



**BREAD
HOUSE**



Presentación

Visión de Futuro

Concepto Bread House

Sistema Bread House

Oferta Bread House

Producto Bread House

Lay out Bread House

Ubicación y público objetivo

Servicio y capacidad

Personal

Franquicia Bread House

Oferta franquicia Bread House

Requisitos a cumplimentar por parte del franquiciado

Coste de la franquicia

Proceso de adjudicación

Proceso de apertura

Anexos

Prototipo cuenta de resultados


Ficha técnica

Visión de futuro

Las necesidades del consumidor han evolucionado. El público demanda rapidez, pero sobre todo, demanda calidad. Exige productos sanos y naturales, y los quiere consumir en un espacio agradable y acogedor, que refleje sus gustos.

Bread House es una marca creada para entrar en el mercado de la restauración desde las nuevas tendencias y necesidades de los consumidores.

Bread House es el nuevo concepto de franquicia de MOLI VELL S.L., basado en la evolución de las panaderías con degustación, hacia el concepto de Foodservice que más y mejor está evolucionando en el mercado, tanto nacional como internacional: “El Casual Food”



BREAD
HOUSE

Concepto BREAD HOUSE

Un negocio basado en:

La restauración moderna, como evolución de la panadería con degustación, reforzando la oferta del mediodía, sin perder el origen del pan como punto de posicionamiento.

El Fast-Casual o Casual-Food, servicio rápido en mostrador y mesa, con gama más amplia que el fast-food, y posicionado como más saludable.

“Más que pan” sugiriendo una gama de productos más allá de los modelos de panadería actual.

Elementos diferenciales, si consideramos BREAD HOUSE como un modelo de restauración, su diferenciación es la venta de pan y bollería. Y si lo consideramos como una panadería, su diferenciación es la oferta de restauración del mediodía.

La comunicación visual, atractiva, fácil y simple del producto a través de soportes tipo “menu boards” expositores y pantallas.

Tres atributos esenciales: Calidad de producto y servicio, higiene/limpieza, y precio asequible.

Sistema BREAD HOUSE

BREAD HOUSE ofrece a sus franquiciados un sistema relacional único, asentado en tres factores:

1 - El apoyo y la experiencia de la primera empresa en el mercado nacional, Molí Vell, S.L., con una cadena de 140 tiendas especializadas en el sector.

2 - La más amplia gama de productos del mercado, en las mejores condiciones de calidad y servicio.

3 - Innovación constante en productos y en sistemas de gestión, que sólo las empresas líder pueden ofrecer.

SOY
HOUSE
MENÚ



BREAD HOUSE

HORARIO:
de Lunes a Domingo
de 7:30 a 21h

CROISSANT
MANTEQUILLA



1'10€

KORNSPITZ



1'40€

PASTEL DE
CHOCOLATE

430g aprox



14€

HOUSE MENÚ

PRIMERO + SEGUNDO + POSTRE
BEBIDA + PIEZA DE PAN



6'90€

DE 11:30 A 13:30H

BRUNCH

BOCADILLO + ENSALADA
+ BEBIDA



4'90€

DE 15 A 17H

LAST MINUTE

TRAITEUR + ENSALADA
+ BEBIDA



4'20€

BOWL HOUSE

ENSALADA VERDE O DE PASTA
+ BEBIDA



3'10€

DE 7:30 A 10:00

OFERTA POR LA MAÑANA



1'35€



2'05€

DE 17 A 20:00

OFERTA POR LA TARDE

MINIBOCADILLO
+ BEBIDA



1'50€

DE 11:30 A 17H

PARA COMER?

BRUNCH*
BOWL HOUSE*
HOUSE MENÚ*
LAST MINUTE*



*CONSULTA EL HORARIO DE CADA MENÚ

BREAD
HOUSE

BREAD
HOUSE

BREAD
HOUSE

Oferta BREAD HOUSE

Los establecimientos BREAD HOUSE dan al cliente la oportunidad de elegir diferentes formas de consumo.

Producto BREAD HOUSE

Productos asociados por espacios y momentos:

Productos de venta para llevar

(durante todo el día):

Pan precocido*: Surtido de pan rústico (de 8 a 10 ref.).

Bollería precocida*: Surtido (de 25 a 40 ref. con rotación).

Pastelería: familiar e individual (máximo 12 referencias.)

Traiteur: solo a partir del mediodía (8 referencias.)

Merchandising: complementos

*Descongelar, hornear y servir

Productos de consumo in-situ:

Desayuno y merienda:

Cafetería + Bebidas

Bocadillos

Bollería

Almuerzo:

Bocadillos y sándwiches: 15 referencias activas.

Traiteur: Quiches, pizzas, empanadas, etc...

Ensaladas: En bol (6 referencias activas)

Platos 5a gama: Rueda de 30 referencias.

Postres: Pastelería, fruta, lácteos, helados, etc...

Bebidas.

Ofertas & Menús.

Lay Out BREAD HOUSE

Repartición del % del espacio del establecimiento por zonas:

Zona venta para llevar: exposición de las variedades de pan y bollería en mostrador durante todo el día (10%)

Zona de consumo in-situ: exposición en frío controlado de pastelería (hermético), frío positivo y zona caliente (sólo mediodía) (10%)

Zona de acabado/ensamblaje: justo al lado de mostrador (5%)

Bebidas: en auto-servicio y cafetería asistida (5%)

Resto local: restauración (40%), servicios (10%), almacén (5%) y obrador (15%)

Ubicación y Público Objetivo

Ubicación:

En zonas urbanas comerciales y/o entornos de oficinas.

En nudos de comunicación y afluencia de personas.

En zonas residenciales de extra-radio y en ubicaciones de conveniencia.

Público objetivo:

Entre 25 y 35 años: (35%)

Entre 35 y 45 años: (30%)

Entre 18 y 25 años: (25%)

Otros: 10%

Perfil económico: Medio / Medio-Alto

Servicio y capacidad

Personal

El personal, en sistema rotativo, se estructura en:

· Responsable venta y atención en mostrador: (denominado BH)

· Responsable ensamblaje y reposición: (denominado BREAD)

· Responsable servicio sala: (denominado HOUSE)

Franquicia BREAD HOUSE

BREAD HOUSE ofrece a sus franquiciados:

- El uso de la marca en exclusiva en la zona de cesión.
- El traspaso del know-how a través del asesoramiento, la formación y los manuales operativos.
- El traspaso de las tecnologías de producción y gestión en las tiendas.
- Condiciones muy competitivas en adquisición de productos y logística.
- Servicios recurrentes de marketing, formación, calidad, compras, operaciones, sistemas de información, etc... A través de la estructura central.
- Apoyo en el arranque y desarrollo del negocio: con el diseño de la tienda, formación inicial, apoyo en apertura, y confección del scanner del negocio. (Anexo 1)
- Una convención anual y un comité de compras y planificación.

Requisitos a cumplimentar por parte del franquiciado:

- El cumplimiento de la obligatoriedad de compra de los productos seleccionados por Molí Vell, S.L.
- El cumplimiento de los standards de calidad y de los sistemas operacionales y de información.
- La confidencialidad respecto al know-how.
- La asistencia a la convención anual y a los cursos de formación.
- Estar siempre dentro de la legalidad referente a la actividad.

Coste de la franquicia

Canon de entrada:

15.000 Eur. Por cada tienda, para uso de tienda, para uso de rótulo (a cargo de Molí Vell, S.L.), Marca, know-how, así como para recepción del asesoramiento, formación y apoyo inicial.

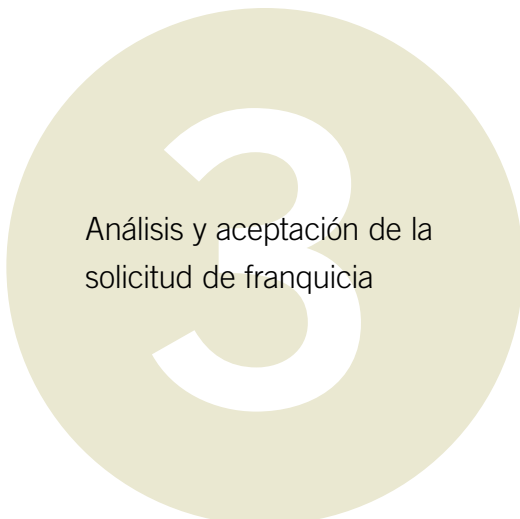
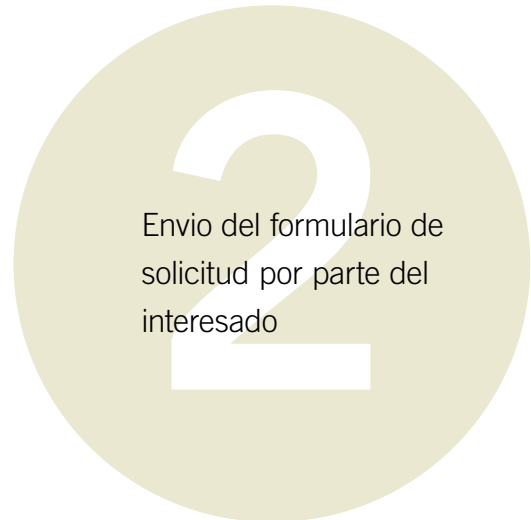
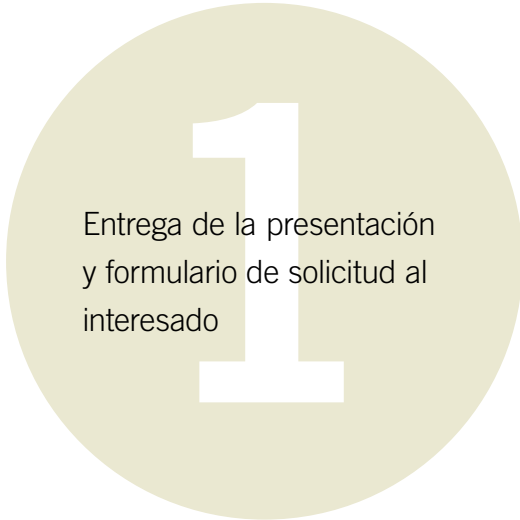
Cuota mensual:

350 Eur. en concepto de adhesión a los servicios recurrentes de la central (revisión anual según IPC).



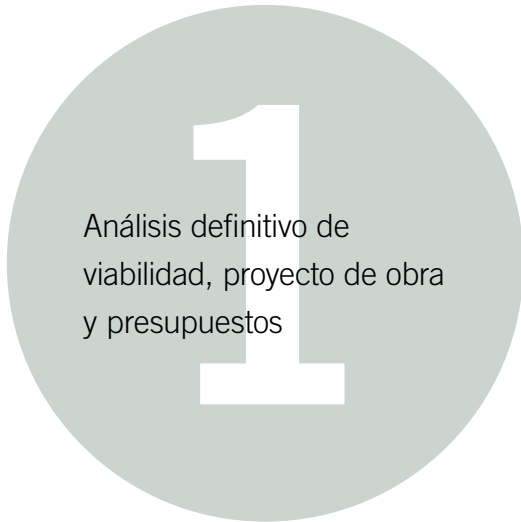
**BREAD
HOUSE**

Proceso de adjudicación (ver anexo 1)



Proceso de apertura

(ver anexo 2)



Anexo 1

Asesoramiento antes de la firma del local:

Análisis:

Molí Vell, S.L. empieza a analizar, antes de la firma del contrato del local, la viabilidad del proyecto en función de la ubicación, del potencial de la zona, etc...

Obras:

Una vez realizado el proyecto (Departamento Técnico de la Franquicia), valorará, conjuntamente con el franquiciado, la manera más idónea para ejecutar las obras.

Financiación:

100% a cargo del franquiciado.

Anexo 2

Selección y formación antes de la apertura:

El departamento de Operaciones de BREAD HOUSE le asesorará en la selección del personal, encargándose de la formación de todo el personal que vaya a participar en la apertura del local, planificando los horarios de trabajo y aconsejando al franquiciado del número de empleados necesario a contratar, de acuerdo con las necesidades del local.

Se realizan formaciones específicas para cada nivel del personal de la franquicia. El planning de formación está compuesto por formación teórica y formación práctica para cada uno de los niveles de trabajo.

Durante el período de formación se entregará al franquiciado un ejemplar del Manual Operativo de la Franquicia, donde se refleja todo el Know-how del negocio, para que pueda consultarlo siempre que quiera.

Puesta en marcha de la tienda:

Una vez realizada con éxito la formación inicial, el Dpto. de Operaciones se desplazará al establecimiento para coordinar y apoyar al franquiciado en la apertura.

Molí Vell, S.L. se encargará de facilitar el suministro de los productos necesarios tanto para la puesta en marcha del local como para su continuidad.

Seguimiento del local:

El Departamento de Operaciones supervisará los productos desde el punto de vista de la calidad, el chequeo de la imagen y el servicio y la supervisión y puesta en marcha de las acciones de marketing. Además, se encargará, durante toda la vida del contrato, de asesorar al franquiciado a fin de ayudarle a conseguir los estándares de calidad marcados por la cadena, tanto a nivel de calidad, como de servicio y rentabilidad.

Prototipo cuenta de resultados

	PROTOTIPO A		PROTOTIPO B		PROTOTIPO C	
VENTAS TOTALES (AÑO EN E)	375.000	100,00%	425.000	100,00%	475.000	100,00%
CONSUMOS (mp)	133.125	35,50%	148.750	35,00%	165.063	34,75%
MARGEN BRUTO	241.875	64,50%	276.250	65,00%	309.938	65,25%
PERSONAL	131.250	35,00%	150.875	35,50%	171.000	36,00%
ALQUILERES	35.625	9,50%	39.313	9,25%	42.750	9,00%
OTROS GASTOS	24.375	6,50%	26.563	6,25%	28.500	6,00%
TOTAL GASTOS	191.250	51,00%	216.750	51,00%	242.250	51,00%
RESULTADO OPERACIONAL	50.625	13,50%	59.500	14,00%	67.688	14,25%
SUPERFÍCIE LOCAL	200		225		250	
Nº PERSONAS (40H)	7,7		8,9		10,1	
VENTA PROMEDIO / PAX / DIA	177		174		172	
INVERSIÓN ESTIMADA	180.000		210.000		230.000	
PAY - BACK	3,8 AÑOS		3,75 AÑOS		3,6 AÑOS	

Ficha técnica:

Empresa Franquiciadora: Molí Vell, S.L.

Dirección: Londres, 20 - 08029 Barcelona.

Teléfono: 93 410 96 06

Fax: 93.410.65.00

www.elmolivell.com

www.bread-house.com

Actividad: Venta y degustación de productos de pan, bollería, restauración platos de 5a. generación (casual-food).

Contacto:

franquicia@bread-house.com

Canon de entrada: 15.000 Euros

Cuota mensual: 350 Euros

Área de exclusividad: Se estudia cada caso particularmente.

Facturación prevista:

Se estudia cada caso particularmente.

Zona: Urbana de tráfico peatonal con influencia de oficinas, zonas comerciales, y centros de ocio.

**BREAD
HOUSE**

Londres, 20 - 08029 Barcelona.
T. 93 410 96 06
www.bread-house.com