**Kukurydza w różnych smakach to menu nowego konceptu franczyzowego Crazy Corn**

**Pomysł na punkty serwujące kukurydzę w street foodowej wersji został zaczerpnięty z Meksyku.**

Ekipa Crazy Corn to doświadczenia przedstawiciele różnych branż. Z kulinariami i gastronomią mamy i mieliśmy wiele do czynienia – zapewnia Rafał Dziekoński, współwłaściciel Crazy Corn. - Biznesowo posiadamy wieloletnie doświadczenie przy tworzeniu oraz rozwijaniu konceptów franczyzowych. Część naszej ekipy to foodloversi. Codziennie poszukujemy nowych doznań kulinarnych. Przeglądając zagraniczne blogi kulinarne, trafiliśmy na prosty street food, który nie tylko w Meksyku robi furorę. Po wielomiesięcznych próbach oraz poszukiwaniu smakowych połączeń powstało Crazy Corn.

Meksykańskie elotes to gotowana lub grillowana kukurydza. Crazy Corn łączy ją z różnymi dodatkami. W menu jest wersja klasyczna masłem i solą, jak i kojarzone z Meksykiem ostre smaki chili czy ser Cotija. Ale są też warianty na słodko, np. z migdałami, wiórkami kokosowymi, białą czekoladą albo w polewie karmelowej. - Nasza kukurydza cukrowa pozbawiona jest konserwantów i innych ulepszaczy, co przekłada się na jej smak – zapewnia Rafał Dziekoński.

Pierwsze punkty Crazy Corn są w trakcie uruchamiania. Prawdopodobnie wystartują na początku maja. Sieć oferuje siedem formatów franczyzowych, m.in.: lokal, wyspę, przyczepę, rikszę lub dodatek do już istniejącego punktu gastronomicznego. Każda opcja działa na zasadzie street foods, czyli sprzedaży na wynos. Biznes może być całoroczny bądź sezonowy. - Nasz koncept jest na tyle elastyczny, że sprawdzi się jako street food sezonowy w miejscach turystycznych, jak i przy deptaku czy rynku miejskim lub jako wyspa gastronomiczna w galerii – podkreśla Rafał Dziekoński.

Kwota inwestycji zależy od wybranego formatu. Jeśli kukurydza będzie dodatkiem do już działającego lokalu, to na start należy przeznaczyć min. 15 tys. zł (razem z pierwszym zatowarowaniem). Z pozostałych formatów najtańszy jest wózek gastronomiczny – inwestycja zaczyna się od 17 tys. zł. Riksza, przyczepa, lokal z okienkiem czy wyspa gastronomiczna to koszy min. 25 tys. zł. Droższy jest tylko lokal z wejściem do środka - minimalna inwestycja wynosi 35 tys. zł. We wszystkich kwotach zawiera się już zatowarowanie.

Opłata wstępna przy lokalu, wyspie gastronomicznej oraz przyczepie to 5 tys. zł, w pozostałych formatach 3 tys. zł. - Nasz model franczyzowy zakłada dostarczenie licencjobiorcy gotowych narzędzi do pracy. Franczyzobiorca otrzymuje kompletną przyczepę, wyspę, rikszę lub wózek, gotowe do pracy od pierwszego dnia. W przypadku lokalu pomagamy w przygotowaniu punktu od podstaw i dostosowaniu do wymagań sanitarnych – zapewnia franczyzodawca.

Opłata franczyzowa wynosi 5 proc. od obrotu i jest płatna tylko w tych miesiącach, w których działa punkt.

Franczyzobiorca nie musi mieć doświadczenia w gastronomii. Przechodzi szkolenie, które obejmuje proces technologiczny produkcji dań, obsługę klienta oraz zarządzanie personelem. - Franczyzobiorca otrzymuje kompletne kompendium wiedzy o biznesie, jakim jest nasz podręcznik operacyjny. Wspieramy go na każdym etapie działalności, może korzystać z naszej infolinii technicznej – informuje Rafał Dziekoński. - Wizyty terenowe z centrali naszych placówek mają na celu bieżące szkolenia i doraźną pomoc w trakcie funkcjonowania punktu franczyzowego.

Oczywiście – w myśl powiedzenia „Pańskie oko konia tuczy” – najlepiej, aby licencjobiorca pracował w punkcie osobiście. Może wówczas zaoszczędzić na kosztach pracowników i liczyć na większy przychód. - Jednak będąc realistą wiem, że w niewielu przypadkach tak się dzieje – przyznaje Rafał Dziekoński. - Dlatego ważnym aspektem w prowadzeniu jakiejkolwiek gastronomii jest stały nadzór nad biznesem oraz odpowiedni dobór personelu, który jest wizytówką lokalu.

Licencjodawca przekonuje, że na zwrot z inwestycji można liczyć już po dwóch miesiącach.

Źródło – Franchising.pl Rozmawiała Monika Wojniak-Żyłowska