti utenze e allacci, canne fumarie ecc) richiesti.

Il fatturato

Durante la nostra esperienza sui punti vendita aperti direttamente dalla Jhonny Paranza srl, abbiamo ottimizzato vari aspetti che incidono sul fatturato tra cui la scelta della location, la campagna pubblicitaria, il target scelto, nonché la fidelizzazione di fornitori specializzati capaci di fornire prodotti ad alto livello qualitativo a prezzi concorrenziali; questo ci ha portato ad ottenere una costo per le materie prime comprensive di packaging, spesa olio, materie prime secondarie (farine uova limoni) e prodotti per la pulizia corrispondente al 40% del fatturato.

Il Contratto

Il contratto di franchising con Jhonny Paranza ha solitamente una durata di 5 o 10 anni rinnovabili tacitamente. All'interno di tale contratto saranno chiramente definiti gli obblighi dell'affiliante e dell'affiliato che qui descriviamo sommariamente:

OBBLIGHI DELL'AFFILIANTE: Jhonny Paranza srl si obbliga a fornire la propria consulenza tecnica, commerciale e comunicativa ai fini dell'avviamento e della prima gestione dell'esercizio, offrendo in particolar modo:

- Assistenza nella realizzazione del progetto e assistenza nell'apertura dell'esercizio

dell'affiliato;

- Pianificazione organizzativa e logistica in fase di apertura attraverso il coordinamento ed il monitoraggio delle forniture che dovranno essere adeguate alla mole di lavoro.
- Formazione del personale addetto alla cucina ed alla sala nonché la formazione del gestore dell'esercizio stesso, attraverso un percorso formativo che prevede stage presso i nostri punti vendita, lezioni teoriche su HACCP e sistemi di gestione interna, pratica sul campo e affiancamento durante il primo mese di apertura.
- Affiancamento nella gestione delle campagne pubblicitarie e delle scelte commerciali più appropriate per sviluppare l'esercizio.
- Fornitura del Manuale Operativo Jhonny Paranza dove vengono descritte modalità procedure e tutte le corrette azioni da svolgere durante prima e dopo la battuta di lavoro.
- Fornire tramite fornitori accreditati le materie prime alimentari, l'olio, il packaging a prezzi concorrenziali definiti in anticipo dalla Jhonny Paranza.

OBBLIGHI DELL'AFFILIATO: L'affiliato si obbliga per l'intera durata del contratto a:

- Utilizzare il marchio e il sistema Jhonny Paranza limitatamente all'esercizio oggetto del contratto di affiliazione
- Non diffondere, mantenendo il più assoluto riserbo, le procedure e le metodologie proprie della Jhonny Paranza ed il know-how ricevuto conseguentemente alla stipula del contratto
- Custodire ed aggiornare il manuale Operativo in attività secondo le disposizioni che verranno comunicate dall'affiliante.
- Somministrare nell'esercizio gli alimenti e le bevande definite con l'Affiliante, nonché adottare le procedure e le ricette di preparazione così come acquisite in sede di formazione o descritte nel Manuale Operativo
- Acquistare i prodotti e le materie prime esclusivamente dai fornitori accreditati e scelti dall'affiliante.

il FRANCHISING

Il Profilo

Il modello e la formula Jhonny Paranza necessitano di un imprenditore che decide di dedicarsi attivamente, direttamente o indirettamente ad una attività che permette un buon ritorno ed ampi spazi di sviluppo. Non è necessaria una competenza specifica nel campo della ristorazione ma sono indispensabili invece la capacità e la volontà di dedicarsi in prima persona al progetto, ed una spiccata capacità nei rapporti interpersonali, questo, elemento fondamentale sia nella gestione di collaboratori o eventuali dipendenti che nella gestione del personale.

L'affiliato dovrà: costituirsi persona giuridica, Munirsi di autorizzazione alla somministrazione di alimenti e bevande nonchè alla manipolazione e trasformazione di alimenti ed attivare presso il punto vendita autorizzazione amministrativa per la somministrazione di alimenti e bevande.

La Formazione

Lo staff della Jhonny Paranza si affiancherà all'affiliato in tutto il percorso prima e subito dopo l'apertura del punto vendita.

Offriremo la nostra competenza e consulenza sia in ambito di progettazione dei locali dell'attività, nella scelta del personale e nell'avvio del attività.

La formazione prevede ore di stage con addetti specializzati della Jhonny Paranza nei nostri punti vendita al fine di prendere confidenza ed agilità con le procedure e le metodologie del Manuale Operativo, e ore di affiancamento nel nuovo punto vendita, una volta aperto.

Jhonny  Paranza

...The art of frying!



**La Passione per il proprio lavoro,
Il piacere di soddisfare un bisogno come se fosse il proprio,
e la ricerca costante di prodotti di qualità,
sono gli ingredienti primari che danno origine al fritto di Jhonny Paranza.**

