



THƯ NGỎ

Effoc Coffee kính chào nhà đầu tư tương lai!

Tôi là người đại diện thương hiệu Effoc, xin được gửi lời cảm ơn chân thành đến sự quan tâm của anh/chị về việc mua franchise Effoc Coffee. Tôi sẽ là người tư vấn, đồng thời trực tiếp đứng ra hướng dẫn cũng như giải đáp toàn bộ các thắc mắc của anh/chị về việc mua nhượng quyền của một thương hiệu.

Dưới đây là các vấn đề mà nhà đầu tư nào cũng sẽ quan tâm:

1. Những cam kết từ phía công ty:

- Mua thương hiệu Effoc (thương hiệu đi đầu trong hình thức Takeaway Coffee tại Việt Nam), anh/chị sẽ không phải tốn thời gian để phát triển thương hiệu, mà là **phát triển trên một thương hiệu có sẵn với lượng khách ổn định và đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp.**
- Là một thương hiệu có hệ thống rõ ràng và vững chắc, chúng tôi luôn mang đến cho khách hàng những sản phẩm tốt nhất, chất lượng dịch vụ tốt nhất.
- Chúng tôi luôn luôn hỗ trợ nhà đầu tư tất cả mọi mặt để vận hành một cửa hàng như Effoc hiện tại.
- Thời gian xây dựng quán: **1-2 tháng** kể từ ngày kí hợp đồng, quán sẽ đi vào hoạt động chính thức
- Thời gian hoàn vốn: **tùy thuộc vào chi phí đầu tư, và tình hình kinh doanh.**
- Các cửa hàng trong hệ thống sẽ không cạnh tranh với nhau.

2. Những yêu cầu cơ bản từ công ty về phía nhà đầu tư:

- Tổng vốn đầu tư : **500 triệu - 1,5 tỉ đồng** (bao gồm toàn bộ chi phí phát sinh). Xin lưu ý, những chi phí này sẽ do chính nhà đầu tư trực tiếp chi trả, không qua trung gian hay bất kì hình thức nào.
- Mặt bằng: Mặt bằng có sẵn (tại nhà) hoặc thuê được mặt bằng phù hợp. Công ty sẽ tư vấn và giúp đỡ kiếm mặt bằng giúp cho nhà đầu tư.
- Diện tích yêu cầu: **> 20 m²**
- Vị trí: Bắt buộc khu vực đông dân cư hoặc gần trung tâm thương mại phù hợp. Nằm trên những con đường trọng yếu về nhu cầu ăn uống của người dân ở khu vực đó.
- Vị trí không nằm gần những cửa hàng Effoc đang có sẵn.

3. Những thắc mắc của nhà đầu tư:

- **Công ty sẽ đứng ra xây dựng, thiết kế?**

Toàn bộ vấn đề xây dựng và thiết kế sẽ do Effoc **tư vấn**. Tuy nhiên, chi phí xây dựng và nội thất sẽ do nhà đầu tư chi trả hoàn toàn. Trong quá trình xây dựng, phía công ty sẽ hỗ trợ nhà đầu tư giám sát cũng như đảm bảo đúng tiến độ của công trình.

- **Công ty sẽ cung cấp máy móc, trang thiết bị?**

Toàn bộ máy móc và trang thiết bị nhà đầu tư sẽ được Effoc cung cấp bên supplier với giá cả và chất lượng được đảm bảo theo qui chuẩn của một cửa hàng Effoc. Và tất nhiên, tất cả các dòng máy móc phải theo tiêu chuẩn hiện hành của Effoc Coffee.

- **Công ty sẽ hướng dẫn công thức pha chế, cung cấp nguyên liệu?**

Công ty sẽ hướng dẫn cách pha chế và cung cấp toàn bộ nguyên vật liệu, cần thiết để vận hành 1 cửa hàng Effoc dựa trên **hợp đồng mua bán nguyên vật liệu theo khối lượng và giá cả thỏa thuận của 2 bên (bên Effoc đóng vai trò là 1 supplier cho bên nhà đầu tư).**

- **Công ty sẽ cung cấp nhân viên và huấn luyện nhân viên?**

Công ty sẽ cung cấp cho bên phía nhà đầu tư đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp và có chuyên môn cao, với kinh nghiệm làm việc trên 6 tháng tại các cửa hàng của Effoc Coffee. Mức phí **tuyển dụng nhân sự** trong thời gian hợp đồng của 2 bên đã được tính vào phí **Franchise fee** mà nhà đầu tư đã trả lúc đầu. Trong quá trình hoạt động sẽ có những đợt luân chuyển nhân viên để đảm bảo tình hình hoạt động, chu kì những đợt luân chuyển này là 6 tháng.

Công ty sẽ đăng và tư vấn chủ đầu tư đăng tuyển dụng và đảm bảo đủ số lượng nhân viên cần thiết để vận hành 1 cửa hàng.

- **Có phải mua mọi thứ từ công ty?**

Tất cả nguyên vật liệu, bán thành phẩm nhà đầu tư đều phải mua từ công ty. Riêng có 1 vài nguyên vật liệu không nằm trong danh mục Effoc Coffee cung cấp, nhà đầu tư có quyền tìm kiếm trên thị trường.

- **Bằng cách nào công ty có thể tự tin về sự thành công của một cửa hàng franchise?**

Không như các thương hiệu khác, Effoc có sự lựa chọn rất gắt gao để lựa được nhà đầu tư phù hợp. **80%** số hồ sơ yêu cầu hợp tác không thỏa mãn được nhu cầu hợp tác. Ngoài trừ chi phí mua nhượng quyền và yêu cầu về địa điểm. Công ty còn có nhiều yếu tố khác để xem xét. Bằng chứng chính xác nhất để xác thực sự thành công của thương hiệu là lượng **khách hàng tại tất cả các chi nhánh Effoc**. Hầu như tất cả các cửa hàng của Effoc đều luôn có một lượng khách ổn định và ngày càng tăng lên. Trước khi hợp tác với một chủ đầu tư chúng tôi muốn chắc chắn rằng cửa hàng franchise sắp mở ra phải có lượng khách bằng hoặc tốt hơn những cửa hàng hiện tại.

- **Franchise fee :150 triệu bao gồm những gì?**

Sơ lược: Phí mua nhượng quyền, phí bản vẽ thiết kế, phí hỗ trợ về hình ảnh, phí tuyển dụng và đào tạo nhân viên (**không bao gồm lương nhân viên trong giai đoạn đào tạo**) , phí hỗ trợ marketing dịp khai trương, phí thủ tục hành chính phát sinh về phía công ty. Phí **Franchise fee** sẽ được tính toán khi đã có mặt bằng cụ thể.

- **Có phải chia lại lợi nhuận với công ty?**

Công ty sẽ yêu cầu anh/chị phải trả một khoảng phí tương đương với **5%** dựa trên doanh thu (hàng tháng) (**trong 1 năm đầu tiên**) trên hình thức chuyển khoản vào tài khoản công ty. Trong các năm tiếp theo sẽ được tính dựa trên **10 (mười) %**. Đây được gọi là **Loyalty fee**.

- **Tóm lại, anh/chị (nhà đầu tư) sẽ tốn bao nhiêu tiền?**

Franchise fee (một lần) + **Loyalty fee** (hàng tháng) + Phí trang thiết bị, máy móc, nội thất + tiền cọc nhà + tiền nhà tháng đầu tiên + chi phí nhân công + chi phí điện, nước + và các chi phí hành chính (nếu có).

4. Các qui trình mua Franchise:

- **Bước 1:** Nhà đầu tư liên hệ Effoc để xin thông tin về việc mua Franchise.

- **Bước 2:** Đại diện Effoc sẽ liên hệ và cung cấp thông tin cơ bản, thư ngỏ cho nhà đầu tư.

- **Bước 3:** Sau khi đã nhận được thông tin cơ bản và đáp ứng các điều kiện tối thiểu từ Effoc. Khách hàng có thể confirm cho bên Effoc về việc có thể đáp ứng được các điều kiện theo form này hay không, bên cạnh đó phía đại diện Effoc sẽ sắp xếp cuộc hẹn để tiến hành trao đổi trực tiếp.

· Cuộc hẹn này thông thường sẽ là 1 cuộc hẹn cá nhân. Nhà đầu tư sẽ được dịp trao đổi và tuyệt nhiên thông tin này sẽ được bảo mật giữa 2 bên. Cuộc hẹn sẽ chỉ giải thích sâu thêm về cách thức mua franchise và giới thiệu sâu thêm về mô hình công ty.

· Trong cuộc hẹn này khách hàng sẽ **không được** giải thích cũng như được xem qua bản thu chi tài chính cũng như những vấn đề có liên quan đến tài chính.

- **Bước 4:** Nếu nhà đầu tư quyết định đầu tư, nhà đầu tư sẽ phải điền và hoàn tất một bộ hồ sơ yêu cầu được hợp tác mua franchise với thông tin chi tiết về tài chính cũng như thông tin cá nhân của nhà đầu tư. Bộ hồ sơ này sẽ được gửi về cho công ty Effoc bằng đường bưu chính hoặc email.

- **Bước 5:** Sau khi công ty xem xét hồ sơ, nếu Effoc xét thấy là một nhà đầu tư phù hợp, Effoc sẽ liên lạc với nhà đầu tư để có cuộc hẹn gặp mặt trực tiếp lần 2 với Chủ đầu tư và chủ thương hiệu EFFOC.

- **Bước 6:** Hai bên bắt đầu tiến hành bàn về hợp đồng và kí hợp đồng Franchise khi nhận được tiền franchise từ phía nhà đầu tư. Trước khi kí hợp đồng, bên Franchisee phải kí 1 bản thư đề nghị như là bước đầu cho quá trình hợp tác.

Tôi hi vọng sẽ có cơ hội hợp tác sớm nhất với anh/chị , giúp anh/chị đầu tư vào một mô hình rất mới và đang rất thành công như Effoc Coffee.

Chúc anh/chị nhiều may mắn & sức khỏe.

Ngày 10 tháng 09 năm 2015

PHÙNG MẠNH VIỆT

Giám đốc phát triển nhượng quyền