**Własny biznes lodowy – ile to kosztuje?**

**Chcesz otworzyć własną lodziarnię? Jedną z najbardziej korzystnych opcji jest przyłączenie się do sieci franczyzowej. Dzięki niej otrzymujemy nie tylko gotowe know-how, ale przede wszystkim – obniżamy koszty inwestycji.**

Franczyza to gwarancja rozpoznawalności marki, która już na starcie zachęca klientów do odwiedzenia nowego lokalu. Dzięki sieci nie wchodzimy bowiem na rynek z nieznanym produktem, ale wykorzystujemy cały potencjał istniejącego już brandu. Na tym jednak nie koniec – niezwykle istotne dla przedsiębiorcy są bowiem koszty inwestycji oraz szybkość ich zwrotu.

– W przypadku franczyzy LodyBonano szacowana wysokość wkładu finansowego waha się od kilkunastu do kilkudziesięciu tysięcy złotych – mówi Monika Zalewska, manager rozwoju sieci. – Franczyzobiorcy mogą jednak liczyć na stosunkowo szybkie wygenerowanie zysków. Średnio, już po pierwszym sezonie nasi partnerzy osiągają zwrot kosztów inwestycji. To właśnie dlatego wielu z nich decyduje się na otworzenie kolejnego punktu sprzedaży.

Z jakimi wydatkami wiąże się prowadzenie własnej lodziarni? Przy ich szacowaniu należy wziąć pod uwagę kilka czynników.

**Koncept i prace adaptacyjne**

Pierwszą kwestią, jaką należy rozważyć, jest koncept. W sieci LodyBonano franczyzobiorcy mają cztery opcje: lodziarnię stacjonarną, lodobus, punkt gastronomiczny Bonano Holiday oraz wyspę lodową. Każda z nich charakteryzuje się inną specyfiką i sprawdzi się w odmiennych lokalizacjach.

Lodziarnia stacjonarna to opcja dla osób, które już dysponują lub dopiero poszukują lokalu w atrakcyjnym miejscu. Jeśli nie chcemy wynajmować oddzielnego pomieszczenia, możemy zdecydować się na jeden z trzech innych wariantów – do założenia lodobusa i Bonano Holiday wystarczy nam bowiem dzierżawa niewielkiego kawałka działki. Wyspa lodowa sprawdzi się natomiast w galeriach handlowych. Ten koncept pozwala także na prowadzenie sprzedaży przez cały rok.

Koszt adaptacji lodziarni stacjonarnej to około 15.500 zł netto. W rzeczywistości ta kwota może być niższa. Nieco tańszy jest natomiast koncept Bonano Holiday. Tutaj musimy liczyć się z wydatkiem rzędu jedynie 14.000 zł netto.

Jeśli chodzi o lodobus, to w pełni wyposażona przyczepa wyniesie nas 21.900 zł netto – jednak nie trzeba od razu decydować się na zakup. Sieć oferuje także możliwość dzierżawy za 2.500 zł netto/ miesięcznie. Ostatnią opcją jest wyspa lodowa – jej instalacja to wydatek w kwocie około 25.000 zł netto.

**Pierwszy miesiąc działalności**

Przy szacowaniu kosztów inwestycji związanych z otworzeniem własnej lodziarni należy pamiętać także o kilku innych wydatkach czy należnościach, które z pewnością poniesiemy.

Właściciel musi na starcie wziąć pod uwagę koszty związane z prowadzeniem działalności gospodarczej. Jeśli planujemy zatrudnić pracowników, oni także powinni mieć zabezpieczenie swojej wypłaty i wszelkich składek (zależnych od typu umowy).

Kolejną sprawą jest czynsz i rachunki za dzierżawę lokalu czy działki. Ich wysokość zależy od lokalizacji – im bardziej atrakcyjne miejsce, tym większe prawdopodobieństwo wyższych cen. W zależności od konceptu, kwota może się wahać od 500 do 4.000 zł netto.

Do otwarcia lodziarni konieczna jest także maszyna do lodów oraz pierwsze zatowarowanie. Maszynę przeznaczoną dla sieci LodyBonano kupimy za 23.900 zł netto. Jeśli nie chcemy inwestować od razu całej sumy, możemy ją także wydzierżawić w kwocie od 500 zł netto/ miesięcznie. Zaopatrzenie się w towar wyniesie nas natomiast około 5.000 zł netto.

**Opłaty franczyzowe**

– W naszej sieci nie pobieramy opłaty wstępnej z tytułu przyłączenia się do franczyzy. Partnerzy nie muszą także dzielić się z nami żadnym procentem z zysków. Jedynymi należnościami są opłata franczyzowa oraz marketingowa – mówi Monika Zalewska.

Wysokość opłaty franczyzowej różni się w zależności od konceptu. W przypadku lodziarni stacjonarnej oraz lodobusa wynosi ona 600 zł netto/ miesięcznie i jest płatna przez pół roku. Bonano Holiday to natomiast 600 zł netto/ miesięcznie, ale tylko przez 3 miesiące w szczycie sezonu. Należność za wyspę lodową to wydatek rzędu 400 zł netto/ miesięcznie przez cały rok. Opłata marketingowa to tylko 150 zł netto płatnych przez 6 miesięcy.

Co otrzymamy w zamian? Oprócz możliwości prowadzenia lodziarni pod rozpoznawalnym szyldem, dostaniemy także profesjonalne wsparcie marketingowe, które jest niezwykle istotne w przypadku każdego nowo otwartego lokalu. W ten sposób już na starcie dysponujemy przewagą konkurencyjną, która może zaowocować jeszcze szybszym zwrotem kosztów inwestycji.