

Le Manor Operator Franchise Partnership System

Innowacyjna oferta otwarcia sieci Mobilnych Restauracji FoodPoint

Le Manor — to europejski system franczyzowy mobilnych restauracji nowej generacji, oparty na technologii FoodPoint oraz cyfrowej platformie Le Manor Cloud.

Model łączy gotowe rozwiązania do zautomatyzowanej sprzedaży gotowych dań **bez kuchni, personelu i konieczności wynajmu lokalu**.

Franczyzobiorca otrzymuje w pełni gotowe narzędzie biznesowe z przejrzystym modelem finansowym, zdalnym zarządzaniem oraz wsparciem franczyzodawcy w ramach jednej ekosystemowej platformy.

Kluczowe wskaźniki

- Innowacyjne rozwiązanie **bez konkurencji na rynku!**
- Zautomatyzowany model mobilnej restauracji **bez kuchni i personelu**
- Wejście w biznes: zakup urządzenia — **50 000 zł netto**
- Royalty: **5% obrotu (all-inclusive)** – IT-wsparcie, marketing i PR, szkolenia i konsultacje, wsparcie partnerów, regularny audyt
- Okres zwrotu:
 - 24 miesiące – scenariusz konserwatywny (15 porcji/dzień)
 - 17–18 miesięcy – scenariusz progresywny (20 porcji/dzień)
- ROI: ~49% rocznie, przy wzroście sprzedaży do 20 porcji/dzień — nawet **~70% rocznie**
- Skalowanie: możliwość uruchamiania kilku mobilnych restauracji oraz przenoszenia biznesu między krajami UE

Le Manor — to unikalna propozycja dla przedsiębiorców, którzy chcą prowadzić rentowny biznes gastronomiczny **zdalnie**, przy minimalnych ryzykach i wysokiej marży.

1. Role i struktura systemu franczyzowego

Le Manor Sp. z o.o. — franczyzodawca i operator sieci

- Zarządzanie franczyzą i strukturą systemu
- Marketing i promocja marki
- Szkolenia i certyfikacja partnerów
- Zapewnienie oraz obsługa platformy Le Manor Cloud
- Audyt i kontrola jakości (raz na kwartał)
- Sprzedaż mobilnych restauracji FoodPoint

Royalty: 5% obrotu

W tym: IT-wsparcie, marketing i PR, szkolenia i konsultacje, wsparcie partnerów, regularny audyt.

FoodPoint Prosta Spółka Akcyjna — producent i dostawca

- Dostawa gotowych dań
- Gwarancyjna i pogwarancyjna obsługa urządzeń

Franczyzobiorca Le Manor (Partner)

Niezależny przedsiębiorca (B2B, Sp. z o.o., JDG), kupuje urządzenie od franczyzodawcy i zamawia dania bezpośrednio u producenta.

Franczyzobiorca otrzymuje:

- **100% przychodu ze sprzedaży dań**
- Odpowiedzialność za stan techniczny i wizualny urządzenia
- Zobowiązanie do przestrzegania standardów marki
- Udział w szkoleniach i audytach

Dodatkowo:

- **2% wynagrodzenia marketingowego** za potwierdzone szkolenie nowego partnera i uruchomienie jego mobilnej restauracji (jednorazowo)

2. Model finansowy mobilnej restauracji FoodPoint (netto)

Wskaźnik	Wartość	Komentarz
Średnia cena zakupu dania	12,50 zł	Od FoodPoint P.S.A.
Średnia cena sprzedaży	19,00 zł	Rekomendowana
Marża brutto	6,50 zł (34,2%)	Na podstawie ceny sprzedaży
Sprzedaż dzienna	15 porcji	Scenariusz konserwatywny
Dni pracy	30/miesiąc	Normalna aktywność
Wynajem lokalizacji	300 zł / mies	Biuro, pasaż, strefa oczekiwania
Energia	150 zł / mies	1,5–2 kWh dziennie
Royalty	5% obrotu	Co miesiąc

Scenariusze sprzedaży

- Konserwatywny: 15 porcji/dzień → zwrot ~24 mies.
- Bazowy: 18 porcji/dzień → zwrot ~20 mies.
- Progresywny: 20 porcji/dzień → zwrot 17–18 mies.

3. Przykład obliczenia zysku z jednego urządzenia (netto)

Wskaźnik	Obliczenie	Wynik
Obrót (30 dni)	$15 \times 19 \times 30$	8 550 zł
Koszt zakupu	$12,5 \times 15 \times 30$	5 625 zł
Marża brutto	—	2 925 zł
Royalty (5%)	5% obrotu	427,5 zł
Koszty (najem + energia)	$300 + 150$	450 zł
Zysk netto	$2925 - 427,5 - 450 \approx$	2 048 zł

Model konserwatywny — 15 porcji/dzień, pełny miesiąc.

4. Skalowanie i prognoza zysku (netto)

Liczba urządzeń	Obrót	Koszt dań	Royalty	Koszty	Zysk netto
1	8 550 zł	5 625 zł	427,5 zł	450 zł	2 048 zł
3	25 650 zł	16 875 zł	1 282,5 zł	1 350 zł	6 042,5 zł
5	42 750 zł	28 125 zł	2 137,5 zł	2 250 zł	10 237,5 zł
10	85 500 zł	56 250 zł	4 275 zł	4 500 zł	20 475 zł

Możliwość zarządzania całą siecią online i przenoszenia biznesu w ramach UE.

5. Zwrot inwestycji (netto)

Wskaźnik	Wartość
Koszt urządzenia z instalacją	50 000 zł
Średni zysk netto	2 048–2 880 zł/miesiąc
Zwrot inwestycji	17–24 miesiące
ROI	49–70% rocznie

Przy 20 porcjach/dzień: zwrot 17–18 miesięcy, ROI ~70%.

6. Umowy i podstawa prawna

Dokumentacja przygotowana według prawa polskiego i europejskiego.

Pełny pakiet przekazywany po podpisaniu **NDA / Letter of Intent**.

Pakiet umów:

1. **Franchise & License Agreement** — główna umowa franczyzy + licencja na markę i Le Manor Cloud

2. **Contract for the Sale of Vending Machines** — zakup urządzenia FoodPoint, gwarancja, instalacja
3. **Product Supply Agreement** — dostawa dań, logistyka, jakość, serwis
4. **Pre-Contractual Information Pack (Disclosure Statement)** — obowiązkowy pakiet EFF przed podpisaniem umowy

7. Kluczowe zalety

Operacyjne

- ✓ Model mobilnej restauracji bez kuchni i personelu
- ✓ Okres przechowywania dań: do **45 dni**, bez konserwantów
- ✓ Platforma Le Manor Cloud do zdalnego zarządzania
- ✓ Pełny serwis FoodPoint

Finansowe

- ✓ Wejście w biznes — 50 000 zł
- ✓ Royalty 5% all-inclusive
- ✓ Szybka amortyzacja 17–24 miesięcy
- ✓ Marżowość 49–70% rocznie
- ✓ Dodatkowe wynagrodzenia marketingowe 2%
- ✓ Transparentne raporty Le Manor Cloud

Strategiczne

- ✓ Zgodność z **EU Franchise Code of Ethics (EFF)**
- ✓ Skalowanie i przenoszenie biznesu w UE
- ✓ Możliwość leasingu/finansowania
- ✓ Zarządzanie w pełni online
- ✓ Innowacyjny produkt **bez konkurencji** na rynku

8. Disclaimer

- Wszystkie obliczenia **bez podatków**
- Wyniki zależą od lokalizacji i ruchu w miejscu instalacji
- Dokument ma charakter informacyjny i **nie stanowi oferty handlowej**