Pizza ♥ Heart

РАЗВИТИЕ PIZZA HEART В РОССИИ

ИСТОРИЯ БРЕНДА

В 1958 году будучи студентами, братья Ден и Фрэнк Карни, заняв у матери 600 долларов, арендовали небольшой местный ресторанчик — так и появился первый ресторан Pizza Hut. Ресторан начал приносить прибыль в первую неделю, братья поняли, что наткнулись на «золотую жилу», и с тех пор Pizza Hut является одной из самых крупных сетей пиццерий в мире. Изначально пицца готовилась только на традиционном тонком тесте. Через 22 года Pizza Hut дебютировал с пышным, фирменным тестом ПАН, тем самым совершив переворот в индустрии пиццы. Тесто готовилось и подавалось только в сковородке с большим количеством начинки. Первыми пиццами на тесте ПАН стали Любители Мяса, Любители Овощей, Любители Пепперони и Любители Сыра. Именно они обеспечили быструю популярность новому тесту.

С 1991 года компания Yum! Brands успешно развивала бренд Pizza Hut на территории РФ. В 2022 году компания приняла решение прекратить развитие в России.

БРЕНД PIZZA HEART

В 2024 году было принято решение дать новое лаконичное звучание логично перевести и ребрендировать все рестораны в единый бренд PizzaHeart.







PIZZA HUT

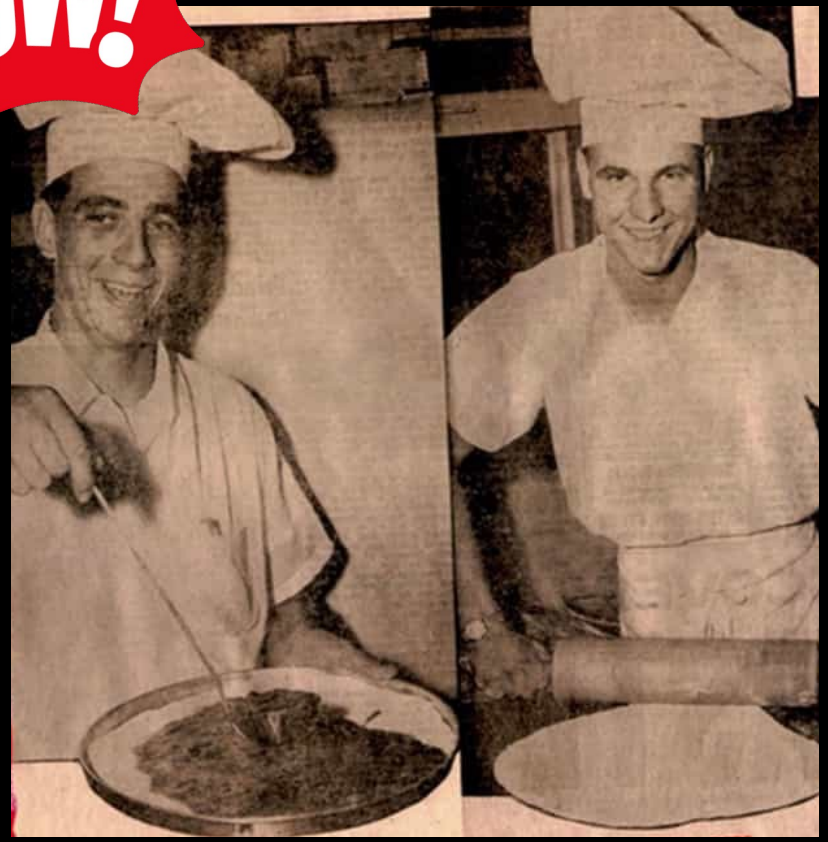








Wow!



PIZZA HUT





POW!

PIZZA HEART


Pizza ♥ Heart


Pizza ♥ Heart


Pizza ♥ Heart


Pizza ♥ Heart
-25%


Pizza ♥ Heart
ДОСТАВКА


Pizza ♥ Heart


Pizza ♥ Heart
Pizza ♥ Heart
Pizza ♥ Heart


HOT!

PIZZA HEART


Общее количество ресторанов
70
60
50
40
30
20
10
0
35
35
31
47
66
2021
2022
2023
2024
2025
2021
2022
2023
2024
2025


Разделение по регионам
16
50
Московский регион
Санкт-Петербург

ОСНОВНЫЕ НОСИТЕЛИ БРЕНДА PIZZA HEART



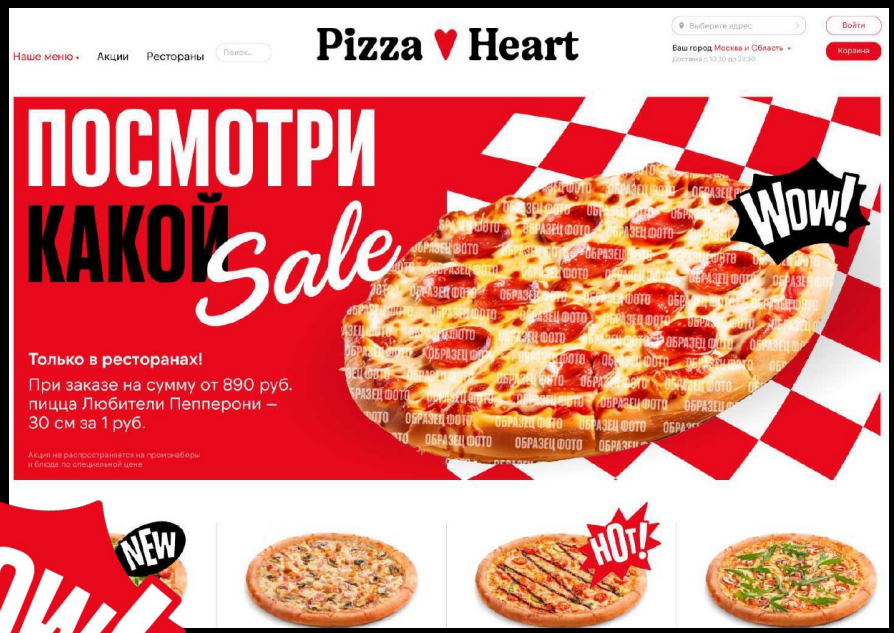


ОСНОВНЫЕ НОСИТЕЛИ БРЕНДА PIZZA HEART



POP!

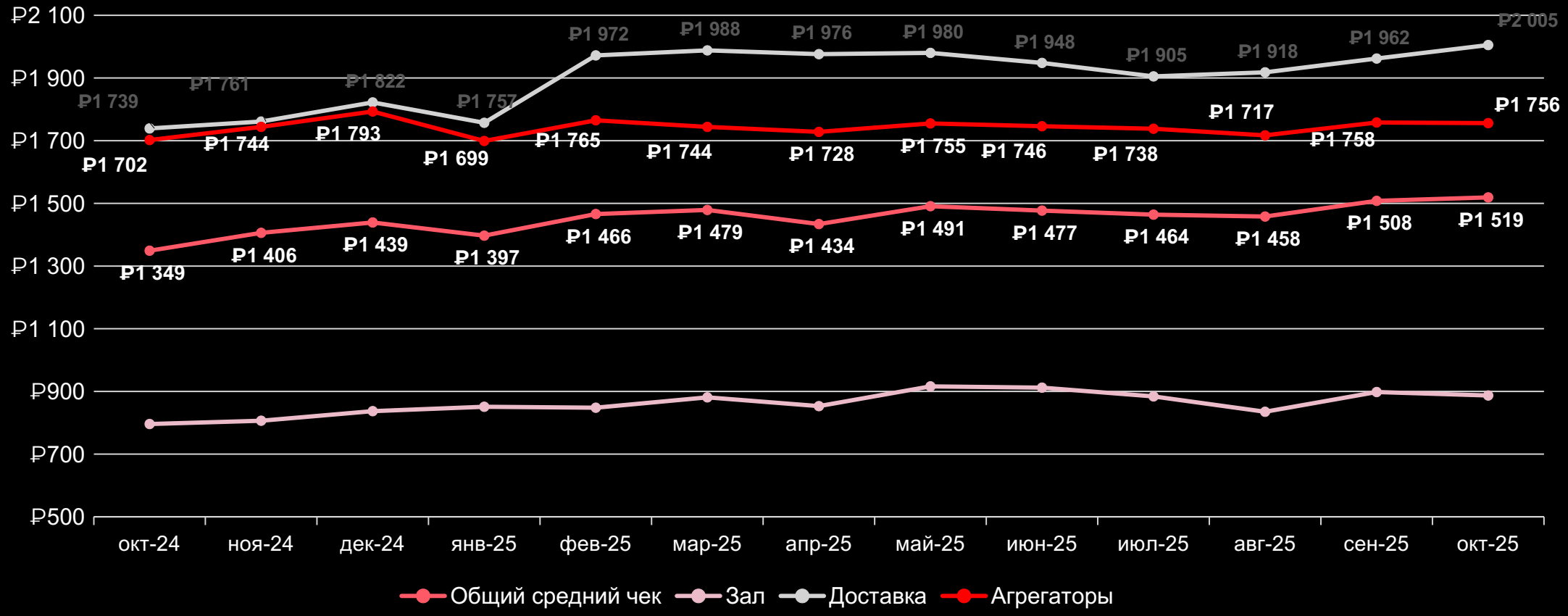




Wow!

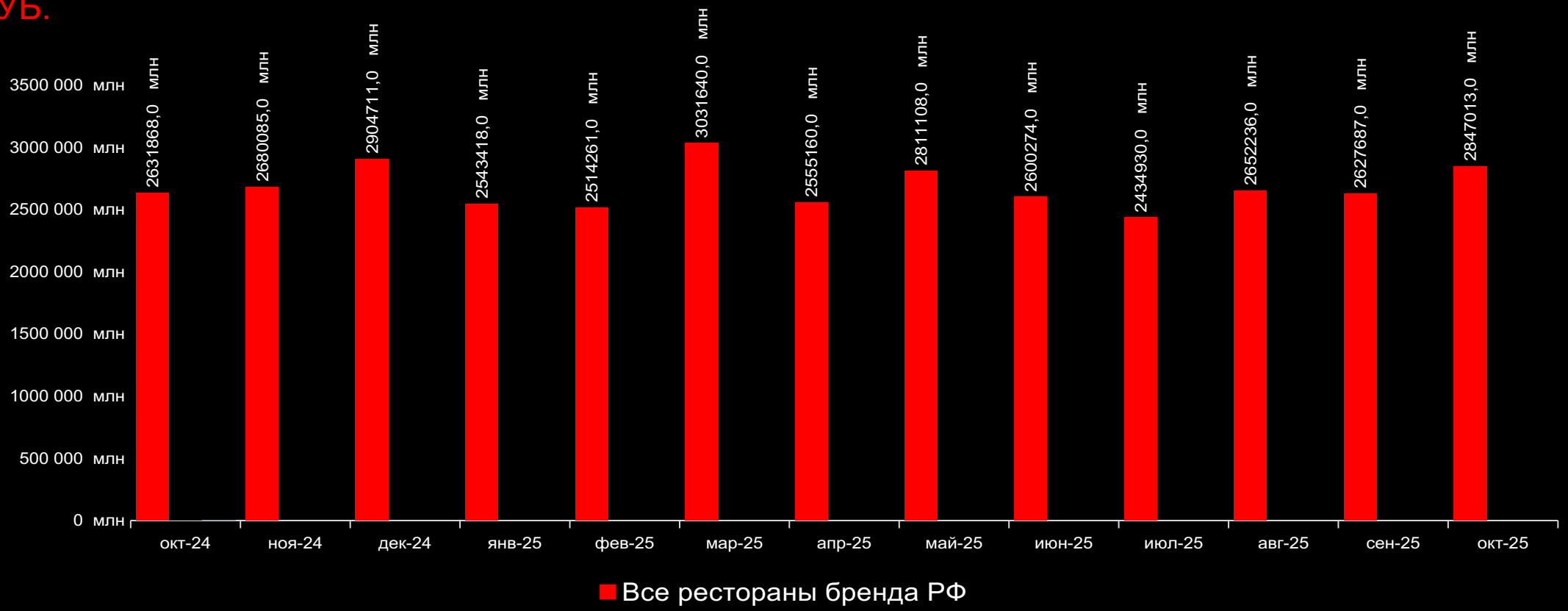
ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

РАНЖИРОВАНИЕ ПО СРЕДНЕМУ ЧЕКУ



ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

СРЕДНЯЯ ВЫРУЧКА НА РЕСТОРАН, РУБ.



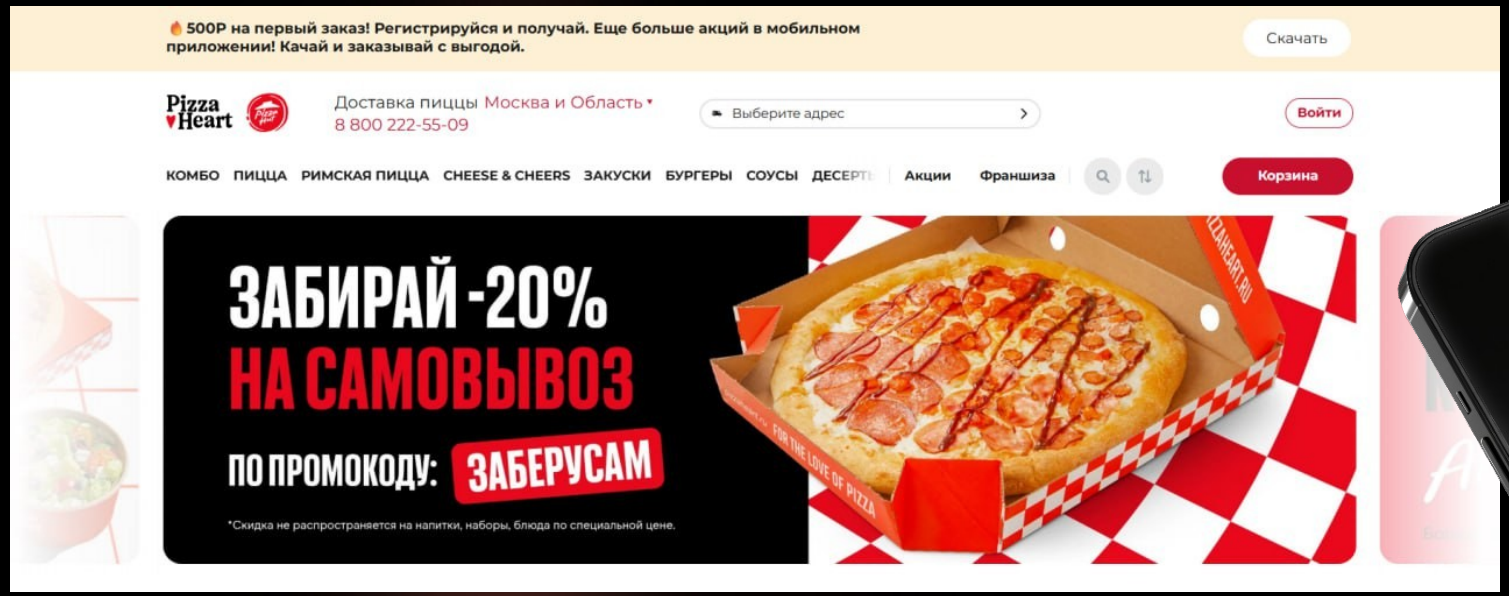
ТИПОВАЯ ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ

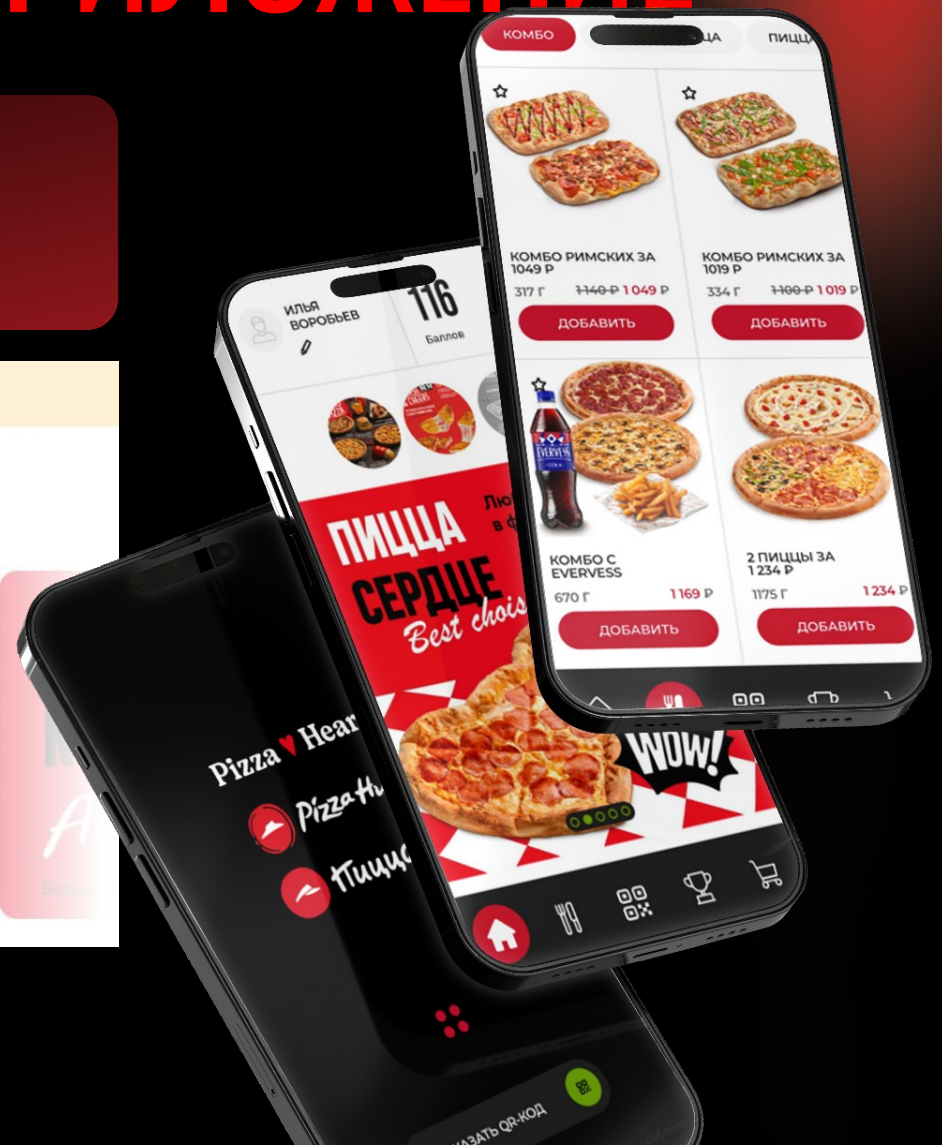
ПОТЕРИ И ПРИБЫЛЬ

1	Выручка	3 492 082 ₽	
2	Себестоимость	-1 030 164 ₽	29,5%
3	Инвентаризация (плюс)	17 460 ₽	-0,5%
4	Фронт маржа	2 479 978 ₽	
5	Фронт маржа, %	71%	
6	Списания		0,7%
7	Валовая прибыль	2 454 933 ₽	70,3%
8	COS	-1 037 148 ₽	29,7%
9	Расходы	-1 976 518 ₽	56,6%
10	Аренда имущества	-352 700 ₽	10,1%
11	Коммунальные услуги	-52 381 ₽	1,5%
12	Эксплуатационные работы и услуги	- 3 492 ₽	0,1%
13	Обслуживание ПО и компьютерной техники	-20 952 ₽	0,6%
14	Маркетинг и реклама	-104 762 ₽	3%
15	Финансовые услуги	-20 952 ₽	0,6%
16	Оплата труда	-691 432 ₽	19,8%
17	Роялти	-139 683 ₽	4,0%
18	Агрегаторы (Яндекс, Деливери, Сбермаркет	-541 272 ₽	15,5%
19	Прочие расходы	-48 889 ₽	1,4%
20	EBITDA	478 415 ₽	13,7%

ВЕБСАЙТ, МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ

Доля заказов через мобильное приложение в канале собственной доставки 70%



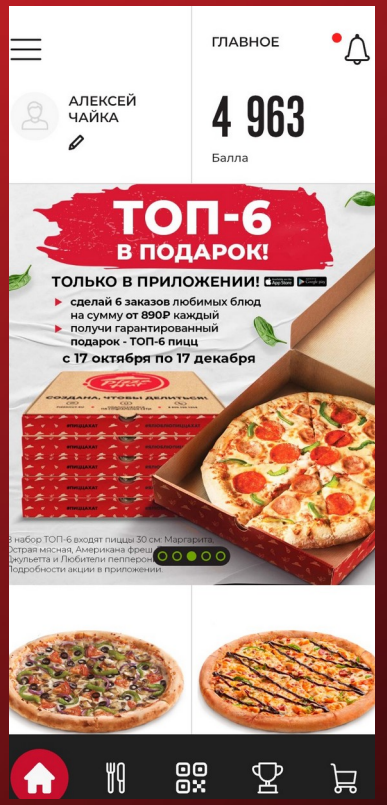


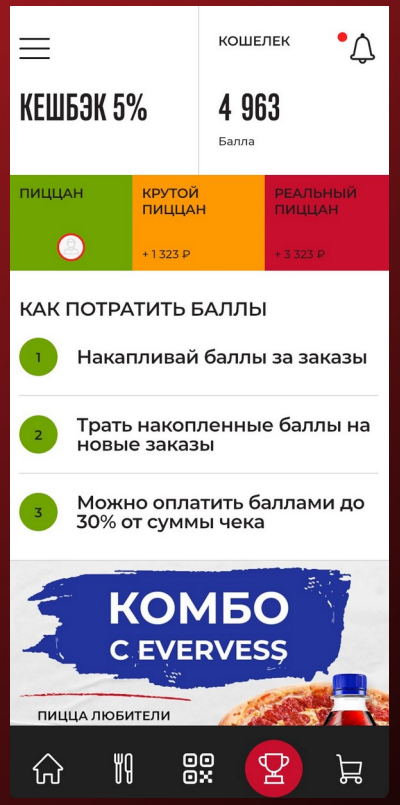
ПРОГРАММА ЛОЯЛЬНОСТИ

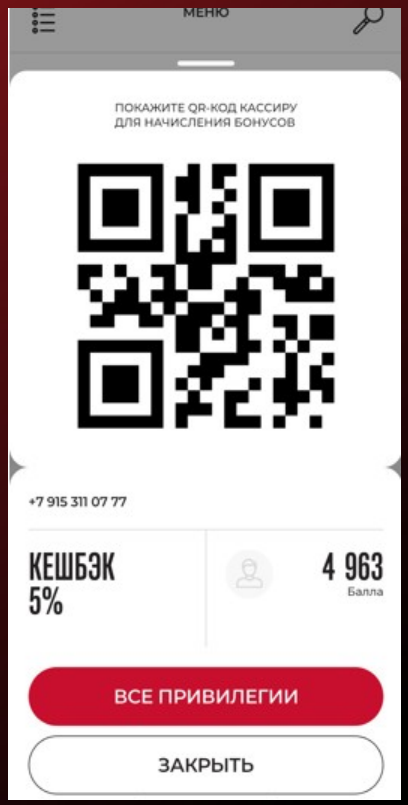
Участники ПЛ
216 000 чел.

Средний чек ПЛ
1 626 ₽

Частота покупок
1,5 раз









ЧТО ПОЛУЧАЕТЕ НА СТАРТЕ

1. Товарный знак, право на использование бренда;
2. Технология производства и доступ к базе знаний;
3. Специальные условия взаимодействия с поставщиками;
4. Команда открытия вашего бизнеса и консалтинг по всем вопросам запуска;
5. IT-поддержка (подключение к сайту, мобильному приложению, программе лояльности для гостей);
6. Дизайн-проект согласно брендбуку под Ваш формат;
7. Маркетинговая поддержка (добавление на карты, рекомендации по локальному маркетингу, макеты рекламных материалов;
8. Стартовое обучение вашей команды;
9. Подключение к образовательной платформе для Ваших сотрудников.

СОПРОВОЖДЕНИЕ ПОСЛЕ ОТКРЫТИЯ:

1. Регулярная аналитика продаж и бизнес-процессов с рекомендациями;
2. Постоянное усиление продукта и сервиса;
3. Регулярная поддержка в вопросах IT, операционной деятельности, маркетинга;
4. Федеральный маркетинг бренда
   (организация единых маркетинговых акций, реклама в СМИ, интернет-продвижение, участие в отраслевых выставках и форумах, сезонные промо запуски);
5. Техническое сопровождение и доработка цифровых инструментов;
6. Периодическое обучение для Вас и вашей команды;
7. Мониторинг контроля качества.



ТИПЫ ЛОКАЦИЙ, КОТОРЫЕ МЫ РАЗВИВАЕМ

- СТРИТ-РИТЕЙЛ
- ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ
- СПАЛЬНЫЕ РАЙОНЫ И ЖК
- БИЗНЕС - ЦЕНТРЫ И ОФИСЫ
- АВТОМОБИЛЬНЫЕ ЗАПРАВКИ

ФИНАНСОВЫЕ УСЛОВИЯ

1. Паушальный взнос — 650 000 ₽;
2. Ежемесячные платежи: 4% роялти, 3% маркетинг;
3. Окупаемость — от 2х лет;
4. Рентабельность — от 11%;
5. Размер инвестиций от 5 млн.

Контакты директора по франчайзингу:

Смирнова Марина / marina.smirnova@pizzahut.ru
+7(950)017-98-17

