

 Białystok, 26 lutego 2020

**INFORMACJA PRASOWA**
Redakcje: wszystkie/ lokalne/branżowe
*można publikować bez podawania źródła*

**Wykorzystaj potencjał wakacji, czyli franczyza przez 3 miesiące w roku**

**Istnieje franczyza, która proponuje intensywny model współpracy, ograniczający się jedynie do miesięcy wakacyjnych. Taki elastyczny koncept posiada w swojej ofercie sieć LodyBonano. To Bonano Holiday – lodziarnia, która świetnie sprawdza się w miejscowościach turystycznych.**

Do otworzenia Bonano Holiday wystarczy dzierżawa kawałka działki z przyłączem elektrycznym i kilkanaście tysięcy złotych wkładu własnego. Jednak aby koncept zadziałał, jest jeden warunek – doskonała lokalizacja. A tą zapewnią miejscowości turystyczne ze stałym przepływem ludzi. Największe zyski przynoszą okolice plaż, parków, ważnych zabytków czy terenów rekreacyjnych w popularnych kurortach.

Miejsca te charakteryzują się dużą sezonowością, która ogranicza możliwości sprzedaży zwykle do trzech, maksymalnie czterech miesięcy w roku. To właśnie z tej przyczyny Bonano Holiday jest chętnie wybierane przez franczyzobiorców, którzy w maksymalnie krótkim czasie chcą wygenerować spore zyski. To pozwala im przez resztę roku zająć się, np. innym biznesem lub pracować na etacie.

– *Bonano Holiday to elastyczny model współpracy, stworzony z myślą o osobach, które oczekują intensywnej franczyzy sezonowej. Nasze doświadczenia pokazują, że już po pierwszych wakacjach franczyzobiorcy uzyskują zwrot inwestycji. W tym przypadku kluczem do sukcesu są pogoda i odpowiednie miejsce. I jakkolwiek na warunki atmosferyczne nie mamy wpływu, to znalezienie działki z potencjałem jest już w zasięgu naszych możliwości* – mówi Monika Zalewska, manager rozwoju sieci LodyBonano.

**Mała przestrzeń, duży potencjał sprzedaży**

Bonano Holiday to nic innego jak obrandowany kontener gastronomiczny, budka lub pawilon o powierzchni minimum 6 m kw. Tyle wystarczy, aby pomieścić w nim pełne wyposażenie, m.in. maszynę do lodów i inne niezbędne sprzęty, a także zapewnić komfort pracownikowi.

Na menu składają się kultowe pozycje, które cechuje łatwość wykonania i brak konieczności korzystania z dodatkowych urządzeń gastronomicznych. Pozwala to na zmniejszenie przestrzeni potrzebnej do aranżacji lokalu, w którym prowadzona będzie sprzedaż lodów z automatu i usprawnienie obsługi klientów. Wygląd zewnętrzny lodziarni jest spójny z brandingiem sieci – każdy punkt utrzymany jest w radosnej, przyciągającej wzrok kolorystyce, dzięki czemu wyróżnia się z tłumu innych lokali.

**Krótsza działalność to mniejsze opłaty**

LodyBonano to jedna z niewielu dostępnych na polskim rynku franczyz, w której nie trzeba ponosić opłat z tytułu przyłączenia do sieci ani dzielić procentem od zysków. To w połączeniu z niskimi kosztami inwestycji początkowej i realną szansą na szybki zwrot, stanowi atrakcyjną ofertę dla osób, dla których lodziarnia jest biznesem dodatkowym. Na tym jednak nie koniec.

– *W przypadku konceptu Bonano Holiday miesięczna opłata franczyzowa wynosi jedynie 600 zł netto. Co ważne, jest ona wymagana jedynie przez 3 miesiące w roku, czyli wyłącznie przez okres faktycznego funkcjonowania lodziarni. To kolejny krok w stronę elastycznego modelu współpracy z partnerami, na który kładziemy duży nacisk* – tłumaczy przedstawicielka LodyBonano.

**Sieć pomoże ocenić potencjał lokalizacji**

Aby zostać franczyzobiorcą LodyBonano nie trzeba spełniać żadnych wygórowanych warunków. Wystarczą chęci do pracy, rzetelność, a także gotowość pokrycia kosztów inwestycji. Sieć oferuje swoje wsparcie na każdym etapie jej realizacji. Pomaga także ocenić potencjał danego miejsca.

*– W branży lodowej odpowiednia lokalizacja jest niezwykle istotna, a w przypadku Bonano Holiday można powiedzieć, że kluczowa. Dlatego przyszli franczyzobiorcy mogą liczyć na nasze wskazówki dotyczące jej wyboru. Dzięki temu jesteśmy w stanie zminimalizować ryzyko i zwiększyć szansę partnerów na rozwijanie dochodowego biznesu –* podsumowuje Monika Zalewska.