## Битва франшиз: Burger King vs KFC vs Black Star Burger

 Рестораны быстрого питание одни из самых кассовых франшиз за всю историю бизнеса.По версии журнала Entrepreneur франшиза фаст-фуда занимает лидирующее место.И тут нужно подметить ,что рынок быстрого питания не остановится ,а дальше будет развиваться.

 Ожидается, что мировой рынок быстрого питания в 2022 году будет стоить более 690 миллиардов долларов США, а совокупный годовой темп роста составит 4,2% с 2017 по 2022 год. Согласно отчету Zion Market, рыночная капитализация составила более 539 миллиардов долларов США в 2016 году

Исследование.

(https://www.zionmarketresearch.com/news/fast-food-market)

Ожидается, что в дополнение к росту продаж благодаря стремительному развитию западных фаст-фудов в странах с развивающейся экономикой будет способствовать дальнейшему росту этого рынка. Ожидается, что более напряженный образ жизни среди домохозяйств с двойным доходом и возросшее предпочтение дешевой пищи без времени ожидания также окажут положительное влияние на рост быстрого питания.

Согласно отчету, изменение предпочтений в отношении натуральной и здоровой пищи из-за растущего числа случаев ожирения в развитых странах может оказать негативное влияние на рост фаст-фуда.

 Вы спросите:” Ну почему, эта отрасль бизнеса такая популярна если она вредит здоровью?”

Все просто!

* низкий средний чек доступный людям любого статуса
* оперативное приготовление блюд
* сытная еда составляет 90% от всего ассортимента блюд

Но, важно заметить ,что конкуренции в этой нише очень большая и развиваться самостоятельно в этой сфере очень рискованно.И следуя логике понятно,что лучше вложиться в известные франшизы .Именно поэтому мы поговорим и сравним двух “стариков”**-Burger King, KFC** и “молодого” представителя отрасли фаст-фуда -**Black Star Burger**.

Начнем из самого старшего KFC.

  **KFC( Kentucky Fried Chicken)**-международная сеть ресторанов, является второй в мире по торговому обороту ,уступает лишь McDonald's.

На сервисе Яндекс Вордпресс можно посмотреть интерес к услуге/товару

в данном случае посмотрим в России.

 Заходим на сайт ,вбиваем в поиск ”KFC’’ выбираем регионы и заходим в карты ,и видим:

 <https://wordstat.yandex.ru/#!/regions?filter=regions&type=map&words=KFC>

Что популярность данного запроса составляет-103%,что на 2% меньше чем

 Black Star Burger ( у них он составляет 105%)

<https://wordstat.yandex.ru/#!/regions?filter=regions&type=map&words=Black%20Star%20Burger>

но на 4 % больше чем Burger King-99%

<https://wordstat.yandex.ru/#!/regions?filter=regions&type=map&words=Burger%20King>

Если сравнивать их основные параметры такие как: общие инвестиции ,паушальный взнос,роялти ,месячную прибыль и т.д. то выходит что

**KFC**:

* общие инвестиции от 700 000$
* паушальный взнос 48 400$
* роялти 11%
* месячная прибыль 1,1 млн рублей
* собственных предприятий 51
* франшизных предприятий 149

Своим франчайзи компания предоставляет:

* помощь в поставке продуктов в рестораны;
* доступ к базе информационных материалов;
* комплекты униформы для сотрудников и упаковки для блюд;
* ведение ресурсов в социальных сетях и рекламных кампаний в Интернете;
* рекламные материалы;
* содействие в решении финансовых и юридических вопросов;
* помощь в подборе и приеме на работу персонала;
* поддержку в создании службы доставки в городе открытия ресторана.

Открыть заведение по франшизе “KFC” возможно в следующих форматах:

1. **Drive Thru** - ресторан с возможностью обслуживания гостей на автомобиле. Должен быть расположен в месте с высоким автомобильным и пешеходным трафиком, удобный подъезд на транспортном средстве. Требования к помещению:
* площадь - от 350 до 400 кв. метров;
* площадь земельного участка - от 0,2 га;
* электрическая мощность - от 180 до 250 кВт;
* высота потолков - 4 метра;
* возможный расход воды в сутки - 30 куб. метров (12 - горячая, 18 - холодная).
1. **In Line** - ресторан во встроенном помещении (например, в жилом доме). Необходима близость к перекресткам, станциям метро, магистралям, остановкам общественного транспорта, а также деловым, торговым и развлекательным центрам. Требования к помещению:
* площадь - от 280 до 350 кв. метров;
* электрическая мощность - от 160 до 250 кВт;
* высота потолков - 4 метра;
* длина фасада - от 6 метров;
* возможный расход воды в сутки - 20 куб. метров (8 - горячая, 12 - холодная);
* местоположение - первый или антресольный этаж;
* наличие или возможность организации парковки;
* возможность размещения вывески на фасаде;
* отдельный вход с главной улицы.
1. **Food Court** - ресторан в зоне фудкорта ТЦ или БЦ. Требования:
* площадь - от 140 кв. метров;
* электрическая мощность - от 180 до 250 кВт;
* длина секции - от 6 метров;
* высота потолков - 4 метра;
* возможный расход воды в сутки - 30 куб. метров (12 - горячая, 18 - холодная).

## Требования к франчайзи

Требования к потенциальному франчайзи у компании жесткие для обеспечения безупречности работы сети. Так, франчайзи должен иметь:

* опыт руководителя;
* денежные средства в достаточном количестве для открытия бизнеса;
* опыт ведения бизнеса в сфере общепита, гостиничного бизнеса, розничной торговли и др.;
* лидерские качества, но в то же время прислушиваться к мнению других;
* представление о стандартах бренда KFC и политике компании “Yum! Brands” (которая владеет всеми правами на торговую марку).

При этом, франчайзи не должен;

* быть пассивным;
* открывать ресторан KFC лишь для поддержания другого бизнеса;
* быть банкротом в прошлом опыте предпринимательской деятельности;
* иметь уголовное преследование в прошлом.

Плюсы франшизы:

* Покупая франшизу KFC, вы получаете в свое распоряжение готовую и успешно работающую систему эффективного ведения своего бизнеса;
* Франчайзер периодически будет оптимизировать дизайн вашего кафе или ресторана, при этом делая его максимально соответствующим стандартам компании;
* Также вам становится доступна программа обучения всего персонала, включая сотрудников ресторана и менеджеров, соответствующая общепринятым мировым стандартам;
* Маркетинг и реклама, проводимые KFC, находятся на высоком уровне;
* KFC обеспечит вас полнейшей и подробной информацией о продуктах;
* Вы получаете возможность обмениваться опытом и общаться с профессионалами компании Yum!

 Минусы

* Основным и существенным недостатком франшизы KFC является ее немаленькая стоимость. Это главный фактор, способный отпугнуть начинающего предпринимателя. Но всегда следует помнить о том, что вложения в бизнес – это залог и часть его успешной работы и продвижения.
* Еще один недостаток – это весьма долгий срок окупаемости. Франчайзером заявлена продолжительность в три года;
* Достаточно высокие требования к партнеру – не каждый предприниматель, особенно начинающий, сможет соответствовать таким строгим критериям отбора.

 **Burger King**-американская компания, владелец глобальной сети ресторанов быстрого питания, специализируется на гамбургерах ( в основном на вопперах)

Основные параметры франшиз:

* общие инвестиции от 23 млн рублей
* Паушальный взнос 1.93 млн.рублей
* роялти 4,5%+4% маркетинг
* Месячная прибыль 800 тыс.рублей
* Собственных предприятий 2530
* франшизных предприятий 16770

 Если хотите стать их франчайзи тогда приготовьтесь к жестокому отбору.

Договоры франшизы действуют в течении 20 лет ,после истечения срока его можно продлить .

 Преимущества для партнера:

1. Burger King предлагает более 70 дней начального обучения, которое охватывает широкий спектр технических и управленческих навыков.
2. Анализ места и помещения для открытия ресторана. Ведение переговоров с арендодателем. Консалтинг и выбор подрядчика для ремонта.
3. Программное обеспечение. CRM – система.
4. Дизайн интерьера. Фирменный стиль.
5. Централизованные контракты с поставщиками.
6. Рекламная продукция (вывески, наружная реклама, внутренняя реклама, раздаточный материал, видеоролики, аудиоролики, постеры, обои, брендбук).
7. Централизованный маркетинг. Поиск, инструктаж команды для продвижения в социальных сетях. Материалы для продвижения. Аккаунты в социальных сетях (с предустановленными настройками).
8. Колл-центр и сайт.
9. Технологическая документация.
10. Обучение персонала.
11. Мебель, производственное и торговое оборудование со скидкой.
12. Внедрение службы доставки со 2 месяца работы – полный алгоритм.
13. Система лояльности.
14. Методологическая и практическая поддержка в развитии.
15. Управленческие консультации для владельцев и администраторов заведений.
16. Выезд департамента поддержки и помощь в открытии.

## Требования к франчайзи

Требования к франчайзи:

* Регистрация предприятия или наличие действующего бизнеса.
* Наличие инвестиционной суммы и оборотных средств на 6 мес.
* Опыт предпринимательства.
* Опыт работы ведущим менеджером в общественном питании или собственником не менее 5 лет.
* Рекомендации от отраслевых экспертов.
* Деловые навыки.
* Опыт прямых продаж приветствуется.

Требования к помещению:

* Площадь ресторана от 400 кв.м. Зона обслуживания не менее 300 кв.м., кухни - 80 кв.м.
* Отдельно стоящее здание с парковкой.
* Все коммуникации и интернет.

**Плюсы франшизы:**

* известное имя с более чем полувековой историей;
* качественная маркетинговая поддержка, обеспечение всеми рекламными материалами и документами для ведения деятельности;
* обучение обслуживающего и руководящего персонала;
* предоставление всех рецептур и технологий приготовления блюд;
* полная окупаемость в течение полутора-двух лет с момента открытия ресторана.

К слову, для открытия второго и последующих ресторанов паушальный взнос не требуется и примечательно то, что франчайзер демонстрирует индивидуальный подход к каждому будущему франчайзи.

 **Минусы франшизы:**

* строгий отбор франчайзи (нужно не менее 5 лет опыта работы в ресторанном бизнесе, а также требуется рекомендательное письмо от эксперта отрасли);
* внушительный размер начальных инвестиций (от 23 530 000 руб., из которых 1 930 000 руб. – паушальный взнос);
* четкие минимальные требования к размеру помещения (площадь кухни – от 80 кв. м, площадь зоны обслуживания посетителей – от 300 кв. м, высота потолка – от 3 м) и численности персонала (от 8 человек).

**Black Star Burger**- российская сеть ресторанов быстрого питания, она позиционирует себя как первый национальный ресторан бургеров в россии. с натуральными ингредиентами и по низким ценам ,что действительно так и есть ,цены действительно ниже чем у таких гигантов как McDonald's и Burger King . Наверное самым интересным является реклама данной франшизы. Она полностью сосредоточена на соц .сети ,а также её лицом является Тимати , что и дает ей фору в маркетинговой гонке.

Давайте посмотрим ,что нам предлагает данная франшиза

Основные параметры :

* Общие инвестиции от 15 млн. Рублей
* Паушальный взнос 20-50 млн. Рублей
* Роялти от 10 % хотя на многих сайтах сказано ,что он не предусмотрен(проверяйте информацию )
* Месячная прибыль от 900 000 тыс. Рублей
* Собственных предприятий-4
* Франшиз предприятий -13

 Преимущества для партнера:

1. Открытие за 1,5 месяца без учета проведения ремонтных работ и процесса поиска помещения. Дизайн проект предоставляется бесплатно. Подбор помещения и ведение переговоров с арендодателем для снижения цены.
2. Подробный бизнес-план на 5 лет. Обучение партнера в центральном офисе.
3. Бренд бук.
4. Потребительские маркетинговые планы и материалы для использования (макеты, планы, рекомендации, каталоги, фотографии, инструкции по продвижению в соц. сетях). Рекламные материалы разрабатываются бесплатно и обновляются каждый месяц.
5. Материалы для внешнего и внутреннего оформления ресторана.
6. Поддержка бизнеса – кураторство до открытия, дальнейшая удаленная поддержка.
7. Обучение персонала.
8. Программное обеспечение. Аналитика продаж с рекомендациями ежемесячно. CRM-система.
9. Фирменная одежда для персонала.
10. Мобильное приложение для клиентов с просмотром меню, оповещение об акциях, поздравления с днем рождения и праздниками.
11. Продвижение в ВК и Инстаграмм.
12. Бонусная программа и скидочные карты.
13. Централизованное формирование меню. Технологическая документация.
14. Мебель, производственное и торговое оборудование со скидкой.
15. Методологическая и практическая поддержка в развитии.
16. Управленческие консультации для владельцев и администраторов заведений.

 Требования к франчайзи

Требования к франчайзи:

* Регистрация предприятия или наличие действующего бизнеса.
* Наличие инвестиционной суммы и оборотных средств на 6 мес.
* Опыт предпринимательства.
* Опыт работы ведущим менеджером в общественном питании будет плюсом.
* Деловые навыки.
* Опыт прямых продаж приветствуется.

 **Плюсы франшизы:**

* Будут минимизированы риски по организации бизнеса;
* минимальные затраты на рекламу — ведь бренд узнаваем;
* будет обеспечена поддержка со стороны франчайзера.

**Минусы франшизы:**

Отметим и недостатки. Ценовая политика разрабатывается для сети и менять ее франчайзи не имеет права. В результате, теряется свобода действий, инициативность. Покупка франшизы предусматривает существенные инвестиции, окупаемость которых зависит от эффективной работы нового ресторана..

 **Обороты отдельных точек франшиз**

Мы сравнили и показали основные параметры франшиз и сколько нужно инвестировать дабы стать частью той или иной франшизы.

 Но так же интересно узнать о динамике роста точек и обороты отдельной точки

К примеру “Black Star Burger” аренда заведения 180 000 рублей, фонд оплаты труда 500 000 рублей .накладные расходы - реклама ,маркетинг,итого 900 000 рублей. 45 000 в день это 1 350 000 в месяц минус 10% роялти ,туда же минус 30% продукты и выручка по себестоимости составляет 850 000, что даже не покрывает месячных расходов. И остается огромный вопрос без ответа ,какими деньгами погасить Паушальный взнос ?

**KFC**

Один их ресторан делает кассу в среднем 200-250 тыс.рублей в день ,что в месяц составляет около 7,5 млн .рублей,.Исходя из этого после вычета таких затрат ,как зарплата , аренда ,себестоимость,налоги и прочее, прибыль на одну точку составляет 1 250 000 рублей .Посмотрев на цифры можно сказать ,что окупаемость данной франшизы составляет три года ,что достаточно быстро.

По данным налоговой отчетности“**Burger King**” в месяц получает 750 000 млн. Рублей.

В России таких точек 500 (750 000/500=1.48 млн.РУБ.) -Выручка одной точки за месяц , что считается лидером в нашем состязании сегодня

**Судебные разбирательства**

по данным сайта Российского агентства по патентам и товарным знакам на сегодняшний день эти три гиганта индустрии не открывали новые рестораны за последнии несколько месяцев из-за пандемии не считая за январь ‘Черная звезда’’ открыла три заведения в г.Архангельске ,Владивостоке и Республике Дагестан г.Махачкала

но бизнес “Black Star” терпит некоторые убытки ,так как закрываются некоторые рестораны в различных городах таких как Пермь,Новосибирске ,Екатеринбурге и даже в Москве. Говорят что снижение и такие убытки пошли из-за клипа Тимати и Гуфа “Москва” где более миллиона дизлайков на момент удаления : - Вот ,что значит не правильный маркетинг!

На том же сайте реестров указано ,что Тимати заложил брендовое имя “Black Star” Сбербанку России,что уже понятно ,как идет бизнес.

Было также судебное разбирательство 13 января 2018 года- “**Black Star Food”**

подал в суд на Мешкова Александра Александровича, г. Златоуст Челябинской области-

пресечь нарушение исключительных прав ООО «Блэк Стар Фудс» на товарный знак «Black Star Burger» (RU 596177) путем расторжения договора оказания услуг, заключенного между Мешковым А.А. и АО «Региональный Сетевой Информационный Центр», об использовании доменного имени http://blackstarburger.com//; .Суд отказался в принятии иска ,так как оно не подлежит рассмотрению и разрешению арбитражного суда.

<https://kad.arbitr.ru/Document/Pdf/737af63c-87e2-4d6b-aa20-99c98514ccfa/d8314d83-ca06-49db-92f8-bdcb3744e7c3/A76-3365-2018_20180213_Opredelenie.pdf?isAddStamp=True>

Но у **Burger King Corporation** так же есть два судебных разбирательства

Первое состоялось 21.02.2013 г. и продолжался посредством продолжений и апелляций до

07.10.2013 .Предъявления были на Макеева А.В. об обязании прекратить использование словесных обозначений, сходных до степени смешения с товарными знаками «BURGER KING» (свидетельства № 115225 и № 381760), в доменных именах (burgerking.su и burger-king.su)

<https://kad.arbitr.ru/Document/Pdf/edd6e8a2-8693-4139-a639-803797e5c551/e4a1d4ab-a734-4728-acae-bf7f5b06fc3f/A40-154813-2012_20131007_Reshenija_i_postanovlenija.pdf?isAddStamp=True>

Второе-27 мая 2016 года иск был подан на имя И.П.Швыряева за использование комбинированного обозначения “БИГ-БУРГЕР” ,что было очень похоже на товарный знак “БУРГЕР КИНГ”

[https://kad.arbitr.ru/Document/Pdf/0d896683-737c-494e-b65e-b44a1458a25b/89f4c051-a933-47e4-8641-ba20060618bb/A41-108782-2015\_20160524\_Reshenija\_i\_postanovlenija.pdf?isAddStamp=T](https://kad.arbitr.ru/Document/Pdf/0d896683-737c-494e-b65e-b44a1458a25b/89f4c051-a933-47e4-8641-ba20060618bb/A41-108782-2015_20160524_Reshenija_i_postanovlenija.pdf?isAddStamp=True)

В двух вариантах корпорация добилась своей правоты.

**Отзывы**

**Burger King**

Александр  30.08.2017 в 19:41 [#](https://franshiza-top.ru/rejting-franshiz/produkti/burger-king#review-1776)

У меня есть деньги, отличное помещение нашёл. Есть огромное желание работать и развиваться в этой сфере, но мне отказали из за того что нет опыта. Что за бред! Не лучше тщательно проводить собеседование с покупателем франшизы? Хотя бы пол года ввести строгий контроль над деятельностью ресторана, как никак это франшиза вроде должны обучать показывать, давать все необходимые обучающие материалы. Расстроило сильно

<https://franshiza-top.ru/rejting-franshiz/produkti/burger-king?review_id=1776>

Василий  08.08.2016 в 23:03 [#](https://franshiza-top.ru/rejting-franshiz/produkti/burger-king#review-226)

Мой ресторан еще не открыт, но этот день уже не за горами. Из того, что запомнилось… Внезапно оказалось сложновато найти подходящее помещение – не подходила то площадь кухни, то зала для обслуживания клиентов. Но с горем пополам нашел подходящее место, сейчас занимаюсь его обустройством. Понравилась консультационная поддержка франчайзера, но его требования – это нечто…

<https://franshiza-top.ru/rejting-franshiz/produkti/burger-king?review_id=226>

* Александр  04.06.2016 в 01:15 [#](https://franshiza-top.ru/rejting-franshiz/produkti/burger-king#review-224)Очень доволен тем, что открыл ресторан по франшизе Burger King. Если честно, наибольшие опасения вызывала окупаемость бизнеса, так как мое заведение находится не в Москве и даже не в Питере. Но практика показала, что зря волновался: первый год работы показал – все нормально с окупаемостью, за 2 года (тьфу, тьфу, тьфу) успею вернуть деньги. Конечно, пришлось повозиться с соответствием всем требованиям франшизы, но результат того стоит. Если живете в достаточно крупном городе, в котором нет никаких других сетевых ресторанов, то открытие в нем Burger King произведет настоящий фурор! Особенно понравилось то, что от франчайзера поступают эффективные рекомендации о предпочтительной рекламной политике, акциях и прочих хитростях маркетинга – благодаря этому удалось быстро заявить о себе и обзавестись постоянными посетителями. А дальше уже стало работать «сарафанное радио». Благо, подобрались хорошие сотрудники, которые дополнительно еще и прошли обучение от франчайзера. Так что однозначно рекомендую франшизу. Если соответствуете требованиям – дерзайте, пока в вашем городе это не сделал кто-то другой
* https://franshiza-top.ru/rejting-franshiz/produkti/burger-king?review\_id=224

Отзыв от Антона

Хотел открывать что-то подобное. И деньги есть, и свой бизнес уже 10 лет как. Но из-за того что в другой сфере пришёл отказ. Хотя опыта у меня достаточно. Я конечно их понимаю, серьёзные ребята. Но так они никогда себе покупателя не найдут. Гибчей надо быть.

<https://businessmens.ru/franchise/burger-king-672>

**KFC**

Станислав  27.07.2016 в 09:45 [#](https://franshiza-top.ru/rejting-franshiz/produkti/franshiza-kfc-otzivy#review-228)

Планировал приобретение франшизы, так как бренд очень узнаваемый, но, к сожалению, не прошел излишне, как мне кажется, жесткий отбор. Требования компании к партнерам ужесточены, поэтому начинающий бизнесмен вряд ли сможет пройти его. Даже имея на руках все средства к воплощению проекта. Не у всех есть соответствующий опыт для того, чтобы компания рассмотрела его кандидатуру в качестве франчайзи. Да и сумма, которую предстоит вложить, для многих просто заоблачна и не каждый рискнет таким бюджетом. Поэтому для тех, кто только начинает свой путь в сфере ресторанного бизнеса, советовал бы выбрать что-нибудь попроще, и не тратить время на такой дорогостоящий проект. Тем более, что изначально нет гарантии, что удастся посотрудничать с компанией.

<https://franshiza-top.ru/rejting-franshiz/produkti/franshiza-kfc-otzivy?review_id=228>

**Black Star Burger**

[**https://www.youtube.com/watch?v=4wXZj9meW6o**](https://www.youtube.com/watch?v=4wXZj9meW6o)

**Заключение**

Сегодня ,мы сравнили три франшизы фаст-фуда “Burger King”, “KFC”,”Black Star Burger” . Можно ли сказать ,что они выгодны?

-Да,это выгодно, если вести правильную маркетинговую жизнь компании.

Но нужно отметить ,если первых две компании расцветают и идут на поезде “Успех” то “Черная звезда” переживает не лучшие времена ,и стоит ли вложиться в ее будущее- решать только вам.

Но важно сказать,что у всех франшиз есть свои минусы и плюсы и прежде чем приобретать одну из них ,ознакомьтесь со всей существующей информацией связанной с ними. Ведь как говорит народная мудрость:”Семь раз проверь-один раз отрежь “

Спасибо, что уделили время этой статье надеюсь она вам понравилась!