



레스토랑
아일랜드

RESTAURANT ALLIANCE

by

WRF

ОБ АЛЬЯНСЕ

White Rabbit Family – российский ресторанный Альянс, объединенный единой целью – предоставление великолепного вкуса и позитивных эмоций, вдохновляемый Борисом Зарьковым с 2010 года.

Бренд-шеф и эталон вкуса для многих шеф-поваров объединения WRF Владимир Мухин – один из самых выдающихся российских шефов.

В ресторанный Альянс входит 21 ресторанов в Москве и 14 ресторанов в Сочи. Рестораны, входящие в Альянс WRF отмечены престижными российскими и международными рейтингами, авторитетные европейские гиды рекомендуют их иностранным туристам.



TOPSININ4

ГОРЬКИНЪ

МИССИЯ WRF

Мы создаем оазисы счастья, где люди реализуют свои смыслы,
получают позитивные впечатления и становятся счастливее

ГОРЬКИ

ВИДЕНИЕ WRF

Мы альянс No1 в мире, который строит гастрономические театры
и создает развивающие впечатления

Борис Зарьков

Основатель ресторанной группы WRF, основатель ресторана «Горыныч»

Мы работаем на рынке счастливых моментов, жизни людей и их развития. Мы анализируем тренды и создаем проекты, где люди получают развивающие впечатления. Для нас важно думать наперед и постоянно стремиться к улучшению, внедряя новые идеи, изменяя процессы и достигая высоких результатов.

Основатели

Владимир Мухин

Бренд-шеф ресторанного альянса WRF, сооснователь ресторана «Горыныч»

В White Rabbit Family мы создаем атмосферу развития, в которой сотрудники могут выражать себя, находить творческий подход к решению задач и имплементировать новые идеи. Мы радуемся жизни, потому что каждый день служим людям и делаем их счастливыми.

ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ

ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ



ХЛЕБ

Уют – хлеб

Люди на генетическом уровне подсознательно воспринимают очаги и костры как символы безопасности.

Огонь использовался как для защиты от реальной угрозы (хищников), так и для обрядов, направленных против злых духов. Также огонь обеспечивал уют, оберегая людей и их жилища от холода и создавая комфортную температуру в любое время дня. Печи и камины служили центром, вокруг которого собиралась вся семья.

Символ в Горыныче

Печь для хлеба и сам хлеб из дровяной печи на закваске как продукт, ассоциирующийся с домом и уютом.

Ключевое блюдо

Хлеб ржаной с семечками и бородинский.



ПИЦЦА

Объединение – пицца

С первобытных времён костёр служил местом для общих встреч и общения людей. Со временем функционал такого «очага» взяли на себя харчевни – места для того, чтобы вкусно и недорого поесть свежую горячую пищу, отдохнуть и перевести дух, снять напряжение с помощью весёлого непринужденного общения и выпивки.

Символ в Горыныче

Печь для пиццы, поскольку пицца является блюдом, которое традиционно разделяют с компанией.

Ключевое блюдо

Пицца Горыныч.



ОГОНЬ

Трансформирующее созидание – мясо

Огонь во многих культурах служит символом трансформации, очищения, обновления. Тысячелетиями приготовление пищи на открытом огне формировали у людей тягу к характерным вкусам и запахам, связанным с этим способом приготовления. Огонь – то, что превращает ингредиенты в блюда, наполняя их вкусом и ароматом.

В зависимости от продолжительности и интенсивности воздействия огня одни и те же ингредиенты могут раскрыться совершенно по-разному.

Символ в Горыныче

Гриль для приготовления блюд на открытом огне, BBQ для приготовления пищи на медленном огне.

Ключевое блюдо

Котлета Горыныч.



Рациональные Преимущества «Горыныча»

Зачем гости ходят
в «Горыныч»

- **Высокие стандарты WRF:** качество еды, продуманный сервис, чистота.
- **Живая атмосфера:** шумные посиделки и электронная музыка.
- **Демократичные цены.**
- **Вкусная, качественная, инстинктивно понятная привлекательная, приготовленная на огне еда**
- **Оригинальные блюда**
- **Оживленная атмосфера современной харчевни, отлично подходящая для веселого общения.**



Целевая аудитория

Описание ключевой целевой аудитории, на которую ресторан нацелен в первую очередь

- 25-45 лет.
- «Насмотренная», космополитичная, «продвинутая», образованная, творческая публика с высоким и средним достатком.
- Любят общаться с близкими по духу и интересам людьми, получать новых впечатления, ценят современное искусство и эстетику минимализма.
- Те из них, у кого есть дети, стремятся с малых лет прививать им **хороший вкус** и наполнять семейную жизнь интересным совместным опытом. Открытые, общительные, оживленные. Не любят всё фальшивое и напускное.



Зачем посетители приходят в Горыныч?

Какие глубинные потребности
помогает удовлетворить ресторан?
За каким ощущением люди приходят
в наш ресторан?

- В эпоху цифрового общения людям не хватает того **первобытного чувства общности**, объединения вокруг костра, обмена опытом и живой энергией с представителями своего «племени».
- **Горыныч** – это притягательная на уровне **глубинных инстинктов еда**, приготовленная на настоящем огне, а также возможность пообщаться с «соплеменниками», поддержать существующие социальные связи и завести новые в шумной обстановке современной пещеры.
- **Приходя в ресторан, гости реализуют свои потребности** в новой статусности – быть самим собой, развивать свой кругозор, творить.

ГӨРӨНӨГӨ

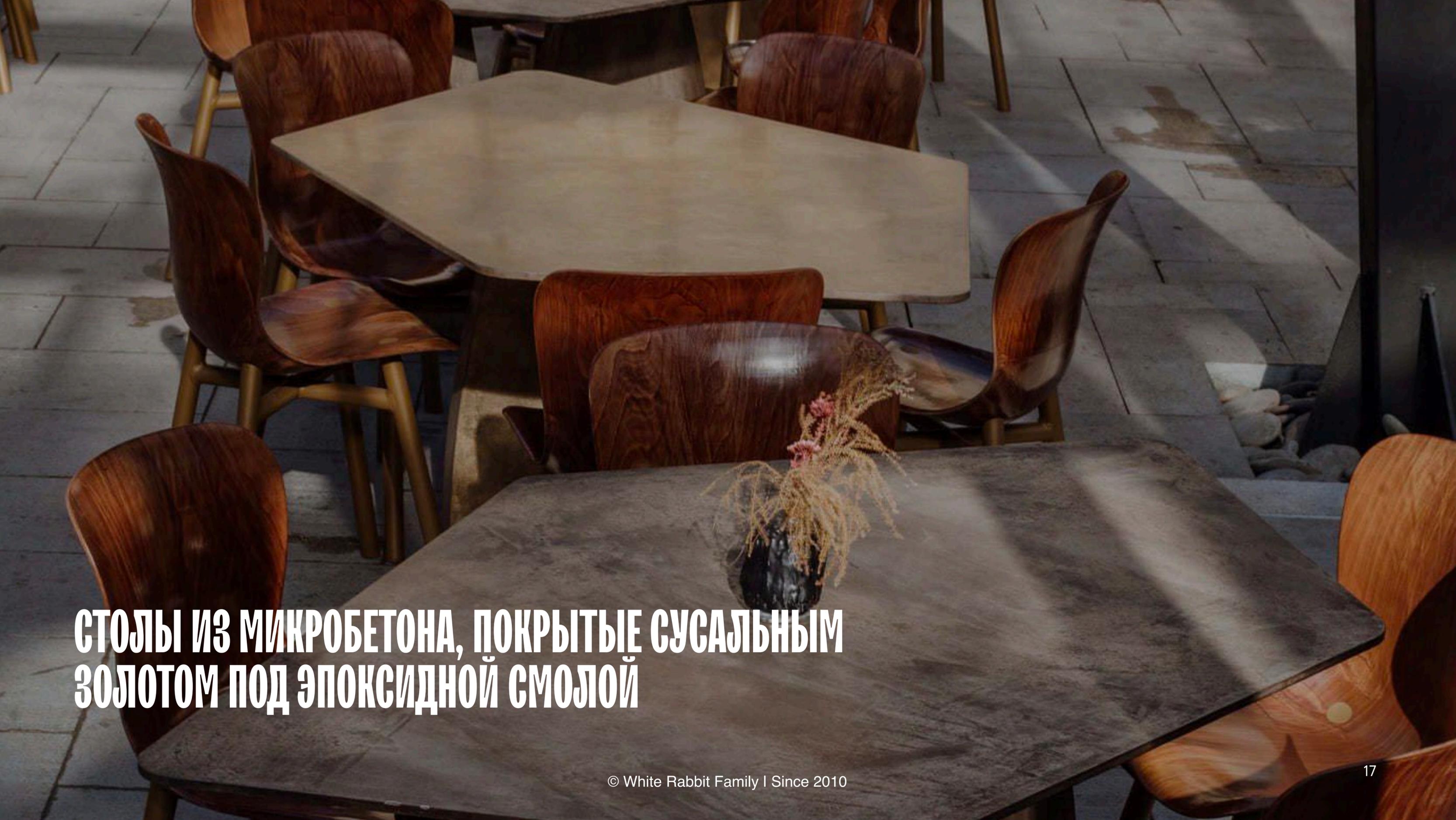
ДУХ МЕСТА

The image shows the interior of a restaurant or cafe. The space is characterized by high ceilings with exposed wooden beams and a series of large, arched windows that offer a view of a cityscape. The seating area is arranged around a curved, light-colored bar or counter. There are several tables, some rectangular and some round, with wooden chairs. The walls are made of dark wood, and the overall atmosphere is modern and industrial. The lighting is warm and focused on the tables.

ВЫСОКИЕ ПОТОЛКИ И ОКНА В ПОЛ

The image shows the interior of a cafe or restaurant. The walls are decorated with Art Nouveau style stained glass panels. One panel features a repeating geometric pattern of triangles and squares, while another shows a large white daisy flower. A long, low red sofa with patterned cushions runs along the wall. In the foreground, there is a wooden table and chairs. The lighting is warm, and the overall atmosphere is cozy and artistic.

РОСПИСЬ ПО МОТИВАМ КАРТИН БИЛИБИНА



**СТОЛЫ ИЗ МИКРОБЕТОНА, ПОКРЫТЫЕ СУСАЛЬНЫМ
ЗОЛОТОМ ПОД ЭПОКСИДНОЙ СМОЛОЙ**



ЛЕТНЯЯ ТЕРАССА

МЕСТО ДЛЯ ШУМНЫХ ДРУЖЕСКИХ ВЕЧЕРОВ



ОТКРЫТАЯ КУХНЯ С ДРОВЯНОЙ ПЕЧЬЮ

ᠮᠣᠷᠪᠢᠨᠪᠢᠴᠢ

ФРАНЧАЙЗИНГ

Философия Франчайзинга WRF

СОЗДАВАЙТЕ УНИКАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ ВМЕСТЕ С ТОП-РЕСТОРАННЫМ АЛЬЯНСОМ В СТРАНЕ!

ВОВЛЕЧЕНИЕ ОСНОВАТЕЛЕЙ

- Регулярные консультации и встречи с Франчайзи
- Прозрачность и открытость коммуникации
- Участие в официальном открытии ресторана

СИЛА БРЕНДА

- Более 14 лет успеха реализации уникальных проектов
- Рестораны WRF отмечены престижными российскими и международными наградами
- Семья WRF с глубокими корпоративными ценностями
- Стратегическое видение
- Маркетинговая поддержка
- Высокие стандарты
- Надежные партнеры и подрядчики

ПРОДУКТ И СЕРВИС

- Централизованное обучение
- Выстроенная система контроля от поставщика до конечного продукта
- Уникальная технология, дизайн и проектирование
- Проверенные поставщики услуг

СОПРОВОЖДЕНИЕ И ПОДДЕРЖКА

- Профессиональная управляющая команда
- Помощь в бюджетировании
- Команда поддержки открытия ресторана
- Выстроенная система бизнес-планирования
- Операционная поддержка Франчайзи

10 Преимуществ франшизы WRF

1. Сила бренда
2. Эффективная бизнес-модель
3. Помощь в открытии ресторана и обучение команды
4. Стандартизация процессов и меню
5. Централизованные поставки
6. Единая маркетинговая стратегия
7. Инновационный технологии
8. Поддержка 24/7
9. Интеграция в бизнес стратегию компании
10. Возможность развития других брендов WRF

Требования к Франчайзи

- Безупречная репутация
- Опыт в общепите не менее 5 лет
- Финансовая независимость
- Готовность развивать бренд в других городах

Требования к локации

- Площадь – 650 м² и больше
- Высокая проходимость
- Высокие потолки – не менее 4 м
- Хорошая узнаваемость локации в городе
- Дух места в соответствии с ожиданиями бренда
- Собственное помещение или долгосрочная аренда (не менее 5 лет)
- Расчетная мощность от 750 КВт

10 важных шагов

1. Заявка

Франчайзи направляет заявку через сайт / почту / личный контакт;

2. Заполнение анкеты и NDA

Франчайзи заполняет анкету, NDA и получает презентацию о Бренде.

3. Согласование локации.

Потенциальный Франчайзи отправляет не менее трёх локаций, заполняет форму.

4. Проверка

Проводится проверка потенциального Франчайзи

5. Согласование условий Договора

Правообладатель и Франчайза согласовывают условия ДКК

6. Интервью с основателем

Потенциальный Франчайзи после согласования условий ДКК встречается с Борисом Зарьковым

7. Подписание Договора и оплата паушального взноса

Франчайзи оплачивает паушальный взнос;

8. Подготовка ресторана и составление дорожной карты

Разработка дорожной карты открытия ресторана в соответствии с вводными данными;

9. Открытие ресторана

Открытие ресторана в соответствии с «Дорожной картой открытия»;

10. Поддержка

Поддержка ресторана после открытия со стороны WRF.

Партнерство

ФРАНЧАЙЗИ

WRF

IT - инфраструктура



Маркетинговая поддержка ресторана



Поддержка ресторана после открытия



Операционное открытие и управление рестораном



Команда открытия



Дизайн



Проектирование



Обучение персонала



Подбор персонала



Управление



Расходы на открытие



Бухгалтерия



Операционные расходы



Сопровождение команды WRF



Участие Основателя в открытии



Карта открытия

	0 мес.	1 мес.	2 мес.	3 мес.	4 мес.	5 мес.	6 мес.	7 мес.	8 мес.	9 мес.
Исследование рынка	✓									
Фин. Планирование	✓									
Согласование и подписание договора	✓									
Оплата	✓									
Подбор помещения	✓	✓	✓	✓						
Проектирование		✓	✓	✓						
Дизайн		✓	✓	✓						
Строительство ресторана					✓	✓	✓	✓	✓	✓
Утверждение управляющего и шефа		✓	✓							
Закупка оборудования							✓	✓	✓	
Подбор и обучение команды ресторана						✓	✓	✓	✓	✓
Техническое открытие										✓
Официальное открытие										✓
Визит команды открытия			✓							✓

Сопровождение открытия

СОСТАВ

- Шеф
- Су-шеф
- Управляющий
- Пипл-менеджер
- Менеджер
- Бар-менеджер
- Сомелье

ЗАДАЧИ

- Обучить
- Открыть
- Поддерживать операционную деятельность

СОПРОВОЖДЕНИЕ

- Сопровождение открытия
- Единая система бронирования (берем на себя при высоком потоке звонков)
- Единая система поставок
- Финансовое планирование
- Контроль
- Регулярные консультации от основателей
- Регулярные улучшения и модификации от УК (технологии, блюда, сервис)

ПОСЛЕ ОТКРЫТИЯ

- Операционный контроль и поддержка франчайзи



Финансовые условия

30 млн

паушальный взнос

6 %

роялти

от **180 млн**

инвестиции *

от **300 млн**

выручка в год

от **20 мес.**

окупаемость

от **5 мес.**

срок открытия

*сумма инвестиций может изменяться в зависимости от конфигурации и метража ресторана

TOP SECRET

