

Sentimos que es tu momento

Franquicias





Bienvenido

1. Una historia que contar

- 1.1 Una trayectoria cargada de éxitos
- 1.2 Nuestro universo

¿Por qué apostar por nuestras franquicias?

2. Un modelo de éxito

2.1 Son todo ventajas

- Club VIPS
- Asesorado en todo momento
- Una empresa socialmente responsable

3. No pierdas la oportunidad de ser el siguiente

3.1 Nuestro Franquiciado

3.2 Elige una franquicia o varias

- **VIPS:** Único en su categoría
- **VIPS Smart:** Lo mejor de VIPS, en formato “fast”
- **Ginos:** El regreso de lo artesano

4. Estamos aquí para ti



Bienvenido





RISTORANTE
GINOS

BIENVENUTO

PROSCIUTTO

MELANZANA

1. Una historia que contar

Para que sepas cómo empezó todo y cuál ha sido el camino que hemos recorrido,
te vamos a contar una historia, la nuestra.

1.1 Una trayectoria cargada de éxitos

Una empresa de casi cincuenta años de experiencia tiene mucha historia que contar.

Compartimos contigo cómo fue evolucionando la oferta comercial de nuestro portfolio, para llegar a convertirnos hoy en un indiscutible referente multimarca y multiformato del sector hostelero nacional.



1969
Revolución
en el sector
Nace VIPS

Comienza nuestra aventura, con la apertura en Madrid de nuestro primer concepto y establecimiento: VIPS – una combinación de cafetería y tienda. Un concepto creado por nosotros, único y revolucionario para la época.



1992
El referente
en tematizados
americanos
**Traemos
Fridays**

Cocina americana, bar and grill y mucha diversión, en un lugar en el que todos los días son viernes. Con esta filosofía traemos a España la primera cadena de casual *dining* de Estados Unidos.

1987
Popularizamos la
cocina italiana
**¡Benvenuto
Ginos!**

La familia crece a otra nueva fórmula de creación propia con el lanzamiento de nuestra cadena de restaurantes italianos Ginos; auténtica cocina italiana a un precio asequible. El éxito llegó enseguida.



1996
**Nace
Club VIPS**

Un programa de fidelización pionero y único en el sector hostelero español; una ventaja competitiva por excelencia de la casa.





2002

El mejor café
Starbucks
en España
y Portugal

Fruto de un acuerdo con Starbucks Coffee International comenzamos a operar la prestigiosa marca en España. Seis años después, en 2008, lanzamos también la cadena en Portugal.



2011

Identificando nuevas oportunidades
con VIPSMART

Lo mejor de un restaurante VIPS, pero en un entorno rápido. Con esta nueva apuesta de creación propia, nos abrimos a un nuevo segmento, el *fast casual*, restaurantes de servicio rápido pero donde prima la calidad.



2017

Cocina asiática sana y moderna
wagamama

Con la introducción en España de la marca líder de cocina panasiática a nivel internacional, completamos la oferta de nuestro portfolio en 2017.

2007

Nueva línea de negocio
British Sandwich Factory

Damos un paso más allá y abrimos nuestra propia fábrica de sándwiches, ensaladas premium y productos para llevar de última generación.



2015

Apuesta total por el móvil
Club VIPS
lanza su app

20 años después de su creación, digitalizamos nuestro club de fidelización para estar 24/7 cerca de nuestros clientes.



Aquí se termina por el momento este viaje temporal por la evolución de nuestra oferta comercial, pero no por eso nuestro apetito por incorporar nuevas enseñanzas y asumir nuevos retos.

Continuará...



1.2 Nuestro universo

Y así es hoy Grupo Vips, uno de los grupos multimarca y multiformato líderes del sector de la restauración organizada en España.





50 años

DE EXPERIENCIA
Y VOCACIÓN HOSTELERA

Grupo Vips en datos*

407

ESTABLECIMIENTOS EN ESPAÑA,
PORTUGAL Y ANDORRA

386 MILL. €

DE VENTAS EN HOSTELERÍA

UN EQUIPO DE

+9.300

PERSONAS

72

NACIONALIDADES



**¿Por qué apostar por
nuestras franquicias?**

+120.000

CLIENTES DIARIOS



LA FUERZA DE CLUB VIPS

+1.000.000

DE SOCIOS ACTIVOS

+1.000.000

DE DESCARGAS DE LA APP

4.000.000

DE SEGUIDORES EN REDES SOCIALES

**3 TIPOS DE
FRANQUICIAS**

A LA ÚLTIMA

UN EQUIPO

DE PROFESIONALES A TU SERVICIO
ALTAMENTE CUALIFICADO



2. Un modelo de éxito

En Grupo Vips entendemos la franquicia como un modelo de negocio que impulsa el espíritu emprendedor.

Por eso, desde hace años, venimos trabajando en la adaptación al formato franquicia de tres de nuestras marcas de mayor éxito: **VIPS, VIPS Smart y Ginos.**

De esta forma tienes a tu disposición una o varias alternativas para franquiciar, diferentes entre sí -tanto a nivel de inversión como de concepto y público objetivo- y a su vez, complementarias.

Una red en continuo
crecimiento*

VIPS SMART

18
(28%)

VIPS

15
(23%)

GINOS

31
(48%)

64 franquicias
(100%)

2.1 Son todo ventajas

Concepto ganador: Cada una de nuestras marcas goza de una trayectoria de éxito probado, una propuesta de valor optimizada, un alto nivel de aceptación por parte de sus públicos objetivos, una identidad muy clara y una oferta diferencial.

Club VIPS, el programa de fidelización con el mayor número de socios del sector: Nuestro club de fidelización es pionero y líder en el sector de la restauración y está permanentemente a la vanguardia.

Facilidades de financiación únicas en el mercado: Desde Grupo Vips hemos negociado para nuestros franquiciados condiciones especiales con varias entidades bancarias caracterizadas por su alto grado de experiencia en el sector de las franquicias.

Aprovechamiento de economías de escala: Nuestro Grupo tiene gran capacidad de negociación y compra con los principales proveedores de referencia del sector gracias a nuestra red de más de 400 establecimientos.

Delivery: Grupo Vips ha firmado acuerdos de colaboración con los operadores líderes del servicio a domicilio en España y los pone al servicio de sus franquiciados.

El reparto de comida a domicilio* supone un incremento medio de entre el 3% y el 5% sobre las ventas de tu futuro restaurante. Es una tendencia que se está consolidando en nuestro sector y continúa en constante crecimiento.



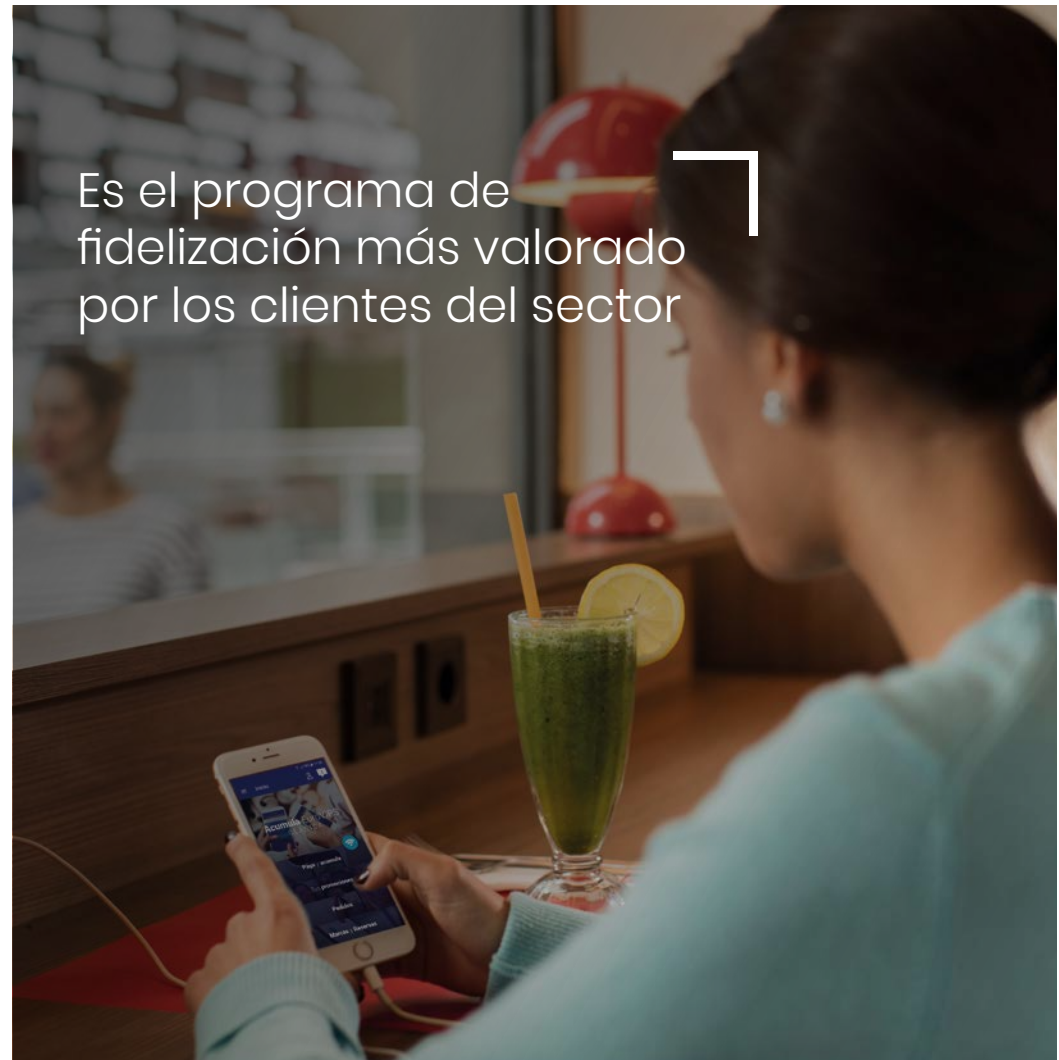
* En ocasiones, el ofrecimiento de este servicio estará sujeto a la disponibilidad geográfica de nuestros partners.

· Club VIPS

Desde **1996** contamos con uno de los programas de fidelización más valorados por los clientes del sector de la hostelería: **Club VIPS**.

Gracias a él premiamos y agradecemos la fidelidad de nuestros clientes. En 2015, dimos el salto a su digitalización, lanzando la App Club VIPS, con el fin de permitir la incorporación del Club al móvil y así, facilitarles la vida a nuestros socios.

Además de ofrecer las promociones o los beneficios tradicionales del Club, la App gratuita y multimarca incluye nuevos servicios exclusivos.



Es el programa de fidelización más valorado por los clientes del sector

¿Qué beneficios tiene para tu negocio?



Eleva el ticket medio



Potencia la frecuencia de visitas



Mejora la eficacia de las promociones



Te permite conocer mejor a tu cliente



Promueve el consumo gracias a las funcionalidades de la App

- Pago móvil
- Geolocalización de restaurantes cercanos
- Reservas de mesa
- Pedidos desde el móvil
- Botón de conexión instantánea al Wi-Fi

- Asesorado en todo momento

Antes, durante y después de la apertura pondremos a tu disposición un gran equipo para que te respalde y te asesore, porque nuestro éxito está en que tu negocio prospere. Nuestros profesionales están aquí para escucharte y resolver tus dudas, para compartir contigo lo que saben.

A continuación, te explicamos cuáles son las principales **áreas de soporte que te proporcionamos.**

Nuestros
profesionales
están aquí para
escucharte



€ Finanzas

- Gracias a los acuerdos alcanzados con entidades bancarias de primer nivel, ofrecemos **soluciones de financiación** que se ajusten a tus necesidades.
- Ponemos a tu disposición una gama de **servicios y productos** diseñados específicamente para optimizar tu negocio.

Inmobiliaria

- Te apoyamos en la búsqueda y selección de la **ubicación** adecuada.
- Te aportamos nuestra experiencia en la **negociación** de las **condiciones de arrendamiento** y su correspondiente contrato.



Diseño y construcciones

- Desarrollamos el layout, **el proyecto de decoración** y la memoria con todos los acabados de tu futuro restaurante.
- Llevamos a cabo un exhaustivo **seguimiento** durante todo el proceso de construcción del local.



Suministro y logística

- **Gestión de compras centralizada** en los productos principales y equipamientos a través de nuestros proveedores homologados, aprovechando los beneficios de las economías de escala.
- Ponemos a tu disposición un servicio de **atención personalizada** para gestiones relacionadas con tu logística.



Calidad e I+D+i

- Velamos por la **optimización continua** de los sistemas de gestión de seguridad y calidad alimentaria.
- Siempre pendientes de las **nuevas tendencias**, aplicamos la **tecnología más avanzada** en el seguimiento de todos los procesos certificados.



Sistemas

- Asumimos el desarrollo, implantación y mantenimiento de todos los **sistemas informáticos** que soportan tu negocio.
- Contamos con **recursos y sistemas alternativos** capaces de minimizar el posible impacto sobre tu negocio en caso de incidencia masiva.
- Incorporación a nuestro Sistema de Punto de Venta.

Operaciones

- Facilitamos la formación de nuestros franquiciados, la desarrollamos mediante una **formación inicial** previa a la apertura y una **formación continua** tras la misma.
- Una vez tu negocio abierto, realizamos un **asesoramiento continuo** en aspectos relativos a las novedades y evoluciones que se produzcan en nuestro sistema, al negocio y su gestión, así como, el cumplimiento de los estándares operacionales.

Gestión del talento

- Tú y tus empleados recibiréis, en nuestro propio centro de formación los conocimientos necesarios para desempeñar vuestro trabajo.

- Impartimos formación online continuada de la mano de expertos, así como un programa específico para los líderes de tu negocio.

Comunicación y Marketing digital

- Además del servicio que recibes por parte del equipo de marketing de tu franquicia para ayudarte a alcanzar tus objetivos comerciales, te beneficias de la labor del equipo de Comunicación y Marketing Digital del Grupo, que da servicio a todas las marcas en disciplinas de Relaciones Públicas, Asuntos Públicos, Comunicación Interna, Redes Sociales, Web Marketing y Search Marketing principalmente.



Una empresa socialmente responsable

Llevamos más de 15 años desarrollando **políticas y programas de Responsabilidad Corporativa** con el objetivo de promover que entre nuestros empleados, franquiciados, proveedores y clientes, nos esforcemos a diario por conseguir una gestión responsable del negocio, logrando que hoy en día seamos una empresa referente dentro y fuera del sector.

Nuestro propósito es aportar soluciones prácticas a necesidades sociales y ambientales reales así como tener un impacto positivo en nuestro entorno involucrando a nuestros empleados, franquiciados, clientes y proveedores, siempre integrando esos objetivos a nuestro negocio.



Generamos oportunidades de empleo



Ofrecemos una alimentación más saludable



Reducimos nuestro impacto medioambiental



Participamos en la comunidad

3. No pierdas la oportunidad de ser el siguiente

Aprovecha todas las ventajas que te ofrece Grupo Vips para hacer realidad un sueño:
proyectar tu negocio al éxito con el mejor respaldo.



3.1 Nuestro Franquiciado

Aporta **valor** añadido
a la empresa



Cuenta con **una visión
de negocio dinámica**
y altamente comercial



Tiene un verdadero
espíritu **emprendedor**



Se implica en
el negocio



Es un **magnífico
gestor**



Tiene **capacidad
inversora**

¿Te sientes identificado?
Entonces eres uno de los nuestros


3.2 Elige una franquicia o varias

VIPS

VIPS
SMART

GINOS
• RISTORANTE •





“Lo mejor de VIPS es la fuerza de la marca: es reconocible y el cliente la valora de forma muy positiva. Es sin duda una inversión rentable que evoluciona de manera muy satisfactoria a lo largo del tiempo”.

Roberto Martínez

Franquiciado de VIPS Valdemarín, Aravaca, Comunidad de Madrid.



VIPS

**Único en su
categoría**

Datos clave de la marca

DESDE
1969

Cadena de Restaurantes-Cafeterías

COCINA
Internacional

SEGMENTO
Casual Dining

RESTAURANTES

83
en propiedad

15
franquicias*

TICKET MEDIO (SIN IVA)

10 euros

WEB
www.vips.es

VIPS

Datos clave de la franquicia

DURACIÓN DEL CONTRATO

15 años

contados desde la apertura del restaurante

CANON DE ENTRADA

30.000 €

TOTAL INVERSIÓN (CANON INCLUIDO) ENTRE

550.000€ – 600.000€

ROYALTY MENSUAL
POR USO DE LA MARCA

5% sobre ventas

APORTACIÓN MENSUAL AL
FONDO DE MARKETING

2% sobre ventas

CLUB VIPS

0,5%* sobre ventas

Las cantidades indicadas son sin IVA

* Estimación, dependiendo de la facturación a socios de Club VIPS.



La marca

VIPS, buque insignia de Grupo Vips, lleva cincuenta años liderando el segmento del Casual Dining en España: restaurantes de ambiente moderno, informal, social y familiar.

Revolucionó hace décadas el sector de la hostelería creando un concepto entonces nunca visto: la combinación de una cafetería y una tienda en el mismo espacio. Además, introdujo por primera vez en España platos icónicos americanos como sus famosísimas tortitas con nata, batidos, su célebre Sándwich VIPS Club y las hamburguesas de calidad.

Hoy, VIPS es un concepto que está al 100% centrado en hostelería, del que no existen similitudes en España por su estilo único, su amplitud horaria que cubre todas las ocasiones de consumo, su adopción de la tecnología al servicio de la mejor experiencia, y como no, la gran variedad.

Nació como un restaurante captador de tendencias culinarias y de estilo, abierto a todos, y para todos los gustos y momentos. Hoy lo es más que nunca.



Historia



1969
Nace VIPS

Abre sus puertas el primer restaurante-cafetería en Madrid.



2013
El salto a la franquicia

VIPS se incorpora al modelo de franquicias y abre la primera en la Comunidad de Madrid.



2016
Estrena campaña estratégica

La marca lanza MUY ABIERTO, una gran campaña nacional para reafirmar sus atributos esenciales.

1982
Crece por España

Inicia su expansión nacional en Barcelona, Sevilla, Valencia y Zaragoza.



2014
VIPS se renueva

La marca emprende una profunda revisión de su propuesta de valor y estrena nueva imagen, decoración, oferta gastronómica y estilo de servicio.



La carta

Es variada

Más de 60 platos entre entrantes, platos principales, hamburguesas, sándwiches calientes, ensaladas y postres. A elegir según la ocasión.

Es reconocible

Incluye platos que con el tiempo se han convertido en icónicos, muy deseados por el gran público y que se caracterizan por sus sabores propios y una presentación llamativa.

Es flexible

Adaptada a cualquier hora del día: desayunos, comidas, meriendas, snacks y cenas, todos los días del año, sin interrupción. Además, todos los platos están disponibles en la opción take away.



**Es de calidad**

Todos los platos se elaboran al momento a partir de recetas únicas creadas por el Chef Ejecutivo con ingredientes de máxima calidad, teniendo en cuenta su origen y su estacionalidad.

Es innovadora

Mejoramos cada receta de forma continua en nuestra cocina experimental, especialista en captar las últimas tendencias en sabores y preparaciones, con el objetivo de incorporar nuevos ingredientes en sus propuestas.

Es inclusiva

Tiene en cuenta a cada vez más personas. Especialmente a aquellas intolerantes al gluten, la lactosa o el huevo que cuentan con una oferta específica. Nuestros clientes pueden personalizar sus platos incluyendo o quitando ingredientes en función de sus preferencias e intolerancias personales.



Nuestros clientes

En VIPS estamos abiertos a todo y todos. Abiertos a la buena cocina, con platos recién hechos y siempre al gusto de nuestros clientes. Abiertos a ser disfrutados donde sea, con quien uno quiera y cuando más apetezca.

Porque **en VIPS no queda fuera absolutamente nadie.**

Desde ejecutivos hasta un grupo de amigos, pasando por familias con niños, abuelos que celebran su aniversario o estudiantes que saben muy bien lo que les gusta.

Para los que van con prisa y para los que no, para los que se quieren cuidar o para los que desean darse un homenaje. En definitiva, es como disfrutar de una mesa en la que cada vez come más gente.

Así es VIPS. Muy abierto.

El local

Los restaurantes VIPS disponen de **múltiples espacios** que se adaptan a cada necesidad.

Para comer algo rápido o en solitario, cuentan con una moderna barra desde la cual se puede ver parte de lo que se cuece en la cocina. Para disfrutar en grupo, la sala ofrece confortables y modernos box con bancadas bajas, creando así multitud de rincones íntimos y personales para disfrutar cómodamente de conversaciones privadas.

Además, la **personalidad de VIPS** se ve reflejada a través del rojo mítico de la marca, aportando un toque de calidez al conjunto de la sala.

La experiencia en VIPS se ve enriquecida gracias a las **mejoras continuadas** en el servicio gratuito a Wifi, las mesas de conectividad o los innovadores métodos de pago disponibles.



A photograph of a VIPS restaurant storefront at night. The red sign above the entrance reads "VIPS". A waiter in a red shirt and black apron stands near the glass entrance. Several groups of people are seated at outdoor tables, eating and talking. The interior of the restaurant is visible through the glass, showing a modern interior with warm lighting and other patrons. The text "Tu futura franquicia en profundidad" is overlaid in white on the center of the image.

VIPS

Tu futura franquicia
en profundidad

Principales cifras



Características

Superficie	330 m2 (preferiblemente con terraza)
Asientos en sala	135
Asientos en terraza	20
Renta mensual sobre ventas netas	10%



Personal

A 40 horas/semana	17 pax
-------------------	--------



Inversión

Acondicionamiento y equipamiento	Entre 520.000 € y 570.000 €
Equipamiento de servicio y costes de personal previos a la apertura	20.000 €
Total de la inversión (canon incluido)	Entre 550.000 € y 600.000 €
Retorno de la inversión	4 años



Cánones y fondos

Canon de entrada	30.000 €
Royalty mensual	5% (sobre ventas netas)
Aportación mensual al Fondo de Marketing	2% (sobre ventas netas)
Club VIPS	0,5%* (sobre ventas netas)



Ventas y beneficios

Venta mensual	Entre 70.000 € y 80.000 €
EBITDA anual	Entre 15% y 18%

* Estimación, dependiendo de la facturación a socios de Club VIPS.



Modelo económico: P&L*



Concepto	%
Total venta	100%
Coste venta	29% - 30%
Utilidad bruta	70% - 71%
Gastos de personal**	29% - 31%
Arrendamientos	9% - 13%
Gastos generales	8% - 10%
Fondo de Marketing y Club VIPS	2,5% - 3%
Royalties	5%
EBITDA	15% - 18%

* Datos orientativos para un local estándar de la marca, con una superficie mínima de 330m2, 135 asientos, local en bruto y que reúna las condiciones previstas en este dossier.

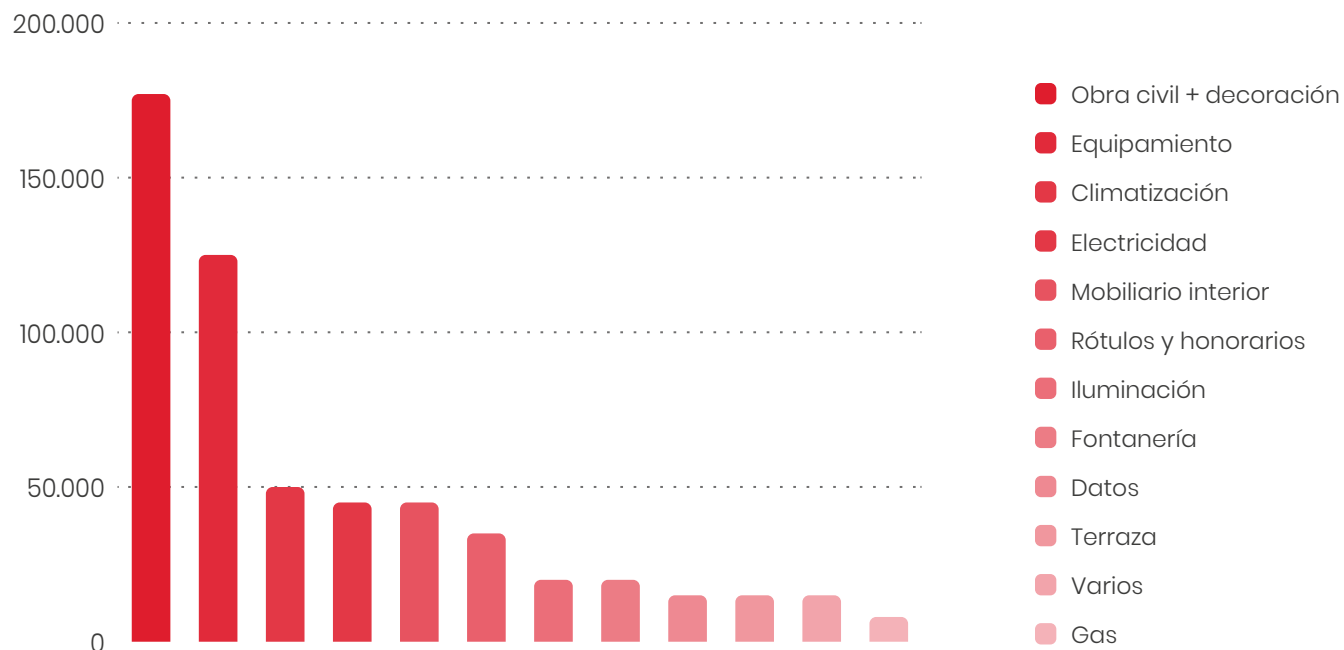
** Datos estimados conforme al Convenio Colectivo de Grupo Vips. Sujeto a variaciones conforme al Convenio Colectivo que finalmente aplique el franquiciado.



Modelo económico: CAPEX detallado*

Previsión (€)

TOTAL ENTRE **520.000€ y 570.000€**



* Datos estimados para un local estándar de la marca y en bruto. Estos datos podrán variar en función de la tipología del local, la superficie, el proyecto técnico y los proveedores elegidos.



NOTA

Toda la información contenida en este dossier informativo es estrictamente confidencial. No es vinculante ni tiene validez contractual alguna. Las hipótesis de trabajo recogidas en el mismo están basadas en las variables y la experiencia obtenida por la marca a lo largo de los años y sus resultados se han obtenido con arreglo a fórmulas claras, sencillas y ciertas. En ningún caso implican una expectativa de éxito ni garantía de beneficio del negocio. Ambos aspectos dependerán de diferentes factores, entre los cuales cabe destacar la labor y esfuerzo del franquiciado en la aplicación del sistema y en la gestión del restaurante.



**“Abrir un VIPs Smart es una
excelente inversión económica
y aventura humana. Además, es
una marca que inspira pasión.
Absolutamente recomendable”.**

Rubén de la Torre

*Franquiciado de VIPs Smart C.C. Plaza Loranca 2, Fuenlabrada,
Comunidad de Madrid.*

Muy
abierto
VIPS

VIPS
SMART

Lo mejor de VIPS,
en formato *fast*

Datos clave de la marca

DESDE

2011

Cadena de Restaurantes-Cafeterías

COCINA

Internacional

SEGMENTO

Fast Casual

RESTAURANTES

11

en propiedad

18

franquicias*

TICKET MEDIO (SIN IVA)

9,80 euros

El ticket medio de VIPS Smart es por transacción, mientras que el de VIPS y GINOS es por cliente.

WEB

www.vips.es/vip-smart

Datos clave de la franquicia

DURACIÓN DEL CONTRATO

15 años

contados desde la apertura del restaurante

CANON DE ENTRADA

25.000 €

TOTAL INVERSIÓN (CANON INCLUIDO) ENTRE

400.000€ y 450.000€

ROYALTY MENSUAL POR USO DE LA MARCA

5% sobre ventas

APORTACIÓN MENSUAL AL
FONDO DE MARKETING

2% sobre ventas

CLUB VIPS

0,5%* sobre ventas

Las cantidades indicadas son sin IVA

* Estimación, dependiendo de la facturación a socios de Club VIPS.

La marca

¿Te gusta VIPS? Si es así, estamos seguros de que VIPS Smart te enamorará.

Porque ofrece una selección de los platos más icónicos de la conocida marca de restauración VIPS en formato “Smart”, es decir, servidos directamente en mostrador.

Comida hecha al momento, un ambiente moderno y un servicio muy eficaz y siempre atento. Además, un precio muy competitivo y una oferta tan apetitosa como accesible. En definitiva, VIPS Smart es un restaurante **Fast Casual** que ofrece todos los beneficios del casual *dining* combinados con las virtudes del *fast good*.

VIPS Smart cuenta con una breve, pero fulgurante historia, siendo la marca del sector de la restauración organizada que más ha crecido en los últimos años.





La clave de su éxito reside en una fórmula muy sencilla; la adaptación a los nuevos tiempos. Unos tiempos en los que los clientes son cada vez más exigentes, pero cuentan cada día con un presupuesto más ajustado y quieren ser dueños de su tiempo de ocio. Una apuesta que gracias al respaldo de la marca VIPS ha contado desde el principio con la aceptación del gran público.

Sólo un año después de su lanzamiento en España, el concepto VIPS Smart fue premiado con el "CIR Awards" en 2011 como concepto de restauración más innovador del año a nivel europeo en la categoría "Snacking".

No se puede pedir más.

Una marca premiada
a nivel europeo

¿Por qué “Smart”?

El concepto VIPS Smart unifica y engloba todos los valores del término SMART en su formato: es inteligente, es rápido y es elegante. En otras palabras, VIPS Smart es:

Smart Business

Una fórmula creada en 2011 por el Grupo Vips para ofrecer una alternativa de consumo para satisfacer un nuevo tipo de demanda: calidad a menor precio, en entorno rápido y para todas las ocasiones de consumo: desayunos, comidas, meriendas y cenas.

Smart Service

El cliente de VIPS Smart realiza y recoge su pedido en el mostrador del local. También se sirve su propio refresco tantas veces como lo desea bajo el modelo de refill gratuito. Esto minimiza el equipo que se necesita para gestionar cada establecimiento.

Smart Food

Comida de calidad y de éxito probado. Una oferta basada en una selección reducida de los platos de éxito de VIPS: Hamburguesas, sándwiches calientes y ensaladas, además de recetas exclusivas de la marca.

Smart Price

Por un ticket medio ligeramente superior al de cualquier concepto de “Fast Food”, el cliente obtiene platos completos, abundantes y cocinados en el momento, servidos con una cuidada presentación.





La carta

Es ganadora

Ofrece la selección de platos más vendidos de VIPS. Con la misma calidad de productos y siempre recién hechos.

Es universal

Su especialidad está en la variedad: hamburguesas, pizzas, sándwiches calientes, ensaladas, etc.

Es inclusiva

Además, la carta cuenta con opciones para intolerantes al gluten, la lactosa y el huevo así como opciones de platos para los que se cuidan.

Es diferente

Ser rápido en el servicio no implica no poder disfrutar de la comida como se merece. Todos los platos son servidos en vajilla, con cubiertos, y con cristalería. Una fórmula que nos distingue de la competencia.



Nuestros clientes

Al igual que en VIPS, en VIPS Smart también estamos **muy abiertos a todo y a todos.**

Especialmente a aquellas personas que disfrutan de comer, pero disponen del tiempo justo para hacerlo. O las que buscan un ambiente cool en el que disfrutar sin renunciar a calidad y buen precio.

Porque aquí tampoco
se queda fuera
absolutamente nadie

El local

VIPS Smart ofrece un espacio acogedor, cómodo y especialmente moderno, inspirado en la misma línea decorativa de los restaurantes VIPS. Lo caracteriza su amplio mostrador con un menu board digital donde consultar la oferta y realizar y recoger el pedido.

Dispone de mesas de conectividad para recargar el móvil. VIPS Smart ofrece una manera ideal de vivir la

experiencia de “comer a tu aire”: desde un snack rápido en los taburetes de sus mesas altas a una cena íntima en bancadas, pasando por una comida de amigos en los boxes de la sala central.


Eso sí, siempre rodeado de la atmósfera de cercanía y confort que otorga la marca VIPS.





The image shows the interior of a modern restaurant or cafe. It features a series of booth-style seating areas with red upholstered cushions and beige padded backrests. Small square tables are placed within the booth sections. In the foreground, a table is set with two red trays containing food items, glasses, and a menu. The ceiling is white with recessed lighting and several modern, cylindrical pendant lights hang over the tables. A red fire exit sign is visible on the left wall, and a glass partition is on the right. The overall atmosphere is clean and contemporary.

**Tu futura franquicia
en profundidad**

Principales cifras

 Características	
Superficie	250 m2 (preferiblemente con terraza)
Asientos en sala	85
Asientos en terraza	40/45
Renta mensual sobre ventas netas	10%

 Personal	
A 40 horas/semana	8 pax

 Inversión	
Acondicionamiento y equipamiento	Entre 375.000 € y 425.000 €
Equipamiento de servicio y costes de personal previos a la apertura	20.000 €
Total de la inversión (canon incluido)	Entre 400.000 € y 450.000 €
Retorno de la inversión	4 años

 Cánones y fondos	
Canon de entrada:	25.000 €
Royalty mensual	5% (sobre ventas netas)
Aportación mensual al Fondo de Marketing	2% (sobre ventas netas)
Club VIPS	0,5%* (sobre ventas netas)

 Ventas y beneficios	
Venta mensual	Entre 38.000 € y 45.000 €
EBITDA anual	Entre 16% - 19%

* Estimación, dependiendo de la facturación a socios de Club VIPS.



Modelo económico: P&L*



Concepto	%
Total venta	100%
Coste venta	30% - 31%
Utilidad bruta	70% - 69%
Gastos de personal**	27% - 29%
Arrendamientos	9% - 13%
Gastos generales	8% - 10%
Fondo de Marketing y Club VIPS	2,5% - 3%
Royalties	5%
EBITDA	16% - 19%

* Datos estimados para un local estándar de la marca, en atención a las variables contenidas en este dossier. Estos datos están basados en la experiencia obtenida por la marca a lo largo de los años.

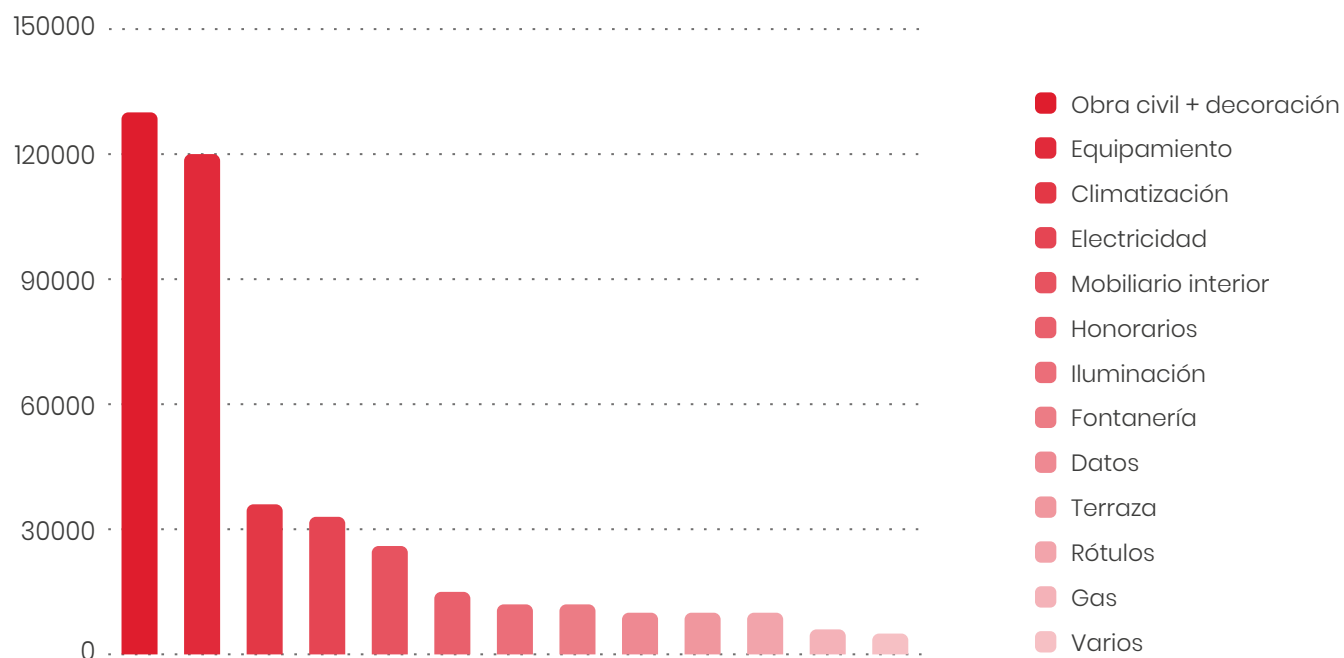
** Datos estimados conforme al Convenio Colectivo de Grupo Vips. Sujeto a variaciones conforme al Convenio Colectivo que finalmente aplique el franquiciado.



Modelo económico: CAPEX detallado*

Previsión (€)

TOTAL ENTRE **375.000€ y 425.000€**




*Datos estimados para un local estándar de la marca y en bruto. Estos datos podrán variar en función de la tipología del local, la superficie, el proyecto técnico y los proveedores elegidos.



NOTA

Toda la información contenida en este dossier informativo es estrictamente confidencial. No es vinculante ni tiene validez contractual alguna. Las hipótesis de trabajo recogidas en el mismo están basadas en las variables y la experiencia obtenida por la marca a lo largo de los años y sus resultados se han obtenido con arreglo a fórmulas claras, sencillas y ciertas. En ningún caso implican una expectativa de éxito ni garantía de beneficio del negocio. Ambos aspectos dependerán de diferentes factores, entre los cuales cabe destacar la labor y esfuerzo del franquiciado en la aplicación del sistema y en la gestión del restaurante.



**“Es una marca que enamora.
Operar un restaurante Ginos es
sencillo y efectivo, y además
es una inversión rentable. Y lo
que considero también muy
importante, siempre hay alguien al
otro lado del teléfono”.**

*Alejandro Núñez
Franquiciado de Ginos Festival Park, Mallorca, Islas Baleares.*



GINOS
• RISTORANTE •

El regreso de lo artesano

Datos clave de la marca

DESDE

1987

Cadena de restaurantes italianos

COCINA

Ítalo-mediterránea

SEGMENTO

Casual Dining

RESTAURANTES

84

en propiedad

31

franquicias*

TICKET MEDIO (SIN IVA)

13,50 euros

WEB

www.ginos.es

Datos clave de la franquicia

DURACIÓN DEL CONTRATO

15 años

contados desde la apertura del restaurante

CANON DE ENTRADA

30.000 €

TOTAL INVERSIÓN
(CANON INCLUIDO) ENTRE

**475.000€ y
500.000€**

APORTACIÓN MENSUAL AL
FONDO DE MARKETING

2% sobre ventas

CLUB VIPS

0,5%* sobre ventas

Las cantidades indicadas son sin IVA



ROYALTY POR USO DE LA
MARCA

5% sobre ventas

* Estimación, dependiendo de la facturación a socios de Club VIPS.

La marca

Cuando entras en uno de nuestros restaurantes accedes a una auténtica experiencia gastronómica a la italiana. Con esta filosofía nació Ginos hace más de 30 años convirtiéndose así en la primera marca de restauración en acercar al público español la verdadera esencia culinaria de Italia.

Pura artesanía en un ambiente cosmopolita, desenfadado y actual en el que los platos se elaboran con cariño. Con mucho cariño.

¿Y qué le hace tan especial? Pues la forma tan fresca, natural y amable de hacer las cosas. Solo así es posible alcanzar el ambiente relajado e íntimo que se vive en cada visita. Porque visitar Ginos no es solo garantía de una comida sabrosa, sino también de toda una experiencia llena de sensaciones.



Historia



1987
Nace Ginos

Ginos abre en la capital.
Se inaugura el primer restaurante en Madrid, de un concepto creado por Grupo Vips.



2009
El salto a la franquicia

Se franquicia el primer restaurante de la cadena, nuestro Ginos de la Calle O'Donnell.

1988
Crece por España

Inicia su expansión nacional en Barcelona, Sevilla, Valencia y Zaragoza.



2014
Ginos se renueva

La marca acomete una profunda revisión de su propuesta de valor para modernizarse y hacerse más competitiva.



La carta

Es natural

Cuenta con ingredientes frescos que son cocinados de manera artesana, sin artificios. Así es nuestra obsesión por las cosas bien hechas.

Es auténtica

Con materias primas de importación y productos con denominación de origen, lo que ayuda a garantizar la esencia en cada bocado: pastas, quesos y embutidos llegan a sus restaurantes desde Italia.

Es pasión

Todos sus platos son elaborados al momento con mucho mimo sacando partido a sus sabores y texturas.

Obsesión por las cosas
bien hechas



**Es personal**

Todas sus recetas son creaciones únicas del chef ejecutivo de la marca. Además, los maestros pizzaiolos estiran sus pizzas a mano una a una, para después hornearlas en sus auténticos hornos de piedra.

Es familiar

Con raciones abundantes y pensadas para que gran parte de sus platos puedan ser compartidos en familia, en pareja o con amigos. De este modo la experiencia de comer es completa.

Es inclusiva

Tiene en cuenta a, cada vez, más personas. Especialmente a aquellas intolerantes al gluten, el huevo o la lactosa. Para ellas, contamos con una oferta de platos específicos.



Nuestros clientes

Si hay un tipo de cocina que gusta a todo el mundo esa es la italiana. Tanto es así que los fanáticos de las pizzas o el tiramisú son legión y abarcan a todo tipo de público.

Aunque sean distintos entre sí todos ellos comparten una misma pasión: el amor por la cocina artesanal procedente de Italia.

Por eso Ginos es siempre su mejor opción.

Y porque, además, la relación entre la calidad y el precio se ajusta a cualquier tipo de bolsillo, pudiendo compartir momentos especiales con amigos, pareja y familiares.

Amor por la cocina artesanal
procedente de Italia

El local

Tal vez la mezcla de **lo rústico y lo urbano** en un mismo concepto suene a misión imposible, pero Ginos lo ha logrado. ¿Cómo? Combinando cuidadosamente ambiente con aires cosmopolitas y detalles tradicionales provenientes de las cocinas italianas de toda la vida.

Lámparas y sillas exclusivas en una ambientación musical con clase, pizarras diseñadas por un grafitero o barras a la vista son solo algunos ejemplos. Y, por supuesto, la joya de la corona, un gran horno de piedra en el centro de la sala que da a cada ristorante ese toque **único y personal**.

Un pedazo de la Italia más actual. Con todas las comodidades de hoy en día, como conexión wifi siempre gratuita y accesible.

En definitiva, un lugar que aúna **lo mejor de cada casa**.



A waitress in a white shirt and red apron is seen from behind, carrying a tray with food. She is in a restaurant setting with other patrons and tables visible in the background. The text "Tu futura franquicia en profundidad" is overlaid on the image.

**Tu futura franquicia
en profundidad**

Principales cifras

Características

Superficie	300 m2 (preferiblemente con terraza)
Asientos en sala	100
Asientos en terraza	20
Renta mensual sobre ventas netas	10%

Personal

A 40 horas/semana	12 - 14 pax
-------------------	-------------

Inversión

Acondicionamiento y equipamiento	Entre 445.000 € y 470.000 €
Equipamiento de servicio y costes de personal previos a la apertura	20.000 €
Total de la inversión (canon incluido)	Entre 475.000 € y 500.000 €
Retorno de la inversión	4 años

Cánones y fondos

Canon de entrada:	30.000 €
Royalty mensual	5% (sobre ventas netas)
Aportación mensual al Fondo de Marketing	2% (sobre ventas netas)
Club VIPS	0,5%* (sobre ventas netas)

Ventas y beneficios

Venta mensual	Entre 50.000 € y 60.000 €
EBITDA anual	Entre 15% y 18%

* Estimación, dependiendo de la facturación a socios de Club VIPS.



Modelo económico: P&L *



Concepto	%
Total venta	100%
Coste venta	26% - 28%
Utilidad bruta	72% - 74%
Gastos de personal**	28% - 30%
Arrendamientos	10% - 12%
Gastos generales	8% - 10%
Fondo de Marketing y Club VIPS	2,5% - 3%
Royalties	5%
EBITDA	15% - 18%

* Datos estimados para un local estándar de la marca, en atención a las variables contenidas en este dossier. Estos datos están basados en la experiencia obtenida por la marca a lo largo de los años.

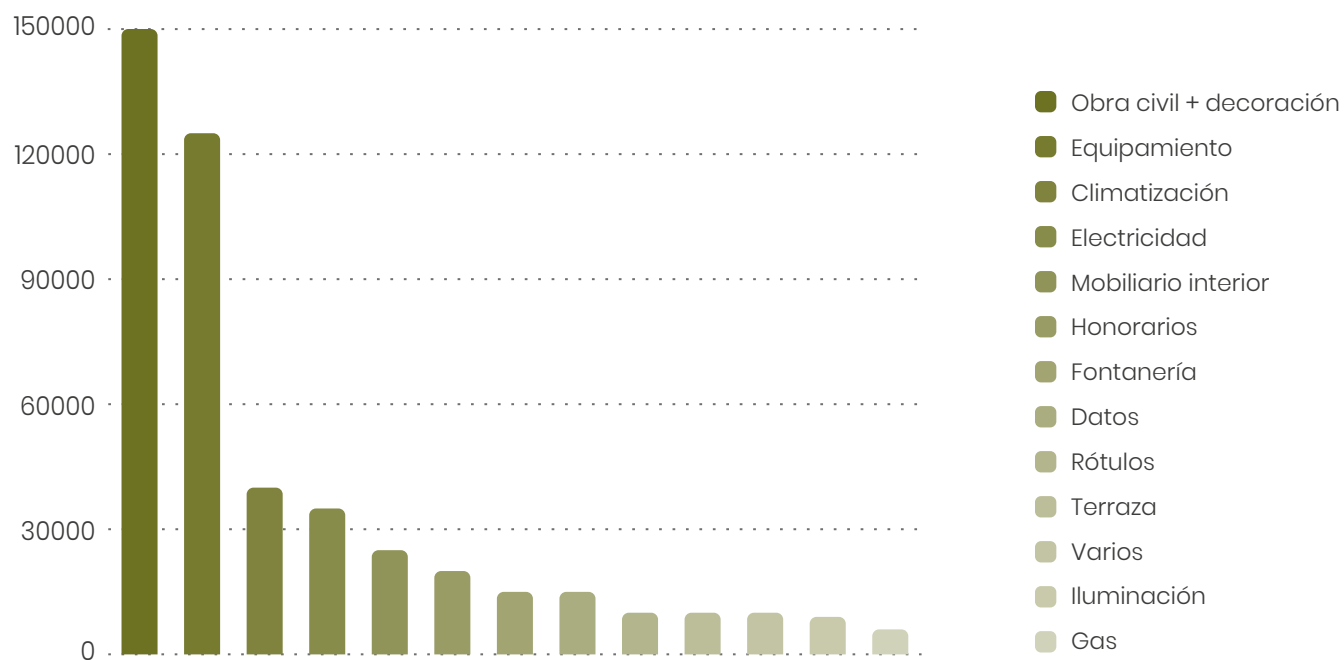
** Datos estimados conforme al Convenio Colectivo de Grupo Vips. Sujeto a variaciones conforme al Convenio Colectivo que finalmente aplique el franquiciado.



Modelo económico: CAPEX detallado*

Previsión (€)

TOTAL ENTRE **445.000€ y 470.000€**



* Datos estimados para un local estándar de la marca y en bruto. Estos datos podrán variar en función de la tipología del local, la superficie, el proyecto técnico y los proveedores elegidos.



NOTA

Toda la información contenida en este dossier informativo es estrictamente confidencial. No es vinculante ni tiene validez contractual alguna. Las hipótesis de trabajo recogidas en el mismo están basadas en las variables y la experiencia obtenida por la marca a lo largo de los años y sus resultados se han obtenido con arreglo a fórmulas claras, sencillas y ciertas. En ningún caso implican una expectativa de éxito ni garantía de beneficio del negocio. Ambos aspectos dependerán de diferentes factores, entre los cuales cabe destacar la labor y esfuerzo del franquiciado en la aplicación del sistema y en la gestión del restaurante.

The background of the slide is a dark, out-of-focus image of string lights. The lights are arranged in several horizontal rows, with some being white and others being warm yellow. The bokeh effect creates a soft, glowing atmosphere. The text is centered over this background.

4. Estamos aquí para ti



Te esperamos

Decídete a emprender con nosotros. Ya has visto el mundo de posibilidades que se abre ante ti y todo el apoyo que somos capaces de darte en Grupo Vips.

Si necesitas más información sobre algún tema en concreto, o simplemente quieres tomarte un café con nosotros para resolver todas las dudas que te asaltan...

No te lo pienses.

Ponte en contacto con nosotros vía email o teléfono. Y recuerda que si ya tienes asesor personal, está a tu plena disposición.

www.grupovips.com/franquicias
Móvil: 616.545.000 Tel.: 912.758.200
franquicias@grupovips.com

Paseo de la Castellana, nº 280 | 28046. Madrid

El usuario es informado de que realizando la petición oportuna, tanto a la dirección de correo electrónico, como a los teléfonos indicados, acepta el tratamiento de sus datos personales para la gestión de la petición. Más información en www.grupovips.com/legal

Hasta muy, muy pronto





grupovips.com