**Яна:** Расскажите как вы приняли решение открыть «Мушлю»?

**Владелец:** Все начиналось с кальянной. Мы просто хотели по консалтингу. Присматривали.

**Яна:** А как вы планировали, как вы о нем узнали?

**Владелец:** У меня есть друзья, мы давно обсуждали это, но когда мы хотели франшизу , они тогда еще продавали что-то по Киеву.

**Яна:** Еще говорили раньше что хинкальня есть?

**Владелец:** На Львовской есть.

**Яна:** Вот этот опыт франчази он помог вам в развитии бизнеса?

**Владелец:** Отчасти.

**Яна:** Как?

**Владелец:** Шишки набиты были в плане стройки проекта и планировании бюджета.

**Яна:** То есть, умножать на 2 это?

**Владелец:** Ну 20-30%

**Яна:** Это помещение не ваше, это орендное?

**Владелец:** Нет.

**Яна:** Как вы его искали?

**Владелец:** Все через риелторов реклама. У нас была рабочая группа там обсуждались варианты. 1 из вариантов был немного дороговат. Мы торговались по сумме и долгая борьба за договор свои права.

**Яна:** Я вот читала откроется новая «Мушля-кафе».

**Владелец:** Оно уже открылось.

**Яна:** А чем оно отличается?

**Владелец:** Меню. Там оно полностью измененное. Даже на страничке в соцсетях писали, что самая хорошая «Мушля» .

**Яна:** Почему?

**Владелец:** Потому что все заведения, чтобыли изначально на Крещатике это был стартовый проект. А тут заморочились над элементами декора. Вот картины рисовали уникальные, дизайнер работала над интерьером.

**Яна:** Как вы нашли информацию о франшизе? На каких сайтах пробивали?

**Владелец:** Просто персональная встреча. У нас выставка была и мы просто начали предметно рассматривать. Днепропетровске рассматривать. Но не давали франшизу. Рассматривали но там не было мест.

**Яна:** С франчази вы какими-то общались еще? Были претенденты франчази? Или вы не на чей опыт не опирались?

**Владелец:** Мы видели Крещатик и тема морепродуктов актуальна и интересна. Посмотрели рынок и это еще такая ниша, которая развивается.