

Strefa przedsiębiorcy

2017-04-24

Gastronomia franczyzowa - specjalnie dla miesięcznika "Paliwa Płynne" komentuje Irena Ockova, SUBWAY®, wystawca XXIV Międzynarodowych Targów STACJA PALIW 2017



Jak oceniacie sytuację rynku franczyzowego w Polsce?

Rynek fast-foodowy w Polsce ciągle rośnie. Pojawiają się nowe koncepty, doświadczone marki ewoluują i wprowadzając różnego rodzaju innowacje. Największy zysk z tego czerpie klient, ma większy wybór produktów, a firmy gastronomiczne większy nacisk kładą na jakość posiłków. Oczywiście ta rywalizacja ma dla niektórych negatywne skutki - niektóre koncepty franczyzowe nie są w stanie utrzymać wysokich standardów i muszą opuścić rynek. To powoduje, że rynek w Polsce jest ekscytujący i stawia wysokie wymagania. Polski klient również jest bardziej wymagający jeśli chodzi o jakość produktów i jest gotowy za nią zapłacić.

Jak oceniacie potencjał kanału stacji paliw w Waszej ekspansji?

Restauracje na stacjach paliw mają znakomitą pozycję w naszej sieci franczyzowej. Stanowią około 10% z wszystkich otwartych restauracji na świecie. Nasz koncept to prosta działalność, a restauracja może zostać zbudowana na niewielkiej przestrzeni, co doskonale wpasowuje się w działalność stacji paliw. Restauracje oferują klientom świeżo przygotowany i smaczny posiłek, a przy tym mogą być otwarte 24 godziny na dobę. Z własnego doświadczenia zaobserwowaliśmy również, że ten dodatkowy profit dla klientów stacji przekłada się na wzrost zysków ze sprzedaży paliwa i innych artykułów dostępnych na stacjach.

Jaki jest w nim Wasz udział?

Możemy współpracować zarówno z poszczególnymi właścicielami stacji, jak i z całą siecią. Na świecie mamy ponad 4.600 restauracji na stacjach paliw, w tej chwili koncentrujemy się na rynku w Europie Środkowo-Wschodniej. W Polsce takich restauracji jest 18, dodatkowo 5 w trakcie budowy. Wkrótce ta

liczba będzie stanowić prawie 20% wszystkich restauracji w Polsce.

Co oferujecie franczyzobiorcom?

Oferujemy naszym franczyzobiorcom taki sam poziom wsparcia, niezależnie od miejsca gdzie ulokowana jest restauracja. Nasi franczyzobiorcy oraz ich zespoły mogą rozwijać swoje umiejętności na szczegółowych szkoleniach oraz czerpać inspiracje od doświadczonych osób z całego świata. Lokalnie właściciel naszej restauracji otrzymuje wsparcie od konsultantów terenowych, którzy odwiedzają regularnie każdy lokal, pomagają w edukowaniu zespołu, wdrażają najlepiej sprawdzające się strategie oraz wskazują punkty do poprawy. Dla naszej sieci Polska to silny rynek, z silnym lokalnym wsparciem. Dodatkowo organizujemy na miejscu specjalne szkolenia, dopasowane do potrzeb właścicieli stacji paliw, np. dla naszego franczyzobiorcy - sieci LOTOS.

Czym przewyższacie konkurencję?

Naszym priorytetem jest doskonała obsługa klienta oraz pyszne posiłki przygotowane zgodnie z jego życzeniem. Ten standard jest nieodłącznym elementem naszego conceptu, wraz z prostą działalnością bez gotowania czy smażenia. To jednocześnie daje nam możliwość żeby restauracja powstała już na 30 metrach kwadratowych. Może to być również drive thru albo zupełnie oddzielny budynek - jesteśmy w stanie dopasować się do prawie każdej lokalizacji.

[WIECEJ czytaj w majowym wydaniu miesięcznika "Paliwa Płynne"; Z pełną ofertą SUBWAY® zapoznasz się podczas organizowanych wyłącznie przez Polską Izbę Paliw Płynnych XXIV Międzynarodowych Targów STACJA PALIW 2017, w dniach 17-19 maja 2017 r., na terenie EXPO XXI, Warszawa, ul. Prądyńskiego 12/14](#)

Źródło:

<http://www.paliwa.pl/strona-startowa/archiwum/gastronomia-franczyzowa-specjalnie-dla-miesiecznika-paliwa-plynnne-komentuje-irena-ockova-subway-wystawca-xxiv-miedzynarodowych-t>