**Makarunowy food truck przygotowany na oblężenie**

**Już jest! Na ulice właśnie wyjechał mercedes wśród food trucków, serwujący makarunowe przysmaki. Klienci z miast i miasteczek, do których dojedzie, będą mieli okazję spróbować spaghetti wyprodukowanego według włoskiej receptury, a inwestorzy okazję na bardzo opłacalny biznes.**

Prace nad mobilnym lokalem Makarun Spaghetti and Salad prowadziła od roku.

*- Trwało długo, ale zależało nam, żeby był to pojazd w stu procentach spełniający oczekiwania franczyzobiorców - mówi Iga Tymczyszyn, kierownik ds. Utrzymywania Standardów Sieci. – Jest to rzeczywiście Mercedes-Benz SPRINTER 313 CDI, rocznik 2010, odrestaurowany, elegancki i przestronny w środku. Na ośmiu metrach kwadratowych wprowadziliśmy bardzo wiele innowacyjnych rozwiązań. Sprzęty kuchenne są na gaz, zainstalowaliśmy tańsze, ale efektywne, ledowe oświetlenie. Wystarczy podłączenie do prądu o mocy 3 kV, podczas gdy w lokalu musi być 16 kV. Największym wyzwaniem było rozwiązanie kwestii wody. Wielu fachowców twierdziło, że niemożliwe jest wyposażenie takiego pojazdu w zasobnik o pojemności 400 metrów sześciennych. A jednak udało się. Wisienka na torcie to 42-calowy telewizor na wyposażeniu.*

Wszystkie te udogodnienia sprawiają, że makarunowy food truck jest wygodny, samowystarczalny, a przede wszystkim ekonomiczny. Ma też dobrze przemyślany design, nawiązujący zarówno do typowego pomarańczowego brandu, jak i do „kuchni drogi”. Tak wyposażony mobilny Makarun powinien stać się nie lada gratką także dla inwestorów. Jego przewaga nad stacjonarnymi lokalami polega przede wszystkim na tym, że jest tańszy i ma kółka.

*- Food truck daje bardzo wiele możliwości - przekonuje Marcin Szworak, współwłaściciel sieci restauracji franczyzowych Makarun Spaghetti and Salad, które serwują makaronowe przysmaki na wynos. – Franczyzobiorca po pierwsze nie płaci czynszu za stały lokal. Można postawić food truck w dowolnym miejscu, na przykład wydzierżawić kawałek posesji przy dużym biurowcu albo akademiku. Koszt wynajmu będzie wtedy wynosił - powiedzmy tysiąc złotych, a nie 10 tys. W każdym momencie samochód można przestawić w inne wybrane miejsce. Mobilny Makarun świetnie się też sprawdzi na dużych eventach: koncertach, festynach, imprezach sportowych. A wtedy dzienna sprzedaż może wynieść nawet 600 dań, a nie 150 czy 200. Nasz pojazd przygotowany jest na takie oblężenie.*

Właściciele firmy pomyśleli nawet o tym, by dostosować menu do rodzaju eventu. Jest więc specjalny jadłospis dla hiptserów, znajdzie się też coś dla fit makarunozjadaczy i dla dzieci. Mobilna wersja Makaruna pozwala oszczędzić początkującym inwestorom wydatków i zabiegów, np. kosztownego, jednorazowego przystosowania lokalu pod działalność gastronomiczną, projektów branżowych, rzeczoznawców, projektów instalacji przeciwpożarowych, kaucji, zabezpieczeń dzierżawy i wielu, wielu innych.

W związku z tym, że koncept jest dobrze przemyślany i na wysokim poziomie, ma swoją cenę. Koszt inwestycji to około 165 tys. zł netto. Trzeba do tego doliczyć wstępną opłatę franczyzową w wysokości 16 tys. zł netto oraz wziąć pod uwagę opłatę miesięczną, która wynosi 800 zł + 3 proc. od obrotu. Sieć postarała się ponadto o dobre warunki leasingu pojazdu w jednym z polskich banków. W takim przypadku kapitał początkowy to jedyne 70 tys. Według szacunków zwrot inwestycji, włączając w to bieżącą spłatę leasingowanego food trucka, można osiągnąć już w dwa sezony.

*- Makarun food truck to lśniący nowością koncept. Pierwszy prototyp wyruszył już na ulice Krakowa – mówi Przemysław Tymczyszyn, współwłaściciel sieci Makarun Spaghetti and Salad. - Wszystkie nasze dotychczasowe doświadczenia związane z opracowywaniem planów biznesowych, strategii zwiększających sprzedaż i rozpoznawalność marki oraz sprawdzone i przetestowane działania marketingowe znalazły zastosowanie w koncepcie mobilnym. Ma on więc z założenia wszystkie atuty i mocne strony marki.*

Po testach na ulicach Krakowa i innych miast oraz po sprawdzianie na wybranych eventach food truck będzie na sprzedaż.