

**KREATOR POTRZEB BIZNESOWYCH
„PRACOWNIA SMAKU”**



KREATYWNE POSTRZEGANIE

20-letnie doświadczenie zawodowe w wielu branżach m.in. w zarządzaniu kompleksami hotelowymi, restauracjami, pub'ami i sklepami z produktami regionalnymi.



Nie ma rzeczy niemożliwych

a z trudnych sytuacji jest zawsze kilka wyjść.



Sukces w każdym projekcie

bez względu na produkt, sytuację rynkową czy też emocje, jestem zawsze pełna pozytywnej energii.



Świat IT

zauroczył mnie swoimi możliwościami, które wykorzystuję w realizacji kolejnych kreatywnych inicjatyw.



Dark Kitchen – pierwsza w Polsce multikuchnia

Nasz koncept pasuje do miejscowości liczących do 150 tys. mieszkańców. Celujemy w food courty centrów handlowych. Mając 6 konceptów w portfolio, możemy wypełnić całą przestrzeń gastronomiczną różnorodnymi kuchniami – m. in. ramen, pierogi, burger, czy dania gruzińskie. Ogromną korzyścią jest

Monika Pojawa, Dyrektor ds. Rozwoju Biznesu, **1ST Sketch**

#Warszawa #Izumi Sp. z o.o #Dark Kitchen #1ST Sketch for your company

ROZMAWIAŁA: F



Na polskim rynku pojawił się ciekawy koncept gastronomiczny – Dark Kitchen.

nie tylko sushi, ale także ramen, pierogi, burger czy dania gruzińskie. Ogromną korzyścią jest

SCF MAGAZINE

AKAN RAM
PIEROGI M
KITCHEN N

KONCEPTY
DARK KITCHEN:



cyjną. Potrzebujemy wówczas minimum 60 mkw. W zależności od powierzchni, możemy zaoferować od 3 do 6 projektów biznesowych wchodzących w skład Dark Kitchen. W pierwszej kolejności wprowadzamy Ramen & More, Pierogi Świata i Bueno Burger. Żeby otworzyć restaurację z sushi, konieczne jest zatrudnienie sushi mastera. Koncept chcemy rozwijać w formie franczyzy, dzięki czemu pozwolimy na dynamiczny rozwój przedsięwzięcia poza Warszawą. Na ten rok zakontraktowaliśmy już 8 otwarć. Będziemy dalej rozwijać się w województwie mazowieckim, ale wejdziemy też np. do województwa zachodniopomorskiego.

Jakie lokalizacje są brane pod uwagę?

Nasz koncept pasuje do miejscowości liczących do 150 tys. mieszkańców. Celujemy w food courty centrów handlowych. Mając 6 konceptów w portfolio, możemy wypełnić całą przestrzeń gastronomiczną różnorodnymi kuchniami. To korzyść zarówno dla wynajmującego, który całą powierzchnię handlową może wynająć jednemu podmiotowi gospodarczemu, jak i dla franczyzobiorcy, który mimo rozprzecznienia się klientów po różnych punktach, de facto zarabia na każdym z nich.

Przewagą naszego konceptu jest także to, że mamy mocno rozwiniętą usługę delivery (dostawy do 12 km), co pozwala nam zarabiać pomimo wprowadzenia niehandlowych niedziel. Mamy również dobrze rozwinięte technologie marketingowe. Każda marka ma swoją stronę internetową,



Dark Kitchen może być konceptem stworzonym typowo dla delivery, gdzie istnieje wyłącznie możliwość zamówienia dań pod wskazany adres lub odbioru osobistego

wewnętrznych i maksymalizujemy zyski. Pracujemy również nad kolejnym, bardzo ważnym dla nas narzędziem wspomagającym sprzedaż. O tym jednak powiem podczas prelekcji na Shopping Centre Forum.

DARK KITCHEN



6



2



10



planowanych 8

BRANŻA GASTRONOMICZNA

WSPARCIE NA NAJWYŻSZYM POZIOMIE



Analiza biznesowa

Pokazanie jak wygląda i smakuje produkt... co wchodzi w jego skład. Tworzymy menu pierogowe.



Spójność wizerunkowa

Myślenie strategiczne wprowadzamy w czyn. Tworzymy wizję z restauratorem i przekazujemy kelnerom i menadżerom restauracji.



Analiza potrzeb

Obniżenie ceny czy kosztów restauratorskich? Wykorzystanie szans i ominięcie pojawiających się zagrożeń, daje dobre podłoże do rozwoju biznesu.



Analiza marketingowa

To połączenie pomysłu i kreatywności. Ważne by zaznaczyć, że nie każdy pomysł jest szansą tworzenia biznesu – trzeba nad nim popracować, dlatego też niezbędna jest kreatywność, która jest podstawą znajdowania i wykorzystywania szans.

■ ATRYBUTY WSPÓŁPRACY DLA RESTAURATORA



0

AUTORSKIE PIEROGI

Produkty DIM SUM

(gwarancja jakości, powtarzalności smaku, różnorodne sploty, kolory, smaki)

OBNIŻENIE CENY CZY KOSZTÓW?

Bardzo dobry food cost
(ok 20%-30%)

Brak strat przy parowaniu pierożków

(gotowanie pierożków na parze likwiduje pojęcie straty w kuchni,
tak przygotowywane pierożki zachowują swój kształt i smak, przy tym eliminujemy rozgotowanie)



WSPARCIE KULINARNE

Wsparcie kulinarne przy wdrażaniu projektu pierożków do restauracji
(dobranie odpowiednich rodzajów pierożków pod specyfikę danej restauracji i kuchni)



03 ROZWÓJ IT

Serwis sprzedażowy 6 miesięcy bezpłatnie
(możliwość sprzedaży online na platformie sprzedażowej www.panrest.pl, wraz z możliwością podłączenia linku ze stroną internetową restauracji)

WARSZTATY DLA GOŚCI

Warsztaty kulinarne 1 raz w miesiącu
(po uzgodnieniu)



AKTYWNY MARKETING

Wsparcie marketingowe restauratora 6 miesięcy bezpłatnie
(kooperacja i wsparcie wizerunkowe w mediach społecznościowych: FB, IG, IN)



ONLINE SPRZEDAŻ ONLINE

Wsparcie sprzedażowe restauratora w tworzeniu promocji online
(przy wykorzystaniu platformy sprzedażowej www.panrest.pl)



08 DZIAŁANIE BIZNESOWE

Kompleksowe ułożenie menu
(dobranie sosów do pierożków, uzupełnienie menu o zupy)



REALIZACJE
Z MIŁOŚCI DO KUCHNI ŻYCIA BIZNESU





DZIĘKUJEMY

Monika Pojawa

e. kontakt@ciociagotuje.pl

pl. +48 696 71 74 70