**Nowy model współpracy z Wytwórnią Lodów Prawdziwych „u Lodziarzy”**

**Funkcjonująca zaledwie od roku franczyzowa sieć Wytwórni Lodów Prawdziwych „u Lodziarzy” szturmem podbija rynek. W poprzednim sezonie działało pod jej szyldem 19 lodziarni. Wszystko na to wskazuje, że tegorocznego lata liczba punktów oferujących tradycyjne lody tworzone na bazie oryginalnej receptury przekroczy 50. Wpływ na to będzie miał zapewne również nowy model współpracy, który firma wprowadziła właśnie do swojej oferty.**

Aby zaoferować niebanalne, lodowe przysmaki tworzone w oparciu o oryginalną recepturę, z wykorzystaniem świeżych składników nie trzeba już zajmować się ich produkcją. Wszystko dzięki wprowadzonemu do oferty sieci uproszczonemu modelowi współpracy.

System „Sama sprzedaż „u Lodziarzy” jest dedykowany dla osób, które chcą rozpocząć przygodę z lodowym biznesem, ale uważają – z różnych względów - że zajmowanie się ich produkcją niekoniecznie musi być dokładnie tym, czego chcą się w obecnej chwili podjąć. W tym wariancie rolą franczyzobiorcy jest jedynie sprzedaż sygnowanych tą marką wyrobów, które są przygotowywane przez działającą w pobliżu pracownię.

*- To model współpracy, który w naszej opinii znakomicie się sprawdzi w przypadku osób prowadzących już biznes gastronomiczny, a nasze wyjątkowe lody stanowić będą znakomite uzupełnienie jego oferty. Może to być kawiarnia, cukiernia lub restauracja, w której oprócz dotychczasowego asortymentu będzie można oferować również lodowe desery – wyjaśnia Aleksandra Szarkowska, manager sieci.*

Kluczowa w realizacji tego pomysłu jest geograficzna bliskość pracowni, czyli innej, działającej już lodziarni, w której codziennie będzie odbywała się produkcja lodów, w które następnie na bieżąco będzie zaopatrywany taki punkt.

Jak wyjaśnia przedstawicielka sieci, decydując się na rozszerzenie swojej dotychczasowej oferty o lody oferowane pod znaną, lubianą i już coraz powszechniej rozpoznawalną marką nie tylko w miastach, w których dotąd działały lodziarnie, właściciel zyskuje szansę na znaczące zwiększenie swoich zysków, ale też podniesienie atrakcyjności lokalu.

*- Ważny jest przy tym fakt, że rozpoczęcie współpracy nie oznacza pozbycia się swojej dotychczasowej marki. Lokal będzie bowiem działał w niezmienionej formie ale jednocześnie pod dwoma szyldami – dodaje.*

Nowy model franczyzowy oznacza znacznie mniejsze nakłady potrzebne dla uruchomienia lodziarni. W przypadku już istniejącego punktu gastronomicznego nie będzie istniała potrzeba modyfikacji technicznych czy też przeprowadzenia gruntownego remontu. System „Sama sprzedaż” to przede wszystkim mniejsza inwestycja związana z brakiem konieczności stworzenia zaplecza produkcyjnego.

Warto przy tej okazji podkreślić, że franczyzobiorcy Wytwórni Lodów Prawdziwych mogą też liczyć na korzystne formy finansowania urządzeń co zarazem pozwoli przedsiębiorcy jeszcze łatwiej przejść proces inwestycji.

*- Minimalistyczny, ale gustowny i utrzymany w stonowanych barwach wystrój Wytwórni z pewnością wkomponuje się w dotychczasową aranżację działającego lokalu. W większości wypadków będzie stanowił urozmaicenie jego przestrzeni. Co ciekawe, istnieje też możliwość całkowitej zmiany aranżacji lokalu, w którym ma zostać uruchomiona lodziarnia, dostosowując jego wygląd do standardów znanych z lodziarni „u Lodziarzy”. To może być atrakcyjna alternatywa dla osób poszukujących inspiracji np. na odświeżenie wizerunku prowadzonego dotychczas miejsca – mówi Aleksandra Szarkowska.*

Przedstawicielka sieci zaznacza, że nie ma obowiązku, aby lokal posiadał witrynę okienną. Każda lokalizacja i każdy punkt będzie bowiem oceniany w sposób indywidualny. Sprzedaż lodów „u Lodziarzy” może się odbywać zarówno poprzez okienko, jak i bezpośrednio w środku lokalu.