**Dwa lokale pod Makarun czekają na chętnych w Krakowie**

**To nie jest randka w ciemno, choć może się okazać przygodą życia. To nie kupowanie kota w worku, ale ciekawa i konkretna propozycja dla inwestorów. Krakowska sieć popularnych pomarańczowych spaghetteri Makarun Spaghetti&Salad ma w swoim „mateczniku” dwie znakomite „miejscówki” na lokal. Partner biznesowy - lub partnerzy - są więc pilnie poszukiwani.**

Punkty zostały sprawdzone statystycznie, pod kątem natężenia ruchu, a także pod względem warunków technicznych i marketingowych.

*- I mogę z dużą dozą pewności stwierdzić... że to pewniaki - mówi Marcin Szworak, współwłaściciel franczyzowej sieci Makarun, sprzedającej włoskie dania na wynos. - Obydwa lokale znajdują się w popularnych krakowskich galeriach handlowych, gdzie jest wielu potencjalnych konsumentów. Ich dostosowanie do potrzeb gastronomii nie będzie zbyt trudne ani czasochłonne. Słowem, czekamy na franczyzobiorców. Sprawa jest dość pilna, ponieważ takie lokale, w topowych miejscach, nie czekają długo na nowych najemców.*

Każdy, kto chciałby wejść w biznes makrunowy powinien więc skontaktować się z firmą. Koszt otwarcia lokalu, zależy przede wszystkim od warunków technicznych, ale na start trzeba w obu wypadkach wyłożyć około 230 tysięcy złotych. To niemała inwestycja, która wynika wprost z tego, że znajdują się one w galeriach handlowych. Jednak ich specyfika i znakomite położenie, pozwalają bardzo optymistycznie oceniać szanse powodzenia biznesu. Jednocześnie, właściciele sieci przypominają, że oprócz tych miejsc, w ofercie wciąż znajduje się pomarańczowy foodtrack, który jest dostępny w leasingu już od 70 tysięcy złotych.

Mimo, że warunkiem wejścia w gastronomiczny biznes jest dysponowanie wstępnym kapitałem, chętnych nie brakuje. Firma rozwija się znakomicie dzięki systemowi franczyzowemu. Aktualnie prowadzi 28 lokali w 11 miastach w Polsce. W 2017 roku uruchomiła pierwszy punkt za granicą w Centrum Handlowym MUNDSBURG w Hamburgu, niebawem na Makarun będzie się też można wybrać do czeskiej Pragi. Firma ciągle jednak poszukuje kolejnych partnerów. Dla chcących wystartować w branży restauracyjnej, to znakomita okazja, bo Makarun wiele spraw związanych z rozpoczęciem dzielności ułatwia.

Makarun, wśród polskich sieci franczyzowych, wyrasta na speca w dziedzinie wyszukiwania dobrych lokalizacji na punkty gastronomiczne. Większość z nich jest trafiona, a twórcy marki – Przemysław Tymczyszyn i Marcin Szworak osobiście angażują się w ich poszukiwanie. Wybierają więc tylko takie, które dają największą gwarancję na biznesowy sukces. Sami zaczynali w gastronomicznej pustce na krakowskich Kawiorach. Jako pierwsi otworzyli tam punkt z daniami typu „take away”. Dzisiaj działa tam ponad 10 różnych „street foodowych” marek.