



JACK HOUSE



BIENVENIDO!

Gracias por su interés en nuestro Programa de Franquicias y Concesiones de **JACK HOUSE**, una propuesta comercial de excelencia en comercialización de las más exquisitas hamburguesas, sándwiches, productos complementarios y bebidas, incluyendo varios estilos de la mejor cerveza artesanal.

Esta Presentación Comercial lo ayudará a conocer más sobre nuestra propuesta de negocio, la cual hemos desarrollado para ofrecer una alternativa de inversión con rápido retorno y elevada rentabilidad operativa. Más allá de sus contenidos, siempre puede contactarnos de manera directa, en forma personal, por mail o por teléfono, y gustosamente trataremos de brindarle las aclaraciones o informaciones adicionales que pueda requerir.

Esperamos contarle entre nuestros franquiciados!



QUIÉNES SOMOS



Somos una empresa familiar, que opera desde hace 25 años uno de los principales frigoríficos mendocinos.

En el año 2016, merced a la iniciativa de crear un concepto gastronómico por los hermanos Pablo y Martín De Orsi y bajo la dirección de este último, un chef con reconocida trayectoria y experiencia, se creó Jack House, para elaborar exquisitas hamburguesas, sándwiches y otros productos complementarios, abriendo el primer negocio en la calle Granaderos y Arístides, en Mendoza.

Se trataba de un pequeño local, que rápidamente se impuso por la calidad de los productos, constitutivos de creaciones de nuestro chef ejecutivo, pero su reducida superficie, imponía la relocalización del negocio, que se trasladó a la calle Belgrano, de la misma ciudad, con una capacidad de 120 personas sentadas.

Nuevamente, el éxito del local impulsó la expansión en red del concepto, con un nuevo local en Chacras Park, Luján de Cuyo. Para asegurar el crecimiento, se han estandarizado procesos, se desarrollaron protocolos de todas las áreas y se estableció un sistema de aseguramiento de la calidad, para garantizar las mejores condiciones de soporte para todos los operadores de nuestra marca.

MODELO DE NEGOCIO



Se basa en la elaboración y comercialización de alimentos y bebidas, con foco en hamburguesas caseras y sándwiches, desde locales con una imagen profesional y relajada, en los que brindamos atención personalizada -con autoservicio asistido para la entrega de los productos a los comensales- y una excelente relación precio / calidad / producto. Ofrecemos las 3 opciones: consumo en salón, take away (retiro de los productos en el local) y delivery (entrega a domicilio) El negocio es simple: bajo la atenta mirada, dirección y supervisión de nuestro chef ejecutivo, Martín De Orsi, cofundador de nuestra empresa, elaboramos las más exquisitas hamburguesas caseras, con la mejor carne, provista por nuestro propio frigorífico, ingredientes e insumos de alta calidad, servidas en exquisito pan casero creado por nuestros maestros panaderos, para obtener un producto equilibrado y sabroso.

Ello se complementa con la oferta de sándwiches, ensaladas, ribs, quesadillas, alitas, hot dogs y postres, además de bebidas con y sin alcohol y cerveza artesanal en distintas variedades, todo lo cual compone un menú variado y simple para su operación cotidiana, a fin de permitir el consumo varias veces a la semana por nuestros clientes, quienes nos recompensan con su fidelidad y recomendación. El autoservicio asistido -entregamos un número para que el cliente

ponga en su mesa y así identificarlo para la entrega, cuyo encargo y pago hace en mostrador-, permite reducir notoriamente la cantidad de personal (y consiguientemente el costo laboral general), aumentar la velocidad de entrega, evitar esperas en la barra y dar mayor comodidad al cliente. Nuestra política de precios es mantenerlos accesibles y acordes a la calidad de producto, atención y ambiente del local, apuntando a satisfacer y deleitar a una amplia gama de público de todas las edades -aunque principalmente jóvenes de ambos sexos-, incluyendo grupos de amigos, familias, parejas y niños, en un formato que recorre transversalmente una amplia gama de sectores socioeconómicos, desde los altos hasta clase media-baja. Todos ellos se identifican y aceptan gustosos nuestra propuesta de valor.

Esto permite captar y retener grandes franjas de clientes, aumentar el ticket promedio y la venta cruzada de productos y bebidas, innovar para ofrecer siempre nuevas alternativas, fidelizar a nuestro público y generar, en definitiva, una excelente velocidad de recupero de inversión, a su vez moderada para el armado y montaje de instalaciones y equipamientos del negocio, con una rentabilidad operativa más que aceptable.

“

Elaborar y comercializar como propuesta principal hamburguesas caseras, con la mejor carne, provista por nuestro propio frigorífico, ingredientes e insumos de alta calidad, servidas en exquisito pan casero creado por nuestros maestros panaderos, para obtener un producto que logra el justo equilibrio de sus componentes, permitiendo la degustación de cada uno de ellos.

Satisfacemos los gustos de grandes franjas de público, sosteniendo elevados estándares basados en recetas y procedimientos cuidados y en continua evolución, desarrollados y supervisados por nuestro chef ejecutivo Martín De Orsi, ofrecidos en o desde un ambiente con una imagen profesional, atención personalizada y una excelente relación precio / calidad / producto.

”

MISIÓN





QUÉ ES UNA FRANQUICIA

La franquicia es una moderna forma de expansión por la cual una empresa (franquiciante) otorga a un tercero (franquiciado) el derecho de vender productos o servicios bajo su marca y formato de negocio, y a trabajar bajo su imagen y sistema de operaciones, por su propia cuenta y riesgo. Como contraprestación, abona una suma para ingresar a la franquicia (Derecho de Otorgamiento de Franquicia), un canon mensual por asistencia técnica (regalías o canon mensual), una contribución a acciones de publicidad corporativa, marcaría y de producto y se obliga a respetar los convenios y pautas, adquiriendo productos e insumos a los proveedores de la red, indicados por la franquiciante.

En definitiva, es un sistema de reproducción en cadena de un modelo de comercialización exitoso, de productos y/o de servicios.

En nuestro caso, proveemos el uso de marca, un formato comercial de demostrada efectividad, un conjunto de proveedores corporativos -entre los cuales está nuestro propio frigorífico de la familia De Orsi- y la asistencia técnica continua de nuestros recursos humanos, para garantizar elevados estándares de operación y tener las mejores oportunidades de obtener adecuada rentabilidad, con baja complejidad operativa.

Uno de los grandes "secretos" de la franquicia es la conducción o gerenciamiento personal del franquiciado, quien al estar al frente de su propio negocio, aumenta las cualidades inherentes al modelo comercial que opera.

NUESTRO FORMATO DE FRANQUICIA

En principio, nos basamos en un modelo de local de 150 m², el cual permite realizar cómodamente tanto los procesos de preproducción, elaboración y emplatado de productos, como el almacenamiento tanto de congelados como fríos y productos de almacén, contar con una barra y sector de caja con buena funcionalidad y un cómodo salón de atención al público, que puede complementarse –de hecho, así lo recomendamos– con una vereda o terraza, lo cual además de ampliar la capacidad de ventas, permite un espacio de mayor visibilidad, y apto para fumadores.

En dicho negocio se desarrollan los tres formatos de venta:

Atención en salón (con entrega en la mesa del pedido efectuado por el cliente), venta en mostrador para llevar (take away) y punto de partida para el delivery (envío a domicilio)

Nuestro formato es compatible con locales de superficie reducida, en los que no haya servicio en salón, sino solo venta de mostrador y envío a domicilio, pero este modelo sólo lo aceptaremos a futuro, ya que en la actual etapa de nuestra evolución empresarial, preferimos concentrarnos en la reproducción del exitoso modelo que ya hemos probado y ajustado, en el cual aprovechamos los 3 canales de venta preindicados.

NUESTRO PERFIL DE EMPRESA Y A QUIÉNES DIRIGIMOS NUESTRA PROPUESTA



Somos una empresa sana económica y financieramente, con valores de integridad, honradez, esfuerzo y fuerte compromiso por lo que hacemos. Somos profesionales, flexibles, innovadores, y como empresa familiar, creemos en el respeto, el trabajo cotidiano y la transparencia, para lograr los objetivos que nos proponemos, que no sólo apuntan al crecimiento comercial sino fundamentalmente al humano.

Hemos diseñado entonces una oferta de negocio que requiere moderada inversión, con bajos costos de sostenimiento y una economía optimizada por reducidos costos de abastecimiento –merced a los acuerdos con nuestros proveedores corporativos- y el atento seguimiento de nuestra estructura de soporte.

Por ello, dirigimos nuestra propuesta a personas que tengan valores positivos, visión de crecimiento y pasión por lo que hacen. Gente que entienda que con una moderada inversión, activa dedicación al negocio y constancia en el trabajo, pueden obtenerse excelentes rendimientos económicos, rápido recupero de inversión y una excelente calidad de vida comercial.



NUESTRAS CONDICIONES DE OTORGAMIENTO DE FRANQUICIA

01.

DERECHO DE INGRESO:

Se cobra una reducida suma para el ingreso a nuestra red, que retribuye el paquete inicial de servicios: uso de marca, otorgamiento de territorio de exclusividad, asesoramiento para la planificación del local, apoyo para la selección de personal, capacitación integral al franquiciado y su staff, préstamo de manuales de operaciones y asistencia intensiva en etapa de pre y pos apertura. En nuestro caso, se ha fijado en \$ 400.000.- el Derecho de Otorgamiento de Franquicia / Concesión.

COSTOS COMERCIALES Y DE CONTRATO:

Retribuyen los costos de comercialización, confección y ajuste de contrato, investigación de antecedentes y soporte a la gestión precontractual, por parte de nuestros Desarrolladores de la Franquicia. Dicha suma es de \$ 50.000.- más I.V.A.

02.

03

OBRA CIVIL DE ADECUACION DEL LOCAL, INSTALACIONES Y EQUIPAMIENTOS: Se refiere a las sumas necesarias para la reforma del local, adquisición y montaje de instalaciones y equipamientos para la correcta performance comercial del negocio, considerando una superficie de 150m² y un inmueble en condiciones razonables de conservación. Esta suma es variable dependiendo de numerosos factores como características y estado del inmueble, cambios de precios de proveedores, etc., no se abona a nuestra empresa sino que es la que estimamos deberá invertir el franquiciado para atender a la instalación del negocio, siendo libre de elegir sus propios proveedores, siempre y cuando se respeten las indicaciones técnicas y de imagen suministradas por nuestra empresa. Se considera una inversión de \$ 1.608.000.- más I.V.A.

STOCK INICIAL:

Se compone de mercaderías, insumos y productos, para cubrir las necesidades y requerimientos de inicio de comidas y bebidas, incluyendo un stock de cerveza artesanal. La suma por este concepto se estima en \$ 165.000.- más I.V.A.

04.

05.

OTROS COSTOS INICIALES:

Además de los indicados, deben tenerse en cuenta otros costos como los de entrada a un inmueble alquilado (sellado de contrato de locación, comisión de inmobiliaria, depósito de garantía -si bien éste se recupera al final del contrato- y al menos un mes perdido para la reforma del local), sellado de contrato de franquicia o concesión, costos de habilitación comercial, eventualmente costos de constitución de sociedad si se operará en ese formato el negocio.

BUR- GERS

JACK HOUSE



LAS CONDICIONES DE SOSTENIMIENTO EN LA FRANQUICIA

- O** **REGALÍAS:** El franquiciado abona mensualmente un canon a la franquiciante, por un conjunto de servicios de asistencia técnica que recibe de ella, básicamente, capacitación, asesoría de campo, desarrollo de nuevos productos y servicios, investigación de proveedores, planeamiento estratégico y táctico, evolución de imagen, supervisión y monitoreo de tablero de comando. Por este concepto, el franquiciado abona el 5% más I.V.A. de sus ventas mensuales, netas de I.V.A.
- d** **CONTRIBUCIÓN A PUBLICIDAD CORPORATIVA:** Siendo una de las grandes ventajas de los sistemas de asociatividad el poder afrontar costos de manera conjunta con otros operadores de la red, mensualmente destinamos una suma, que se nutre de un pequeño aporte porcentual sobre ventas de cada local, para afrontar acciones de publicidad y comunicación on y off line en distintos medios, para promover nuestra marca, negocios y productos. Por este concepto, el franquiciado abona una suma que le "retorna" en acciones comunicacionales para su beneficio conjunto con los restantes operadores. Esto representa el 1% más I.V.A. de sus ventas mensuales, netas de I.V.A.
- b** **ABASTECIMIENTO:** Es condición esencial de la franquicia, que el franquiciado se abastezca exclusivamente con los productos y proveedores expresamente autorizados por la franquiciante, para garantizar uniformidad y calidad en los insumos que utilizamos y en los productos que comercializamos.
- O** **RESTANTES COSTOS OPERATIVOS:** Los restantes costos de sostenimiento del negocio son los ordinarios de cualquier operación comercial, tales como alquileres, servicios, impuestos, empleados, cargas sociales, etc.

FICHA TÉCNICA



DENOMINACIÓN COMERCIAL	JACK HOUSE
RUBRO	HAMBURGUESERIA - SANDWICHERIA
PAÍS DE ORIGEN	ARGENTINA
CANTIDAD DE LOCALES	2
REGALÍAS	5% más I.V.A. s/ventas netas de I.V.A.
CONTRIBUCIÓN A PUBLICIDAD CORPORATIVA	1% más I.V.A. s/ventas netas de I.V.A.
FACTURACION ANUAL PROMEDIO	\$16.000.000 a \$24.000.000 (estimado, variable)
RENTABILIDAD OPERATIVA	14% A 21% sobre ventas (estimado, variable)
RECUPERO DE INVERSIÓN (estimado)	16 a 18 meses
DERECHO DE OTORGAMIENTO DE FRANQUICIA	\$400.000 más I.V.A.
COSTOS COMERCIALES Y DE CONTRATO	\$50.000 más I.V.A.
OBRA CIVIL, EQUIPAMIENTOS E INSTALACIONES	\$1.608.000 más I.V.A. (estimado para 150 m ²)
STOCK INICIAL (comidas y bebidas e insumos)	\$165.000 más I.V.A.
COSTOS DE ENTRADA AL INMUEBLE Y VARIOS	\$157.720 más I. V.A. (estimado, variable)
INVERSIÓN TOTAL	\$2.380.720 más I.V.A

Montos a abril 2019, pueden ser modificados sin previo aviso, son valores estimados y pueden variar por un conjunto de factores internos y externos, no constituyendo esta presentación garantía alguna de rentabilidad ni de retorno de inversión.

CONTACTENOS!

Esta carpeta comercial sirve para una presentación inicial de nuestra propuesta de negocio.

Para continuar adelante, debemos juntos recorrer un camino de suministro de información mutua, profundización del análisis de perfil de cada parte y un compromiso de confidencialidad, ya que el proceso debe ampararse en la reserva en el uso de los datos por ambas partes. Para ello, lo invitamos a contactarse con nuestros asesores comerciales, a los datos de contacto que se indican a continuación:

MENDOZA

LIC. NICOLÁS SURACI

nicolas@suraci.com.ar

Cel. (+549) 261 5398 070

BUENOS AIRES

DR. JORGE DANIEL BLIMAN

bliman@franquiciaweb.com

Cel. (+549) 11 15 6287 3655