**Frytki Belgijskie ruszają w góry i do stolicy**

**Odkąd marka Frytki Belgijskie w Krakowie niespełna rok temu uruchomiła opcję franczyzy, telefony w jej siedzibie nie przestają dzwonić. – Na początku kariery zakładaliśmy, że wypromowanie Frytek Belgijskich w samym Krakowie będzie sukcesem. Wygląda na to, że marzenie, by spopularyzować je w całym kraju jest niedalekie spełnienia – mówi Łukasz Wilk, jeden z właścicieli firmy. Właśnie ruszył lokal w Nowym Sączu. Jeszcze w tym roku będzie można kupić frytki w Warszawie.**

Powodzenie krakowskiego konceptu nie dziwi tych, którzy mieli okazję spróbować frytek sprzedawanych w stolicy Małopolski. Właściciele firmy przywieźli recepturę z Belgii. Grubo krojone ziemniaki specjalnej odmiany, smażone dwuetapowo, koniecznie w tłuszczu wołowym mają niepodrabialny smak. W Krakowie ustawiają się po nie kolejki nawet w chłodne, jesienne dni. Dostaje się „kopę” gorących pysznych frytek z wybornym sosem za 10 lub 12 zł (w zależności od gramatury).

*- Smak, cena adekwatna do jakości, fajny, wyrazisty brand, jasne reguły biznesu - to najczęstsze komplementy jakie padają z ust inwestorów, którzy chcą przystąpić do naszej sieci –* ***wymienia Mateusz Szpak, współtwórca marki, zajmujący się m.in. rozwojem systemu franczyzowego.***

Do tej pory powstało w Krakowie dziesięć lokali. W połowie października odbyło się otwarcie na Kurdwanowie w pasażu przy ul. Witosa 19a, w pobliżu chętnie odwiedzanego parku. Od pierwszych dni punkt przeżywa istne oblężenie, co bardzo cieszy właścicieli, którzy zastanawiają się teraz jak powiększyć swoje moce przerobowe, by nakarmić frytkami wszystkich chętnych.

Do tej pory powstało w Krakowie dziesięć lokali. W połowie października odbyło się otwarcie na Kurdwanowie w pasażu przy ul. Witosa 19a, w pobliżu chętnie odwiedzanego parku. Od pierwszych dni punkt przeżywa istne oblężenie, co bardzo cieszy właścicieli, którzy zastanawiają się teraz jak powiększyć swoje moce przerobowe, by nakarmić frytkami wszystkich chętnych.

Krakowskie frytki znowu wywędrowały poza Królewskie Miasto. 17 listopada uruchomiły lokal w Nowym Sączu na Placu Dąbrowskiego 2. Szyld nad punktem brzmi: „Frytki Belgijskie w Beskidach”.

*- Chcemy, by nazwa zawsze była odniesieniem do miejsca, w którym powstaje lokal. Zaznaczamy lokalizację także wyróżnikiem graficznym. W przypadku Nowego Sącza, na rożku, w który pakujemy frytki jest choinka, kojarząca się z lasami porastającymi Beskidy, na budce łagodnymi szczytami rysują się góry, a we wnętrzu Frytkarzom „towarzyszy” wilk, który strzeże magazynu –* ***zdradza Mateusz Mroczek, specjalista do spraw marketingu w firmie.*** *– Zależy nam, by zżyć się z miejscem, zasymilować z mieszkańcami, jednocześnie dając im do zrozumienia, że nieprzypadkowo się tu pojawiliśmy oraz, że za decyzją o otwarciu stoi nie tylko ciężka praca, ale również ktoś, kto zna tutejsze zwyczaje, jest „swój”.*

Pierwsze dni handlu pokazują, że ludzie gór doceniają gest wykonany w ich stronę oraz smak Frytek Belgijskich. Stawili się licznie już w dniu otwarcia i emocjonalnie komentowali, że „te frytki to petrada!”

W grudniu Frytki Belgijskie będzie można też zjeść w Warszawie i porównać ich smak z innymi produktami tego typu, dostępnymi w stolicy. Budka stanie pod jednym z największych warszawskich centrów handlowych. Dokładna lokalizacja jest już wybrana, jednak z ujawnieniem jej firma wstrzymuje się do momentu, w którym wszystkie formalności zostaną już dopełnione.

*- Mamy też już bardzo konkretne plany na następny rok. Spopularyzowanie w kraju standardu Frytek Belgijskich, nie tylko jeśli chodzi o samą jakość produktu, ale też obsługi klienta i przejrzystego systemu franczyzowego to nasze główne cele. Telefony ciągle dzwonią i jestem pewien, że dzięki ciężkiej pracy sprostamy wyzwaniu - mówi Mateusz Szpak.*

Koszt uruchomienia lokalu to około 100 tys. zł. Przedsiębiorców przyciąga też elastyczny system franczyzowy jaki oferuje firma. Mają do wyboru kilka opcji - zarówno, jeśli chodzi o rodzaj punktu jak i formy płatności. Jak na razie najpopularniejszy jest wariant progów procentowych, gdzie wysokość odprowadzanych do centrali należności zależy od uzyskanego w miesiącu obrotu. Ta opcja sprawia, że gdy nowa budka zdobywa dopiero klientów i renomę, sen właściciela jest spokojniejszy.

Dla ewentualnych fraczyzobiorców nie bez znaczenia jest też opinia partnerów współpracujących z siecią. **Sylwia i Jakub Poradzisz** otworzyli w ciągu dwóch lat dwa punkty z Frytkami Belgijskimi w Krakowie i potwierdzają wiarygodność oraz solidność spółki. Doceniają też jej terminowość. Tak jak było zapisane w umowie, dokładnie po miesiącu mogli rozpocząć sprzedaż w nowym, własnym kontenerze, gotowym do sprzedaży frytek – wyposażonym, obrandowanym i zaprowiantowanym.

Frytki Belgijskie mają zasadę, by jak najmniej kłopotać inwestorów na etapie tzw. „rozruchu”, ale potem wymagają, by uczestniczyli we wszystkich szkoleniach kulinarnych. Mimo więc, że niektórzy z nich dziwią się na początku, że np.: warsztat na temat tłuszczu trwa tak długo, okazuje się potem, że wiedza ta jest naprawdę niezbędna, by frytki smakowały jak te w belgijskim z La Maison Antoine. Dzięki temu, że firma „fanatycznie” dba o jakość, Frytki Belgijskie są na dobrej drodze, by stać się jednym z najlepszych street foodów w kraju, co jest nieskrywanym marzeniem obu założycieli.