

## Souhrn základních podmínek



Značka:	UGO Freshbar a UGO Salaterie
Původ:	Česká Republika
Rok vzniku konceptu:	2005
Druh činnosti:	hostinská činnosti, výroba a prodej nápojů
Mateřská společnost:	UGO trade s. r. o., člen skupiny Kofola
Franšizová role:	Franšizor – držitel a poskytovatel licence
Franšizingový kontakt:	Lukáš Prauss, <a href="mailto:franchising@ugo.cz">franchising@ugo.cz</a> , +420 775749900, <a href="http://www.ugo.cz">www.ugo.cz</a>

## Základní obchodní parametry spolupráce

Délka smlouvy:	dle doby trvání nájemní smlouvy s pronajímatelem
Nájemní vztah:	podnájemní
Celková investice Freshbar:	1,0 – 2,2 mil Kč dle typu provozovny a stavební připravenosti prostor
Celková investice Salaterie:	4,0 – 8,0 mil Kč dle velikosti provozovny a typu provozovny
Vstupní poplatek Freshbar:	150.000 Kč
Vstupní poplatek Salaterie:	300.000 Kč
Franšizový poplatek Freshbar:	0 – 12 % z obrátu, až po dosažení provozního zisku
Franšizový poplatek Salaterie:	5 % z obrátu
Marketingový poplatek Freshbar:	3 % z obrátu
Marketingový poplatek Salaterie:	3 % z obrátu

## Technické parametry spolupráce

Velikost provozoven Freshbar:	15 – 70 m <sup>2</sup> + skladovací prostory
Velikost provozoven Salaterie:	80 – 400 m <sup>2</sup>
Druhy provozoven:	kiosky v pasáži OC, obchodní jednotka v OC s vlastním vstupem a sezením, obchodní jednotka v lokalitě „food court“ v rámci OC se sdíleným sezením, obchodní jednotka v centru města s vlastním vstupem případně předzahrádkou obchodní jednotka v rámci office parku
Typy lokalit:	obchodní centra, pasáže v centrech měst, pěší zóny, office centra, dopravní uzly, zábavní a volnočasová centra
Regiony:	Česká republika, Slovenská republika
Způsob výběru lokalit:	Možný převod vybraných již fungujících provozoven nebo výstavba nových provozoven na lokalitách posouzených a schválených franšizorem dle vlastní metodiky ohodnocení potenciálu lokality

---

## POČET PROVOZOVEN

Počet provozoven celkem (CS):	64
Počet provozoven UGO Salaterie:	24
Počet provozoven UGO Freshbar:	39
Počet franšízových provozoven:	32

---

### Podpora franšízového partnera

Podpora frašízanta:	ANO – ve všech oblastech spolupráce od prvního kontaktu se zájemcem a v celém průběhu spolupráce
Výběr lokality:	ANO – ohodnocení potenciálu lokality vlastním „scoring“ systémem
Smluvní kontrakt	ANO – vyjednání podmínek pronájmu prostor vč. zajištění veškeré smluvní dokumentace
Zpracování projektu:	ANO – dle brand manuálu a s cílem zajištění integrity značky
Zajištění všech povolení:	ANO – veškerý inženýring
Zajištění výstavby:	ANO – máme za sebou již spoustu realizací
Dodavatelský řetězec:	ANO – formou povinných a doporučených dodavatelů dle synergických podmínek platných pro celou síť
Provozní podpora:	ANO – ve spolupráci s oblastními konzultanty a to ve všech oblastech provozu po celou dobu spolupráce
Školení – trénink:	ANO – úvodní, průběžné ve všech oblastech
Marketingová podpora:	ANO – národní i lokální ve spolupráci s franšízovým partnerem
Informační systém:	ANO – zabezpečení celé IT infrastruktury
Manažerské poradenství:	ANO – formou úvodního tréninku i průběžných konzultací
Finanční poradenství:	ANO – úvodní finanční plán a průběžné revize

---