

**ZABEZPIECZENIE NA PRZYSZŁOŚĆ**

Renata Kraszevska ponad dwa lata temu otworzyła w Ciechanowie pizzerię Gruby Benek.

– Pracowałam i zresztą nadal pracuję jako dyrektor handlowy w branży produkcyjnej. Chciałam jednak zrobić coś jeszcze. Pomyślałam o otwarciu własnego biznesu, co miało być dla mnie zabezpieczeniem na przyszłość, może też pewną bazą dla moich dzieci – opowiada Renata Kraszevska. – Szukałam w różnych branżach, aż natrafiłam na ofertę Grubego Benka. Przyznam, że początkowo ją ominięłam i zainteresowałam się markami o bardziej znanych mi szyldach. Jednak kiedy wczytałam się w szczegóły oferty, to właśnie Gruby Benek zaciekał mnie najbardziej.

Zanim jednak umówiła się na spotkanie z franczyzodawcą, razem z rodziną odwiedziła jeden z lokali marki. Chciała sprawdzić, jak smakują serwowane dania.

– Zależało mi zwłaszcza na opinii syna, który bardzo lubi pizzę. Ta z Grubego Benka bardzo mu smakowała – uśmiecha się Renata Kraszevska.

Następnie przyszła franczyzobiorczyni spotkała się z przedstawicielami centrali. Po przedstawieniu warunków współpracy zdecydowała się na podpisanie umowy z marką Gruby Benek. Siedem miesięcy po otwarciu lokalu zaczęła się pandemia i pierwszy lockdown. Kiedy znów otwarto gastronomię, klienci wrócili do lokalu, jednak jesienią wprowadzono kolejny lockdown. Tym razem bardzo długi. – Przez cały czas działaliśmy w dostawie i na wynos. W tym czasie skupiliśmy się na tym, aby być liderem w zakresie szybkich dostaw, co zaowocowało w bardzo krótkim czasie. Franczyzodawca również przez cały okres pandemii wspierał nas, organizując różnego rodzaju akcje marketingowe – mówi Renata Kraszevska.

Nie ukrywa, że w Ciechanowie konkurencja jest spora, dlatego cały czas inwestuje mocno w marketing. – Jesteśmy aktywni w mediach społecznościowych, wprowadzamy promocje, bierzemy udział w lokalnych wydarzeniach, współpracujemy z miejscowym stowarzyszeniem sportowym – wylicza Renata Kraszevska. – Staramy się zdobywać nowych klientów i później utrzymać ich na dłużej, specjaliści z centrali sieci bardzo nam w tym pomagają – dodaje franczyzobiorczyni.



**RENATA KRASZEWSKA,**  
franczyzobiorczyni marki Gruby Benek

**Zabezpieczenie na przyszłość**

Otwarcie własnego biznesu miało być dla mnie zabezpieczeniem na przyszłość, też pewną bazą dla moich dzieci.



**POMYSŁ NA PIZZĘ**

Sieć Gruby Benek ma obecnie 41 lokali. Wyciągając wnioski z pandemii i zmieniających się realiów rynkowych, marka właśnie wprowadza zupełnie nowy format. – Samodzielne moduły gastronomiczne Benek Pizza to rozwiązanie dla osób, które nie mają czasu na długotrwałe poszukiwanie lokalu i „użeranie się” z ekipami remontowymi. Moduł to gotowa restauracja dostarczana we wskazane przez franczyzobiorcę miejsce. Kluczowy tutaj jest czas – moduł jesteśmy w stanie dostarczyć w zaledwie trzy dni – wyjaśnia Katarzyna Włodarczyk-Pięta, odpowiedzialna za rozwój sieci Benek Pizza. – Co istotne, nie jest on trwale związany z gruntem, zatem można zmienić jego lokalizację w każdym momencie trwania umowy.

Moduł ma powierzchnię 45 m<sup>2</sup> i jest w nim identyczna linia technologiczna, jak w lokalu stacjonarnym. Daje to możliwość przygotowywania nie tylko pizzy, ale też smażonych kurczaków i burgerów. – Są to trzy najpopularniejsze kategorie produktowe na rynku gastronomicznym – podkreśla Katarzyna Włodarczyk-Pięta.

Standardowo każdy moduł ma przewidziany 40-metrowy ogródek. Na jego

postawienie potrzebna jest działka o powierzchni ok. 500 m<sup>2</sup>. Franczyzobiorca sam powinien jej poszukać, ale franczyzodawca może służyć pomocą w tym zakresie. – Rozmawiamy np. z sieciami sklepów wielkopowierzchniowych, ponieważ parkingi przy takich obiektach są bardzo dobrymi lokalizacjami – wyjaśnia Katarzyna Włodarczyk-Pięta.

Działka powinna posiadać przyłącze prądu, dostęp do wody i kanalizacji, a także kilka miejsc parkingowych. – Każdy moduł wyposażony jest też w stacje ładowania aut elektrycznych oraz paczkomat, które stanowią dodatkowe źródła dochodu – mówi Katarzyna Włodarczyk-Pięta.

Inwestycja w moduł zaczyna się od 230 tys. zł netto. Jednorazowa opłata za przystąpienie do sieci wynosi 20 tys. zł, a miesięczna opłata franczyzowa to 6 proc. od obrotu. – Podstawą działalności lokali są dostawy zamówień do klientów, dlatego aby usprawnić ich realizację, moduł jest wyposażony w pełni zautomatyzowaną linię produkcyjną. Dzięki temu czas przygotowania pizzy od momentu przyjęcia zamówienia wynosi ok. 7 minut. Ważne, aby dostawy były realizowane szybko, bo to nasz priorytet – podkreśla Katarzyna Włodarczyk-Pięta.

–



**KATARZYNA WŁODARCZYK-PIĘTA z sieci Gruby Benek i Benek Pizza**

**Nowy format**

*Nasze moduły gastronomiczne jesteśmy w stanie dostarczyć w zaledwie trzy dni. Co istotne, nie są one trwale związane z gruntem, zatem można zmienić ich lokalizację w każdym momencie trwania umowy.*



MAŁ. PRASOWE