

SELF- CLEANING



ISO 16890
PM1 96,65

SÜRDÜRÜLEBİLİR

MINİMAL SARFIYAT

MODÜLER SİSTEM

AKILLI TASARIM

PROMATE AQB AUTOWASH ÜRÜN AVANTAJLARI



ESP BAKIM / İŞÇİLİK / SARF MALİYETLERİ

Katı yakıtlı pişirmelerde toplayıcı filtreler 3 / 7 / 15 / 21 / 30 / 45 günlere varan periyotlarda detaylı bakım yapılması gerekmektedir. Promate AQB Autowash ile önemli oranda işçilik ve sarf malzeme maliyetleri minimize edilir.



SÜREKLİ MAKSİMUM FİLTRE VERİMİ

ESP tekniğinde kirli havadaki partiküller toplayıcıdan 180° açı ile belli bir hızda geçerken plakalara yapışır ve zaman içinde verim düşer. Promate AQB Autowash ile çok kısa periyotlarda minimum maliyetlerle bakım yapılarak filtreleme verimi sürekli maksimumda tutulur.



MİNİMUM PERSONEL İHTİYACI

Bakım hizmeti ister dışarıdan alınsın ister işletme personeli tarafından yapılsın belli sayıda personel ihtiyacı doğacaktır. Promate AQB Autowash ile personel ihtiyacı minimum olacaktır.



MAKSİMUM AKTİF KARBON ÖMRÜ

Promate AQB Autowash ile toplayıcı filtreler sık periyotlarda bakım yapılabileceğinden yağ ve duman kaçağı olmayacak ve aktif karbon daha uzun ömürlü kullanılabilir.



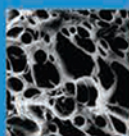
BAKIM İSTASYONU YATIRIMI

Bakım işletme personeli tarafından yapıldığında, bakım istasyonu, yedek filtre vb. yatırım maliyetlerine Promate AQB Autowash ile gerek duyulmayacaktır.



YÜKSEK AKTİF KARBON VERİMİ

Promate AQB Autowash ile toplayıcı filtreler sık periyotlarda bakım yapılabileceğinden yağ ve duman kaçağı olmayacak ve aktif karbon daha verimli kullanılabilir.



KANAL BAKIM MALİYETLERİ

Zamanında yapılmayan, yanlış yapılan ya da herhangi bir aksaklık ile yapılmayan ESP toplayıcı bakımlarından dolayı kanallar yağlanabilmektedir. Promate AQB Autowash ile kanallar yağlanmayacak ve kanal bakım maliyetleri minimize edilecektir.



HATALI BAKIM KAYNAKLI SORUNLAR

Özellikle yetkili olmayan servisler tarafından manuel olarak yapılan bakımlarda toplayıcı filtreler zarar görebilmekte ve kullanılamaz hale gelmektedir. Promate AQB Autowash ile yerinden çıkarılmayan toplayıcı filtreler çok daha uzun süre kullanılacaktır.



MİNİMUM YANGIN RİSKİ

Bakımda yaşanabilecek aksaklıklar sonucu kanalda biriken yağ yangın riski oluşturmaktadır. Promate AQB Autowash ile düzenli ve sık bakım yapılarak bu risk minimize edilir.



GENEL İŞLETME MALİYETİNDE TASARRUF

ESP bakımları için personel, zaman, sarf malzeme gibi birçok unsur işletmenin maliyetlerini etkilemektedir. Promate AQB Autowash ile bu unsurlar maliyetlere eklenmemekte ve genel tasarruf sağlanmaktadır.



KANAL YAĞLANMASINA BAĞLI MİNİMUM KOKU

Kanalda biriken yağ zaman içinde bozularak pişirmeden gelen kokuya eklenir ve durumu daha da ağırlaştırır. Promate AQB Autowash ile sık bakım yapılabilmekte ve kanal yağlanmasına bağlı koku sorun olmamaktadır.



UZUN EKONOMİK ÖMÜR

Promate AQB Autowash, iç yapısı paslanmaz malzeme olduğundan korozyon ve paslanma olmayacaktır. Ayrıca filtrelerin bakımı esnasında sökme-takma işlemi gerektirmediğinden aşınma yaşanmayacak dolayısıyla çok daha fazla uzun ömürlü olacaktır.



U FRA D®

2025

FRANCHISE REHBERİ FRANCHISE GUIDE



TARİHİ TENCERE KÖFTECİSİ

HERKESE KÖFTE
HERKESE EKMEK!



Bağlarbaşı Mah. Şahin Sok. Teknolopol
Likit Yapı No:11 İç Kapı No:1 Maltepe, İstanbul
tarihitencerekoftecisi.com



FRANCHISE
BAŞVURU
FORMU!



KLIMATEK

90
1935'DEN BUGÜNE



CONVOTHERM



HENNY PENNY



TAYLOR



TURBOCHEF



thermoplan



zümex



Lincoln



Frymaster



TAYLOR® HENNY PENNY Frymaster TURBOCHEF CONVOTHERM Lincoln thermoplan niteco
Duke REFRIGERATION Manitowoc Vitamix PRINCECASTLE ayr king zümex pacojet BUNN FRIGOMAT RAM
WMAXX MERRYCHEF ISA GARLAND cafetto nemco FOOD EQUIPMENT SILVERKING Hatco
Delfield Cleveland Antunes Kotisol Lang CREM marco Multiplex FILTROX BMS

INFO@KLIMATEK.COM

WWW.KLIMATEK.COM

0212 244 46 16



Hamburger Sunum Tepsileri



Pizza Pişirme Telleri



Delikli Baget Ekmek Tavalari



Patlatma Delikli Pizza Tavalari



45° İtalyan Açılı Tepsiler



Baklava Tepsileri



Yuvarlak Tepsiler



90° Köşe Kaynaklı Tepsiler



Kaplama Sandviç Ekmek Tavalari



Yuvarlak Tepsiler



Delikli Döner Fırın Tavalari



Alüminize Tost Ekmek Tavalari

TEPSİDE TAVADA BİLİRKİŞİ



1968 yılında kurulan ALMETAL, Türkiye'de tepsi sektöründe 50 ülkeye ihracat yapan ilk firma olmuştur. Uluslararası standartlara uyum ve tüm faaliyetlerinde sürekli iyileştirme hedefini göz önünde bulunduran ALMETAL, ürettiği, sattığı, geliştirdiği ve ihraç ettiği ürünleriyle her geçen gün sektörünün öncü firmalarından biri haline gelmiştir.



STARK MENÜ

Menü Kabi & Deri Ürünleri Otel Ekipmanları



İSTANBUL / MERKEZ

MALTEPE MAH. DAVUTPAŞA CAD.
BARAN İŞ MERKEZİ
NO:75/79 TOPKAPI / İSTANBUL

+90 212 613 37 50 Pbx
+90 530 385 21 51 Gsm

stark@starkmenu.com.tr

ŞUBE / İSTANBUL / TOPKAPI

LİTROS YOLU 2. MATBAACILAR
SİT. C BLOK KAT:1 NO:ZC-24
TOPKAPI / İSTANBUL

+90 212 519 13 33 Pbx
+90 554 186 00 97 Gsm

topkapi@starkmenu.com.tr

ŞUBE / İSTANBUL / İSTOÇ

İSTOÇ TOPTANCILAR ÇARŞISI
4.ADA (PTT CADDESİ)
NO:118 MAHMUTBEY
BAĞCILAR / İSTANBUL

+90 212 659 00 97
+90 553 167 21 80 Gsm

istoc@starkmenu.com.tr

ŞUBE / ANTALYA

KIZILSARAY MAH. YENER ULUSOY
BULVARI 82.SOKAK AKAY APT.NO:2/3
MURATPAŞA / ANTALYA

+90 242 241 62 43
+90 530 385 21 59 Gsm

antalya@starkmenu.com.tr



FRANCHISING DERNEĞİ
TURKISH FRANCHISE ASSOCIATION

ONLINE
UFRAD FRANCHISE
AKADEMİSİ



Şimdi kendi markanı yaratma,
kendi işini kurmak için en iyi zaman,
FRANCHISE SİSTEMİ İLE
FIRSATI YAKALAYIN !

Lokasyon Seçiminden Finansman'a, Sözleşmelerden Satış Stratejileri ve Operasyon Sistemlerine,
hepsi siz değerli franchise marka sahipleri için detaylı ele alınıyor;

Franchise almak isteyen girişimci adayları, sizleri de unutmadık,

Doğru Marka Seçimi, Sektörün Püf Noktaları,

hepsi ve daha fazlası için UFRAD Akademi Eğitimine katılın.



FRANCHISING DERNEĞİ
TURKISH FRANCHISE ASSOCIATION

Kayıt için: **UFRAD Franchising Derneği**
İletişim Koordinatörlüğü
0212 599 17 84 / 0532 405 28 83

www.ufrad.org



MAXIJETT

PROFESYONEL SICAK PAKET DAĞITIM SERVİSİ

Yeni Model Ortak
Havuz Sistemi

Hızlı ve Verimli
Teslimat Sistemi

Yatırımcı odaklı
Büyüme Politikası

Finansal işlemler
için Kolay Arayüz

**YENİ YATIRIM FIRSATINI
KAÇIRMA!**

17 SEHİR
35 BAYİ

**HIZLI VE VERİMLİ SICAK PAKET
DAĞITIM AĞI KURMANIN TAM ZAMANI!
MAXIJETT BAYİSİ OLUN, KAZANCINIZI ARTIRIN!**



www.maxijett.com.tr @maxijett
info@maxijett.com.tr +90 535 252 35 55





FRANCHISING DERNEĞİ
TURKISH FRANCHISE ASSOCIATION

Kendi işinizi kurmanın en akıllı yolu...

Kendi işinizi kurarken büyük düşünün,
büyük bir markanın gücünden yararlanın.

Büyük bir marka çatısı altında, güvenli bir yatırım için Franchise Sistemine katılan girişimciler, dünyada önemli başarılar elde ettiler. Türkiye’de de pek çok sektörde ulusal ve uluslararası markalar, küçük ve orta ölçekli girişimcilere franchise vererek büyüyorlar.

www.ufrad.org.tr





Bizim için soğutma "ÇOK DOĞAL"

Endüstriyel Soğutma Sistemleri'nde
Türkiye'nin güçlü markası

TEKLİF
ALIN

Alfa
INDUSTRIAL COOLING SYSTEMS

www.alfaproje.net

in @ X v

İSTANBUL
+90 542 667 89 01

DALLAS
+1469 810 7177

SENİN SEÇİMİN HANGİSİ



 elygourmet.tr

Bayilik Fırsatları ve Markanıza
Özel Üretim İçin Bizi Arayın.



www.elygourmet.com

0 312 437 39 76



Yüzlerce
Dumansız Restoran
Airby ile nefes alıyor



Dumanı
%99'a kadar
Engelliyoruz

Airby ekoloji üniteleri restoran, otel ve endüstriyel tesislere filtrasyon çözümleri sağlar.



Tel: 0216 514 50 77
E-Posta: info@airby.org
Web: www.airby.com.tr



UFRAD DESTEKÇİ ÜYELER / SUPPORTING MEMBERS

ADRES PATENT

Av.Ali YÜKSEL
Tel: +90 212 347 89 89
Adres: Levent Cd. Krizantem
Sk. No:33 Beşiktaş - İst
www.adrespatent.com
info@adrespatent.com

AIRBY MÜHENDİSLİK

Tolga BAYDAR
Tel: +90 216 514 50 77
Adres: Deluxia Palace
Barbaros Mh. Mor Sümbül Sk.
5 A No:304 Ataşehir - İst
www.airby.org
info@airby.org

ALİZE MÜHENDİSLİK

Cüneyt TECER
Tel: +90 212 210 71 21
Adres: Perpa Tic. Merkezi
A Blok K:11 No:1584
Okmeydanı / Şişli - İst
www.alizemhs.com
info@alize.org

ARKA PLAN DANIŞMANLIK

Hakan GEZENAYAK
Tel: +90 542 804 35 84
Adres: Bağlarbaşı Mah.
Huzur Cd. No: 175-2
Osmangazi - Bursa
www.arkaplan.com.tr
ajans@arkaplan.com.tr

ARMİYA TEKNOLOJİ

Ali İhsan TUĞ
Tel: +90 850 346 02 76
Adres: Akmerkez,
Nispetiye Cd. B-3 Blok K:8
No:7001 Beşiktaş - İst
www.armiya.com
bilgi@armiya.com

BANASOR

Amin Ghahreman ZADEH
Tel: +90 552 789 92 08
Adres: Ritim İstanbul B Blok İç
Kapı No: 104 Maltepe - İst
www.banasorco.com
info@banasorco.com

DESTEK PATENT

Kemal YAMANKARADENİZ
Tel: +90 212 346 02 60
Adres: Maslak Mh. Büyükdere Cd.
No:243 K:13 Spine Tower Sarıyer - İst
www.destekpatent.com.tr
info@destekpatent.com.tr

DIGITAL PARTNERS

Sait Tunç GÜNBEY
Tel: +90 212 211 32 00
Adres: Eski Büyükdere Cd.
Maslak İş Merkezi No:37 Kat:3
PK: 34398 Sarıyer - İst
www.groupdp.net
info@groupdp.net

ESPERRO

Adem AKYÜZ
Tel: +90 530 393 33 62
Adres: Hürriyet Mh. Bursa Cd.
No: 10/1-8 Altınova - Yalova
www.esperro.com.tr
adem@esperrokahve.com

FRANCHISE & MORE DANIŞMANLIK

Osman Faik BİLGE
Tel: +90 216 580 88 28
Adres: Fahrettin Kerim
Gökay Cd. No:60/14 Kadıköy - İst
www.franchisemore.com
ofbilge@msn.com

FRANCORP

Burcu ŞENGÜL
Tel: +90 541 556 88 10
Adres: Maslak Mah. Saat Sk.
Spine Tower No:5 D:128
Sarıyer/İstanbul
www.francorp.com.tr
burcu.sengul@francorp.com.tr

FRANCHISING.MARKET

Mesut SÜREN
Tel: +90 533 607 41 85
Adres: Fahrettin Kerim Gökay Cd.
No: 60-14 Kadıköy - İst
www.franchising.market
mesut.suren@franchising.market

GOLDEN CITY MEDIA

Alpay ERÜS
Tel: +90 212 320 00 34
Adres: Perpa İş Merkezi B Blok
K:13 No:2307 Okmeydanı - İst
www.goldencitymedia.com
alpayerus@goldencitymedia.com

İEF&D

İlhan ERKAN
Tel: +90 532 255 56 18
Adres: Caferağa Mh. Yenifikir
Sk. Moda Apt. B 21/9
Moda / Kadıköy - İst
ilhanerkan@gmail.com

İLPEN

Ömer KARATEMİZ
Tel: +90 212 659 78 91
Adres: Mahmutbey Mh. 2510
Sk. No:1 İlpen Plaza Bağcılar - İst
www.ilpen.com.tr
omer.karatemiz@ilpen.com.tr

KDM AVM DANIŞMANLIK

Murat İZCİ
Tel: +90 212 269 01 50
Adres: Levent Mh. Çilekli Cd.
No:28 3.Levent / Beşiktaş - İst
www.kdmavm.com.tr
info@kdmavm.com.tr

KOPERATİFF REKLAM AJANSI

Tolga KAYASU
Tel: +90 537 472 41 26
Adres: Piazza Residence D:81
K:12 Maltepe - İst
www.koperatiff.com
tolga.kayasu@koperatiff.com

MACELLAN

Göktürk YETİM
Tel: +90 554 949 59 62
Adres: Yahya Kemal Mh. Şair
Sk. No:1 K:1 Kağıthane - İst
www.macellan.net
gokturk@macellan.net

MARKİZ PATENT

Orhan ERİMAN
Tel: +90 212 347 62 55
Adres: Nispetiye Mh. Nispetiye Cd.
Levent İş Merkezi
No:6 K:2 Beşiktaş - İst
www.markiz.com.tr
orhan.eriman@markiz.com.tr

MAXIJETT

Ali KAZAKAN
Tel: +90 539 933 80 39
Adres: Siteler Mh. Onur Sit.
6258 Sk. No:20
Pamukkale - Denizli
www.maxijett.com.tr
ali@maxijett.com.tr

NEXT GEOGRAPHY

Fevzi BABALIK
Tel: +90 212 276 22 33
Adres: Maslak Mh. Meydan
Sk. No:5 Spring Giz Plaza,
Zemin Kat, 9 Nolu Bölüm
Sarıyer - İst
www.nextgeography.com
info@nextgeography.com

NOVA GOLDEN FRANCHISE

Müjdat GÜLER
Tel: +90 532 179 74 15
Adres: Mecidiyeköy Yolu Cad.
Trump Towers No:12
Kule:2 Kat: 18 Şişli - İst
www.novagroupholding.com
mg@novagroupholding.com

OMNİ

Fırat ERTAN
Tel: +90 444 66 64
Adres: Koşuyolu Mh.
Zaviye Sk. No:10 Kadıköy - İst
www.omni.com.tr
info@omni.com.tr

SOYSAL AVUKATLIK BÜROSU

Süleyman SOYSAL
Tel: +90 212 223 43 44
Adres: Haydar Aliyev Cd. No:23/1
Kireçburnu / Sarıyer - İst
www.soysal.av.tr
info@soysal.av.tr

SOYSAL DANIŞMANLIK

Suat SOYSAL
Tel: +90 212 212 99 70
Adres: Noramin İş Merk. Maslak
Mh. Büyükdere Cd. No:237 K:1-114
Maslak - İst
www.soysal.com.tr
ssoysal@soysal.com.tr

STRATEJİK İŞLER

İsmail HAZNEDAR
Tel: +90 212 942 87 78
Adres: Abide-i Hürriyet Cd. No:211 A
Blok 1.Kat D:64 Şişli - İst
www.stratejikisler.com.tr
ismail.haznedar@stratejikisler.com.tr

THE FRANCHISE**COMPANY TURKEY**

Aycan HELVACIOĞLU
& Efraha ATACAN
Tel: +90 212 801 31 30
Adres: NEF 09 Sultan Selim Mh.
Hümevra Sk No:7 B Blok D:65
Kağıthane - İst
www.franchisecompany.com.tr
ahelvacioglu@franchisecompany.com.tr
eatacan@franchisecompany.com.tr

UFRAD	ALTINMAŞA	34-35
UFRAD	ARBY'S	36
UFRAD	ASLI	37
	AHMET ARİFOĞLU	38-39
	BARISTO COFFEE	40
UFRAD	BİBERZADE	41
	BEYLERBEYİ PROFİTEROL	42-43
UFRAD	BOSTON DRINK	44-45
	BREW MOOD COFFEE	46-47
	BISQUITTE	48
UFRAD	BURGER KING	49
	BY CREAM	50-51
UFRAD	BURSA KEBAP EVİ	52
UFRAD	CAFE ITALIANO	53
	CADI'NIN EVİ	54-55
UFRAD	CAJUN CORNER	56-57
	CARMELO COFFEE	58
	CRO CUPS	59
	CHURROLOCO	60-61
	COFFEE CHEFS	62-63
UFRAD	CUPS AND CLOUDS	64
UFRAD	ÇENGELKÖY BÖREKÇİSİ	65
UFRAD	DİLEK	66-67
UFRAD	DE FERMO RESTAURANT	68
	DİLİM BÖREK	69
UFRAD	DOYUYO!	70-71
UFRAD	EKLERCİ ÜMİT - ROYAL EKLER	72-73
	DOUBLESOT COFFEE	74
UFRAD	ERCIYES BÖREK	75
UFRAD	GLORIA JEAN'S COFFEE	76-77
UFRAD	GÖNÜL KAHVESİ	78-79
	ETİLER MARMARIS	80
UFRAD	HACIOĞLU	81
UFRAD	HAPPY MOON'S CAFE	82
UFRAD	HD İŞKENDER	83
	HELVACI ABDULLAH	84-85
UFRAD	HOT DÖNER	86-87
UFRAD	I LOVE FISH	88
UFRAD	ICE BERRY	89
UFRAD	İRFAN USTA	90-91
UFRAD	İKBAL	92
UFRAD	KOMAGENE	93
	KOMŞU KAHVE	94-95
UFRAD	KOZA ÇORBA	96-97
	LAHMACUNLA	98
	LUNCHBOX	99
	LONDON CAFE	100
	MADAM'IN KAHVESİ	101
UFRAD	MARMARIS BÜFE 1964	102-103
UFRAD	MAYDONOZ DÖNER	104
UFRAD	MY FRIED CHICKEN	105
UFRAD	MESHUR SAFRANBOLU LOKUM	106-107
UFRAD	MR.KUMPIR	108-109
	MR.SİMİT MAX	110-111
	MADQ	112
	MÜPTELA ÇİKOLATA	113
UFRAD	NALIA KARADENİZ MUTFAĞI	114-115
	NAÇAROĞLU BAKLAVALA	116
UFRAD	ÖZSÜT	117
UFRAD	PASAPORT PIZZA	118-119
	PARME STREET	120
	PASTANNECİM	121
UFRAD	PİDEM	122
UFRAD	POPEYES	123
UFRAD	PUUFU - PUUFU YUGA	124-125
	SAMPİ	126-127
UFRAD	SBARRO	128
UFRAD	SD DÖNER	129
	SELVİ-HAN KAHVE	130-131
UFRAD	SİMİT SARAYI	132
UFRAD	SUBWAY	133
	SİMİTÇİ DÜNYASI	134-135
UFRAD	SR DÖNER	136-137
	TACOFIT	138
UFRAD	TANTUNİZM	139
	TARİHİ SARIYER BÖREK	140-141
	TATLICİ KÖSE	142-143
	TARİHİ TENCERE KÖFTECİSİ	144
UFRAD	TAVADA TAVUK	145
	TAVUK YESEK	146-147
	TAVUK SEPETİ	148
UFRAD	USTA DÖNERCİ	149
UFRAD	USTA PİDECİ	150
	VERO AMORE	151
UFRAD	WAFFLE ART	152
	WAFFLE'CI AKIN	153
UFRAD	ZARİF ÇİĞKÖFTE	154

UFRAD	ALTIN EMLAK	156
UFRAD	B-FIT	157
UFRAD	BİL OKULLARI	158-159
	CED-60 ÇOCUK ATÖLYESİ	160-161
	CHIC NAIL CO.	162-163
	CARRINGO SERVİS	164
UFRAD	ENDLESS ABROAD YURT DIŞI EĞİTİM	165
UFRAD	EPA EMLAK	166
UFRAD	FRANCHISE&MORE DANIŞMANLIK	167
UFRAD	KRİSTAL TÜRKİYE	168-169
UFRAD	MABEL KURUMSAL EMLAK ZİNCİRİ	170
UFRAD	MİDAS	171
UFRAD	NOVA GOLDEN FRANCHISE	172
UFRAD	OTORAPOR	173
UFRAD	REMAX TÜRKİYE	174-175
UFRAD	TREN CLUB&DINING	176-177
UFRAD	TÜRK BARTER	178



DANIŞMANLIK counseling

UFRAD	FRANCHISE & MORE - DEVİRSEPETİ	186-187
UFRAD	FRANCORP TURKEY DANIŞMANLIK	188-189
UFRAD	İEF&D	190
UFRAD	THE FRANCHISE COMPANY TÜRKİYE	191
	THE FRANCHISE OFFICE	192-193

YAYINA HAZIRLIK: GOLDEN CITY MEDIA

Perpa Tic. Mrk. B Blok
Kat : 13 No : 2307
Olmeydanı - İstanbul
Tel: 0212 320 00 34
www.goldencitymedia.com
info@goldencitymedia.com



	BOTTİ	180-181
UFRAD	CARREFOURSA	182
UFRAD	J CLUB	183
UFRAD	KORKMAZ	184
	OPAK LENS	185



İÇİNDEKİLER / contents

UFRAD DESTEKÇİ ÜYELER	10-11
İÇİNDEKİLER / CONTENTS	12
PROF.DR. MUSTAFA AYDIN	14-15
AHMET POLAT	16-17
OSMAN FAİK BİLGE	18-19
M.CEM HELVACI	20-21
GÜRKAN DONAT	22-23
KEMAL YARDIMCI	24-25
İLHAN ERKAN	26-27
MUHAMMET NEZİF EMEK	28-29
AV.SÜLEYMAN SOYSAL	30-31

GIDA	32
HİZMET	155
MAĞAZA	179
DANIŞMANLIK	186
FRANCHISING	194
UFRAD FRANCHISING DERNEĞİ	200
ULUSLARARASI FRANCHISE KURULUŞLARI	207



CharismaFMS ile FRANCHISE BAŞVURULARINIZI KOLAYCA YÖNETİRSİNİZ



CharismaFMS
Franchise Management Systems

“FRANCHISE SEKTÖRÜNDE YAPAY ZEKÂ: GELECEĞİ ŞEKİLLENDİREN TEKNOLOJİK DÖNÜŞÜM”



Prof. Dr.
MUSTAFA AYDIN
Genel Başkan • President

Yapay zekâ, günümüzde her alanda devrim yaratırken, franchise sektörü de bu teknolojiyi benimsedikçe dönüşüyor. Franchise işletmeleri, yapay zekâ teknolojisini kullanarak operasyonel süreçleri daha verimli hale getirmek, müşteri deneyimini iyileştirmek ve pazarlama stratejilerini daha hedeflenmiş hale getirmek gibi birçok avantaj elde ediyor.

Bu değişim, franchise markalarına sadece kısa vadeli kârlar sağlamaktan çok, uzun vadeli sürdürülebilir büyümeyi de garanti edebilecek önemli fırsatlar sunuyor.

Franchise işletmelerinin ilk olarak faydalanabileceği alanlardan biri, operasyonel verimliliğidir. Yapay zekâ, özellikle stok yönetimi, lojistik planlama ve satış tahminleri gibi operasyonel süreçlerde büyük kolaylıklar sağlar. Franchise markaları, yapay zekâ tabanlı yazılımlar kullanarak ürünlerin hangi saatlerde ve hangi lokasyonlarda daha fazla talep gördüğünü analiz edebilir, böylece gereksiz stok fazlalıklarını engelleyebilir ve daha doğru sipariş planlaması yapabilirler. Bu, işletmelerin maliyetlerini düşürürken verimliliklerini artıran kritik bir unsurdur. Yapay zekâ, franchise işletmelerinin müşterilerle olan ilişkilerini de derinden dönüştürür, müşterilerin alışveriş geçmişini, tercihlerini ve davranışlarını analiz ederek, markaların daha kişiselleştirilmiş hizmetler sunmalarına olanak tanır. Örneğin, bir kahve zinciri, müşteri geçmişine dayanarak sabah saatlerinde en çok tercih edilen içecekleri öneren bir yapay zekâ algoritması ile müşterilerine daha iyi hizmet verebilir. Bu tür kişiselleştirilmiş deneyimler, müşteri memnuniyetini artırır, sadakati güçlendirir ve dolayısıyla satışları olumlu şekilde etkiler. Yapay zekanın müşteri deneyiminde sağladığı bu gelişmeler, franchise markalarının rekabet avantajı elde etmesini sağlar. Pazarlama alanında yapay zekâ, franchise işletmelerinin hedef kitlesine daha etkili ulaşmalarını

sağlar. Yapay zekâ destekli analiz araçları, potansiyel müşterilerin demografik ve davranışsal verilerini toplar ve bu verilere dayanarak daha özelleştirilmiş reklam kampanyaları oluşturulmasına olanak tanır. Örneğin, bir restoran zinciri sabah saatlerinde çalışan kişilere özel kahvaltı menüleri veya akşam saatlerinde spor yapanlara yönelik sağlıklı akşam yemekleri kampanyası sunabilir. Bu tür hedeflenmiş pazarlama stratejileri, daha yüksek dönüşüm oranlarına ve dolayısıyla daha fazla satışa yol açar. Yapay zekanın pazarlamadaki gücü, franchise işletmelerinin büyüme stratejilerine büyük katkı sağlar. Bununla birlikte, yapay zekanın franchise sektöründeki kullanımı sadece avantajlardan ibaret değildir. Uygulamalarında etik sorumluluklar ve veri güvenliği gibi kritik konular da dikkate alınmalıdır. Franchise markaları, müşterilerinin verilerini toplarken şeffaf ve güvenilir olmalı, kişisel bilgilerin korunmasına büyük özen göstermelidir. Yapay zekâ, büyük veri toplama ve analiz etme yeteneği sayesinde, eğer yanlış kullanılırsa, veri ihlalleri ve etik sorunlara yol açabilir. Bu nedenle, franchise işletmelerinin AI kullanımında etik standartları belirleyip, bu standartlara uygun hareket etmeleri gerekmektedir. Sonuç olarak, yapay zekâ, franchise sektörü için büyük bir potansiyel taşıyor. Franchise markaları, bu teknolojiyi doğru bir şekilde entegre ederek operasyonel süreçlerinden müşteri deneyimine kadar her alanda verimliliklerini artırabilir ve rekabet avantajı elde edebilirler. Yapay zekanın sunduğu fırsatlar, sadece kısa vadeli kârlar elde etmekle kalmaz, aynı zamanda uzun vadeli sürdürülebilir büyümeyi de mümkün kılar. Yapay zekâ, franchise işletmelerinin geleceğini şekillendiren ve sektördeki lider konumlarını pekiştiren bir araç olma yolunda hızla ilerliyor. Bu teknolojiyi etkili bir şekilde kullanarak, franchise markaları hem bugünü hem de yarını kazanabilir.

ARTIFICIAL INTELLIGENCE IN THE FRANCHISE INDUSTRY: THE TECHNOLOGICAL TRANSFORMATION SHAPING THE FUTURE"

While artificial intelligence revolutionise every field today, franchising sector is shaping as it adopts this technology. By using AI technology, franchise businesses gain many benefits, such as making operational processes more efficient, improving customer experience, and making marketing strategies more targeted. This change offers franchise brands important gains that can guarantee long-term sustainable growth rather than just short-term profits.

One of the areas where franchise businesses can benefit first is operational efficiency. Artificial intelligence provides great convenience, especially in operational processes such as inventory management, logistics planning and sales forecasts. Using AI-based software, franchise brands can analyze which products are in higher demand at which times and locations, thus preventing unnecessary stock excesses and making more accurate order planning. This is crucial object that increases the efficiency of businesses while reducing their costs. AI, also transforms deeply how franchise businesses interact with customers. AI allows brands to offer more personalized services by analyzing customers' shopping history, preferences, and behaviors. For instance, a coffee chain can provide better service to its customers with an AI algorithm that suggests the most preferred drinks in the morning based on customer history. Such personalized experiences increase customer satisfaction, strengthen loyalty and therefore positively affect sales. These improvements in customer experience provided by AI enable franchise brands to gain a competitive advantage. Artificial intelligence in marketing enables franchise businesses to reach their target audience more effectively. AI-powered analytics tools collect demographic and behavioral data of potential customers and allow for the creation of more customized

advertising campaigns based on this data. For example, a restaurant chain could offer special breakfast menus for people working in the morning or healthy dinner options for those who work out in the evening. These targeted marketing strategies lead to higher conversion rates and, consequently, more sales. The power of AI in marketing significantly contributes to the growth strategies of franchise businesses. These types of targeted marketing strategies lead to higher conversion rates and, consequently, more sales. The power of AI in marketing significantly contributes to the growth strategies of franchise businesses.

However, the use of AI in the franchise sector is not just about advantages. Critical issues such as ethical responsibilities and data security should also be taken into account in AI applications. Ethical responsibilities and data security are critical issues that must also be considered in AI applications. Franchise brands should be transparent and trustworthy when collecting customer data, paying close attention to the protection of personal information. AI, with its ability to collect and analyze big data, can lead to data breaches and ethical issues if misused. Therefore, franchise businesses need to establish ethical standards for AI usage and ensure they act in accordance with these standards. In conclusion, artificial intelligence holds great potential for the franchise sector. By integrating this technology effectively, franchise brands can improve efficiency in all areas, from operational processes to customer experience, and gain a competitive advantage. The opportunities provided by AI not only enable short-term profits but also make long-term sustainable growth possible. AI is rapidly advancing as a tool that shapes the future of franchise businesses and strengthens their leadership positions in the industry. By using this technology effectively, franchise brands can win both today and in the future.

MARKA YOLCULUĞUNUN TEMELİ İÇİN GENEL İŞ STRATEJİNİZİ DÜŞÜNÜN

Genel iş stratejisini düşünmek, marka oluşturmanın ilk adımdır. İş stratejisi, markalaşma yolculuğu için detaylı ve kapsamlı bir referans noktasıdır. Şirketin uzun vadeli hedeflerini belirlemek ve bunlara ulaşmak için takip edeceği yol haritasını çizer. Bu yol haritası; markanın kimliği, vizyonu, değerleri ve hedef kitlesi ile uyumlu olmalıdır. Ayrıca firmanın piyasadaki konumunu, rekabet avantajlarını ve pazarlama yaklaşımlarını içermelidir. Böylece iş stratejiniz; markanızın geçmişini, bugününü ve geleceğini temel alan tüm kararlara yön verebilir.

Hitap Ettiğiniz Hedef Kitlenizi Tanımlayın ve Araştırın

Hedef kitlenizi belirlemek ve analiz etmek, başarılı bir marka oluşturmanın temel adımlarından biridir. Markanızın potansiyel müşterilerini araştırırken; yaş, cinsiyet, gelir seviyesi, eğitim düzeyi ve coğrafi konumu gibi demografik özellikleri belirlemelisiniz. Ayrıca yaşam tarzı, ilgi alanları, alışveriş alışkanlıkları gibi veriler de önemlidir. Marka Konumunuzu Belirleyin ve Özgünleştirin Marka konumu, bir işletmenin nasıl algılandığını ve rakiplerinden farklı olarak hangi değerleri sunduğunu gösterir. Şirketin benzersiz özelliklerini ve tüketici nezdindeki yerini tanımlar. Marka konumunu belirlemenin ve özgünleştirmenin adımları ise şunlardır:

- Markanızın mevcut konumunu anlayın.
- Benzersiz değer teklifinizi tespit edin.
- Rakiplerinizi ve onların konumlarını belirleyin.
- Konumlandırma bildirinizi oluşturun.
- Konumlandırmanızın işe yarama durumunu değerlendirin.
- Stratejilerinizin performansını test edin.
- Markanızı farklı kılan özellikleri güçlendirin.

Marka konumlandırma bildirisi, hedef pazar ve müşteriler için sunulan değeri ifade eden özet metindir. Şirketin değer teklifini kısaca anlatmayı sağlar. Bu bildiriyi hazırlarken hedef pazara, potansiyel müşteri kitlesine ve ürün ya da hizmetlerin sağladığı en önemli avantajlara odaklanabilirsiniz.

Etkili İletişim Stratejinizi Geliştirerek Müşteri Deneyimine Önem Verin

Etkili iletişim stratejisi, marka oluşturma sürecinde önemli rol oynar. Müşteri deneyimini şekillendirmek ve geliştirmek için kritik bir faktördür. Söz konusu deneyimde hedef kitlenin marka ile kurduğu tüm etkileşimlerin payı vardır. Bu nedenle müşterilerinize temas ettiğiniz her noktada aynı deneyimi yaşatmanız oldukça önemlidir.

Haklarınızın Korunması İçin Marka Tescilli Yapın

Markalaşma sürecinin adımları arasında tescil de yer alır. Marka tescilli, bir şirketin haklarını yasal olarak koruma altına almasıdır. Bu işlem,

başkalarının marka üzerinde herhangi bir hak iddia etmesini önler. Markanın adını, logosunu, sembollerini ya da sloganlarını güvenceye alır. Sayılan hususlar, markanın itibarını ve değerlerini korumasına yardımcı olur. Ayrıca hedef kitleyi yanıltan ya da hak ihlallerine yol açan faaliyetleri de engeller.

Kitlenize Özel Dijital Pazarlama Stratejinizi Oluşturun

Kitle bazlı dijital pazarlama stratejisi, güçlü bir marka oluşturmanızı sağlar. Bunun için ilk adım, hedef kitlenizin verilerini toplamak ve analiz etmektir. Ardından bu verileri segmentlere ayırarak potansiyel müşteri gruplarına uygun pazarlama stratejileri geliştirebilirsiniz. Davranışsal segmentasyon sırasında hedef kitlenizin farklı kanallara etkileşim gösterdiğini görebilirsiniz. Örneğin sosyal medyadan daha genç yastaki müşterilerinize hitap edebilirsiniz. Yediden yetmişe kullanılan e-posta ve SMS kanalları ise daha geniş çaplı pazarlama kampanyalarına uygun olabilir.

Web Sitenizi Oluşturarak Kullanıcı Odaklı Hâle Getirin

Web siteniz, markanızın dijital varlığının merkezidir. Kullanıcı odaklı bir web sitesi oluşturmak, müşteri deneyimini iyileştirme ve markanın itibarını koruma gibi faydaları beraberinde getirir. Marka oluşturma sürecinde önemli adımları arasındaki web site optimizasyonunda şu noktaları gözlemlemelisiniz:

- Sayfaların hızlı yüklenmesi ve anlaşılır bir tasarıma sahip olması
- Ürünlerin kategoriler bazında ve detaylı açıklamalarla listelenmesi
- Web sitenizin mobil cihazlara uyumlu olacak şekilde tasarlanması
- İçeriklerin marka mesajını iletmesi, dikkat çekici ve bilgilendirici olması

Kullanıcıların web sitenize dair geri bildirimlerini takip etmeniz de oldukça önemlidir. Bu bildirimlere göre gerekli iyileştirmeleri yapmak, hedef kitlenizin memnuniyetini artırır. Ayrıca markanızı, her açıdan daha ilgi çekici ve tercih edilir hâle getirir.

Sosyal Medya Kanallarınızı Geliştirin

Sosyal medya, dijital marka oluşturma stratejilerine yön verir. Sosyal medya kanallarınızı geliştirmek, markanızı daha fazla kullanıcıya ulaştırmanızı sağlar. Bunun için atılacak ilk adım ise hedef kitlenizi tanımak ve onların hangi sosyal medya platformlarında aktif olduğunu belirlemektir. Ardından her platform için özgün içerikler hazırlamalı ve düzenli paylaşım yapmalısınız. Sosyal medya içeriklerinizin ilgi çekici, bilgilendirici ve eğlenceli olmalıdır. Ayrıca bu mecralarda takipçilerinize sorular sorabilir, anketler yapabilir ve hedef kitle-nizi markanızla etkileşim kurmaya teşvik edebilirsiniz.



AHMET POLAT

Başkan Yardımcısı • Vice President

CONSIDER YOUR GENERAL BUSINESS STRATEGY AS THE FOUNDATION OF YOUR BRAND JOURNEY

Thinking about your overall business strategy is the first step in building a brand. The business strategy serves as a detailed and comprehensive reference point for the branding journey. It outlines the roadmap the company will follow to set and achieve its long-term goals. This roadmap should align with the brand's identity, vision, values, and target audience. It should also include the company's market position, competitive advantages, and marketing approaches. In this way, your business strategy can guide all decisions based on the past, present, and future of your brand.

Define and Research Your Target Audience

Identifying and analyzing your target audience is one of the fundamental steps in creating a successful brand. When researching your brand's potential customers, you should identify demographic characteristics such as age, gender, income level, education level, and geographic location. Additionally, data such as lifestyle, interests, and shopping habits are also important.

Define and Differentiate Your Brand Positioning

Brand positioning shows how a business is perceived and what values it offers that set it apart from competitors. It defines the company's unique features and its place in the minds of consumers. The steps to define and differentiate brand positioning are as follows:

- Understand Your Brand's Current Position
- Identify Your Unique Value Proposition
- Analyze Your Competitors and Their Positions
- Create Your Positioning Statement
- Evaluate the Effectiveness of Your Positioning
- Test the Performance of Your Strategies
- Strengthen the Features That Differentiate Your Brand

A Brand Positioning Statement is a brief text that expresses the value offered to the target market and customers. It serves to concisely explain the company's value proposition. When preparing this statement, you can focus on the target market, potential customer base, and the key benefits provided by the products or services.

Enhance Customer Experience by Developing an Effective Communication Strategy

An effective communication strategy plays a crucial role in the brand-building process. It is a critical factor in shaping and enhancing customer experience. All interactions that the target audience has with the brand contribute to this experience. Therefore, ensuring that customers receive a consistent experience at every point of contact is essential.

Register Your Brand to Protect Your Rights

Brand registration is one of the essential steps in the branding process. It legally protects a company's rights and prevents others from claiming ownership of the brand. This process secures the brand's name, logo, symbols, or slogans. These

measures help preserve the brand's reputation and values. Additionally, it prevents activities that mislead the target audience or result in rights violations.

Create a Digital Marketing Strategy Tailored to Your Audience

An audience-based digital marketing strategy allows you to build a strong brand. The first step is to gather and analyze data on your target audience. Then, by segmenting this data, you can develop marketing strategies tailored to potential customer groups. During behavioral segmentation, you may notice that different segments of your audience engage with different channels. For example, you can reach younger customers through social media. Meanwhile, email and SMS channels, used by a wider range of ages, may be suitable for broader marketing campaigns.

Create and Optimize a User-Focused Website

Your website is the core of your brand's digital presence. Building a user-focused website enhances customer experience and protects your brand's reputation. In the process of optimizing your website, which is a critical step in branding, you should consider the following points:

- Ensure Fast Loading Pages and Clear Design
- List products by categories with detailed descriptions
- Design your website to be compatible with mobile devices
- Ensure that the content conveys the brand message, is engaging, and informative

Tracking user feedback on your website is also essential. Making improvements based on this feedback increases the satisfaction of your target audience. Additionally, it makes your brand more attractive and preferred in every aspect.

Develop Your Social Media Channels

Social media drives digital brand-building strategies. Developing your social media channels helps you reach more users. The first step is to understand your target audience and identify which social media platforms they are active on. Then, you should create unique content for each platform and post regularly. Your social media content should be engaging, informative, and entertaining. Additionally, you can ask questions, conduct surveys, and encourage your followers to interact with your brand.

Stay Updated and Continue to Grow

You must stay up-to-date during the new brand-building process. Branding is an ongoing journey. Considering the rapid changes in technology, digital marketing trends, and customer expectations, the importance of this approach becomes evident. Therefore, you need to constantly review your business strategy and goals. Conduct regular market research and keep track of your target audience's needs and the activities of competing brands. This way, you can continuously meet the expectations of potential customers and maintain your competitive edge.

ETNİK PAZARDAN BÜYÜK PAZARA

Türkiye'deki perakende formatlarını gayet çekici, ürün gamı geniş, girişimcimiz pazardaki dünya markalarından hemen öğreniyor, daha iyisini yapıyor. İçerde sert rekabet var, herkes çok çalışıyor. Bu konseptler ve girişimciler dünyanın her yerinde iş yapar. Nitekim giyim ve mağaza zincirlerimiz dünyaya yayıldı, gıda ve hizmet zincirlerimiz onları izliyor.

2024 UFRAD çalıştayında yerli zincirlerin dünya pazarlarına açılırken neler yaşadığını, nasıl başarılı olabileceğini enine boyuna konuştuk, deneyim paylaştık. Katılımcılar yayılmadaki yavaşlığın nedenini, “güçlü master franchise alan yatırımcı bulamamak” ve “gelişmiş ülkelerdeki sert mevzuata takılmak” olarak ifade ettiler. Yayılmak için gerekenin yeterli sermaye ayırmak ve hedef pazarda yapılanmak olduğunu söylediler.

Hangi pazardayız

Ben de bu tespitlere katılıyorum, ancak nedenin daha derinde yattığını düşünüyorum. ABD’li zincirler dünya pazarlarına erken yayılmış, ortamı kendilerine uydurmuş. Yerlilerin franchise altyapısı onlara göre basit kalıyor, master franchise almak isteyen güçlü yatırımcılar onları seçiyor. Girişimcimiz iç pazarda bile yeterli sermaye koyamazken, gireceği her ülkeye nasıl kaynak ayırır. Birini buluyor, bayrağını dalgalandırıyor, ama bayraktar büyük sermaye koymazsa başarı sınırlı kalıyor.

AB ülkeleri bizim için en cazip pazar gibi görünüyor, bizdekinden 4-5 kat zengin, 4-5 kat fazla tüketici var. İç pazarda yüzlerce mağazası olan onlarca zincirimiz var. AB’de ise on binlerce döner dükkanı varken, yüz şubeli bir Türk döner zinciri yok, on binlerce mağazada Türk malı konfeksiyon ürünleri satılırken, yüz şubeli bir Türk giyim zinciri yok.

Bunun nedenini anlayalım, sorun neyse giderelim. Çalıştaydan çıkan mesajı çok önemli buluyorum, hedef pazarları seçmek ve odaklanmak şart.

Seçim kriteri, pazarın büyüklüğü, zenginliği değil, konseptle uygunluğu olmalı. Lüks konsept zengin pazarda lüks rakiplerle boğuşur, ucuz konsept orta hallide koşar, fakir pazarda lider olur. Türkiye orta halli bir pazar, burada doğmuş büyümüş zincirlerin, coğrafi yakınlığı ve kültürel benzerliği olan pazarlarda kolay yayıldığını görüyorum.

Odaklanma ise seçilen pazara sermaye yatırmak, kadrolaşmak, konseptini pazara uyarlamak, tek tek mağaza açtırabilecek yapıyı kurmak olmalı. Markanın ve konseptin iş yaptığı görülünce, güçlü ve deneyimli master franchise yatırımcısı bulmak kolaylaşacak. Devletin bunu desteklemesi gerekiyor.

Etnik pazar

Yurt dışına açılan zincirlerimizin önce çevre ülkelerden talep aldığını, sonra en büyük Türk nüfusun yaşadığı Almanya’ya açıldığını görüyoruz. Konseptini uyarlamadan bir Türk girişimciye master franchise veren, doğal olarak Almanya’daki Türk tüketiciye hitap ediyor. Milyonlarca Türk olması güzel, Türklerle çalışmak kolay, ama “etnik pazar” çıkmaz yol, küçük pazara giren, büyük pazara girmiş sayılmaz.

Bireysel girişimciler için etnik pazar kolay bir çözüm olabilir, ama zincirler büyük pazara hitap etmezse büyüyemez. New York’daki China Town, Little Italy gibi etnik pazarlardan zincir çıkmadı, Berlin’deki Kreuzberg’den de çıkmaz, İstanbul, Antep, Hatay gibi şehirlerimizde arapça tabelaların yoğun olduğu semtlerden de çıkmaz. Etnik pazara uygun zincirleşen, büyük pazarda müşteri bulamaz.

Türklerin birçok ülkeye yayılmış olması, Türk dizilerinin birçok ülkede keyifle izleniyor olması, Türkiye’ye her ülkeden turist geliyor ve kültürümüzü tanıyor olması, Türk zincirleri için önemli bir avantaj. Etnik pazar iyi bir başlangıç noktası, ürünü ve markayı bilen bir tüketici grubu barındırdığı için köprübaşı olabilir. Ancak köprüyü geçtikten sonra fazla oyalanmayıp, konseptini büyük pazara uyarlayıp, yola devam etmek gerek.

Etnik pazar aşına olduğumuz bir kavram, hemşeri iletişimi tüketim alışkanlığı sayesinde bizde her çeşidi var. Karadenizli bahçesine karalahana eker, Giritli otları sever, semt pazarının bir köşesi etnik ürünlere ayrılır, bakkalda memleketten gelen ürünler satılır. Etnik ürün zincir markete girse bile alıcısı bilenlerle sınırlı kalır.

Büyük pazara açılmanın ne demek olduğunu yakın zamanda gördük. Eti çiğ köfte sadece Güneydoğuluların yaptığı, sevdiği, zahmetli bir üründü, dükkanda değil, seyyar tezgahlarda satılırdı. 2008 yılında üretildiği yerde tüketilme şartı konunca etsiz çiğ köfte zincirleri türedi, yayıldı, yan ürünleriyle yeni bir konsept oluştu. Kanun zoruyla da olsa, etsiz de olsa, çiğ köfte onlarca zincir, on binlerce dükkana büyük pazara girdi. Almanya’da geleneksel dönerin değil de, içine salata, yoğurt konulan Alman dönerinin Almanlar tarafından sevilip on binlerce dükkanda satılması da etnik pazardan büyük pazara geçişin güzel bir örneği.

Yurt dışına açılan zincirlerimize önerim, “babam böyle yapardı”, “müşterim bunu seviyor” demeyip, konseptlerini yerel pazara uyarlamaları. ABD’li zincirlerin yaptığını taklit etmek bizim için çözüm olamaz. Onların arkasında hamburgeri, pizzayı, kahveyi, kolayı tüm dünyaya tanıtan, sevdiren büyük sermaye var, onlar pazarı kendine uyduruyor. Bizim ayıracığımız kısıtlı kaynak pazarı kendimize uydurmaya yetmez, biz pazara uyalım, bize uyan pazara girelim, kolay yayıalım.



OSMAN FAİK BİLGE

Genel Sekreter
General Secretary

FROM ETHNIC MARKET TO MAINSTREAM MARKET

Retail formats in Turkey are highly attractive, with a wide product range, and our entrepreneurs quickly learn from global brands in the market and outperform them. There is intense competition domestically, and everyone works hard. These concepts and entrepreneurs can succeed anywhere in the world.

Indeed, our clothing and retail chains have spread globally, and our food and service chains are following suit. At the 2024 UFRAD workshop, we discussed extensively the challenges faced by domestic chains as they enter global markets and how they can succeed, sharing experiences along the way. Participants identified the slow pace of expansion as stemming from two main issues: “difficulty finding strong master franchise investors” and “strict regulations in developed countries.” They emphasized that successful expansion requires allocating sufficient capital and establishing a presence in the target market.

Which Market Are We In?

I agree with these observations, but I believe the root cause lies deeper. American chains have expanded into global markets early and adapted the environment to their needs. Compared to them, domestic franchise infrastructure is simpler, and strong investors seeking master franchises tend to prefer them. When our entrepreneurs struggle to allocate sufficient capital even in the domestic market, how can they allocate resources to every country they enter? They may succeed in waving their flag in one country, but without significant investment from a franchisee, success remains limited. EU countries appear to be the most attractive markets for us. Their economies are 4-5 times wealthier, with 4-5 times more consumers than ours. In Turkey, there are dozens of chains with hundreds of stores. Yet, in the EU, where there are tens of thousands of döner shops, there isn't a single Turkish döner chain with 100 branches. Similarly, while Turkish-made clothing products are sold in tens of thousands of stores, no Turkish clothing chain has 100 branches there.

We must understand the reasons behind this and address the issues. The message from the workshop is significant: selecting and focusing on target markets is essential. Selection criteria should not be based on market size or wealth but rather on market suitability for the concept. A luxury concept will struggle against luxury competitors in wealthy markets, a budget concept will thrive in middle-income markets, and it will lead in poorer ones. Turkey is a middle-income market, and chains born and grown here expand more easily in markets with geographical proximity and cultural similarities.

Focusing means investing capital in the selected market, building a workforce, adapting the concept to the market, and establishing a structure to open individual stores. Once the brand and concept demonstrate success, it becomes easier to find strong and experienced master franchise investors. This requires government support.

Ethnic Market

Our chains expanding abroad often first receive demand from neighboring countries and then enter Germany, where the largest Turkish population resides. Chains that grant master franchises to Turkish entrepreneurs without adapting their concept naturally cater to Turkish consumers in Germany. While having millions of Turkish consumers is advantageous and working with fellow Turks is easier, the “ethnic market” is a dead end; entering a small market does not equate to entering the mainstream market.

The ethnic market may provide an easy solution for individual entrepreneurs, but chains cannot grow if they only cater to the ethnic market. No chains emerged from ethnic markets like China Town or Little Italy in New York, Kreuzberg in Berlin, or neighborhoods with Arabic signage in cities like Istanbul, Antep, or Hatay. Chains designed for ethnic markets cannot attract customers in mainstream markets.

The spread of Turks across many countries, the popularity of Turkish TV series in many regions, the influx of tourists to Turkey, and their exposure to Turkish culture provide significant advantages for Turkish chains. The ethnic market is a good starting point, offering a bridgehead by housing a group of consumers familiar with the product and brand. However, after crossing the bridge, it is crucial to adapt the concept for the mainstream market and move forward without lingering too long.

The concept of the ethnic market is familiar to us; hometown-based consumption habits exist in many forms here. Black Sea locals plant kale, Cretans prefer specific herbs, and corners of local markets are dedicated to ethnic products. Even if ethnic products enter chain markets, their buyers remain limited to those familiar with them.

We recently witnessed what it means to enter the mainstream market. Meat-based *çiğ köfte*, a labor-intensive product once made and loved only in Southeastern Turkey and sold at mobile stands, was transformed. In 2008, regulations limited its sale to its place of production, leading to the emergence of meat-free *çiğ köfte* chains. These chains spread and created a new concept with side products. Even under legal constraints and without meat, *çiğ köfte* entered the mainstream market with dozens of chains and tens of thousands of stores. Similarly, the popularity of “German döner” in Germany, featuring salad and yogurt, showcases a successful transition from ethnic to mainstream markets.

For chains expanding abroad, my recommendation is to avoid clinging to the mindset of “this is how my father did it” or “this is what my customers like” and instead adapt their concepts to local markets. Copying what American chains do will not work for us. Behind them lies vast capital that has introduced hamburgers, pizzas, coffee, and sodas to the world, creating global demand. Our limited resources cannot reshape the market to fit us; we must adapt to the market and choose markets that suit us for easier expansion.

RESTORAN ZİNCİRİNDE KÂR ZARAR (P&L) YÖNETİMİ



M. CEM HELVACI
Yönetim Kurulu Üyesi
Board Member

Restoran işletmelerimize ciddi yatırımlar yaptıktan sonra faaliyete geçirdiğimiz dönemde, dikkat edilmesi gereken en önemli hususlardan biri restoran performansını ölçebileceğimiz gelir/gider tabloları ve yönetiminde bahsetmek isterim.

Baştan belirtmek isterim ki her kalem kendi içinde çok detaylı bir dikkat ve takip gerektirmektedir. Göreceli olarak basit bir 4 işlem çalışması gibi görünürken içerik olarak önemi büyüktür.

Gelirler kaleminden başlayacağımız ilk bölüm; restoranda satış yaptığımız kişi sayısı ve kişi başına yapılan harcama kalemlerinin çarpımından elde edilmektedir.

Gelir kalemini oluşturan bu parametrelerin ayrı ayrı ele alınarak stratejik planlar ile geliştirilmesi gerekmektedir. Kesilen fiş sayısı, misafirlerimizin restoranımızı ziyaret sıklığı ve yeni misafirlerimizin sayısı ile doğrudan orantılıdır. Burada dikkat edilecek husus mevcut misafirlerimizin sadakati ve yeni misafir yaratma ile ilgili kriterlerdir.

İkinci husus; misafirlerimize yapılan fiş başına satış miktarıdır.

Gelirleri oluşturan her iki parametrenin performansı için yapılması gerekenler başlı başına bir konudur. Bu konuda hedeflere ulaşmak için Pazarlama, Operasyon, Eğitim ve Kalite güvence departmanları arasında yönetilmesi gereken ciddi bir planlama ve strateji ilişkisi vardır.

Giderler bölümü yüksek oranda yönetim kontrolü altında tutulabilecek işletme giderlerinden oluşmaktadır.

Bu kalemleri yiyecek içecek maliyeti, işçilik maliyetleri, çeşitli giderler, pazarlama giderleri, kira giderleri, amortisman ve varsa ciro payı giderleri başlıkları altında toplayabiliriz.

Yüzdesel ağırlık olarak en önemli kalemler; yiyecek içecek, işçilik ve kira giderlerini sayabiliriz.

Yiyecek içecek maliyetlerinde satılan ürünlerin maliyeti yanında ürünün oluşturulan reçetesi de belirleyicidir.

Bu kalemdeki önemli unsur detaylara girildiğinde reçetelerden oluşan ideal maliyetler ile envanter sonucu elde edilen gerçek maliyetler arasındaki farkın yönetiminden geçmektedir.

İşçilik maliyetleri, restoranın saatlik satış performansı doğrultusunda saatlik, günlük ve haftalık olarak planlanması ve satışların belli bir yüzdesi ile orantısını koruyarak yönetilmesi gereken önemli bir maliyet kalemidir. Bu kalemin yönetiminde personelin saati başına satış hedefi kriteri güncel tutularak yönetilmelidir.

Kira kalemleri kontrol edilemeyen ve sözleşmenin en başında yönetim tarafından alınan onayla hayata geçen, yine yatırımın en başında iyi çalışılarak hesaplanması gereken maliyetler arasındadır.

Restoran zincirinde kâr/zarar yönetimi, başarıya ulaşmak için etkili bir koordinasyon ve analiz gerektirir. Tüm bu unsurları entegre bir şekilde yönetmek, uzun vadeli sürdürülebilir büyümeyi sağlamak için hayati önem taşır.

PROFIT AND LOSS (P & L) MANAGEMENT IN RESTAURANT CHAINS

I would like to mention that one of the most important aspects to pay attention to is the revenue and expense statements and their management, which allow us to measure restaurant performance, after making significant investments in our restaurant businesses and launching them.

First of all, I would like to emphasize that each line item requires very detailed attention and monitoring. Although it may seem like a simple arithmetic task, its content is of great importance.

The first section, starting with the revenue item, is derived from the multiplication of the number of people served in the restaurant and the per capita expenditure. These parameters that make up the revenue should be examined separately and developed through strategic plans.

The number of receipts issued is directly related to the frequency of visits from our guests and the number of new guests. Here, the key points to focus on are the loyalty of existing customers and the creation of new customers.

The second factor is the sales amount per receipt issued to guests.

What needs to be done for the performance of both parameters that constitute income is a topic in itself. In order to achieve goals in this regard, there is a serious planning and strategy relationship that needs to be managed between the Marketing, Operations, Training and Quality Assurance departments.

The expenses section consists largely of operating costs that can be managed and controlled.

We can group these under the headings of food and beverage costs, labor costs, various expenses, marketing expenses, rent expenses, depreciation, and any sales-based commission costs.

In terms of percentage weight, the most significant items are food and beverage, labor, and rent costs.

In food and beverage costs, besides

the cost of the sold products, the recipes created are also determining factors. The crucial aspect in this category lies in the management of the difference between the ideal costs from the recipes and the actual costs obtained from inventory.

Labor costs are an important cost category that must be planned on an hourly, daily, and weekly basis, in line with the restaurant's hourly sales performance, and should be managed to maintain the ratio with sales. In managing this, the sales target per staff hour should be kept up-to-date.

Rent is an item that cannot be controlled, as it is defined at the beginning of the lease agreement, and is one of the costs that need to be calculated carefully at the initial stage of the investment.

Managing profit and loss in a restaurant chain requires effective coordination and analysis to achieve success. Integrating and managing all these components is critical for ensuring long-term sustainable growth.

YENİ LOKASYON SEÇİM KRİTERLERİ & FRANCHISOR FRANCHİSEE İLİŞKİLERİ



GÜRKAN DONAT
Yönetim Kurulu Üyesi
Board Member

Değerli Franchise Dostları, yeni bir sayıda yine birlikteyiz. 2024 yılını geride bırakmamıza az bir süre kala, 2025 in hepimiz için daha iyi bir yıl olmasını diliyor, sağlık ve huzurlu bir yıl olmasını temenni ediyorum.

UFRAD olarak 2024 yılını tamamlamadan önümüzdeki dönemde franchise sektörüne yönelik stratejik plan ve hedeflerimizi belirlediğimiz geniş katılımlı bir çalıştay gerçekleştirdik. Önemli başlıklar altında sektörün önde gelen duayenlerinin tecrübeleri, destekçi firmaların görüşleri ve akademisyenlerin titiz çalışmaları ile çok verimli bir çalışmayı tamamladık. Çok yakında sonuçları tüm franchise dostları ile paylaşılacak olan bu çalışmanın bir kesiti olan ‘Franchise Sisteminde Lokasyonun Önemi, AVM’leri nasıl seçmeliyiz, Franchisor, Franchisee ilişkileri ve sözleşmeler’ konusu hakkında ortaya çıkan saptamaları sizlerle paylaşmak istiyorum.

Lokasyon Belirleme Hakkında:

Belki de tüm paydaşların üzerinde hemfikir olduğu konu lokasyon seçiminin başarıya doğrudan etki eden en önemli unsur olduğunun altı bir defa daha çizildi. Ancak lokasyon seçerken birçok kriterin de değiştiğini, 10-15 yıl öncesi önemli olan kriterlerin yerini artık farklı tercihlerin aldığını görüyoruz.

AVM’ler söz konusu olduğunda, birçok AVM’nin artık verimsiz olduğu bir dönemde franchise yatırımcısı daha seçici olmaya mecburdur. Sadece mağaza kiralamaktan çok öteye gidemeyen AVM’ler popülerliklerini yaşam merkezli, kültürel ve sosyal faaliyet alanlarının öne çıktığı, açık alan konseptli projelere kaptırmış durumdadır. Lokasyon seçiminde firmalar bu yeni akımı göz önüne almalı.

Bir diğer yenilik, artık AVM’ler ile ilgili birçok datanın bu alanda faal firmalar tarafından kullanıcıya sunulması. Elbette belli bir ücret karşılığı. Siz kimsiniz, nasıl bir konseptiniz var, hangi avm, avm’nin neresi, tüm avm’lerin m2 aidat ücretleri gibi yüzlerce başlık altında verilerini analiz ederek daha doğru tercih yapabilir yanılma payınızı düşürebilirsiniz.

Aynı teknoloji cadde mağazacılığı içinde elimizin altında ve farklı firmalar bu alanda çok kıymetli veri analiz sonuçları ile yatırımcılara yolu aydınlatmaktalar. Binlerce caddenin, farklı

kesitleri içinde son 5 yıl içindeki marka mixini, ve bu markaların başarı oranlarını görmek eminim karar aşamanızda işinize yarardı. İşte artık bu mümkün.

Çalıştayda bu konuda öne çıkan en önemli sonuç artık markaların, yeni trend ve teknolojileri, binlerce analiz sonucunu önümüze sunan bu yeni teknolojiyi kullanarak tercihlerini belirlemeleri olarak görülmüştür. Ayrıca her zaman olası bir yanlış seçim durumunda lokasyonu yeni bir noktaya taşımanın da yatırım bütçesi içinde düşünülerek riski minimize etmek mümkündür.

Franchisor – Franchisee İlişkileri:

Öncelikle tüm Franchisor’lara artık ön sözleşme yapmalarının ne kadar önemli olduğunun altını çiziyoruz. Avrupa’da artık birçok ülkede yasal zorunluluk olan ‘Disclosure Agreement’ yani Franchisor’un aday franchisee’ye kendi sistemi ve yapacağı sözleşme hakkında detaylı bilgilendirme yaptığı ön sözleşme her ne kadar franchisee’yi koruyor gibi görünsün de aslında esas faydası franchisor’a olmaktadır. Daha verimli, sisteme bağlı, kararlı ve uzun süreli bir franchisee kazanmanın yolu bu ön sözleşmeden geçmektedir.

Franchise sözleşmeleri her ne kadar tek taraflı ve markayı ve sistemi korumaya yönelik sözleşmeler olsa da, belirlenen cezaların uygulanabilir ve caydırmaya yönelik olması, fesih veya uygulaması çok zor astronomik maddi cezalardan kaçınılması gerekmektedir.

Franchisee’lerin yaratıcı ve sistemi geliştirmeye yönelik potansiyel katkıları için sözleşmelerde alan yaratılmalı, franchisee’ler birer şube müdürü şeklinde görülmemelidir.

Bazı franchisorların, farklı başlıklar (reklam desteği, denetleme, operasyon desteği vb.) altında franchisee’lerinden topladıkları aidatlar var ise bu konuda son derece şeffaf olunmalı, hizmetin franchisee’lere ne şekilde ulaştırıldığı düzenli ve açık bir şekilde raporlanmalıdır.

Franchisor ve franchisee arasında güveni güçlendirecek şeffaf uygulamalar, düzenli raporlamalar ve tarafların üzerlerine düşeni en iyi şekilde yapması sistemi güçlendirecek hem franchisee hem de franchisor açısından özellikle uzun vadede çok büyük yararlar sağlayacaktır. Tüm franchise dostlarına sağlık ve başarı dolu bir 2025 diliyorum.

THE CRITERIA FOR CHOOSING NEW LOCATIONS & FRANCHISOR FRANCHISEE RELATIONSHIPS

Valuable Franchise friends here we are together again in a new publication, so as we leave the year 2024 I wish for you all that 2025 will be a more positive and peaceful year together with good health.

We at UFRAD prior to the end of this year have completed our strategic plans and established our goals for the coming year. Under important headings the duayens of the sectors have described their experience other firms have added their opinions and academics all have joined us as we completed this productive task. Shortly we shall be sharing these articles with all our franchising friends. Presently I wish to share with you a writing from those articles 'The Importance of the Location for a Franchise, how to choose in the Shopping Centers and the relationship between Franchisor and Franchisee along with their Contracts'

Making the Choice of Location:

Perhaps with all our business friends the subject of the choice of location is the same- that it is the most important factor on the journey to success, however one must realize that many criteria have changed. We see that what was important 10-15 years ago now has not that importance instead new and different choice can be observed.

An additional change is that many active Franchisors turn over their data to other firms. Naturally a fee has to be paid. Who are you, what type of concept do you have, which Shopping Mall in which district, in all of the Shopping Malls as well as sq.m prices for premises there are hundreds of conditions to be considered all those should be carefully analyzed in such a manner a more correct choice can be made as making a mistake becomes less likely. It is the same situation for premises in shopping avenues where many firms by their analysis of conditions there can throw light on the position. Within the shopping avenues with, the thousands of different shops which offer goods to different groups of the public, that mixture should be thought about as should the appearance of their success or failures, being able to study those points while choosing is very very useful. Great that today this is possible.

While studying and working this subject we come to the most important conclusion that brands by new trends and technological answers to thousands of analysis which they are offered are all used to make preferences or should a mistake be made the problem is minimum.

The Franchisor - Franchisee Relationship:

Firstly we stress to all the Franchisors just how very important a pre-agreement is. In Europe in many countries that 'Disclosure Agreement' must be effected which states the conditions that the Franchisor is offering his own system, these have to be very well detailed. When thinking of this a person immediately thinks of it as an advantage to the Franchisor whereas in actual fact it is protecting the franchisee. Such a contract usually is the best foundation for a more workable ongoing longtime partnership.

Franchise contracts despite appearing to work in a one sided manner and protect the Franchisors system fines can be imposed in the cases of people not going through with the conditions simple cancellations can have astronomically high fines these must be escaped. The franchisees who add to the development of the system by being creative and having managerial capacities must be stated in the contract and the franchisee must not be viewed simply as a branch manager. Some Franchisors collect fees from the franchisees under the headings (advertising support, controlling, operational support etc) if money is collected in this manner it must be done in a totally honest manner and all reported in a straight forward report.

Having mutual trust between Franchisor and Franchisee comes from honest systems effecting reports must be regular and carefully made by both participants the contract must strengthen the brand in this manner Franchisor and Franchisee can have a long term positive relationship. To all my franchise friends I wish a healthy and successful 2025.

SON ON YILDA İÇ MİMARİDE DEĞİŞİKLİKLER VE KAFE MARKACILIĞINA YANSIMALARI

Son on yılda iç mimari ve markacılık alanlarında önemli dönüşümler yaşanmıştır. Bu değişiklikler toplumsal yaşam tarzındaki değişimler, teknolojinin hızlı ilerleyişi ve evrensel sürdürülebilirlik ihtiyacından kaynaklanmaktadır. Özellikle kafe sektöründeki bu değişimler markaların hem fiziksel mekân tasarımlarına hem de müşteri deneyimlerine yönelik stratejilerinde köklü etkiler yaratmıştır.

İç Mimari Trendlerindeki Dönüşüm

1-Minimalizm ve Sadelik

Minimalist tasarımlar son on yılın en popüler iç mimari trendlerinden biri olmuştur. Göz yormayan, temiz hatlar ve doğal malzemelerle yaratılan mekânlar kullanıcılar için hem estetik hem de işlevsel bir deneyim sunmaktadır. Bu trend ile özellikle kafe tasarımlarında ferah, açık alanlar ortaya çıkmış, sade mobilya seçimleriyle de marka kimliğini tamamlayan mekanlar oluşturulmuştur.

2-Sürdürülebilirlik ve Doğal Malzemeler

Doğaya duyarlılık tüketici beklentilerinin önemli bir parçası haline gelmiştir. Bu nedenle geri dönüştürülebilir malzemeler, doğal ahşap, taş ve bitki temalı dekorasyon unsurları kafe tasarımlarında sıkça tercih edilmektedir. Enerji verimliliği sağlayan aydınlatmalar ve su tasarrufu sağlayan sistemler de bu yaklaşımı destekleyen unsurlardır.

3-Teknolojinin Entegrasyonu

Teknolojik gelişmeler tasarımlara hem fonksiyonel hem de estetik değer katmıştır. Özellikle "akıllı kafe" konsepti, Wi-Fi bağlantıları, mobil uygulamalar ile entegre sipariş sistemleri ve dijital menü panoları gibi yenilikçi çözümlerle dikkat çekmiştir. Ayrıca, LED aydınlatma gibi teknolojilerle farklı ambiyanslar yaratmak mümkün hale gelmiştir.

4-Çok Amaçlı Mekanlar

Kafeler artık sadece kahve içmek için değil çalışma, sosyalleşme ve etkinlik alanları olarak da kullanılmaktadır. Bu nedenle çok amaçlı alanlar yaratma fikri, iç mimari tasarımının temel prensiplerinden biri haline gelmiştir. Çeşitli oturma düzenleri, modüler mobilyalar ve esnek mekânlar bu ihtiyaçlara cevap verecek şekilde tasarlanmaktadır.

Kafe Markacılığında Yeni Dinamikler

1-Deneyim Odaklılık

Günümüzde bir kafe sadece ürünleriyle değil, sunduğu deneyimle de öne çıkmaktadır. Markalar, tasarımların hedef kitlelerinin yaşam tarzını ve duygusal ihtiyaçlarını karşılayacak şekilde kurgulamaktadır. Örneğin, Instagram'da paylaşılabilecek estetik mekânlar yaratmak markaların dijital dünyada varlık göstermesi açısından önemli bir strateji haline gelmiştir.

2-Yerelleşme ve Hikâye Anlatımı

Tüketiciler yerel değerlere ve özgün hikâyelere sahip markalara yönelme eğilimindedir. Bu nedenle kafeler bulunduğu bölgenin kültürel dokusuna uygun tasarımlar

geliştirerek ve malzemelerinde yerel kaynakları kullanarak hem farklılaşmayı hem de çevreyle uyumu sağlamaktadır.

3-Fütüristik ve Avant-Garde Yaklaşımlar

Markalar artık çağdaş ve yenilikçi bir imaj yaratmak için fütüristik tasarımlar benimsemektedir. Yüksek tavanlar, geometrik formlar, keskin hatlar ve alışılmadık malzeme kombinasyonları modern kafe tasarımlarının bir parçası haline gelmiştir. Bu tarz, özellikle genç ve yenilik arayan kitleler için cezbedici bir etki yaratmaktadır.

4-Kişiselleştirilmiş Deneyimler

Son yıllarda kişiselleştirme, kahve markalarının öncelikli hedeflerinden biri haline gelmiştir. Mekan tasarımlarında müşterilere özel alanlar yaratmak, menüde özelleştirme imkânı sunmak ve dijital kanallarla müşteri alışkanlıklarını analiz ederek bu deneyimi geliştirmek markaların sadakat yaratma stratejilerinin bir parçasıdır.

Kafe Sektörüne Özgü İç Mimari ve Markacılığın Geleceği

Son on yılın getirdiği değişimlere bakıldığında, iç mimari ve markacılık stratejilerinin çevik ve yenilikçi bir yaklaşıma dayandığı görülmektedir. Sürdürülebilirlik, dijitalleşme ve deneyim odaklı tasarım gelecekte de belirleyici faktörler olmaya devam edecektir. Özellikle "yeşil kafe" ve "teknolojiyle entegre mekanlar" gibi konseptler sektörün büyümesinde öncü rol oynayacaktır.

Dizüstü Bilgisayarla Çalışmaya Yönelik Mekanların Geleceği

Uzaktan çalışmanın kalıcı bir yaşam biçimine dönüşmesiyle birlikte kafe markaları bu yeni müşteri kitlesine daha fazla odaklanmaktadır. İç mekan tasarımlarında bireysel çalışma alanlarının yanı sıra grup çalışmaları için esnek düzenlemeler, akustik çözümler ve teknolojik altyapılar sağlanmaktadır. Ayrıca, kahve ve atıştırmalık menülerinde, uzun süre kalan müşterilerin ihtiyaçlarına yönelik sağlıklı ve doyurucu seçenekler yer almaktadır. Bu konuya biraz daha değinirsek eğer, çağımızda teknolojinin gelişimi yıllara paralel bakıldığında zaman neredeyse her gün yeni bir icat ya da inovatif dönüşümlerle karşımıza çıkmaktadır. İşte bu noktada, marka yöneticilerini gelecekte nelerin beklediğini doğru analiz edip, adımları ona göre atmaları çok büyük önem taşımaktadır. Doğal seleksiyon süreci olarak maalesef ki çağa ayak uydurmanın artık eskisi kadar kolay olmadığı bir dönemde işler yapmaya çalışıyoruz. Bu doğrultuda gelecek-teknoloji analizinin önemi oldukça büyüktür. Sonuç olarak, iç mimari ve markacılığın kafe sektöründe bir araya gelişi hem teknoloji hem mekan hem de marka değerlerin eş zamanlı gelişimini gerektirmektedir. Bu dengeyi sağlayan markalar, yerel ve küresel pazarda rekabet avantajını ciddi şekilde elde tutacaktır.



KEMAL YARDIMCI
Yönetim Kurulu Üyesi
Board Member

CHANGES IN INTERIOR DESIGN OVER THE LAST DECADE AND THEIR REFLECTIONS ON CAFÉ BRANDING

Changes in Interior Design and Branding Over the Last Decade
In the past decade, significant transformations have occurred in interior design and branding. These changes stem from shifts in societal lifestyles, rapid technological advancements, and the universal need for sustainability. Particularly in the café sector, these transformations have profoundly influenced both physical space design and strategies aimed at enhancing customer experiences.

Transformations in Interior Design Trends

1. Minimalism and Simplicity

Minimalist designs have become one of the most popular interior design trends of the last decade. Spaces created with clean lines, natural materials, and uncluttered aesthetics offer both functional and aesthetic experiences for users. This trend has led to the emergence of spacious, open café designs, complemented by simple furniture choices that enhance the brand identity of the spaces.

2. Sustainability and Natural Materials

Sensitivity to nature has become a significant part of consumer expectations. Consequently, recyclable materials, natural wood, stone, and plant-themed décor elements have become staples in café designs. Energy-efficient lighting systems and water-saving technologies further support this sustainable approach.

3. Integration of Technology

Technological advancements have added both functional and aesthetic value to designs. The “smart café” concept, featuring innovations such as Wi-Fi connectivity, mobile app-integrated ordering systems, and digital menu boards, has gained attention. Additionally, technologies like LED lighting enable the creation of diverse ambiances.

4. Multi-Functional Spaces

Cafés are no longer just places to drink coffee but have evolved into spaces for working, socializing, and hosting events. This has made the creation of multi-functional areas a fundamental principle of interior design. Various seating arrangements, modular furniture, and flexible layouts are designed to meet these needs.

New Dynamics in Café Branding

1. Experience-Oriented Design

Today, a café stands out not only for its products but also for the experiences it offers. Brands design spaces that align with the lifestyles and emotional needs of their target audiences. For example, creating aesthetically pleasing spaces that are “Instagrammable” has become an essential strategy for ensuring a strong presence in the digital world.

2. Localization and Storytelling

Consumers increasingly prefer brands with local values and unique stories. As a result, cafés develop designs that reflect the cultural fabric of their location and use

locally sourced materials, achieving both differentiation and harmony with the environment.

3. Futuristic and Avant-Garde Approaches

Brands are now adopting futuristic designs to create a contemporary and innovative image. High ceilings, geometric shapes, sharp lines, and unconventional material combinations have become part of modern café designs. This style has a particularly appealing impact on younger audiences and those seeking innovation.

4. Personalized Experiences

In recent years, personalization has become one of the primary goals of coffee brands. Designing spaces with dedicated areas for customers, offering customization options on menus, and analyzing customer habits through digital channels to enhance their experience are all part of brand loyalty strategies.

The Future of Interior Design and Branding in the Café Sector

When looking at the changes over the last decade, it is clear that interior design and branding strategies are based on agile and innovative approaches. Sustainability, digitalization, and experience-oriented design will continue to be determining factors in the future. Concepts such as “green cafés” and “technology-integrated spaces” are expected to play a leading role in the growth of the sector.

Spaces for Laptop Work and the Future

With remote work becoming a permanent lifestyle, café brands are increasingly focusing on this new customer segment. Interior designs now feature individual workspaces, flexible arrangements for group collaborations, acoustic solutions, and technological infrastructures. Additionally, coffee and snack menus include healthy and satisfying options tailored to the needs of customers who stay for extended periods.

As we delve deeper into this topic, it becomes evident that technological advancements are evolving at an unprecedented pace, with new inventions or innovations emerging almost daily. At this point, it is crucial for brand managers to accurately analyze what the future holds and take steps accordingly. In an era where keeping up with the times is no longer as straightforward as before, the importance of future-technology analysis cannot be overstated.

Conclusion

The convergence of interior design and branding in the café sector requires the simultaneous evolution of technology, space, and brand values. Brands that achieve this balance will gain a significant competitive advantage in both local and global markets.

FRANCHISE VERMEYE HAZIR MIYIM?



İLHAN ERKAN
Denetleme Kurulu Başkanı
Auditing Board President

Dünyada markalar, Marka değerlerini artırmak ve tüketici üzerindeki algılarını geliştirmek için birçok yeni aksiyonlar alıyolar. Her Marka için müşterilerine ulaşabilmek veya ulaşılabilir olmak Franchising modeli ile büyümek, işini genişletmenin ve büyütmenin en ideal şekli gibi görünebilir. Marka sahipleri yani Franchisorlar için yeni lokasyonlarda o Markaya ait işletmelerin açılması, yatırımın tamamının sorumlusunun franchisee yani yatırımcılar olmaları diğer yöntemlere göre ciddi bir büyüme avantajı sağlamaktadır. Ama yinede tüm avantajlara karşın, karar vermeden önce franchising modelinin sizin için uygun bir strateji olup olmadığına karar vermelisiniz. Konseptiniz için büyük ve paylaşılabılır bir pazar var mı? Ürününüz veya hizmetinizin pazarı sizin bulunduğunuz bölge dışında oluşturulabilir mi? Ve bu benzeri soruların en önemlisi ise "hazır mıyım?" olmalıdır.

İyi işliyor mu?

Bir işi franchise etmek için ilk önce iş modeli kanıtlanmış olmalıdır. Şüphesiz bir Franchisor'un yeterlilik göstermesini şart koşan bir yasa yoktur ancak bu konuda dikkate alınması gereken sayısız koşul bulunmaktadır. Franchise verebilmek için başarılı bir işletme prototipinizin olduğunu göstermeniz gerekir. Bir Marka veya işletme işin sahibi tarafından en az birkaç lokasyonda işletiyor olması iş modelinin de istikrarlı, güçlü bir performans sergiliyor olması ve müşteri tarafından tercih edilme oranının yüksek olması gereklidir.

Satabilir misin?

İş franchise edebilmek için iş modelinin aynı zamanda potansiyel franchiseeler için çekici olması gerekir. Satılabilirliği ölçmek zor olsa da eşsizlik, güvenilirlik ve marka gücü önemlidir. Yatırımcılar potansiyel franchiseeler konseptinize Markanıza ilgi gösteriyorlar mı? Siz yatırımcı adaylarına avantajlar sağlayan bir model sunabiliyor musunuz?

Klonlayabilir misin?

Franchise verirken başarıya katkıda bulunan şey franchiseelerinizin kolaylıkla işinizin aynısını yapabilmelerine yönelik sunacağınız sizin değerlerinizdir. Eğer konsept sadece lokasyo-

nun eşsizliği, süper satış personeli ve işin sahibinin çok çalışması nedeniyle yürüyorsa, bu büyüüyü kopyalamak zor olacaktır. İdeal olarak bir franchise konseptinin işletilmesi nispeten basit olmalıdır ve çeşitli pazarlarda yürütülebilir. Yatırımcılarınıza sizin işinizi sizin gibi işletebilmeleri için vereceğiniz eğitim ve destekleri sunmanız sizin açınızdan ne kadar mümkün. Tabi ki potansiyel franchiseeler oyuna birtakım özel yetenekler veya vasıflar katabilirler ancak bu hesaba katılmamalıdır. İş modeli her zaman kolaylıkla öğretilir ve uygulanabilir olmalıdır.

Franchisee'e uygun bir geri kazanım sağlayabiliyor musunuz?

İşin sahibi olan franchisee hem iş için harcadığı zaman bakımından hem de yaptığı yatırım bakımından geri kazanım beklentisi içinde olacaktır. Bunun için royalty düştükten sonra yapılan yatırımın üzerinde para kazanmak önemlidir.

Değer katma taahhüdünde bulunuyor musunuz?

Franchise işi büyük ölçüde ilişkilerin korunmasını gerektirir. En başarılı franchisorlar franchiseelerinin başarılı olacakları konusunda taahhütte bulunabilenlerdir. Bunun için kapsamlı eğitim programlarının hazırlanması, lojistik destek konularında, yatırımcılarınızla kendinize özgü çok özel satın alma gücünüzü paylaşıyor olmalısınız. Pazarlamama ve reklam çalışmalarında, insan kaynaklarının yapısının oluşturulmasında, eleman seçiminde ve eğitiminde önemli paylaşımları sergiliyor olmalısınız.

Sermayeniz var mı?

Franchise vermek düşük maliyetli yayılma (büyüme) anlamını taşıırken bunun anlamı hiç giderinizin olmayacağı demek değildir. Yeni franchisorlar yasal belgeleri, el kitaplarını, eğitim programlarını ve pazarlama materyallerini hazırlamak için ayrıca sermayeye ihtiyaç duyacaktır. Şunu da unutmayın ki en iyi hazırlanmış planlar bile, söz konusu iş eğer hazır değilse başarısızlığa uğrar. Eğer franchise vermeyi düşünüyorsanız bir adım geri atın ve kendinize şu soruyu sorun: Hazır mıyım?

AM I READY TO OFFER A FRANCHISE?

World Brands, in order to increase the value of their brand and their influence on the customer, are taking various actions. For a brand to reach or be reached, enlarging and increasing by the Franchising model appears to be the ideal way. For the Franchisor, the owner of the brand, to open an additional location while someone else (the Franchisee) puts down the investment indisputably offers a serious advantage. However, despite that and versus all the advantages, prior to your taking a decision you should decide whether the Franchising model is the correct strategy for you. Is there a large market to be shared? Is your product or service suitable for regions other than the present one? and along with other similar questions should be "Am I ready"?

Is it working well?

First for a business to be franchised the mode of work should be a proven one. Without a doubt there is no law stating this however there are many situations that show great care should be taken. In order to give a franchise you must be able to show that you have a system which is successful and a workable prototype. For a brand or a business to be working in at least a few locations its administrative model must be stabilized, display a good performance and own a high % of customer preference.

Can you sell?

In order to be able to franchise your business must be one which is attractive to potential investors. It may be difficult to judge its sale potential however its being something unique, brand confidence and strength are important. Are potential franchisees showing interest in your brand? Are you able to offer the investor candidate a model which offers them advantages?

Can you clone?

When a franchise is given the sign of success for you is that the franchisee easily be able to offer exactly the same thing as exists. If your concept

is one that depends on its superb location, fantastic sales staff and the owners' sheer hard work then copying this magic is difficult. Ideally a franchise concept should be one that can be easily managed and maintained, one that can work in various markets. It is an indisputable fact that you must supply the franchisees with the right training and the right support. Of course a potential franchisee can add his own personal capabilities and qualifications but this should not be included in the calculation. The model must be something easily taught and easily workable.

Can you offer the Franchisee a suitable profit?

The franchisee, having invested time and money, will rightly expect a return. After the royalty fee is deducted will there remain a suitable profit margin?

Are you committing to adding value? An essential in franchising is the protection of the relationship. The most successful franchisors are the ones who are committed to ensuring success for their franchisees. To effect this extensive training programs must be available together with logistical support, you must be able to join the franchisees with your own private purchase strength. You must also support their viable marketing and advertising strategies and help with human relations, choice of staff and their training.

Have you got capital?

While giving a franchise means effecting enlargement with low investment however this does not mean there is no expense at all. Legal documentation, hand books, training programs and advertising materials, you will need capital for all of these. Don't ever forget that, even if the plans are the best if the business is not ready you will be unsuccessful. If you are thinking of offering franchises take one step backwards and ask yourself: Am I ready?

SÜRDÜRÜLEBİLİR BÜYÜME: ŞİRKETLERİN UZUN VADELİ BAŞARISININ ANAHTARI



MUHAMMET NEZİF EMEK
Yönetim Kurulu Üyesi
Board Member

Sürdürülebilirlik, günümüz dünyasında bireylerin, şirketlerin ve devletlerin uzun vadeli başarısı için hayati bir kavram haline gelmiştir. Sürdürülebilirlik, bir organizasyonun veya bireyin çevresel, sosyal ve ekonomik faktörleri göz önünde bulundurarak uzun vadeli planlar yapması ve bu planları hayata geçirebilmesi anlamına gelir. Sürdürülebilir büyüme ise işletmelerin kaynaklarını gelecek nesillerin ihtiyaçlarını tehlikeye atmadan kullanarak büyümesi anlamına gelmektedir. Bu yazıda, sürdürülebilirliğin ne olduğu, neden bu kadar önemli olduğu ve şirketlerin büyüme stratejilerini sürdürülebilirlik ekseninde nasıl kurgulamaları gerektiği hakkında detaylı bilgiler sunacağız.

Sürdürülebilirlik Nedir?

Sürdürülebilirlik, kaynakların dengeli ve verimli kullanılması; çevresel, sosyal ve ekonomik faktörlerin uzun vadeli bir perspektif ile değerlendirilmesi anlamına gelir. Bu kavram, doğal kaynakların korunması, toplumsal refahın artırılması ve ekonomik büyümenin uzun vadede devamlılığının sağlanması gibi birçok unsuru kapsar. Sürdürülebilirlik yalnızca çevreye duyarlılık anlamına gelmez; aynı zamanda sosyal adalet, ekonomik refah ve iş gücü kalitesini artırmak için de kritik bir prensiptir.

- **Çevresel Sürdürülebilirlik:** Doğal kaynakların korunması, çevre kirliliğinin azaltılması ve yenilenebilir enerji kaynaklarının kullanılması gibi konuları kapsar. Dünya genelinde sıfır emisyon ve yenilenebilir enerjiye geçiş gibi global çalışmalar bu amaca hizmet etmektedir.
- **Ekonomik Sürdürülebilirlik:** Ekonomik faaliyetlerin uzun vadede sürdürülebilir bir büyüme sağlaması ve bu büyümenin toplumun geniş kesimlerine fayda sağlaması hedeflenir. Bu, işletmelerin ekonomik hedeflerine ulaşırken aynı zamanda sosyal ve çevresel sorumluluklarını da yerine getirmesi gerektiği anlamına gelir.
- **Sosyal Sürdürülebilirlik:** Toplumsal refahın artırılması, eşitlik, insan hakları ve adalet gibi konuların sürdürülebilir bir şekilde ele alınmasını kapsar. Şirketlerin, çalışanlarının haklarını koruyarak, iş gücü kalitesini artırarak ve topluma değer katacak projelerle bu prensipleri desteklemesi beklenir.

Aile Şirketlerinde

Sürdürülebilirlik ve Kısa Ömürlülük

Özellikle aile şirketleri, dünyadaki işletmelerin büyük bir bölümünü oluşturur. Ancak bu şirketlerin çoğu, sürdürülebilirlik ilkelerini göz ardı ederek kısa ömürlü olur ve birkaç nesil sonra faaliyetlerini sonlandırmak zorunda kalır. Bunun temel nedeni, uzun vadeli planlamaların ve sürdürülebilir büyüme stratejilerinin eksikliği, aile içi çatışmalar ve kurumsallaşma sürecinin yetersiz yönetilmesidir.

• Aile Şirketlerinin Sürdürülebilirliği Nasıl Sağlanır?

Aile şirketlerinin sürdürülebilirliği, uzun vadeli bir vizyon ve kurumsal yapı ile sağlanabilir. İşte bu süreci destekleyecek bazı adımlar:

- **Kurumsal Yapının Güçlendirilmesi:** Aile şirketlerinin, kurumsal yönetim ilkelerine uygun bir yapı ku-

arak profesyonel bir işleyiş sağlaması, sürdürülebilir büyüme için temel bir gerekliliktir. Kurumsal bir yapı, aile üyeleri ve profesyonel yöneticiler arasında net bir görev dağılımı ve sorumluluk paylaşımı sağlar.

• **Yeni Nesil Yönetici Eğitimi ve Hazırlığı:** Aile şirketlerinin uzun vadeli varlığını sürdürebilmesi için, genç nesillerin doğru şekilde eğitilmesi ve yöneticilik rollerine hazırlanması gerekir. Yeni nesiller, şirketin sürdürülebilirlik hedeflerine uygun bir vizyona yetiştirilmelidir.

• **Uzun Vadeli Stratejik Planlama:** Şirketin gelecek nesillere aktarılabilmesi için uzun vadeli stratejik planların yapılması şarttır. Bu planlar, şirketin büyüme potansiyelini değerlendiren, pazar analizlerine dayalı ve çevresel, ekonomik ve sosyal sürdürülebilirliği destekleyen unsurlar içermelidir.

Sürdürülebilirliğin Şirketler,

Bireyler ve Devletler için Önemi

Sürdürülebilirlik, yalnızca şirketlerin değil, bireylerin ve devletlerin de temel konusu olmalıdır. Çünkü sürdürülebilirlik, tüm ekonomik ve sosyal sistemlerin birbirine bağımlı olduğunu ve uzun vadeli hedeflerin bu bağımlılıkları dikkate alınarak belirlenmesi gerektiğini ortaya koyar.

a. Şirketler için Sürdürülebilirlik

Şirketler, ekonomik büyüme hedeflerine ulaşırken sürdürülebilir bir yapı kurmak zorundadır. Çünkü kısa vadeli kazançlar peşinde koşan ancak çevresel ve sosyal sorumluluklarını ihmal eden şirketler, uzun vadede itibar kaybı ve operasyonel risklerle karşı karşıya kalabilir. Şirketlerin sürdürülebilirlik stratejilerini doğru bir şekilde kurgulaması, gelecekte rekabet avantajı elde etmeleri ve uzun vadeli başarı sağlamaları açısından kritiktir.

b. Bireyler için Sürdürülebilirlik

Bireyler, tüketim alışkanlıklarından çevreye duyarlılıklarına kadar birçok alanda sürdürülebilirlik prensiplerine uygun hareket etmek zorundadır. Bu, yalnızca doğayı korumak değil, aynı zamanda kişisel finansal sürdürülebilirlik ve uzun vadeli kariyer hedeflerine ulaşma anlamına da gelir.

c. Devletler için Sürdürülebilirlik

Devletler, toplumun refahını artırmak ve ekonomik büyümeyi sürdürülebilir kılmak için sürdürülebilir kalkınma politikaları geliştirmek zorundadır. Yenilenebilir enerjiye geçiş, çevre koruma yasaları ve sosyal adalet projeleri gibi sürdürülebilirlik odaklı politikalar, devletlerin uzun vadeli refah ve gelişme hedeflerine ulaşmasını sağlar.

Sürdürülebilir Büyüme ile Uzun Vadeli Başarı Sürdürülebilir büyüme, şirketlerin uzun vadeli başarısı ve topluma katkısı için hayati bir öneme sahiptir. Şirketler, sürdürülebilirlik kavramını yalnızca bir çevre koruma önlemi olarak değil, tüm iş süreçlerini kapsayan bir strateji olarak benimsemelidir. Sıfır emisyon hedeflerinden yenilenebilir enerjiye geçişe kadar global sürdürülebilirlik çalışmalarına uyum sağlamak, bireyler, şirketler ve devletler için gelecekteki başarı ve refahın anahtarıdır.

Eğer siz de şirketinizin sürdürülebilir büyüme stratejilerini geliştirmek ve uzun vadeli başarıya ulaşmak istiyorsanız uzman danışmanlık hizmetlerimizden faydalanarak profesyonel destek alabilirsiniz.

SUSTAINABLE GROWTH: THE KEY TO LONG-TERM BUSINESS SUCCESS

Sustainability has become a vital concept for the long-term success of individuals, companies, and governments in today's world. Sustainability refers to the ability of an organization or individual to plan and implement long-term strategies by considering environmental, social, and economic factors. Sustainable growth, on the other hand, means that businesses grow by using their resources without compromising the needs of future generations. This article will provide detailed insights into what sustainability is, why it is so important, and how companies should align their growth strategies with sustainability principles.

What is Sustainability?

Sustainability means using resources in a balanced and efficient way, while evaluating environmental, social, and economic factors from a long-term perspective. This concept encompasses preserving natural resources, enhancing social welfare, and ensuring the continuity of economic growth over time. Sustainability is not just about being environmentally conscious; it is also a critical principle for promoting social justice, economic prosperity, and improving workforce quality.

• Environmental Sustainability:

This includes preserving natural resources, reducing environmental pollution, and utilizing renewable energy sources. Global initiatives, such as achieving net-zero emissions and transitioning to renewable energy, serve this purpose.

• Economic Sustainability:

The goal is to ensure that economic activities lead to long-term sustainable growth and benefit wider segments of society. This means businesses must achieve their economic objectives while also fulfilling their social and environmental responsibilities.

• Social Sustainability:

This involves enhancing social welfare, promoting equality, protecting human rights, and ensuring justice in a sustainable manner. Companies are expected to uphold employee rights, improve workforce quality, and support projects that add value to society.

Sustainability and Short Lifespan in Family Businesses

Family businesses make up a significant portion of enterprises worldwide. However, many of these companies become short-lived by neglecting sustainability principles and are forced to cease operations after a few generations. The main reasons for this include a lack of long-term planning, absence of sustainable growth strategies, internal family conflicts, and poor management of institutionalization processes.

a. How to Ensure Sustainability in Family Businesses?

The sustainability of family businesses can be achieved through a long-term vision and a solid corporate structure. Here are some steps to support this process:

• Strengthening Corporate Structure:

For sustainable growth, family businesses must establish a structure that aligns with corporate governance principles and ensures professional operations. A corporate structure creates clear role distribution and responsibility sharing between family

members and professional managers.

• Training and Preparing the Next Generation of Leaders:

To ensure the long-term survival of family businesses, younger generations must be properly trained and prepared for leadership roles. The next generation should be raised with a vision aligned with the company's sustainability goals.

• Long-Term Strategic Planning:

Developing long-term strategic plans is essential for transferring the business to future generations. These plans should assess the company's growth potential, be based on market analysis, and incorporate elements that support environmental, economic, and social sustainability.

The Importance of Sustainability for Companies, Individuals, and Governments

Sustainability should not only be a core focus for companies but also for individuals and governments. This is because sustainability highlights the interdependence of all economic and social systems and emphasizes that long-term goals must be set with these dependencies in mind.

a. Sustainability for Companies:

Companies must establish a sustainable structure while pursuing economic growth targets. Companies that chase short-term profits but neglect their environmental and social responsibilities are likely to face reputational damage and operational risks in the long run. Developing and implementing sustainability strategies is critical for gaining a competitive advantage and achieving long-term success.

b. Sustainability for Individuals:

Individuals must adopt sustainability principles in various aspects of their lives, from consumption habits to environmental awareness. This is not only about protecting nature but also involves personal financial sustainability and achieving long-term career goals.

c. Sustainability for Governments:

Governments must develop sustainable development policies to enhance societal welfare and ensure economic growth is sustainable. Policies focused on transitioning to renewable energy, enforcing environmental protection laws, and promoting social justice help governments achieve long-term prosperity and development goals.

Long-Term Success Through Sustainable Growth

Sustainable growth is essential for long-term business success and contributing to society. Companies should adopt sustainability not just as an environmental protection measure but as a strategy that encompasses all business processes. Aligning with global sustainability initiatives, from net zero emissions targets to transitioning to renewable energy, is the key to future success and prosperity for individuals, companies, and governments.

If you want to develop sustainable growth strategies for your company and achieve long-term success, you can benefit from our expert consultancy services for professional support.

FRANCHISE SİSTEMİNDE HUKUKİ SÜREÇLERİN ROLÜ VE SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK STRATEJİLERİ



Avukat
SÜLEYMAN SOYSAL
Denetleme Kurulu Üyesi
Auditing Board Member

Franchise sektörü, özellikle tüketici pazarlarının çeşitlenmesi ve küreselleşme süreçleriyle hızlı bir gelişim göstermiştir. Ancak bu gelişimin sürdürülebilir olması ve taraflar arasındaki ilişkilerin düzenli bir yapıda devam etmesi, hukuki alt yapının güçlü olmasını gerektirmektedir. UFRAD Çalıştay'ında tartışılan masa çalışmalarından elde edilen sonuçlar, franchise sistemindeki hukuki süreçlerin önemini ve iyileştirilmesi gereken alanları kapsamlı bir şekilde ortaya koymuştur.

Franchise Veren ve Alan Arasındaki Hukuki Anlaşmazlıklar

Franchise veren ile alan arasındaki anlaşmazlıklar, çoğunlukla sözleşme maddelerindeki belirsizliklerden kaynaklanmaktadır. Tarafların hak ve yükümlülüklerinin net bir şekilde belirlenmesi için şu adımların atılması önerilmektedir:

- Sözleşmelerin Şeffaf ve net hale getirilmesi: Franchise sistemine özel standardize edilmiş sözleşme şablonları geliştirilmeli ve tarafların şartları anlaması sağlanmalıdır.
- Profesyonel hukuki destek: Tarafların, sözleşme hazırlık ve revizyon süreçlerinde alanında uzman hukukçularla çalışması teşvik edilmelidir.
- Alternatif uyuşmazlık çözüm yolları: Arabuluculuk ve tahkim gibi mekanizmaların kullanılması, çözüm süreçlerini daha hızlı ve etkin hale getirebilir. Bunun yanında, franchise veren ve alan arasında etkin iletişim kanallarının oluşturulması da uyuşmazlıkların büyümemesini sağlayacak kritik bir unsurdur. Taraflar arasında düzenli toplantıların organize edilmesi ve şikayetlerin erkenden ele alınması uyuşmazlık riskini azaltabilir.

Franchise Sözleşmeleri ve Tüketici Hakları

Franchise sisteminde tüketici haklarının korunması, markanın itibarının sürdürülmesi için önemlidir. Bu kapsamda:

- Tüketici hakları eğitimi: Franchise alanların tüketici mevzuatları konusunda eğitilmesi sağlanmalıdır.
- Şikayet yönetimi: Etkili bir tüketici şikayet sisteminin kurulması, müşteri memnuniyetini ve marka sadakatini arttırabilir.
- Hizmet standartları: Tüm franchise ağında birbiriyle uyumlu hizmet standartlarının uygulanması sağlanmalıdır.

Ek olarak, franchise verenlerin tüketici memnuniyeti ölçümü ve raporlama sistemleri geliştirerek, tüm ağılarındaki müşteri deneyimini izlemeleri de tavsiye edilmektedir. Bu, markanın hem yasal uyumunu hem de rekabet avantajını arttıracaktır.

Franchise Sözleşmeleri ve Rekabet Hukuku

Franchise sözleşmelerinin, değişen mevzuat dinamiklerine uyumlu olması çok önemlidir. Rekabet hukuku açısından ise:

- Tedarik zinciri denetimi: Franchise alanın, sadece franchise veren tarafından belirlenen tedarikçilere bağlı olması sorunlar yaratabilir. Alternatif tedarik mekanizmaları üretmek önemlidir.
- Rekabet etmeme yükümlülükleri: Sözleşmelerde bu yükümlülükler, rekabet hukuku çerçevesinde adil ve dengeli bir yapıda düzenlenmelidir. Ayrıca, franchise verenin rekabeti sınırlayıcı faaliyetlerinin, franchise alanın operasyonel esnekliğini engellememesi gerekmektedir. Bu tür durumları önlemek için tarafların, rekabet yasaları ile uyumlu bir sözleşme yapısı benimsemeleri önem arz etmektedir.

UFRAD'ın Katkıları

Franchise ekosisteminin yasal altyapısını güçlendirmek için UFRAD tarafından şu çalışmalar önerilmektedir:

- Hukuki rehberlik ve eğitim: Franchise veren ve alanlar için kapsamlı hukuki rehberlik programları hazırlanmalıdır.
- Standartların oluşturulması: Franchise sektörü için ortak hizmet standartları belirlenmeli ve bu standartlar sektörel denetimlerle desteklenmelidir.
- Sektörel farkındalıkların artırılması: Yazılı rehberler, çalıştaylar ve sektörel konferanslarla franchise alan ve veren tarafların bilinçlendirilmesi sağlanmalıdır.

UFRAD ayrıca, franchise sisteminde yer alan taraflara yönelik yasal risk analizi ve uyumluluk denetim hizmetleri sunarak sektörün genel performansının artmasını destekleyebilir. Bu yaklaşım hem yerel hem de uluslararası franchise sistemlerinin rekabet gücünü arttıracaktır. Netice itibarıyla Franchise sektörü, hukuki altyapısının güçlendirilmesiyle daha şeffaf, adil ve sürdürülebilir bir yapıya kavuşturulabilir. Taraflar arasındaki iletişim ve şeffaflık, uyuşmazlıkların önlenmesinde önemli bir rol oynar. UFRAD gibi sektör lideri kuruluşların çalışmaları ise, franchise ekosisteminin daha dayanıklı ve rekabetçi hale gelmesine katkı sağlayacaktır.

Ek olarak, sözleşme ve denetim mekanizmalarını geliştirme konusundaki adımlar, franchise sistemlerinin hem yerel hem de küresel pazarlarda daha etkili bir şekilde konumlanmasına yardımcı olacaktır. Güvenilir bir hukuki altyapı, franchise markalarının uzun vadeli başarısının temel taşı olacaktır.

THE ROLE OF LEGAL PROCESSES AND SUSTAINABILITY STRATEGIES IN THE FRANCHISE SYSTEM

The franchise sector has experienced rapid growth, driven by the diversification of consumer markets and globalization processes. However, ensuring the sustainability of this growth and maintaining structured relationships between parties requires a robust legal framework. The findings from the roundtable discussions at the UFRAD Workshop comprehensively highlight the importance of legal processes in the franchise system and areas that need improvement.

Legal Disputes Between Franchisors and Franchisees

Disputes between franchisors and franchisees often stem from ambiguities in contract terms. To clearly define the rights and obligations of both parties, the following steps are recommended:

- **Ensuring Transparency and Clarity in Contracts:** Standardized contract templates tailored to the franchise system should be developed to ensure that terms are clear and easily understood by all parties.
- **Professional Legal Support:** Both parties should be encouraged to work with experienced legal professionals during contract preparation and revision processes.
- **Alternative Dispute Resolution Methods:** Utilizing mechanisms such as mediation and arbitration can make the resolution process faster and more efficient.

In addition, establishing effective communication channels between franchisors and franchisees is a critical factor in preventing disputes from escalating. Organizing regular meetings between parties and addressing complaints at an early stage can reduce the risk of conflicts.

Franchise Agreements and Consumer Rights

Protecting consumer rights within the franchise system is crucial for maintaining the brand's reputation. In this context:

- **Consumer Rights Training:** Franchisees should be provided with training on consumer regulations and legislation.
- **Complaint Management:** Establishing an effective consumer complaint system can boost customer satisfaction and enhance brand loyalty.
- **Service Standards:** Uniform service standards should be implemented across the entire franchise network.

Additionally, it is recommended that franchisors develop systems for measuring and reporting consumer satisfaction, allowing them to monitor customer experiences across all franchise locations.

This will improve both legal compliance and the brand's competitive advantage.

Franchise Agreements and Competition Law

It is essential that franchise agreements align with evolving regulatory dynamics. From the perspective of competition law:

- **Supply Chain Oversight:** Restricting franchisees to suppliers designated solely by the franchisor can lead to complications. It is important to establish alternative supply mechanisms.
 - **Non-Compete Obligations:** These obligations must be structured fairly and balanced within the framework of competition law.
- Moreover, franchisors' activities that restrict competition should not hinder the operational flexibility of franchisees. To prevent such situations, it is crucial for both parties to adopt agreements that comply with competition laws.

UFRAD's Contributions

To strengthen the legal infrastructure of the franchise ecosystem, UFRAD proposes the following initiatives:

- **Legal Guidance and Training:** Comprehensive legal guidance programs should be developed for both franchisors and franchisees.
- **Establishment of Standards:** Common service standards should be established for the franchise sector and supported by sectoral audits.
- **Raising Sectoral Awareness:** Written guides, workshops, and industry conferences should be utilized to raise awareness among franchisors and franchisees.

Additionally, UFRAD can support the overall performance of the sector by offering legal risk analysis and compliance audit services to parties involved in the franchise system. This approach will enhance the competitiveness of both local and international franchise systems.

Ultimately, by strengthening its legal framework, the franchise sector can achieve a more transparent, fair, and sustainable structure. Communication and transparency between parties play a significant role in preventing disputes. The efforts of leading organizations like UFRAD contribute to making the franchise ecosystem more resilient and competitive.

Moreover, steps taken to improve contract and audit mechanisms will help franchise systems position themselves more effectively in both local and global markets. A reliable legal infrastructure will be the cornerstone of the long-term success of franchise brands.

GIDA

FOOD AND BEVERAGE





Bursa Kebab Evi®

FRANCHISE
4446304



#herdildemutluluk

13 ÜLKE 150 ŞUBE

Türkiye - Almanya - Kanada - İngiltere - Hollanda - BAE - İran - Irak
Suudi Arabistan - Pakistan - Azerbaycan - Kuzey Makedonya - Katar



Üstün
Lezzet
★★

Feed
the
Future

Güvenilir
Ürün
Belgesi

TURQUALITY®



ALTINMAŞA



ADRES / ADDRESS

Girne Blv. No:149/1 – B Karşıyaka - İzmir

Tel : +90 533 018 53 84

E-Mail : info@altinmasa.com.tr

Web : www.altinmasa.com.tr

**YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY**

ALTINMAŞA

**YETKİLİ Kişi /
CONTACT PERSON**

ALİ DÜZBİÇER

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı : Fast Food
Product-Service Type :

Kuruluş Yılı : 2007
Year Company Founded : 2007

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2016
Start of Franchising in Turkey : 2016

Franchisee Adedi : 2
Number of Franchised Stores : 2

Franchise Hedefi : 2025: 5
Targeted Franchise Stores : 2025: 5

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Inital Fee : 10.000 \$

Ortalama İşletme Sermayesi : 2.500.000 TL
Required Start-up Capital : 2.500.000 TL

Reklam Payı Katılımı : Yok
Advertising Contribution :

Sürekli Franchise Ödemesi : % 3 aylık net cirodan
Ongoing Royalty Fee :

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
(x) Bölge Koruması	Area Protection
(x) Proje	Planing - Design
(x) Ortak Reklam	Shared Advertising
(x) Mal Temini	Product Supply
() Pazarlama	Marketing Materials
() Finansman	Financing
(x) Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge : Yurt içi ve yurt dışı
Target Franchise Area :

Yurt Dışına Yayılma Hedefi : Var
Overseas Expansion Goals :

Franchise Adaylarında Aranacak Özellikler/Required Franchisee Profile :
Deneyimli işletmeciler

Aranan İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :
Cadde ve merkezi yerler

Sisteminiz Hakkında :
Own Comments on System :
Ülkemizin birçok yerinde ihtiyaç duyulan fast food sistemidir.

altınmaşa®

ALTIN FRANCHISING FIRSATI

Altınmaşa'nın "Altın Franchising" fırsatları, yatırımcılara sektörün en iyileri arasına katılmaları için eşsiz bir kapı aralıyor.

Yılların verdiği deneyim, üstün hijyen politikaları, güvenilir ve şeffaf işletme anlayışı ve en önemlisi damaklara kazınan lezzeti ile **Altınmaşa** yatırımcılar için güvenli bir adrestir.



Bayilik Avantajları ve detaylı bilgi için QR kodunu okutabilir veya <https://altinmasa.com.tr/bayilik> adresini ziyaret edebilirsiniz.



Şubelerimiz

İzmir Girne İzmir Çiğli İzmir Bornova

Adres : Goncalar Mahallesi Girne Bulvarı No:149 Karşıyaka İzmir

Tel: (0232) 364 24 25

www.altinmasa.com.tr

Altın Maşa

altinmasa_



ADRES / ADDRESS

Balmumcu Mah. Emirhan Cad. Atakule No:109
34349 Beşiktaş - İstanbul

Tel : +90 212 310 66 00

E-Mail : franchise@tabgida.com.tr

Web : www.franchise.tabgida.com.tr

YETKİLİ FİRMA / AUTHORIZED FRANCHISOR FOR TURKEY

TAB GIDA SAN. VE TİC. A.Ş.

YETKİLİ KİŞİ / CONTACT PERSON

CO-CEO

ÖZGÜR ÇETİNKAYA

ARBY'S

Ülke Orijini : Amerika Birleşik Devletleri
Country Origin : U.S.A.

Ürün - Hizmet Kapsamı : Hızlı Servis Restoran Zinciri
Product-Service Type :

Kuruluş Yılı : 1964
Year Company Founded : 1964

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2011
Start of Franchising in Turkey : 2011

Franchisee Adedi : 5
Number of Franchised Stores : 5

Franchise Hedefi : 2025:
Targeted Franchise Stores : 2025:

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Inital Fee : 40.000 \$ + KDV

Ortalama İşletme Sermayesi :
Required Start-up Capital :
Projenin tipi ve büyüklüğüne göre değişiklik göstermektedir.

Reklam Payı Katılımı • Advertising Contribution
Sürekli Franchise Ödemesi • Ongoing Royalty Fee :
Toplam %13

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

() Eğitim	Training
() El Kitabı	Handbooks
() Yer Seçimi	Site Selection
() Bölge Koruması	Area Protection
() Proje	Planing - Design
() Ortak Reklam	Shared Advertising
() Mal Temini	Product Supply
() Pazarlama	Marketing Materials
() Finansman	Financing
() Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge :
Target Franchise Area :
Restoranlarımızın bulunmadığı bölgeler, iller ve
AVM'ler de yeni franchise restoranlar

Yurt Dışına Yayılma Hedefi :
Overseas Expansion Goals :

Franchise Adaylarında Aranacak Özellikler/Required Franchisee Profile :
Franchisee adaylarında standartları karşılayabilecek restoranlara sahip olmak dışında, öncelikle girişimci bir ruha ve başarıya hırslına sahip olmalarını tercih ediyoruz. Aynı zamanda, asgari lise mezunu olması gereken adayların başarılı bir iş geçmişi, yönetim tecrübesi ve yatırımın gerektirdiği finansal kaynaklara da sahip olmaları gerekmektedir.

Aranacak İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :
İş yeri mekânı olarak yaya ve taşıt trafiğinin yoğun olduğu, fast food işletmeciliğine uygun ana arterler, alışveriş merkezleri, süpermarketler, sinema, dershane ve okulların yoğun olduğu bölgeler vb. gibi. İş yeri giriş katı olmalı, mutfak ve depolar için en az 120 m² alan ayrılabilmesi, toplam olarak 300 m² civarında kapalı alanının bulunması, ön cephe genişliğinin en az 6 m olması, kat yüksekliklerinin minimum 2,90 m olması gerekmektedir.

Sisteminiz Hakkında :
Own Comments on System :
Arby's; restoranının hazır hale getirip açılmasından itibaren, lisans süresi boyunca yoğun olarak operasyon, personel eğitimi, insan kaynakları, mali işler, reklam, pazarlama, satın alma, lojistik ve teknik destek vermektedir.

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı : Unlu Mamuller & Cafe
Product-Service Type :

Kuruluş Yılı : 1994
Year Company Founded : 1994

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 1998
Start of Franchising in Turkey : 1998

Franchisee Adedi : 26
Number of Franchised Stores : 26

Franchise Hedefi : 2025: 20
Targeted Franchise Stores : 2025: 20

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Inital Fee :
10 bin \$'dır. Render ve uygulama projesini kapsar.
İlk yıl royalti bedeli alınmaz. İkinci yıldan itibaren %3 oranında alınır.

Ortalama İşletme Sermayesi : 8 - 11 milyon TL (170 - 250 m²)
Required Start-up Capital :

Reklam Payı Katılımı :
Advertising Contribution :

Sürekli Franchise Ödemesi : İlk yıl yok sonraki yıl % 3 olacak
Ongoing Royalty Fee :

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
() Bölge Koruması	Area Protection
(x) Proje	Planing - Design
(x) Ortak Reklam	Shared Advertising
(x) Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
() Finansman	Financing
() Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge :
Target Franchise Area :

Yurt Dışına Yayılma Hedefi :
Overseas Expansion Goals :

Aslı, 2026 yılı itibarıyla yurt dışında kendi mağazalarını açmayı ve global ölçekte markasını duyurmayı hedeflemektedir. Bu doğrultuda, Suudi Arabistan ile yapılan anlaşma, uluslararası büyüme sürecinin ilk adımını temsil etmektedir. İlk mağazanın başarılı bir şekilde hizmete girmesinin ardından, özellikle Orta Doğu'da hızlı bir büyüme sürecine girilmesi planlanmaktadır.

Franchise Adaylarında Aranacak Özellikler/Required Franchisee Profile :

Aslı, Türkiye'de başarıyla uygulanan eğitim ve denetim sistemini yurt dışına da taşımayı planlamaktadır. Franchise sahipleri, ilk etapta Türkiye'de gerçekleştirilecek 15 gün ila 1 ay süren kapsamlı bir eğitimden geçecek ve Aslı'nın çalışma prensiplerini öğrenecektir. Mağaza açılışı sırasında, uzman kadromuz yerinde eğitim ve destek sağlayarak açılış sürecini yönetecektir. Açılış sonrası, aylık düzenli olarak habersiz denetimler ve eğitimler gerçekleştirilecek, böylece Aslı'nın marka standartlarının her zaman korunması sağlanacaktır. Bu sistem, franchise sahiplerine güçlü bir destek ve rehberlik sunarken aynı zamanda müşteri memnuniyetini de en üst düzeyde tutmayı hedeflemektedir.

Aranacak İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :

- Gıda sektöründe bilgi sahibi olmak,
- İşin başında durabilecek veya etkin bir şekilde sürece müdahil olabilecek bir yaklaşım sergilemek,
- Hizmet kültürünü benimsemiş, bu işi yapmaya istekli ve heyecanlı olmak,
- Gelişmeye ve geliştirmeye açık bir bakış açısına sahip olmak,
- Ekip çalışmasına yatkın olmak.

Sisteminiz Hakkında :

Own Comments on System :

- Açık alanı olan (pergola dahil),
- Minimum 100 m² ve üzeri,
- Baca ve havalandırma sistemi bulunan,
- İşlek cadde üzerinde ve yaya trafiğinin yoğun olduğu bir lokasyona sahip olmak.



ADRES / ADDRESS

Dudullu OSB Mah. 1. Cad.
No:4, 34775 Ümraniye - İstanbul

Tel : +90 850 321 41 41

E-Mail : bilgi@asli.com.tr

Web : www.asli.com.tr

YETKİLİ FİRMA / AUTHORIZED FRANCHISOR FOR TURKEY

**ASLI MAĞAZACILIK
VE UNLU MAMÜLLER
ÜRETİM A.Ş.**

YETKİLİ KİŞİ /

CONTACT PERSON

VOLKAN BIÇAK

AHMET ARİFOĞLU



ADRES / ADDRESS

Beylikdüzü OSB Mah. 4. Cadde No:1 Kat:1
Beylikdüzü - İstanbul

Tel : +90 212 659 06 46

Web : www.arifogluonline.com

YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY

ARİFOĞLU DOĞAL VE ORG.
ÜRÜNLER SAN. TİC. LTD. ŞTİ.

YETKİLİ KİŞİ /
CONTACT PERSON

ERGUN ÖZMEN

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı :
Product-Service Type :

Doğal ve organik Ürünler (Baharat, Bitki Çayları, Cilt Bakım ürünleri, yağlar, Ekstratlar vs.)

Kuruluş Yılı : 1944

Year Company Founded : 1944

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2009

Start of Franchising in Turkey : 2009

Franchisee Adedi : 18

Number of Franchised Stores : 18

Franchise Hedefi : 2025:

Targeted Franchise Stores : 2025:

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Inital Fee : Bölgeye göre değişken

Ortalama İşletme Sermayesi :

Required Start-up Capital :

100.000 \$ (Lokasyona göre değişken)

Reklam Payı Katılımı : Ciro/ % 2

Advertising Contribution : Ciro/ % 2

Sürekli Franchise Ödemesi : Royalty % 2

Ongoing Royalty Fee : Royalty % 2

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

☒ Eğitim	Training
☒ El Kitabı	Handbooks
☐ Yer Seçimi	Site Selection
☒ Bölge Koruması	Area Protection
☒ Proje	Planing - Design
☐ Ortak Reklam	Shared Advertising
☐ Mal Temini	Product Supply
☒ Pazarlama	Marketing Materials
☐ Finansman	Financing
☐ Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge :

Target Franchise Area :

Yurt Dışına Yayılma Hedefi :

Overseas Expansion Goals :

Franchise Adaylarında Aranacak Özellikler/Required Franchisee Profile :

Aranacak İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :

Sisteminiz Hakkında :

Own Comments on System :

Franchise Fırsatı

Ahmet Arifoğlu Ailesine Katılın

Güçlü bir markanın parçası olun!



İSTANBUL

İZMİR

TRABZON

MUĞLA

ANTALYA

ESKİŞEHİR

KUVEYT

BAHREYN

Neden Ahmet Arifoğlu Franchise?

- ✓ Köklü ve güvenilir marka
- ✓ Geniş ürün yelpazesi ve yüksek müşteri sadakati
- ✓ Sürekli eğitim ve operasyon desteği
- ✓ Karlılığı kanıtlanmış iş modeli

Ahmet Arifoğlu, şifalı bitkiler, baharat, doğal kozmetik ve sağlıklı yaşam ürünleri ile sektörde öncü bir marka olmaya devam ediyor. Siz de bu eşsiz yolculuğa bizimle çıkmaya hazır mısınız?



Franchise Başvurusu İçin
Kodu Taratın

+90 212 909 19 44

www.ahmetarifoglu.com.tr

destek@arifogluonline.com

BARISTRO COFFEE



ADRES / ADDRESS

Zümrütevler Mah. Handegül
Sk. No:123 Maltepe / İstanbul

Tel : +90 216 441 10 82
+90 532 208 62 32

E-Mail : hello@baristro.com.tr

Web : www.baristro.com.tr

YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY

THE FRANCHISE OFFICE

YETKİLİ Kişi /
CONTACT PERSON
KEREM ÇİFTÇİ

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı : Kahve, tatlı ve nitelikli içecekler
Product-Service Type :

Kuruluş Yılı : 2023
Year Company Founded :

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2024
Start of Franchising in Turkey :

Franchisee Adedi : 1
Number of Franchised Stores : 1

Franchise Hedefi : 2025:
Targeted Franchise Stores : 2025:

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Inital Fee : 10.000 \$

Ortalama İşletme Sermayesi : 8.000.000 TL
Required Start-up Capital :

Reklam Payı Katılımı : %1
Advertising Contribution : %1

Sürekli Franchise Ödemesi : %2
Ongoing Royalty Fee : %2

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
(x) Bölge Koruması	Area Protection
(x) Proje	Planing - Design
(x) Ortak Reklam	Shared Advertising
(x) Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
() Finansman	Financing
(x) Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge : Türkiye genelinde büyük şehirler
Target Franchise Area :

Yurt Dışına Yayılma Hedefi : Avrupa ve Orta Doğu bölgeleri
Overseas Expansion Goals :

Franchise Adaylarında Aranılan Özellikler/Required Franchisee Profile :

- Girişimci ruh ve sektöre ilgi
- Operasyonel süreçlere uyum sağlayabilme
- Müşteri memnuniyetine önem verme
- Uzun vadeli iş birliği hedefleri

Aranan İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :
100 m² - 150 m²

Cadde üzeri veya AVM içerisinde
Estetik ve konforlu iç mekan düzenine uygun alanlar

Sisteminiz Hakkında :

Own Comments on System :

Baristro Coffee, zincir kahve evlerinin geniş ve rahat atmosferini, butik kahve evlerinin nitelikli kahve anlayışıyla birleştirerek, misafirlerine eşsiz bir deneyim sunmayı amaçlamaktadır. Yüksek kaliteli kahve çekirdekleri, özenle hazırlanmış tatlılar ve nitelikli içecek seçenekleriyle, yalnızca bir kahve noktası değil, aynı zamanda keyifli bir buluşma alanı oluşturur.

Markamız, her şubesinde aynı kalite ve müşteri memnuniyetini sağlamak için detaylı bir operasyonel sistemle desteklenmektedir. 2025 hedefleri doğrultusunda, Baristro Coffee, hem Türkiye'de hem de uluslararası arenada butik kahve kültürünü yaygınlaştırmayı ve kahve severlerin vazgeçilmez adresi olmayı hedeflemektedir

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı : Çığköfte
Product-Service Type : Çığköfte

Kuruluş Yılı : 2019
Year Company Founded : 2019

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2019
Start of Franchising in Turkey : 2019

Franchisee Adedi : 98
Number of Franchised Stores : 98

Franchise Hedefi : 2025: 50
Targeted Franchise Stores : 2025: 50

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Inital Fee : Alınmıyor.

Ortalama İşletme Sermayesi : 9.000 \$ - 30.000 \$
Required Start-up Capital : 9.000 \$ - 30.000 \$

Reklam Payı Katılımı : Alınmıyor.
Advertising Contribution :

Sürekli Franchise Ödemesi : Alınmıyor.
Ongoing Royalty Fee :

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
(x) Bölge Koruması	Area Protection
(x) Proje	Planing - Design
(x) Ortak Reklam	Shared Advertising
(x) Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
() Finansman	Financing
() Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge : Tüm Türkiye ve Yurt dışı
Target Franchise Area :

Yurt Dışına Yayılma Hedefi / Overseas Expansion Goals :

Biberzade, yalnızca Türkiye'de değil, uluslararası arenada da başarısını taçlandırmaya hazırlanıyor. Marka, geçtiğimiz aylarda Suudi Arabistan'a verilen master franchising anlaşmasıyla önemli bir adım attı. Bu anlaşma kapsamında, yakın zamanda Suudi Arabistan'ın birçok şehrinde Biberzade şubelerinin açılışı gerçekleştirilecek. Biberzade'nin küresel hedefleri bununla sınırlı değil. Almanya ve Rusya pazarları için yapılan görüşmelerde sona gelmek üzere. Geleneksel Türk lezzetini modern dokunuşlarla dünya çapında tanıtmayı hedefleyen marka, bu hamleleriyle uluslararası gastronomi sahnesinde yerini almaya hazırlanıyor.

Franchise Adaylarında Aranacak Özellikler/Required Franchisee Profile :

- Finansal Yeterlilik: Geçerli bir mali duruma sahip olmak ve başlangıçta gerekli olan yatırım ve işletme maliyetlerini karşılayabilecek finansal kapasiteye sahip olmak.
- Girişimcilik Ruhu: Kendi işini yönetme isteği ve kararlılığına sahip olmak. Güçlü bir iş etiği, yüksek motivasyon ve azim önemli niteliklerdendir.
- İletişim Becerileri: Hem çalışanlarla hem de müşterilerle etkili iletişim kurabilmek. İyi bir takım lideri olup, gerektiğinde problem çözme ve karar verme becerisi göstermek.
- Yönetim Deneyimi: Özellikle işletme yönetimi deneyimi olan adaylar tercih edilir. Daha önce bir iş yerinde yönetim pozisyonunda çalışmış olmak büyük bir avantajdır.
- Marka ve İş Modeline Uyum: Franchise sistemine ve iş modeline sadık kalmak, verilen eğitim ve talimatlarla uygun hareket etmek. Franchisorun belirlediği standartları ve prosedürleri takip etmek.
- Müşteri Odaklılık: Müşteri memnuniyeti ve hizmet kalitesi konusunda hassasiyet göstermek, müşteri geri bildirimlerine önem vermek.

Aranan İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :

- Lokasyon: İş yerinin yüksek ayak trafiğine sahip bir bölgede olması, ulaşımın kolay olması ve hedef kitleye yakın olması önemlidir. Özellikle alışveriş merkezleri, işlek caddeler, okullara veya ofis binalarına yakınlık avantaj sağlar.
- Alan ve Mekan Düzeni: İş yerinin sahip olduğu alanın işletmenin gereksinimlerini karşılayacak büyüklükte ve uygun düzenlemelere sahip olması gerekir. Özellikle yemek sektöründe mutfak, oturma alanı, depolama gibi alanlar dikkatle planlanmalıdır.

Sisteminiz Hakkında :

Own Comments on System :
www.biberzade.com



ADRES / ADDRESS

İnönü Mah. İnönü Cad. No: 43
Esenyurt - İstanbul

Tel : +90 212 493 03 93

E-Mail : info@biberzade.com

Web : www.biberzade.com

YETKİLİ FİRMA / AUTHORIZED FRANCHISOR FOR TURKEY

**HASIRCIZADE
GIDA LİMİTED ŞİRKETİ**

YETKİLİ KİŞİ /

CONTACT PERSON

**PAZARLAMA
DEPARTMANI**

BEYLERBEYİ PROFİTEROL



ADRES / ADDRESS

Abdullahaga Cad. Beyler Apt. No: 4/B
Beylerbeyi / Üsküdar - İstanbul

Tel : +90 216 321 97 48

E-Mail : beylerbeyi@beylerbeyiprofiterol.com

Web : www.beylerbeyiprofiterol.com

**YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY**

**PATÜŞA GIDA
İMALAT SAN.
TİC. LTD. ŞTİ.**

**YETKİLİ KİŞİ /
CONTACT PERSON
AHMET GÖKIRMAK**

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı : Tatlı
Product-Service Type :

Kuruluş Yılı : 1995
Year Company Founded : 1995

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2001
Start of Franchising in Turkey : 2001

Franchisee Adedi : 83
Number of Franchised Stores : 83

Franchise Hedefi : 2025:125
Targeted Franchise Stores : 2025:125

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Initial Fee : 400.000 TL

Ortalama İşletme Sermayesi : 2.000.000 TL
Required Start-up Capital : 2.000.000 TL

Reklam Payı Katılımı : Aylık 1.000 TL
Advertising Contribution : Aylık 1.000 TL

Sürekli Franchise Ödemesi : Alınmıyor
Ongoing Royalty Fee :

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

☒ Eğitim	Training
☒ El Kitabı	Handbooks
☒ Yer Seçimi	Site Selection
☒ Bölge Koruması	Area Protection
☒ Proje	Planing - Design
☒ Ortak Reklam	Shared Advertising
☒ Mal Temini	Product Supply
☐ Pazarlama	Marketing Materials
☐ Finansman	Financing
☒ Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge : Türkiye, Dubai, Ukrayna, Saraybosna
Target Franchise Area :

Yurt Dışına Yayılma Hedefi :
Overseas Expansion Goals :

Ukrayna'da bulunan fabrikamız kurulum aşamasındadır. Yılbaşı itibarı ile Ukrayna şubemiz ile hizmet vermeye başlayacağız.

Franchise Adaylarında Aranacak Özellikler/Required Franchisee Profile :
İşin gerektirdiği fizik ve maddi olanaklara sahip olması- işinin başında durarak takibini gerçekleştirmesi

Aranacak İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :
Yaya ve araç hareketi olan mekanları tercih etmekteyiz.

Sisteminiz Hakkında :

Own Comments on System :

www.beylerbeyiprofiterol.com.tr bilgi alabilirsiniz.



Damağınızdaki tutkun...



— BEYLERBEYİ —

Profiterol[®]

1995'ten beri

Beylerbeyi ○ Kısıklı ○ Çengelköy ○ Bulgurlu ○ Emaar Square Mall ○ Kurtköy ○ Anatolium AVM
○ Maltepepark AVM ○ Kavacık ○ Moda ○ Göztepe ○ Water Garden AVM ○ Brandium AVM ○ Trump Towers AVM
○ Idealistkent AVM ○ Şerifali ○ Tepe Naitulus AVM ○ Göktürk ○ Reşitpaşa ○ Amasya Şube
○ Konya Şube ○ Metropol AVM ○ Bostancı ○ Ukrayna

Abdullahaga Caddesi Beyler Apt. No:7 Beylerbeyi
Üsküdar / İstanbul Telefon : 0 216 321 97 48
www.beylerbeyiprofiterol.com
info@beylerbeyiprofiterol.com



BOSTON DRINK & DESSERT



ADRES / ADDRESS

Akçeşme Mahallesi 2606 Sk. No:13A
Merkezefendi / Denizli

Tel : +90 544 555 2019

E-Mail : franchise@bostondd.com

Web : www.bostondd.com

**YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY**

**DENİZLİ FSM TURİZM
SAN. VE TİC.LTD.ŞTİ.**

**YETKİLİ KİŞİ /
CONTACT PERSON**
NİHAN ENGİN

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı : Çikolata
Product-Service Type :

Kuruluş Yılı : 2019
Year Company Founded : 2019

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2020
Start of Franchising in Turkey : 2020

Franchisee Adedi : Türkiye/ 160
Number of Franchised Stores : Türkiye/ 160

Franchise Hedefi : 2025: Türkiye 200, Yurtdışı 10 Şube
Targeted Franchise Stores :

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Inital Fee : 40.000 \$

Ortalama İşletme Sermayesi : 6,5-7 Milyon TL
Required Start-up Capital :

Reklam Payı Katılımı : Yok
Advertising Contribution :

Sürekli Franchise Ödemesi : Cirodan %5
Ongoing Royalty Fee :

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

☒ Eğitim	Training
☐ El Kitabı	Handbooks
☐ Yer Seçimi	Site Selection
☒ Bölge Koruması	Area Protection
☒ Proje	Planing - Design
☐ Ortak Reklam	Shared Advertising
☒ Mal Temini	Product Supply
☐ Pazarlama	Marketing Materials
☐ Finansman	Financing
☐ Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge : Doğu Avrupa ve Türki cumhuriyetler.
Target Franchise Area :

Yurt Dışına Yayılma Hedefi :
Overseas Expansion Goals :
2025 Hedefi yurt dışında Avrupa ve Türki cumhuriyetler ve Ortadoğuda 10 şube açmayı planlıyoruz.

Franchise Adaylarında Aranacak Özellikler/Required Franchisee Profile :
Marka misyon ve vizyonunu benimsemek işletmecisi olarak sahada aksiyon alabilmesi.

Aranacak İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :
Min 200 m² max 350 m² arazi açık alanda sahip olabilecek dinamikte dükkanlar. Araç park sıkıntısı yaşanmayan tercihen çift cepheli dükkanlar

Sisteminiz Hakkında :
Own Comments on System :
www.bostondd.com

B O S T O N
D r i n k & D e s s e r t

TÜRKİYE'NİN
ÇİKOLATA MARKASI

175 ŞUBEYE
ULAŞTI!



BREW MOOD COFFEE & TEA



ADRES / ADDRESS

Mevlana Mah.1701/7 Sok. No:51
B Blok Bornova / İzmir

Tel : +90 232 502 10 40

E-Mail : info@brewmood.com.tr

Web : www.brewmood.com.tr

**YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY**

**COOPART REST.
İŞL. SAN. TİC. A.Ş.**

**YETKİLİ KİŞİ /
CONTACT PERSON
ONUR ÇETİN**

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı : Coffee Shop
Product-Service Type : Coffee Shop

Kuruluş Yılı : 2015
Year Company Founded : 2015

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2016
Start of Franchising in Turkey : 2016

Franchisee Adedi : 96 Mağaza
Number of Franchised Stores :

Franchise Hedefi : 2025: 40 Yeni Mağaza
Targeted Franchise Stores :

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Inital Fee : 1.000.000 TL

Ortalama İşletme Sermayesi : 10.000.000 TL
Required Start-up Capital :

Reklam Payı Katılımı : %1 Net Ciro Üzerinden
Advertising Contribution :

Sürekli Franchise Ödemesi : %4 Net Ciro Üzerinden
Ongoing Royalty Fee :

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
(x) Bölge Koruması	Area Protection
(x) Proje	Planing - Design
(x) Ortak Reklam	Shared Advertising
(x) Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
(x) Finansman	Financing
(x) Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge :
Target Franchise Area :

Tüm Türkiye ve Yurt dışında bayilikler vermeye devam edilecektir.

Yurt Dışına Yayılma Hedefi :

Overseas Expansion Goals :

Türkiye, Azerbaycan ve Belçika'da faaliyet gösteren şirketimiz Avrupa başta olmak üzere yurt dışı bayilikleri vermeye devam edecektir.

Franchise Adaylarında Aranılan Özellikler/Required Franchisee Profile :
Güçlü Finansman, Temsiliyet, Tercihen İşletme Bilgisi

Aranılan İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :

Genel olarak Min.200 m² kapalı alan ve min.150 m² açık alan şartı olmakla birlikte, lokasyon özelliklerine göre bu durum değişebilmektedir.

Sisteminiz Hakkında :

Own Comments on System :

Brew Mood Franchise Sistemi baştan itibaren belirli finansal modellere sağdik kalarak işletmelerini açmaktadır. Buna göre, yatırım projeksiyonları en başta hazırlanmakta olup, mağaza açılış kararı bu geri dönüş modeline göre kararlaştırılmaktadır. İşletmecilik tarafında ise sistem, hem online mekanizmalarla sürekli takip edilmekte, hem de, yerinde ziyaretler ile sürekli sistem iyileştirmeleri yapılmaktadır. Bu aşamada şubelerin tüm ihtiyaçları da merkezi mekanizmalar tarafından yönetilmektedir.

BREW MOOD COFFEE & TEA

Türkiye'nin En Avantajlı Franchise Sistemi

Kurumsal
Güç

Anahtar Teslim
Mağaza

Kalite

ADINA GÖRE DEĞİL
MODUNA GÖRE **KAHVE**

2015'den Bu Güne
Tecrübe

Hızlı
Projelendirme

96'nın Üzerinde
Şube

Vade
Avantajları



Şimdi Siz de Brew Mood'lu Olun

Online Başvuru ve Franchise Kataloğu için:

brewmood.com.tr

Tel: +90 232 502 10 40 | E-Posta: info@brewmood.com.tr

Adres: Mansuroğlu Mah. Aliye İzzet Begoviç Cad.

269/12 Sk. No:1/A Bayraklı, İZMİR

 [brewmoodturkiye](https://www.instagram.com/brewmoodturkiye)



BISQUITTE



ADRES / ADDRESS

Buca OSB Mah. 2/22 Sok. No:13 Buca / İzmir

Tel : +90 232 478 66 33

+90 232 478 66 13

E-Mail : info@bisquitte.com

Web : www.bisquitte.com

**YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY**

ARALCO GROUP

**YETKİLİ KİŞİ /
CONTACT PERSON**

ÖZER ÜNAL

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı : Restoran - Gıda
Product-Service Type :

Kuruluş Yılı : 2010
Year Company Founded : 2010

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2012
Start of Franchising in Turkey : 2012

Franchisee Adedi : 8
Number of Franchised Stores : 8

Franchise Hedefi : 2025: 12
Targeted Franchise Stores : 2025: 12

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Initial Fee : 50.0000 \$ + tax

Ortalama İşletme Sermayesi : 350.000 \$ + tax
Required Start-up Capital :

Reklam Payı Katılımı : Ortak katılım : proje bazlı
Advertising Contribution : Joint participation: project based

Sürekli Franchise Ödemesi : %5
Ongoing Royalty Fee : %5

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
(x) Bölge Koruması	Area Protection
(x) Proje	Planing - Design
(x) Ortak Reklam	Shared Advertising
(x) Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
(x) Finansman	Financing
(x) Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge : Türkiye Büyük şehirler
Target Franchise Area :

Yurt Dışına Yayılma Hedefi : Avrupa ülkeleri
Overseas Expansion Goals :

Franchise Adaylarında Aranacak Özellikler/Required Franchisee Profile :
Sektör İlgisi / Vizyon / Finansal Yeterlilik

Aranacak İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :

Büyükşehirler / Gastronomi Caddeleri / Turizm Bölgeleri / Sosyal Oluşumu
Tamamlanmış B - A Grubu Lokasyonlar

Sisteminiz Hakkında :

Own Comments on System :

Bisquitte; kaliteli ve her zaman taze ürünleri, hijyenik koşullarda, en kısa sürede ve en lezzetli halleriyle misafirlerine sunmak üzere yola çıkmıştır. Bir anlamda da "ulaşılabilir lüks" kavramını, restoran ve kafe işletmeciliğine uyarlamıştır. Bisquitte'te öncelikli hedefimiz; misafirlerimiz için özel olarak tasarladığımız modern ve şık yaşam alanlarında, kendilerini evlerindeymiş gibi rahat hissetmeleridir. Bisquitte, dünya mutfağının en seçkin örnekleri üzerinde Türk damak tadına uygun eklemeler yaparak yeni bir sentez yaratmıştır. Yine Türk damak tadına uygun eklemek çeşitleri de Bisquitte'in iddialı olduğu ürünler arasındadır. Şimdiden sembolümüz olan tereyağlı Bisquitte ekmeğimiz ise tam bir lezzet efsanesidir. Modern şehir yaşamının vazgeçilmezi ve sağlığına önem verenlerin tercihi salatalar; birbirinden çekici tatlılar ve bunlara uygun geniş bir içecek yelpazesi ise sürekli güncellenen Bisquitte menüsünün en önemli lezzet durakları arasındadır.

BURGER KING

GIDA

FOOD AND
BEVERAGE

Ülke Orijini : Amerika Birleşik Devletleri
Country Origin : U.S.A.

Ürün - Hizmet Kapsamı : Hızlı Servis Restoran Zinciri
Product-Service Type :

Kuruluş Yılı : 1954
Year Company Founded : 1954

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2001
Start of Franchising in Turkey : 2001

Franchisee Adedi : 367
Number of Franchised Stores : 367

Franchise Hedefi : 2025:
Targeted Franchise Stores : 2025:

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Inital Fee : 40.000 \$ + KDV

Ortalama İşletme Sermayesi :

Required Start-up Capital :

Projenin tipi ve büyüklüğüne göre değişiklik göstermektedir. Detaylı bilgiye internet sitemiz üzerinden ulaşabilirsiniz.

Reklam Payı Katılımı • Advertising Contribution

Sürekli Franchise Ödemesi • Ongoing Royalty Fee :
Toplam %13

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

() Eğitim	Training
() El Kitabı	Handbooks
() Yer Seçimi	Site Selection
() Bölge Koruması	Area Protection
() Proje	Planing - Design
() Ortak Reklam	Shared Advertising
() Mal Temini	Product Supply
() Pazarlama	Marketing Materials
() Finansman	Financing
() Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge :

Target Franchise Area :

Restoranlarımızın bulunmadığı bölgeler, iller ve AVM'ler de yeni franchise restoranlar

Franchise Adaylarında Aranacak Özellikler/Required Franchisee Profile :

Franchisee adaylarında standartları karşılayabilecek restoranlara sahip olmak dışında, öncelikle girişimci bir ruha ve başarıya hırsına sahip olmalarını tercih ediyoruz. Aynı zamanda, asgari lise mezunu olması gereken adayların başarılı bir iş geçmişi, yönetim tecrübesi ve yatırımın gerektirdiği finansal kaynaklara da sahip olmaları gerekmektedir.

Aranan İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :

İş yeri mekânı olarak yaya ve taşıt trafiğinin yoğun olduğu, fast food işletmeciliğine uygun ana arterler, alışveriş merkezleri, süpermarketler, sinema, dershane ve okulların yoğun olduğu bölgeler vb. gibi. İş yeri giriş katı olmalı, mutfak ve depolar için en az 120 m² alan ayrılabilmesi, toplam olarak 300 m² civarında kapalı alanının bulunması, ön cephe genişliğinin en az 6 m olması, kat yüksekliklerinin minimum 2,90 m olması gerekmektedir.

Sisteminiz Hakkında :

Own Comments on System :

Burger King; restoranının hazır hale getirip açılmasından itibaren, lisans süresi boyunca yoğun olarak operasyon, personel eğitimi, insan kaynakları, mali işler, reklam, pazarlama, satın alma, lojistik ve teknik destek vermektedir.



ADRES / ADDRESS

Balmumcu Mah. Emirhan Cad.

Atakule No:109 34349 Beşiktaş - İstanbul

Tel : +90 212 310 66 00

E-Mail : franchise@tabgida.com.tr

Web : www.franchise.tabgida.com.tr

YETKİLİ FİRMA / AUTHORIZED FRANCHISOR FOR TURKEY

TAB GIDA SAN.

VE TİC. A.Ş.

YETKİLİ KİŞİ /

CONTACT PERSON

CO-CEO

ÖZGÜR ÇETİNKAYA



2025
FRANCHISE REHBERİ
FRANCHISE GUIDE



ADRES / ADDRESS

Orhan Mah. İsmail Gaspralı Cad.
No:95/E Kocaeli - İzmit

Tel : +90 546 451 35 23

E-Mail : baharburgaz88@gmail.com

Web :

**YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY**

BY CREAM PATISSERIE

**YETKİLİ KİŞİ /
CONTACT PERSON**

BAHAR SARI

BY CREAM PATISSERIE

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı : El Yapımı Pastalar
Product-Service Type :

Kuruluş Yılı : 2022
Year Company Founded : 2022

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2025
Start of Franchising in Turkey : 2025

Franchisee Adedi :
Number of Franchised Stores :

Franchise Hedefi : 2025:
Targeted Franchise Stores : 2025:

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Inital Fee : 700.000 TL

Ortalama İşletme Sermayesi : 2/5 milyon TL
Required Start-up Capital : 2/5 milyon TL

Reklam Payı Katılımı : 5-10.000
Advertising Contribution : 5-10.000

Sürekli Franchise Ödemesi : ilk yıl %2 - Sonraki yıllar %3
Ongoing Royalty Fee :

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
(x) Bölge Koruması	Area Protection
(x) Proje	Planing - Design
(x) Ortak Reklam	Shared Advertising
(x) Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
() Finansman	Financing
(x) Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge : İstanbul, İzmir, Eskişehir, Ankara, Kocaeli
Target Franchise Area :

Yurt Dışına Yayılma Hedefi : Var.
Overseas Expansion Goals :

Franchise Adaylarında Aranacak Özellikler/Required Franchisee Profile :
Markayı en iyi şekilde temsil etmesi.

Aranacak İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :

Sisteminiz Hakkında :
Own Comments on System :

BAŞVURU • 0546 451 35 23

by CREAM
PATISSERIE

 /bycreampatisserie

HandMade eşsiz lezzetler!

ByCream Patisserie ailesine katılın!
Şimdi **franchise** fırsatlarımızdan yararlanarak kendi
tatlı yolculuğunuzu başlatın.



BURSA KEBAP EVİ



ADRES / ADDRESS

15 Temmuz Mah. Bahar Cad. Polat İş Merkezi
No:6/A Blok Kat 2 Ofis No:5 Bağcılar - İstanbul

Tel : +90 212 690 52 52

E-Mail : info@bursakebapevi.com

franchise@bursakebapevi.com

Web : www.bursakebapevi.com

**YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY**

**HELVACI GROUP
GIDA SAN. VE TİC. A.Ş.**

**YETKİLİ KİŞİ /
CONTACT PERSON
NURDA KILIÇ**

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı : Yiyecek- İçecek
Product-Service Type :

Kuruluş Yılı / Year Company Founded
2003 / Helvacı Group tarafından satın alınması 2010

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2011
Start of Franchising in Turkey : 2011

Firmaya Ait İşletme Adedi : 23
Company Own Stores : 23

Franchisee Adedi : 125
Number of Franchised Stores : 125

Franchise Hedefi : 2025: 175
Targeted Franchise Stores : 2025: 175

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Inital Fee : 750.000.TL+KDV

Ortalama İşletme Sermayesi : 8.000.000.-TL ile 10.000.000.-TL arası
Required Start-up Capital : 8.000.000.-TL ile 10.000.000.-TL arası

Reklam Payı Katılımı : Yok
Advertising Contribution :

Sürekli Franchise Ödemesi : 9 ay %4 - 3 ay % (Haz-Tem-Ağu)
Ongoing Royalty Fee :

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
(x) Bölge Koruması	Area Protection
(x) Proje	Planing - Design
(x) Ortak Reklam	Shared Advertising
(x) Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
() Finansman	Financing
(x) Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge / Target Franchise Area :

Karadeniz Bölgesi, Ankara, İstanbul, İzmir, Eskişehir, Sivas vb.

Yurt Dışına Yayılma Hedefi / Overseas Expansion Goals :

Fransa, İspanya, Sırbistan-Karaağaç, Özbekistan, Katar, Bahreyn, ABD vb.

Franchise Adaylarında Aranacak Özellikler/Required Franchisee Profile :

Yatırımcı adaylarımızın; girişimci ruhu, BKE markası yatırımcısı olmanın getirdiği yükümlülüklerden kaçınmayacak, gerekli zaman ve işgücünü bu alanda kullanabilecek aynı zamanda gerekli yatırımı karşılayacak finansal kaynaklara sahip olması da beklenmektedir.

Aranacak İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :

AVM'lerde 150 m² ve üzeri Caddelerde 200 m² ve üzeri yerler

Sisteminiz Hakkında :

Own Comments on System :

Her şeyden önce bayi dostu bir markayız. Sektördeki 25 yıllık tecrübemizle, kolay, hızlı ve kârlı bir Franchise sistemine sahibiz. Çok dikkatli bir şekilde yatırımcı adayları profili ve franchise'ı açacağı lokasyon analiz ediyor. Sözleşmenin imzalanmasından sonraki süreçte şube A'dan Z'ye tabiri caizse anahtar teslim bir şekilde hazırlanıyor. Eğitim departmanımızın mağazalarımızda uyguladığı oldukça yoğun ve başarılı program ile operasyonel mükemmellikte hedeflerimize ulaşıyoruz. Son derece başarılı bir lojistik operasyon ile Türkiye'nin dört bir yanındaki mağazalarımıza ürünlerimizi günlük ve taptaze şekilde ulaştırıyoruz. Merkezimizden yürütülen pazarlama çalışmaları ile markamızı 12 ay boyunca ulusal reklamlarla destekliyoruz. Bu anlamda güvenilir bir ortaklığın ve benzersiz bir franchising sisteminin kapılarını açıyoruz.

CAFE ITALIANO

GIDA

FOOD AND
BEVERAGE

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı : Restoran-Kafe
Product-Service Type :

Kuruluş Yılı : 2003
Year Company Founded : 2003

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2021
Start of Franchising in Turkey : 2021

Franchisee Adedi : 7
Number of Franchised Stores : 7

Franchise Hedefi : 2025: 15
Targeted Franchise Stores : 2025: 15

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Inital Fee : 30.000 \$

Ortalama İşletme Sermayesi : 300.000 TL
Required Start-up Capital :

Reklam Payı Katılımı :
Advertising Contribution :

Sürekli Franchise Ödemesi : %5
Ongoing Royalty Fee : %5

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
(x) Bölge Koruması	Area Protection
(x) Proje	Planing - Design
(x) Ortak Reklam	Shared Advertising
(x) Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
(x) Finansman	Financing
(x) Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge : Tüm Türkiye
Target Franchise Area :

Yurt Dışına Yayılma Hedefi : Master Franchise Veriyoruz
Overseas Expansion Goals :

Franchise Adaylarında Aranacak Özellikler/Required Franchisee Profile :
Girişimci ruha sahip, marka sistemine uyum sağlayabilecek, hizmet sektörüne uygun, gelişime açık.

Aranan İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :
En az 5,5 m cephe genişliği, açık alanı olan, araç park imkanı olan, min. 150 m²

Sisteminiz Hakkında :

Own Comments on System :

21 Yıllık markayız. İtalyan Trattoria tarzı restoran-kafe sistemimizde özel reçeteli ürünlerimizi ve masaya servis hizmetimizi, evinizin sıcaklığında, fast food'tan bir tık yukarda, lüks segmentten çok daha uygun fiyatlarla misafirlerimize sunuyoruz. Makarna ve pizza ağırlıklı ürünler dolayısıyla brüt kârlılık %70'lerde. Düşük yatırımın yanı sıra yatırımın hızlı geri dönüşü sağlanıyor.



ADRES / ADDRESS

Etiler 23 Plaza Seher Yıldızı Sk.

No:23/13 Etiler / İstanbul

Tel : +90 546 904 97 90

E-Mail : info@cafeitaliano.com.tr

Web : www.cafeitaliano.com.tr

**YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY**

**CAFİTAL RESTORAN
İŞLETMECİLİK A.Ş.**

**YETKİLİ KİŞİ /
CONTACT PERSON**
ZAFER MURGUL



2025
FRANCHISE REHBERİ
FRANCHISE GUIDE

CADI'NIN EVİ



ADRES / ADDRESS

Mimar Sinan Organize San.
Bölg. 9. Cadde No:15 Melikgazi - Kayseri

Tel : +90 352 513 22 62

E-Mail : info@cadininevi.com.tr

Web : www.cadininevi.com.tr

**YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY**

**MADA ÇİKOLATA
GIDA A.Ş.**

**YETKİLİ KİŞİ /
CONTACT PERSON
ALAATTİN BÜYÜKSARI**

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı : Gıda
Product-Service Type :

Kuruluş Yılı : 2016
Year Company Founded : 2016

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2018
Start of Franchising in Turkey : 2018

Franchisee Adedi : 65
Number of Franchised Stores : 65

Franchise Hedefi : 2025: 80
Targeted Franchise Stores : 2025: 80

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Initial Fee : 975.000 TL + KDV

Ortalama İşletme Sermayesi : 11.000.000 TL
Required Start-up Capital : 11.000.000 TL

Reklam Payı Katılımı : 15.000 TL
Advertising Contribution : 15.000 TL

Sürekli Franchise Ödemesi : %4 Royalty Bedeli (Kdv Hariç Tutardan)
Ongoing Royalty Fee :

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
(x) Bölge Koruması	Area Protection
(x) Proje	Planing - Design
(x) Ortak Reklam	Shared Advertising
(x) Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
(x) Finansman	Financing
(x) Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge / Target Franchise Area : Tüm Türkiye

Yurt Dışına Yayılma Hedefi : 12 Ülke
Overseas Expansion Goals :

Franchise Adaylarında Aranacak Özellikler/Required Franchisee Profile :
Ticari Sicil Geçmişi - Sektör Deneyimi - Finansal Durumu

Aranacak İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :
Minumum 200 m² (Açık alan dahilinde)

Sisteminiz Hakkında :

Own Comments on System :

Şubelerde satışı gerçekleştirilen ürünlerin hammaddeleri %90'ı merkez tarafından gönderim sağlanmaktadır. Ürünler yarı mamul olarak teslim edilir ve herhangi bir ustalık gerektirmeksizin sunumu yapılır. Şubelerimizde kârlılık oranı toplam ciroda net %30 oranında sağlanmaktadır.



Cadının Evi®

cadı'nın
evi'nin
büyüyen
ailesine
katılmak
ister
misiniz?

Franchise fırsatlarından yararlanmak
ve başvuru yapmak için

cadininevi.com.tr



CAJUN CORNER



ADRES / ADDRESS

Kızılırmak Mah. Ufuk Üniversitesi Cad. Next
Level Loft Ofis 4/22 Ve 4-26 Çankaya / Ankara

Tel : +90 532 684 87 48

E-Mail : info@cajuncorner.com.tr

Web : www.cajuncorner.com.tr

**YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY**

**CAJUN CORNER GIDA
YATIRIMLARI ANONİM ŞİRKETİ**

**YETKİLİ KİŞİ /
CONTACT PERSON
ÇINAR KOCAKAHYA**

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı : Fast-Food
Product-Service Type : Fast-Food

Kuruluş Yılı : 2017
Year Company Founded : 2017

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2019
Start of Franchising in Turkey : 2019

Franchisee Adedi : 185
Number of Franchised Stores : 185

Franchise Hedefi : 2025: 250
Targeted Franchise Stores : 2025: 250

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Initial Fee : 500.000 TL

Ortalama İşletme Sermayesi : 4.500,00 - 5.000,00 TL
Required Start-up Capital : 4.500,00 - 5.000,00 TL

Reklam Payı Katılımı : %1
Advertising Contribution : %1

Sürekli Franchise Ödemesi : %3
Ongoing Royalty Fee : %3

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
(x) Bölge Koruması	Area Protection
(x) Proje	Planing - Design
(x) Ortak Reklam	Shared Advertising
(x) Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
(x) Finansman	Financing
() Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge : Tüm Türkiye
Target Franchise Area : Tüm Türkiye

Yurt Dışına Yayılma Hedefi / Overseas Expansion Goals :
Cajun Corner olarak, uluslararası pazarda büyüme stratejimiz doğrultusunda 2025 yılı yurt dışında ilk 5 şubemizi açmayı ve operasyonlarımızı 5 farklı ülkeye genişletmeyi hedefliyoruz. Amacımız, Cajun Corner kültürünü ve lezzetlerini global bir kitleye ulaştırarak, benzersiz müşteri deneyimlerimizi dünya genelinde yaygınlaştırmaktır. Bu büyüme sürecinde, kalite standartlarımızdan ödün vermeden, Yerli ve Milli çıktığımız yolda her ülkede yerel pazara uygun stratejiler geliştirerek, sürdürülebilir bir başarı elde etmeyi amaçlıyoruz. Cajun Corner, ulusal pazardaki varlığıyla olduğu gibi uluslararası pazardaki markasını global bir trend haline getirmeyi hedefliyor

Franchise Adaylarında Aranacak Özellikler/Required Franchisee Profile :
Franchise sorumluluklarının bilincinde olup markanın misyonu ve vizyonunu benimseyerek kendi işi gibi ilgilenebilecek adaylar.

Aranan İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :
Minimum cadde-100 m² avm-70 m² fazlası olması ve baca probleminin olmaması gerekmektedir. Şehir merkezlerinde yaya ve araç trafiğinin yoğun olduğu bölgeler, alışveriş merkezleri gibi cadde ve sokaklardır.

Sisteminiz Hakkında / Own Comments on System :

Girişimcileri için Franchise sisteminin avantajları şu şekildedir:

1. Cajun Corner, güçlü bir marka kimliğine sahip olduğu için, bu durum girişimciler açısından, pazara girişte büyük bir avantaj sağlar, en az zahmetle müşteri kitlesi oluşturmaya yardımcı olur. **2.** Cajun Corner'in tecrübesi sayesinde girişimciler, iş planı hazırlamak ve pazarı araştırmak gibi süreçlerden tasarruf ederek, hızla işe başlayabilirler. Hazır bir iş modeli ve süreçlerle yola çıkarak zaman ve kaynak tasarrufu sağlarlar. **3.** Cajun Corner Franchise modeli, bağımsız bir işletme kurmaktan daha az risk taşır. Girişimciler, kanıtlanmış bir iş modeli ve destekle daha güvenli bir yatırım yapma fırsatı bulurlar. **4.** Yeni girişimcilere kapsamlı bir eğitim programı sunmaktayız. İşletme yönetimi, müşteri hizmetleri, ürün bilgisi ve pazarlama gibi alanlarda verilen eğitimler, girişimcilerin işlerini daha verimli yönetmelerine yardımcı olmaktadır. Ayrıca, sürekli destek ile sorunların hızlı bir şekilde çözülmesini ve hedeflerine daha hızlı ulaşmalarını sağlamaktayız. **5.** Merkezi bir tedarik zinciri ve anlaşma sağladığımız kurumsal kimliğe sahip tedarik firmaları ile girişimciler, kaliteli malzemelere zahmetsizce erişim sağlayarak maliyetlerini düşürebilecek, işletme kar marjını ise artıracaktır. Ayrıca kalitenin korunması için bu çok elzem bir husustur. **6.** Şirketimiz devamlı olarak ulusal pazarlama kampanyaları düzenleyerek, girişimcilerin müşteri çekmelerine yardımcı olmaktadır. Sosyal medya, yerel etkinlikler, sponsorluk anlaşmaları, yerel festivaller gibi stratejik iş birlikleri ile desteğimizi en üst noktada tutmaktayız.

CAJUN CORNER®

**TÜRKİYE'NİN YERLİ VE MİLLİ EN HIZLI
BÜYÜYEN FAST FOOD ZİNCİR MARKASI**



65+ ŞEHİR 180+ ŞUBE İLE HİZMETİNİZDEYİZ.



SON LOKASYONLARI KAÇIRMA!

FRANCHISE HAKKINDA BİLGİ ALMAK İÇİN;

0532 684 87 48

CARMELO COFFEE



ADRES / ADDRESS

Aydınevler Mah. Sanayi Cad.
ETS Plaza No:32/5 Maltepe / İstanbul

Tel : +90 216 504 40 61

E-Mail : info@coffeecarmelo.com

Web : www.coffeecarmelo.com

**YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY**

**PARDO FOOD
ARTS GIDA A.Ş.**

**YETKİLİ KİŞİ /
CONTACT PERSON**
**SELAHATTİN
BOZKAYA**

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı : Cafe
Product-Service Type : Cafe

Kuruluş Yılı : 2017
Year Company Founded : 2017

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2019
Start of Franchising in Turkey : 2019

Franchisee Adedi : 15
Number of Franchised Stores : 15

Franchise Hedefi : 10
Targeted Franchise Stores : 10

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Initial Fee : 300.000 TL+KDV

Ortalama İşletme Sermayesi : 300.000 \$
Required Start-up Capital :

Reklam Payı Katılımı : %0,5
Advertising Contribution : %0,5

Sürekli Franchise Ödemesi : %4,5
Ongoing Royalty Fee : %4,5

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
(x) Bölge Koruması	Area Protection
(x) Proje	Planing - Design
(x) Ortak Reklam	Shared Advertising
(x) Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
(x) Finansman	Financing
(x) Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge : Tüm Türkiye
Target Franchise Area :

Yurt Dışına Yayılma Hedefi :
Overseas Expansion Goals :
Körfez ülkeleri, Türk devletleri, Kuzey Afrika ülkeleri

Franchise Adaylarında Aranacak Özellikler/Required Franchisee Profile :
İşletmecilik ve yöneticilik vasıflarına sahip, işini takip edebilecek olan yeterli finansal güce sahip kişiler.

Aranacak İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :
Alışveriş Merkezleri ve yaya trafiği yoğun caddeler.

Sisteminiz Hakkında :

Own Comments on System :

2016 yılında iyi kahvenin izinde başladığımız yolculuk, ona eşlik eden özgün ve özenle seçilmiş lezzetlerle birlikte nev-i şahsına münhasır bir Carmelo Coffee deneyiminin temellerini oluşturdu. Tutkunu olduğumuz kahve lezzetini yakalamak için onlarca ülke, yüzlerce bölge ve binlerce çekirdek türü arasından en iyisini buluyor, titizlikle harmanlayarak, yerinde, taze olarak kavuruyor, öğütüyor ve sunuyoruz. Sahip olduğumuz lezzet deneyimini bitmek bilmez bir heyecan ile misafirlerimizle paylaşıyoruz. 2. nesil kahve alışkanlıklarını "nitelikli kahve ve kaliteli ürün" ile buluşturan Carmelo Coffee konseptinde, sıradan tatlılardan iyi kahveye eşlik edecek lezzetleri özenle seçip hazırlıyor, alışılmış lezzetleri ise kendi deneyimimiz ile yorumluyoruz.

Taze öğütülmüş ve demlenmiş kahvelerimiz, kahvaltıdan gün arasına taze hazırlanan sandviç ve atıştırmalıklarımız ve kendi üretimimiz olan tatlılarımızla her Carmelo Coffee mağazasında iyi tasarlanmış keyifli bir ortamda bize özgü ve kaliteli bir deneyim sunmak için çalışıyoruz. Carmelo Coffee'nin sosyal hayatın merkezinde konumlanarak lezzet ve konforu bir arada sunan konseptinde bizimle birlikte yol almak isteyen yatırımcılarımıza, açılış öncesini de kapsayan ve lisans süresi boyunca; operasyon, yer seçimi, projelendirme ve uygulama, insan kaynakları, reklam-pazarlama, satın alma, kalite kontrol, lojistik ve teknik konularda destekler sunuyoruz. Carmelo Coffee bugün Türkiye'de 15 noktada hizmet veriyor. Çok yakında Dubai şubesiyle Carmelo Coffee deneyimini dünyaya tanıtmaya hazırlanıyor.

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı : Yeme - İçme
Product-Service Type :

Kuruluş Yılı : 2019
Year Company Founded : 2019

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2025
Start of Franchising in Turkey : 2025

Franchisee Adedi : 0
Number of Franchised Stores : 0

Franchise Hedefi : 2025: 25
Targeted Franchise Stores : 2025: 25

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Inital Fee : 15.000 \$ +KDV

Ortalama İşletme Sermayesi : 2.500.000 TL - 3.500.000 TL
Required Start-up Capital :

Reklam Payı Katılımı : %1
Advertising Contribution : %1

Sürekli Franchise Ödemesi : %4
Ongoing Royalty Fee : %4

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
(x) Bölge Koruması	Area Protection
(x) Proje	Planing - Design
(x) Ortak Reklam	Shared Advertising
(x) Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
() Finansman	Financing
(x) Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge : Global pazar
Target Franchise Area :

Yurt Dışına Yayılma Hedefi : 5
Overseas Expansion Goals : 5

Franchise Adaylarında Aranacak Özellikler/Required Franchisee Profile :
Yeme içme gustosu olan çalışırken eğlenmeyi ve ekip olmayı bilen yol arkadaşları arıyoruz.

Aranan İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :
Kapalı 90 m² açık 30 m² minimum

Sisteminiz Hakkında :

Own Comments on System :

Tamamen el yapımı, tereyağlı kruvasan çeşitlerimiz ile hizmet verdiğimiz lokasyonların vazgeçilmez lezzeti olmayı sürdürüyoruz. Lezzeti kodlanmış eğitim ve pazarlama hizmeti ile desteklenen süreçler yatırımı keyifli bir serüvene dönüştürmekte.



ADRES / ADDRESS

Altın-tepe Mah. Hüsnüye Cad.
No:18/A Maltepe / İstanbul

Tel : +90 552 388 79 73

E-Mail : info@croscups.com

Web : www.croscups.com

YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY

BELOYE GIDA LTD. ŞTİ.

YETKİLİ KİŞİ /
CONTACT PERSON
YAHYA PULAT

CHURROLOCO



ADRES / ADDRESS

Nispetiye Cad. 42/A, 34340 Beşiktaş - İstanbul

Tel : +90 532 781 99 17

E-Mail : info@churroloco.com.tr

Web : www.churroloco.com.tr

**YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY**

**BİBER HAZİR
YEMEK GIDA SAN.**

**YETKİLİ KİŞİ /
CONTACT PERSON
GENCAY DOLUNAY**

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı / Product-Service Type :
Churros - Dondurma - Sıcak / Soğuk içecekler

Kuruluş Yılı : 2023
Year Company Founded : 2023

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2024
Start of Franchising in Turkey : 2024

Franchisee Adedi : 2
Number of Franchised Stores : 2

Franchise Hedefi : 2025: 25
Targeted Franchise Stores : 2025: 25

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Initial Fee : Alınmamaktadır.

Ortalama İşletme Sermayesi : 1.200.000 TL - 1.500.000 TL
Required Start-up Capital : 1.200.000 TL - 1.500.000 TL

Reklam Payı Katılımı : %1
Advertising Contribution : %1

Sürekli Franchise Ödemesi : %1
Ongoing Royalty Fee : %1

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
(x) Bölge Koruması	Area Protection
(x) Proje	Planing - Design
(x) Ortak Reklam	Shared Advertising
(x) Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
() Finansman	Financing
(x) Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge : Tüm Türkiye
Target Franchise Area : Tüm Türkiye

Yurt Dışına Yayılma Hedefi :
Overseas Expansion Goals :
Orta Doğu başta olmak üzere birçok ülke için görüşmelerimiz devam etmektedir.

Franchise Adaylarında Aranacak Özellikler/Required Franchisee Profile :
Girişimci bir ruha ve başarıya hırsına sahip, başarılı bir iş geçmişi ve yönetim tecrübesi olup, yatırımın gerektirdiği finansal kaynaklara sahip olabilen işletmeci franchise adayları tercih edilmektedir.

Aranacak İş Yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :
Yatırımcılarımıza Sunduğumuz Farklı Konseptlerimiz Mevcut Olup, Lokasyona Göre Farklılık göstermektedir.

Sisteminiz Hakkında :

Own Comments on System :
2012 yılında Tex-Mex mutfağı ile sektöre giriş yapan firmamız, alanında şubeleşen ilk yerli Tex-Mex restoran zinciri olmuştur. Geniş ürün yelpazesi ve yüksek kârlılık oranı ile halen franchise vermekte ve alanında lider konumunu sürdürmektedir.
Son iki yıldır gerekli yatırımları yaparak Churroloco markası ile restoran, kafe gibi toplu tüketim noktalarına donuk ve paketlenmiş churro tatlısı hizmeti veren firmamız, kendi oluşturduğu satış kioskları ve diğer franchise modelleri ile Türkiye geneline yayılmayı hedeflemektedir. Tat olarak yüksek kaliteli ve genele hitap eden bu ürünümüz, Tex-Mex markamız olan Tacofit gibi yüksek kârlılık sunmaktadır. Churroloco, tatlı severlere benzersiz bir deneyim sunmak için en kaliteli malzemeleri kullanarak hazırladığı churro'ları ile kısa sürede büyük bir beğeni toplamıştır. Ürünlerimiz, tazeliği ve lezzeti koruyacak şekilde dondurulmuş ve özenle paketlenmiştir, bu da onları her yerde aynı kalite standartlarında sunulabilir hale getirir.

Franchise modelimiz, yatırımcılarımızın hızlı bir şekilde kârlılık elde etmelerini sağlarken, aynı zamanda tüketicilere yenilikçi ve lezzetli bir tatlı seçeneği sunmaktadır. Churroloco, her geçen gün büyüyen bir marka olarak, Türkiye genelinde lezzet tutkunları ile buluşmayı ve tatlıda devrim yaratmayı sürdürecektir.



Tatlı Dünyasında Fark Yaratın!

"ORIJINAL CHURRO"
lezzetini koruyarak
geleceğe yön veriyoruz.



/churrolocotr
www.churroloco.com.tr



Franchise Hattı
0532 781 99 17

COFFEE CHEFS



ADRES / ADDRESS

Volume Kurtköy Ofis. Yenişehir Osmanlı Bulvarı
No:9 Pendik - İstanbul

Tel : +90 850 799 3111

E-Mail : info@coffechefs.com

Web : www.coffechefs.com

YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY

COFFEE CHEFS

YETKİLİ Kişi /
CONTACT PERSON
RABİA KAHRİMAN

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı : Yiyecek içecek kahve ve cafe
Product-Service Type :

Kuruluş Yılı : 2016
Year Company Founded : 2016

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2024
Start of Franchising in Turkey : 2024

Franchisee Adedi : Henüz yok.
Number of Franchised Stores :

Franchise Hedefi : 2025: 15 Adet
Targeted Franchise Stores :

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Inital Fee :
20 Franchisinge kadar alınmayacak.

Ortalama İşletme Sermayesi :
Required Start-up Capital :
3.5 ila 8 milyon arası konseptte göre değişkenlik gösteriyor.

Reklam Payı Katılımı : Cirodan %3
Advertising Contribution :

Sürekli Franchise Ödemesi : Yok
Ongoing Royalty Fee :
FRANCHISING İŞ ORTAKLARIMIZDAN 1.000.000 TL CİROYA
KADAR:%3 CİRO PRİMİ VE %3 REKLAM BEDELİ, 1.000.000 TL'Yİ
AŞAN CİROLAR İÇİN, AŞAN KISMINDAN EK OLARAK SADECE %3
CİRO PRİMİ ALINACAKTIR.

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
(x) Bölge Koruması	Area Protection
(x) Proje	Planing - Design
(x) Ortak Reklam	Shared Advertising
(x) Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
(x) Finansman	Financing
(x) Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge : Tüm Türkiye
Target Franchise Area :

Yurt Dışına Yayılma Hedefi : Master Franchising vererek yayılma
Overseas Expansion Goals :

Franchise Adaylarında Aranacak Özellikler/Required Franchisee Profile :
İşe sahip çıkacak esnaf ruhuna sahip adaylar.

Aranan İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :
Açık ve kapalı alanın en az yarı yarıya olması

Sisteminiz Hakkında :

Own Comments on System :

Tüm kahve gurubunu kendi fabrikamızda üretmekteyiz. Bayilerimiz kahve gurubu ürünlerini ilk elden yani üreticiden avantajlı fiyatlarla alıyor olacaklar. Her ürün bize ait ve kendimizin işlettiği 9 noktamızda denenmeden bayi ve franchising noktalarımıza satılmaz.

Kullanılan yazılım bize ait ve her türlü stok, maliyet, kazanç tablolarına anlık ulaşabiliyorlar. Mutfak ihtiyacı olmadan işletmecinin de eğitim alacağı ve usta ihtiyacı olmadan işletilecek bir sistem olmasının avantajı.

COFFEE CHEFS

COFFEE CHEFS KAZANÇLI FRANCHISE FIRSATI!

Hep istediğin o kahve zinciri şubesine sahip olmak şimdi hayal değil...

Türkiye'nin dört bir yanında en merkezi noktalarda konumlanacak
Coffee Chefs şubelerinden biri senin olsun.

HEMEN
BAŞVUR



0 850 799 31 11



CUPS & CLOUDS COFFEE HOUSE



ADRES / ADDRESS

15 Temmuz Mah. Koçman Cad.
No:54/1 İç Kapı No: 32 Bağcılar / İstanbul

Tel : +90 212 706 14 54

E-Mail : mdogan@cupsandclouds.com

Web : www.cupsandclouds.com

YETKİLİ FİRMA / AUTHORIZED FRANCHISOR FOR TURKEY

CC COFFEE GIDA A.Ş.

YETKİLİ Kişi / CONTACT PERSON **MUSTAFA DOĞAN**

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı : Cafe
Product-Service Type : Cafe

Kuruluş Yılı : 2018
Year Company Founded : 2018

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2022
Start of Franchising in Turkey : 2022

Franchisee Adedi : 15
Number of Franchised Stores : 15

Franchise Hedefi : 2025: Yurt içi 10, Yurt dışı 2 şube.
Targeted Franchise Stores : 2025: Yurt içi 10, Yurt dışı 2 şube.

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Inital Fee : 20.000 \$

Ortalama İşletme Sermayesi :
Required Start-up Capital :

Reklam Payı Katılımı : %0.5
Advertising Contribution : %0.5

Sürekli Franchise Ödemesi : %5
Ongoing Royalty Fee : %5

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
(x) Bölge Koruması	Area Protection
(x) Proje	Planing - Design
(x) Ortak Reklam	Shared Advertising
(x) Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
() Finansman	Financing
(x) Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge : Yurt içi ve yurt dışı merkezi lokasyonlar.
Target Franchise Area :

Yurt Dışına Yayılma Hedefi : Avrupa ve Yakın Doğu Ülkeleri
Overseas Expansion Goals :

Franchise Adaylarında Aranacak Özellikler/Required Franchisee Profile :
İşletme tecrübesi, marka vizyon ve misyonunu destekleyici niteliklerinin bulunması...

Aranacak İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :
Tavsiye edilen 200-250 m² kapalı, 50- 100 m² açık alan.

Sisteminiz Hakkında :

Own Comments on System :

Amerika Birleşik Devletleri, Delaware Bay'de başlayan maceramız, kavrulmuş kahvenin kokusunu birçok kıtada takip ederek devam etti. Amerika kıtasından Afrika'ya, oradan da Asya'ya uzanan lezzet birikimimiz, Anadolu'da harmanlanarak sizlere ulaştı. Türkiye'nin yenilikçi ve dinamik kahve zinciri olarak, kahve tutkunlarına özel lezzetler sunmaya devam ediyoruz.

Sürdürülebilir Organik Kahve Alıyoruz

İyi ve kaliteli kahveye olan tutkumuzu her geçen gün sayısı artan kahve severlerle paylaşmak için var gücümüzle çalışıyoruz. Kahvenin sürdürülebilir tarımsal ürün olması için yerel üreticileri destekleyici projeler içinde yer alıyor ve onları destekliyoruz.

Kahvemizi Biz Kavuruyoruz

Kahve danışmanlarımız ile birlikte Kolombiya, Brezilya, Nikaragua ve Guatemala'daki yerel çiftliklerden en kaliteli kahve çekirdeklerini satın alıyoruz. Ardından kahve çekirdeklerini kahve kavurma merkezimizde bize özel kavurma profilimiz ile Alman teknolojisi Probat kavurma makinesinde kavuruyoruz. Bu sayede her zaman taze ve standart kahve lezzeti sağlıyoruz.

ÇENGELKÖY BÖREKÇİSİ

GIDA

FOOD AND
BEVERAGE

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı :
Product-Service Type :
Börek, Baklava, Kahvaltı Çeşitleri, Simit ve Unlu Mamüller

Kuruluş Yılı / Year Company Founded :
Çengelköy Börekçisi 1987 yılında İstanbul Çengelköy de faaliyetlerine başladı.

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2004
Start of Franchising in Turkey : 2004

Franchisee Adedi : 19
Number of Franchised Stores : 19

Franchise Hedefi : 2025: 10
Targeted Franchise Stores : 2025: 10

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Inital Fee : 5000 \$

Ortalama İşletme Sermayesi : Detaylı bilgi için iletişime geçin.
Required Start-up Capital :

Reklam Payı Katılımı : Yok
Advertising Contribution :

Sürekli Franchise Ödemesi : Yok
Ongoing Royalty Fee :

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
(x) Bölge Koruması	Area Protection
(x) Proje	Planing - Design
(x) Ortak Reklam	Shared Advertising
(x) Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
() Finansman	Financing
() Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge :

Target Franchise Area :
Büyüme stratejisi olarak öncelikle İstanbul'un merkezi bölgelerinde yer almaya çalışıyoruz. Ana cadde, kavşak ve meydan gibi lokasyonlar öncelikli tercihimiz. Şimdilik İstanbul dışında 1 şubemiz mevcuttur. Turizm bölgeleri ve iş çevreleri olan iller öncelikli şube hedef bölgelerimizdir.

Yurt Dışına Yayılma Hedefi :

Overseas Expansion Goals :
Yurt dışına açılımla ilgili bazı girişimlerimiz olmakla birlikte halj hazırda bizden ürün alıp tezgahında satan müşterilerimiz mevcuttur. Öncelikle Avrupa olmak üzere bazı lokasyonlarda(Almanya , İngiltere) bayilik vermek üzere görüşmelerimiz devam etmektedir.

Franchise Adaylarında Aranılan Özellikler/Required Franchisee Profile :
Tercihen mağaza mülkiyetinin sahibi olması, Mali yeterlilik, Girişimcilik ruhu Tam zamanlı mesai ayırma, Gelişmiş insan ilişkileri, Müşteri odaklılık İşletmeciliği kendisi yapması

Aranan İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :

En az 50 m². Tercihen 70-150 m². arası, Cadde üzeri işe gidiş yönü Bahçe oturma alanı

Sisteminiz Hakkında :

Own Comments on System :

- Bilgi, danışma, koordinasyon hizmeti
- Genel ve lokal pazarlama desteği
- Ürün ve hizmet kalitesi, standardı, sürekliliği
- Ürünlerin sürekli olarak güncellenmesi
- Bayi bölge koruma ve destekleme sistemi

Çengelköy Börekçisi marka paylaşımında bulunduğu nokta ile uzun bir yolculuk hedeflemekte ve bunu yarım asrı yakın, kendine has kurum kültürü ile sağlamaktadır. Bu kültür; marka değerini yatırımcıya en uygun şekilde benimsetecek ve işletme potansiyelini kaliteli bir iş akışı içinde sunmanızı sağlayacaktır.



ADRES / ADDRESS

Çengelköy Güzeltepe Mah. Prof.
Dr. Beynun Akyavaş Cad. Altuntaş Sit.
No:104/A Üsküdar / İstanbul

Tel : +90 216 462 35 20
+90 555 051 22 45

E-Mail : info@cengelkoyborekcisi.com

Web : www.cengelkoyborekcisi.com

YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY

SARAY TURİZ.
GIDA SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

YETKİLİ KİŞİ /
CONTACT PERSON
MURAT DİLBAĞI



2025
FRANCHISE REHBERİ
FRANCHISE GUIDE

DİLEK



ADRES / ADDRESS

Fabrika Deliklikaya Mah. Feshane Cad. No:7
Arnavutköy - İstanbul

Tel : +90 212 671 71 34

E-Mail : dilekpastanesi@dilek.com.tr

Web : www.dilekpastanesi.com.tr

YETKİLİ FİRMA / AUTHORIZED FRANCHISOR FOR TURKEY

FATİH DİLEK GIDA A.Ş.

YETKİLİ Kişi / CONTACT PERSON **CABİR YAZICI**

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı : Pastane, Cafe, Restaurant
Product-Service Type :

Kuruluş Yılı : 1957
Year Company Founded : 1957

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2005
Start of Franchising in Turkey : 2005

Franchisee Adedi : 55
Number of Franchised Stores : 55

Franchise Hedefi : 2025:15
Targeted Franchise Stores : 2025:15

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Initial Fee :

Ortalama İşletme Sermayesi / Required Start-up Capital :
Minumum 4.000.000 TL., Maksimum 8.000.000 TL.

Reklam Payı Katılımı : %1
Advertising Contribution : %1

Sürekli Franchise Ödemesi : %2
Ongoing Royalty Fee : %2

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
(x) Bölge Koruması	Area Protection
(x) Proje	Planing - Design
(x) Ortak Reklam	Shared Advertising
(x) Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
() Finansman	Financing
(x) Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge / Target Franchise Area :

Türkiye - Mevcut Ortadoğu ve Afrika mağazalarımızın yanı sıra Avrupa'da da yeni mağazalar açarak büyümeyi hedeflemekteyiz

Yurt Dışına Yayılma Hedefi :

Overseas Expansion Goals :

Mevcut yapıda yurt dışı şubelerimizin sayısını artırmak.

Franchise Adaylarında Aranacak Özellikler/Required Franchisee Profile :

Girişimci, işletmenin kurulumu ve standartlarına aynı zamanda kurumsal işleyişe uyumlu olması

Aranan İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :

İşletmenin bahçe ve teras gibi alanlarının olması mekanın birinci tercih sebebidir.

Sisteminiz Hakkında :

Own Comments on System :

Tüm pastane ürünleri ve restoran menüsünün etler, soslar, merkez fabrikamızda üretilip, günlük olarak şubelere sevk edilmektedir

- İSTANBUL - ARNAVUTKÖY Deliklikaya Endüstriyel Sanayi Bölgesinde 30.000 m² kapalı alana sahip yeni fabrikamızda üretime başladık.
 - Fabrikamızın açılışı ile birlikte pastacılık sektöründe kurgulanmış toptan satış ağını da devreye almış bulunmaktayız.
 - Yaptığımız bu yatırım ile sektördeki Pastane, Cafe ve Restoran'ların imalat ve istihdam maliyetlerini ortadan kaldırmış bulunmaktayız.
 - 2025 yılında 68. kuruluş yılımızı kutlamaktayız.
- Mevcut Ortadoğu ve Afrika mağazalarımızın yanı sıra Avrupa'da da yeni mağazalar açarak büyümeyi hedeflemekteyiz.



Dilek Pasta Cafe & Restoran



DE FERMO RESTAURANT



ADRES / ADDRESS

Kanlıca Mah. Barış Manço Cad. Manolya Apt. A
Blok No;13/3 Beykoz / İstanbul

Tel : +90 533 607 59 94

E-Mail : info@defermogroup.com

Web : www.defermokebab.com

**YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY**

**DEFERMO
RESTORAN SAN.
TİC. LTD. ŞTİ.**

**YETKİLİ KİŞİ /
CONTACT PERSON
EROL IŞIK**

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı : Restoran işletmesi
Product-Service Type : Restoran işletmesi

Kuruluş Yılı : 1976
Year Company Founded : 1976

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2021
Start of Franchising in Turkey : 2021

Franchisee Adedi : 2
Number of Franchised Stores : 2

Franchise Hedefi : 2025: 2
Targeted Franchise Stores : 2025: 2

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Initial Fee : 500000 \$

Ortalama İşletme Sermayesi : 1 milyon \$
Required Start-up Capital : 1 milyon \$

Reklam Payı Katılımı : Yok
Advertising Contribution :

Sürekli Franchise Ödemesi : %10
Ongoing Royalty Fee : %10

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

☒ Eğitim	Training
☒ El Kitabı	Handbooks
☒ Yer Seçimi	Site Selection
☒ Bölge Koruması	Area Protection
☒ Proje	Planing - Design
☒ Ortak Reklam	Shared Advertising
☒ Mal Temini	Product Supply
☒ Pazarlama	Marketing Materials
☐ Finansman	Financing
☒ Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge : Avrupa, Ortadoğu, Dubai
Target Franchise Area :

Yurt Dışına Yayılma Hedefi :
Overseas Expansion Goals :
Almanya başta olmak üzere Euro bölgesi ve Ortadoğu

Franchise Adaylarında Aranılan Özellikler/Required Franchisee Profile :
Restoran yatırımı ve işletmesi hakkında tecrübeli

Aranılan İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :
En az 500 m² servis hizmeti verebileceğimiz, mümkünse bağımsız yapılır.

Sisteminiz Hakkında :
Own Comments on System :
Yer seçiminden, proje hazırlama ve takibine kadar, kuruluş aşamasındaki tüm hazırlıklar ve restoranın personel seçimi ve temini, eğitimi, sistemin çalışıp, takibi

DİLİM BÖREK

GIDA

FOOD AND
BEVERAGE

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı : Gıda (Unlu Mamuller)
Product-Service Type :

Kuruluş Yılı : 2003
Year Company Founded : 2003

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2009
Start of Franchising in Turkey : 2009

Franchisee Adedi : 6
Number of Franchised Stores : 6

Franchise Hedefi : 2025: 1
Targeted Franchise Stores : 2025: 1

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Inital Fee : Yok

Ortalama İşletme Sermayesi :
Required Start-up Capital :
2.500.000 TL+KDV - 3.000.000 TL+KDV

Reklam Payı Katılımı : Yok
Advertising Contribution :

Sürekli Franchise Ödemesi : Yok
Ongoing Royalty Fee :

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
() Yer Seçimi	Site Selection
(x) Bölge Koruması	Area Protection
() Proje	Planing - Design
(x) Ortak Reklam	Shared Advertising
(x) Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
() Finansman	Financing
() Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge : İstanbul ve çevresi
Target Franchise Area :

Yurt Dışına Yayılma Hedefi : Orta Doğu ve Arap Ülkeleri
Overseas Expansion Goals :

Franchise Adaylarında Aranacak Özellikler/Required Franchisee Profile :
Marka gücümüzü yükseltecek, işletme prosedürlerini takip eden işine değer veren ve heyecanını markamıza katacak iş ortakları tercih edilmektedir.

Aranan İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :
Cadde ve AVM'ler

Sisteminiz Hakkında :

Own Comments on System :

Dilim Börek, 2003 yılında başladığı lezzet yolculuğuna 2015 yılından itibaren Payna Grup bünyesinde devam etmektedir. 2011 yılından itibaren, üretimini Anadolu Yakası'ndaki BRC standartlarında tasarlanan teknolojik tesislerde gerçekleştiren Dilim Börek; su böreği, kol böreği çeşitleri, baklava çeşitleri, zengin kurabiye menüsü, yaprak sarma ve mantı gibi ürünleriyle müşterilere, Türk damak tadının vazgeçilmez geleneksel lezzetlerini sunmaktadır. 300'ün üzerinde çalışanlardan oluşan ve yönetim kadrolarından üretim elemanlarına kadar, baştan sona dinamik bir ekiple hizmet veren Dilim Börek; Ar-Ge faaliyetleri, sürekli geliştirilen lojistik departmanı ve yenilikçi bakış açısıyla, dünya trendlerini takip eden bir kurum kültürüne sahiptir. 2009 yılının haziran ayında 444 4 356 (ALODLM) lezzet hattıyla alanında bir ilk olmayı başaran Dilim Börek, ücretsiz adrese teslim hizmetiyle çalışmaktadır. Birinci sınıf hammaddelerle üretimini gerçekleştiren Dilim Börek, Avrupa ve Anadolu yakasındaki lezzet duraklarında, eğitilmiş ve tecrübeli kadrosu ile müşteri memnuniyetinde kusursuzluğa ulaşmayı hedeflemekte ve bayilerine karlı bir franchise fırsatı sunmaktadır.



ADRES / ADDRESS

Şerifali Mah. Çetin Cad. Atabek Sok. No:11
Yukarı Dudullu - Ümraniye / İstanbul

Tel : +90 216 594 55 50

E-Mail : info@dilimborek.com

Web : www.dilimborek.com

YETKİLİ FİRMA / AUTHORIZED FRANCHISOR FOR TURKEY

**TUNAM UNLU
MAMULLER SAN. TİC. A.Ş.**

**YETKİLİ KİŞİ /
CONTACT PERSON
ASLI ERDOĞAN**

DOYUYO!



ADRES / ADDRESS

Aydınevler Mah. Sanayi Cad.
ETS Plaza No:32/5 Maltepe / İstanbul

Tel : +90 216 504 40 61

E-Mail : franchise@doyuyo.com

Web : www.doyuyo.com

**YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY**

**FRESH FOOD
ARTS GIDA A.Ş.**

**YETKİLİ KİŞİ /
CONTACT PERSON
SELAHATTİN BOZKAYA**

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı : Restoran
Product-Service Type : Restoran

Kuruluş Yılı : 2019
Year Company Founded : 2019

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2019
Start of Franchising in Turkey : 2019

Franchisee Adedi : 52
Number of Franchised Stores : 52

Franchise Hedefi : 2025: +40
Targeted Franchise Stores : 2025: +40

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Initial Fee : 500.000 TL+KDV

Ortalama İşletme Sermayesi : 300.000 - 400.000 \$
Required Start-up Capital :

Reklam Payı Katılımı : %0,5
Advertising Contribution : %0,5

Sürekli Franchise Ödemesi : %5
Ongoing Royalty Fee : %5

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
(x) Bölge Koruması	Area Protection
(x) Proje	Planing - Design
(x) Ortak Reklam	Shared Advertising
(x) Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
(x) Finansman	Financing
(x) Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge : Tüm Türkiye
Target Franchise Area :

Yurt Dışına Yayılma Hedefi :

Overseas Expansion Goals :
Abu Dabi, Suudi Arabistan, Kuveyt ve Azerbaycan gibi Türk Devletleri, Almanya, İspanya ve Rusya

Franchise Adaylarında Aranacak Özellikler/Required Franchisee Profile :

Doyuyo, “Doğru Nokta, Doğru Yatırımcı” stratejisiyle büyüyen bir franchise anlayışına sahiptir. Bu strateji, yatırımcılara destek sağlamayı ve en doğru noktalarda şube açmayı amaçlamaktadır. Doyuyo franchise yatırımcılarında; işletmecilik ve yöneticilik vasıflarının yanında, finansal güç ve restoranlarıyla yakından ilgilenme özelliklerini aramaktadır.

Aranan İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :

Alışveriş Merkezleri ve yaya trafiği yoğun caddeler.

Sisteminiz Hakkında :**Own Comments on System :**

Doyuyo'nun temelleri, kapsamlı bir hazırlık ve AR-GE sürecinden sonra 2019 yılında Pardo Food çatısı altında atıldı. İlk şubesini Özdilek Park İstanbul'da açan Doyuyo, yeme içme sektöründeki deneyimi ve dinamik altyapısıyla hızla büyüdü ve ilk 3 ayda 10 şubeye ulaştı.

Markanın başarısının arkasında, dünyanın farklı bölgelerinde sevilen kızarmış tavuk lezzetini, üst kalite hammadde kullanarak ve gurme marinasyon teknikleri ile özgün baharat karışımlarıyla birleştirme anlayışı yatıyor. Bu sayede Doyuyo, lezzetli ve kaliteli ürünleriyle kısa sürede kendi müdavimlerini yarattı. Özellikle %100 baby filetodan hazırlanan ve 12 saat marine edilen tavuklar, kendi ürettiğimiz kaplama ve baharatlarla çıtır çıtır kızartılıyor. Bu lezzeti tamamlayan gurme soslar, pesto cheddar fusilli, coleslaw salata ve kızarmış patates de menünün vazgeçilmezleri arasında yer alıyor. Doyuyo, alışılmış fast food konseptinden sıyrılarak, “fast-casual” olarak adlandırılan yeni bir kategori oluşturdu. Kaliteli hammadde, mükemmel sunum ve benzersiz lezzet felsefesiyle fark yaratan Doyuyo, restoranlarını rahat, sıcak ve özgün mekanlar olarak tasarlıyor. À la carte menü ve masaya servis hizmetiyle de müşterilerine sadece iyi yemek değil, iyi bir deneyim ortamı sunuyor. Bugün 55 şubesiyle Türkiye'nin farklı noktalarında hizmet veren Doyuyo, 2025 yılı sonuna kadar 100 şubeye ulaşmayı hedefliyor.



DOYUYO!

GOURMET FRIED CHICKEN & BURGER

Türkiye'nin Gurme Çıtır Tavuk Markası Doyuyo

Doyuyo'nun yatırımcı ailesine katılmak için
başvurularınızı **franchise@doyuyo.com**
adresine gönderebilirsiniz.

ANLATILMAZ YENİR!

doyuyo.com

EKLERCİ ÜMİT - ROYAL EKLER



ADRES / ADDRESS

Duaçınarı Mah. 2.Dalaman Sk.
No: 2 Yıldırım - Bursa

Tel : +90 532 489 0714

E-Mail : merhaba@caliklargida.com.tr

Web : www.royalekler.com.tr

YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY

BURSA ÇALIKLAR
GIDA SAN. VE TİC. A.Ş.

YETKİLİ KİŞİ /
CONTACT PERSON
İREM ÇALIŞKAN

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı : Pastacılık
Product-Service Type : Pastacılık

Kuruluş Yılı : 2015
Year Company Founded : 2015

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2022
Start of Franchising in Turkey : 2022

Franchisee Adedi : 3
Number of Franchised Stores : 3

Franchise Hedefi : 2025:
Targeted Franchise Stores : 2025:

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Inital Fee :

Ortalama İşletme Sermayesi :
Required Start-up Capital :

Reklam Payı Katılımı :
Advertising Contribution :

Sürekli Franchise Ödemesi :
Ongoing Royalty Fee :

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

☒ Eğitim	Training
☐ El Kitabı	Handbooks
☒ Yer Seçimi	Site Selection
☒ Bölge Koruması	Area Protection
☒ Proje	Planing - Design
☒ Ortak Reklam	Shared Advertising
☒ Mal Temini	Product Supply
☒ Pazarlama	Marketing Materials
☐ Finansman	Financing
☐ Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge :
Target Franchise Area :

Yurt Dışına Yayılma Hedefi :
Overseas Expansion Goals :

Franchise Adaylarında Aranılan Özellikler/Required Franchisee Profile :

Aranılan İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :

Sisteminiz Hakkında :
Own Comments on System :

İlklerin markasından yeni bir yatırım fırsatı.



Türkiye'nin en sevilen ekler markası "Eklerci Ümit", franchise konsepti Royal Ekler'i yatırımcıları ile buluşturuyor.

royalekler.com.tr



Bir "Eklerci Ümit" markasıdır.

ROYAL EKLER

DOUBLESHOT COFFEE



ADRES / ADDRESS

2193 Sok. Emek Mah. No:314/4
Sakarya Bulvarı Kepez /Antalya

Tel : +90 545 267 14 48

E-Mail : doubleshot.tr@gmail.com

Web : www.doubleshotcoffee.com.tr

YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY

DOUBLESHOT COFFEE

YETKİLİ KİŞİ /
CONTACT PERSON
ERSİN ÖZMEN

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı : Cafe - Cafe restoran
Product-Service Type : Cafe - Cafe restoran

Kuruluş Yılı : 2017
Year Company Founded : 2017

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2017
Start of Franchising in Turkey : 2017

Franchisee Adedi : 6
Number of Franchised Stores : 6

Franchise Hedefi : 2025:5 adet
Targeted Franchise Stores : 2025:5 adet

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Inital Fee : 10.000 \$

Ortalama İşletme Sermayesi : 3.000.000 TL
Required Start-up Capital : 3.000.000 TL

Reklam Payı Katılımı : Yok
Advertising Contribution :

Sürekli Franchise Ödemesi : Yok
Ongoing Royalty Fee :

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
(x) Bölge Koruması	Area Protection
() Proje	Planing - Design
() Ortak Reklam	Shared Advertising
(x) Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
() Finansman	Financing
(x) Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge : Türkiye ve yurt dışı
Target Franchise Area :

Yurt Dışına Yayılma Hedefi : 5
Overseas Expansion Goals : 5

Franchise Adaylarında Aranacak Özellikler/Required Franchisee Profile :

Aranacak İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :

Doubleshotcoffee yaya trafiğinin yoğun olduğu yerlerde cadde, avm gibi bölgelerde kiosk, expres, cafe, cafe restoran olarak açılabilir.

Sisteminiz Hakkında :

Own Comments on System :

Doubleshotcoffee Kiosk

Kiosk modeli 4 ila 6 m² arasında olup soğuk, sıcak kahve çeşitleri, soğuk içecekler, çay ve sandviç sunulabilen konsepttir. Ortalama kurulum bedeli 20,000 \$ ile 30,000 \$ arasındadır.

Doubleshotcoffee Express

Konseptimiz 15 m² ile 30 m² arasında, menüsünde sıcak, soğuk kahve çeşitleri, sıcak ve soğuk içecekler, tost, sandviç gibi hafif atıştırmalıkların bulunduğu konseptimizdir. Ortalama kurulum maliyetleri 32,000 \$ ile 44,000 \$ arasındadır.

Doubleshotcoffee Coffee , coffee restoran

Coffee konsept min. 80 m² iç alan 50 m² açık alan olmak koşulu ile (87,000 \$ ile 105,000 \$) arasında maliyetlerle kurulabilir.

Coffee restoran konsept min. 100 m² iç alan 80 m² dış alan olmak koşulu ile (132,000 \$ ile 140,000 \$) arasında maliyetlerle kurulabilir.

(kesin maliyetler mimari çalışma yapıldıktan sonra netleşir)

Doubleshot coffee isim hakkı bedeli 10,000 \$ dır, aylık 2500 tl fee almakla beraber cirodan pay almamaktadır. Doubleshotcoffee açılacak her şubenin projesini kendisi yürütmekte, mekanı her şeyi ile hazır olacak şekilde "franchise"ye teslim etmektedir.

ERCIYES BÖREK

GIDA

FOOD AND
BEVERAGE

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı : Gıda (Unlu Mamuller)
Product-Service Type :

Kuruluş Yılı : 2003
Year Company Founded : 2003

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2009
Start of Franchising in Turkey : 2009

Franchisee Adedi : 27
Number of Franchised Stores : 27

Franchise Hedefi : 2025: 2
Targeted Franchise Stores : 2025: 2

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Inital Fee : Yok

Ortalama İşletme Sermayesi :
Required Start-up Capital :
2.500.000 TL+KDV - 3.000.000 TL+KDV

Reklam Payı Katılımı : Yok
Advertising Contribution :

Sürekli Franchise Ödemesi : Yok
Ongoing Royalty Fee :

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
() Yer Seçimi	Site Selection
(x) Bölge Koruması	Area Protection
() Proje	Planing - Design
(x) Ortak Reklam	Shared Advertising
(x) Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
() Finansman	Financing
() Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge : Ankara ve çevresi
Target Franchise Area :

Yurt Dışına Yayılma Hedefi : Orta Doğu ve Arap Ülkeleri
Overseas Expansion Goals : Orta Doğu ve Arap Ülkeleri

Franchise Adaylarında Aranacak Özellikler/Required Franchisee Profile :
Marka gücümüzü yükseltecek, işletme prosedürlerini takip eden işine değer veren ve heyecanını markamıza katacak iş ortakları tercih edilmektedir.

Aranan İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :
Cadde ve AVM'ler

Sisteminiz Hakkında :

Own Comments on System :

Erciyes Börek, yaklaşık 7000 m² kapalı alanı olan üretim mutfağında, birinci sınıf hammadde ile ürettiği börek, baklava, yaprak sarma, mantı gibi geleneksel lezzetlerini "Ev Hanımlarından Sofranıza" ulaştırmaktadır. Yönetim kadroları, üretim elemanları ve lezzet noktalarındaki personel dahil toplam 300 personel kapasitesi ile çalışan Erciyes Börek kaliteli hizmet anlayışından ödün vermeden, bilgi birikimi ve kazanmış olduğu tecrübesini, müşterileri tarafından markasına duyulan güven ve sadakatle birleştirerek, girişimcilere yeni bir yatırım fırsatı sunmaya devam etmektedir.

Erciyes Börek, müşterilerinin damak tadına, geniş franchise ağındaki kolay ulaşılabilir lezzet duraklarında hitap etmektedir. Ankara'da %80 pazar payına sahip Erciyes Börek, Ankara'nın her yerine, "30 dakikada sıcak teslim" sloganıyla ücretsiz teslimat yapmakta; taze ve günlük ürünleri ile kusursuz müşteri memnuniyetini hedeflemektedir.



ADRES / ADDRESS

İvedik OSB Mah. 2268. Cad.

No:2/1 Yenimahalle / Ankara

Tel : +90 312 394 76 40

E-Mail : franchise@erciyesborek.com
info@erciyesborek.com

Web : www.erciyesborek.com

YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY

ERCIYES BÖREK SANAYİ A.Ş.

YETKİLİ KİŞİ /

CONTACT PERSON

ASLI ERDOĞAN



2025
FRANCHISE REHBERİ
FRANCHISE GUIDE

GLORIA JEAN'S COFFEES**ADRES / ADDRESS**

Esentepe Mah. Büyükdere Cad. No:102,
Maya Akar Center Kat:19
Şişli - İstanbul, 34394

Tel : +90 212 356 36 20

E-Mail : gurcan@gloriajeans.com.tr

Web : www.gloriajeans.com.tr

**YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY**

**DİNÇERLER
DANIŞMANLIK
VE YAZILIM A.Ş.**

**YETKİLİ KİŞİ /
CONTACT PERSON
GÜRCAN KIZILIRMAK**

Ülke Orijini : Avusturalya
Country Origin : Australia

Ürün - Hizmet Kapsamı : Gurme Kahve, Pasta, Satış hizmetleri
Product-Service Type :

Kuruluş Yılı : 2012
Year Company Founded : 2012

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2012
Start of Franchising in Turkey : 2012

Franchisee Adedi : 205
Number of Franchised Stores : 205

Franchise Hedefi : 2025: 300
Targeted Franchise Stores : 2025: 300

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Inital Fee : 30.000 \$

Ortalama İşletme Sermayesi : 300.000 \$
Required Start-up Capital : 300.000 \$

Reklam Payı Katılımı : %1
Advertising Contribution : %1

Sürekli Franchise Ödemesi : %6
Ongoing Royalty Fee : %6

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
(x) Bölge Koruması	Area Protection
(x) Proje	Planing - Design
(x) Ortak Reklam	Shared Advertising
(x) Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
() Finansman	Financing
(x) Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge : Türkiye
Target Franchise Area :

Yurt Dışına Yayılma Hedefi : Yakın Avrupa
Overseas Expansion Goals :

Franchise Adaylarında Aranacak Özellikler/Required Franchisee Profile :
İş ortaklığına uygunluk, bütçe, girişimcilik

Aranacak İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :
Min. 250-300 m², AVM veya yoğun yaya trafiği, yoğun cadde mağazaları

Sisteminiz Hakkında :
Own Comments on System :
Türkiye genelinde sürdürülebilir sağlıklı büyüme, ve kahve sektörünü domine etmek

KAHVE TUTKUMUZ İLE BÜYÜME TUTUKUMUZU *Harmanlıyoruz!*



Profesyonel kahve tadımcıları tarafından 80 puan üstü ile derecelendirilmiş en kaliteli kahveyi üstün ve özgün servis anlayışıyla bütünleştirerek canlı bir atmosferde sunan Gloria Jean's Coffees size kazanç dolu bir geleceğe davet ediyor.



Gloria Jean's Coffees ile ilgili ayrıntılı bilgi ve franchise fırsatları için

FRANCHISE VE İŞ GELİŞTİRME MÜDÜRÜ
GÜRCAN KIZILIRMAK
gurcan@gloriajeans.com.tr +90 531 724 50 66
www.gloriajeans.com.tr

GÖNÜL KAHVESİ

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı : İçecek ve Yiyecek
Product-Service Type :

Kuruluş Yılı : 2002
Year Company Founded : 2002

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2007
Start of Franchising in Turkey : 2007

Franchisee Adedi : 53
Number of Franchised Stores : 53

Franchise Hedefi :
2025: 25 adet yeni franchise şube açmayı hedefliyoruz.
Targeted Franchise Stores : We aim to open 25 new franchise branches

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Inital Fee :
gk coffee co / 15.000 € Gönül Kahvesi / 25.000 €
Gönül Kahvesi Orient / 60.000 € (Nargile ve mutfaklı konsept)

Ortalama İşletme Sermayesi / Required Start-up Capital :
gk coffee co = 8.000.00 TL Gönül Kahvesi = 9.500.000 TL
Gönül Kahvesi Orient = 14.500.000 TL

Reklam Payı Katılımı :
Aylık yapılan cirodan %2 (dönemsel olarak uygulanabilir)
Advertising Contribution :
2% of monthly turnover (periodically applicable)

Sürekli Franchise Ödemesi :
gk coffee co için: Aylık yapılan cirodan %5 • Gönül Kahvesi için: Aylık yapılan cirodan %5
Gönül Kahvesi Orient için: Aylık yapılan cirodan %5

Ongoing Royalty Fee :
For the gk coffee co : %5 of monthly turnover • For the Gönül Kahvesi : %5 of monthly turnover
For the Gönül Kahvesi Orient : %5 of monthly turnover

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

- | | |
|---------------------|---------------------|
| (x) Eğitim | Training |
| (x) El Kitabı | Handbooks |
| (x) Yer Seçimi | Site Selection |
| (x) Bölge Koruması | Area Protection |
| (x) Proje | Planing - Design |
| (x) Ortak Reklam | Shared Advertising |
| (x) Mal Temini | Product Supply |
| (x) Pazarlama | Marketing Materials |
| () Finansman | Financing |
| (x) Personel Temini | Personnel Selection |

Hedef Bölge / Target Franchise Area:
Türkiye'nin tamamı ve tüm Dünya *All of Turkey and whole world*

Yurt Dışına Yayılma Hedefi : 30 şube açmayı hedefliyoruz. Amerika, Azerbaycan, Irak, Özbekistan, İran, Singapur, Vietnam, Tayland, İngiltere, Rusya

Overseas Expansion Goals : We aim to open 30 branches. America, Azerbaijan, Iraq, Uzbekistan, Iran, Singapore, Vietnam, Thailand, England, Russia

Franchise Adaylarında Aranacak Özellikler/Required Franchisee Profile :
Franchise'larımızdan öncelikli beklentimiz, butik kahve evi konseptimize uygun hizmet sunmaları ve müşterilerimizin tüm şubelerimizde Gönül Kahvesi standartlarına uygun bir deneyim yaşamalarını sağlamalarıdır. *Our primary expectation from our franchisees is to provide services aligned with our boutique coffee house concept and ensure that our customers enjoy a Gönül Kahvesi-standard experience at all our locations.*

Aranan İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :
gk coffee co : 100 m² 3/2'si açık alan olarak • Gönül Kahvesi: ortalama 400 m² 3/2'si açık alan olarak
Gönül Kahvesi Orient: minimum 600 m² *gk coffee co : 100 m² 3/2 of which is open space*
Gönül Kahvesi: Average 400 m², 3/2 of which is open space • Gönül Kahvesi Orient: minimum 600 m²

Sisteminiz Hakkında / Own Comments on System: Sistemin %99'u Gönül Kahvesi tarafından oluşturulmuş, geriye kalan %1'lik kısmında girişimci adaylarımızın işletmenin başında durup, işletmeye sahip çıkmasıyla tamamlanmaktadır. *Own Comments on System: 99% of the system was created by Gönül Kahvesi, and the remaining 1% is completed by our entrepreneur candidates standing at the head of the business and owning the business.*

**ADRES / ADDRESS**

Barbaros Mah. Ardiç Sok. Varyap Meridian Sit.
G1 Blok K:1 D:15 Ataşehir / İstanbul 34746

Tel : +90 216 688 81 11

E-Mail : gonulkahvesi@gonulkahvesi.com.tr

Web : www.gonulkahvesi.com

YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY

GÖNÜL KAHVESİ GIDA SANAYİ
VE TİCARET A.Ş.

YETKİLİ KİŞİ /
CONTACT PERSON
GENEL MÜDÜR
KEMAL YARDIMCI

Gönül Kahvesi ailesine
katılmak ister misiniz?

gonulkahvesi@gonulkahvesi.com.tr

0216 688 81 11

www.gonulkahvesi.com

  /gonulkahvesi

“Dünyada bir gün herkes Türk Kahvesi’ni tadacak”

2002 yılında İzmir’de doğan Gönül Kahvesi, şu an 50’ye aşkın şubesi ile hizmet veriyor. 2007 yılı Gönül Kahvesi’nin franchise sistemine geçiş yılıdır. Akılcı kurgulanmış ve sade işleyişi ile riskleri ilk başta yok ederek ilerlediği için, Gönül Kahvesi kendisini sürekli bu sektörde geliştirmekte ve farklılaştırmaktadır. Sağlam temellerinden gelen gücü, sürekli inovatif düşünce yapısıyla birleştirerek geleceğe emin adımlarla ilerlemektedir.

Aynı yıl içerisinde Gönül Harmanı Espresso Kahvesi ile Türkiye Kahve Yarışması’nda 1.’lik elde etmiştir. “Dünya’da bir gün herkes Türk Kahvesi’ni tadacak.” Hedefi doğrultusunda faaliyetlerini yurt dışında da Avusturya, Bahreyn, Saraybosna ve Almanya’da devam ettirmektedir.

Gönül Kahvesi Türkiye’nin ilk butik kahve zincir evidir. Menü içecek ağırlıklı, bu içecekler arasında formülü Gönül Kahvesi tarafından özel olarak geliştirilen Türk Kahvesi çeşitleri bulunuyor. Gönül Kahvesi; birbirinden özel kahve çekirdeklerini harmanlayarak Türk Kahvesi’ne gerçek kimliğini kazandırdı.

 **gönül kahvesi**

ETİLER MARMARİS



ADRES / ADDRESS

Aşık Veysel Mah. Süleyman Demirel Cad.
No:10 Esenyurt / İstanbul

Tel : +90 444 9 384

E-Mail : info@etilermarmaris.com.tr

Web : www.etilermarmaris.com.tr

YETKİLİ FİRMA / AUTHORIZED FRANCHISOR FOR TURKEY

**ETİLER GIDA VE
TİCARİ YATIRIMLAR
SAN. VE TİC. A.Ş.**

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı : Fast Food - Restorancılık
Product-Service Type : Fast Food - Restorancılık

Kuruluş Yılı : 1995
Year Company Founded : 1995

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2000
Start of Franchising in Turkey : 2000

Franchisee Adedi : 60
Number of Franchised Stores : 60

Franchise Hedefi : 2025: 150
Targeted Franchise Stores : 2025: 150

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Initial Fee :
250.000 TL + KDV (Franchise Bedeli)

Ortalama İşletme Sermayesi :
Required Start-up Capital :
50 m² dükkan için 3 milyon + KDV / 4 milyon + KDV gibi bir anahtar teslim kurulum maliyeti oluşmaktadır.

Reklam Payı Katılımı : Aylık 1.000 tl+KDV
Advertising Contribution : Aylık 1.000 tl +KDV

Sürekli Franchise Ödemesi : Bir asgari ücret + KDV
Ongoing Royalty Fee : Bir asgari ücret + KDV

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
(x) Bölge Koruması	Area Protection
(x) Proje	Planing - Design
(x) Ortak Reklam	Shared Advertising
(x) Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
(x) Finansman	Financing
(x) Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge :
Target Franchise Area :
İstanbul, Ankara, İzmir, Bursa, Balıkesir, Trakya Bölgesi, Diyarbakır, Antep, Mersin, Bodrum, Fethiye, Samsun, Rize

Yurt Dışına Yayılma Hedefi :
Overseas Expansion Goals :
Rusya, İngiltere, Almanya, Amerika, Dubai ve Çin

Franchise Adaylarında Aranacak Özellikler/Required Franchisee Profile :
Yatırım bütçesine sahip, İş birliğine açık, Kurumsal standartlara sahip, Ticari öngörüye haiz, para kazanmayı seven

Aranan İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :
Kiralanan dükkanın iskanı olması, havalandırma sorunu olmaması, elektrik, su ve doğalgaz sorunu bulunmaması. İl ve İlçe belediyelerinden ruhsat alınabilir olması. Kentsel dönüşüm sorunu bulunmaması. 50 m² ve Üzeri, 5 ila 10 Mt Cephe, Tavan Yüksekliği 3 m ve daha üstü olması. Yaya ve araç trafiği yoğun lokasyonlar. Cadde ve Sokağı ziyaret edenler için yeme içme alışkanlık bölgesi olarak vakit geçirdiği lokasyonlar. Hastane çevresi, Üniversite içi ve çevresi Ziyaretçilerinin çeşitli ihtiyaçlarını giderebilmek adına alış verişle zaman geçirdiği bölgelerdeki cadde ve sokaklar. Kamu kurum ve kuruluş çevreleri

Sisteminiz Hakkında : www.etilermarmaris.com.tr
Own Comments on System : www.etilermarmaris.com.tr

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı : Döner, Pide ve Lahmacun
Product-Service Type :

Kuruluş Yılı : 1965
Year Company Founded : 1965

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 1993
Start of Franchising in Turkey : 1993

Franchisee Adedi : 88
Number of Franchised Stores : 88

Franchise Hedefi : 2025:10
Targeted Franchise Stores : 2025:10

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Inital Fee : 15.000 \$

Ortalama İşletme Sermayesi : 70.000 \$
Required Start-up Capital : 70.000 \$

Reklam Payı Katılımı : %2
Advertising Contribution : %2

Sürekli Franchise Ödemesi : %5
Ongoing Royalty Fee : %5

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
() Bölge Koruması	Area Protection
(x) Proje	Planing - Design
(x) Ortak Reklam	Shared Advertising
(x) Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
(x) Finansman	Financing
(x) Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge :
Target Franchise Area :

Yurt Dışına Yayılma Hedefi :
Overseas Expansion Goals :

Franchise Adaylarında Aranacak Özellikler/Required Franchisee Profile :

Aranacak İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :

Sisteminiz Hakkında :
Own Comments on System :



ADRES / ADDRESS

Cevizli Mah. Tuğayyolu Cad.
No:20/B Maltepe – İstanbul

Tel : +90 216 387 30 30

E-Mail : operasyonlar@hacioglu.com.tr

Web : www.hacioglu.com.tr

YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY

HACIOĞLU

YETKİLİ KİŞİ /
CONTACT PERSON
MERYEM AKSU



ADRES / ADDRESS

Fenerbahçe Mah. Fener – Kalamış Cad.
No:89/A Kadıköy / İstanbul

Tel : +90 216 302 16 13

E-Mail : franchise@happymoos.com.tr

Web : www.happymoos.com.tr

**YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY**

**KAAN RESTORAN
KAFETERYA TUR.
GIDA TİC. A.Ş.**

**YETKİLİ KİŞİ /
CONTACT PERSON
FERİDE ÜRGEN**

HAPPYMOON'S CAFE

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı : Cafe - Restoran
Product-Service Type : Cafe - Restoran

Kuruluş Yılı : 1999
Year Company Founded : 1999

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2015
Start of Franchising in Turkey : 2015

Franchisee Adedi : 50
Number of Franchised Stores : 50

Franchise Hedefi : 2025: 15
Targeted Franchise Stores : 2025: 15

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Inital Fee : 100.000 \$

Ortalama İşletme Sermayesi : 1.000.000 \$
Required Start-up Capital : 1.000.000 \$

Reklam Payı Katılımı : Yok
Advertising Contribution :

Sürekli Franchise Ödemesi : %5
Ongoing Royalty Fee : %5

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
(x) Bölge Koruması	Area Protection
(x) Proje	Planing - Design
(x) Ortak Reklam	Shared Advertising
(x) Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
() Finansman	Financing
(x) Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge :
Target Franchise Area :

Yurt Dışına Yayılma Hedefi :
Overseas Expansion Goals :
Rusya, Kazakistan, Dubai, Özbekistan, Irak, İran, Suudi Arabistan

Franchise Adaylarında Aranacak Özellikler/Required Franchisee Profile :
Bölgede ikamet eden adaylar.

Aranacak İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :
Ort. 650 m² alan ihtiyacı, baca uygunluğu, ruhsat uygunluğu

Sisteminiz Hakkında :
Own Comments on System :
Birebir görüşmelerde aktarılacaktır.

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı : Restoran
Product-Service Type :

Kuruluş Yılı : 1995
Year Company Founded : 1995

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2019
Start of Franchising in Turkey : 2019

Franchisee Adedi : 10
Number of Franchised Stores : 10

Franchise Hedefi : 2025: 30
Targeted Franchise Stores : 2025: 30

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Inital Fee :

Ortalama İşletme Sermayesi : HD için 11 Milyon TL + KDV
Required Start-up Capital :

Reklam Payı Katılımı : Yok
Advertising Contribution :

Sürekli Franchise Ödemesi : %7
Ongoing Royalty Fee : %7

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
() Bölge Koruması	Area Protection
(x) Proje	Planing - Design
(x) Ortak Reklam	Shared Advertising
(x) Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
() Finansman	Financing
() Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge :

Target Franchise Area :
İstanbul, Ankara, İzmir, Antalya başta olmak üzere tüm Türkiye

Yurt Dışına Yayılma Hedefi : GIS Ülkeleri, GCC Ülkeleri, Mısır, Fas
Overseas Expansion Goals :

Franchise Adaylarında Aranacak Özellikler/Required Franchisee Profile :
Yeterli yatırım ve işletme sermayesine sahip. Marka standartlarımızı sistemli şekilde uygulayacak. Güçlü ve güvenilir bir markanın çatısı altında büyümeyi hedefleyen kişi ve şirketler.

Aranan İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :
HD İskender için 250 m²

Sisteminiz Hakkında :
Own Comments on System :
www.hdiskender.com



ADRES / ADDRESS

Spine Tower / Saat Sok.
No:5 Kat:9 Maslak - Sarıyer / İstanbul

Tel : +90 444 74 33

E-Mail : franchise@hdiskender.com

Web : www.hdiskender.com

YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY

HD HOLDİNG

YETKİLİ KİŞİ /
CONTACT PERSON
HALUK KARAKAŞ

HELVACI ABDULLAH 1960



ADRES / ADDRESS

Mesudiye Mah. İnegöl Cad. 20-A Bursa - İnegöl

Tel : +90 538 394 97 75

E-Mail : yasarkirmizioglu16@gmail.com

Web :

YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY

HELVACI ABDULLAH
GIDA TEKSTİL
MOBİLYA

YETKİLİ KİŞİ /
CONTACT PERSON
YAŞAR KIRMIZOĞLU

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı :
Product-Service Type :

İrmik Helvası, Dondurma, Kestane Şekeri, Tahin Helvası

Kuruluş Yılı : 1960
Year Company Founded : 1960

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2020
Start of Franchising in Turkey : 2020

Franchisee Adedi : 15
Number of Franchised Stores : 15

Franchise Hedefi : 2025:50 bayilik hedef
Targeted Franchise Stores : 2025:50 bayilik hedef

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Inital Fee : 150.000 TL

Ortalama İşletme Sermayesi : 650.000 TL
Required Start-up Capital : 650.000 TL

Reklam Payı Katılımı :
Advertising Contribution :

Sürekli Franchise Ödemesi : Yok
Ongoing Royalty Fee :

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

☒ Eğitim	Training
☐ El Kitabı	Handbooks
☒ Yer Seçimi	Site Selection
☒ Bölge Koruması	Area Protection
☒ Proje	Planing - Design
☒ Ortak Reklam	Shared Advertising
☒ Mal Temini	Product Supply
☒ Pazarlama	Marketing Materials
☐ Finansman	Financing
☐ Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge : İstanbul
Target Franchise Area : İstanbul

Yurt Dışına Yayılma Hedefi :
Overseas Expansion Goals :
Mutlaka Yurt Dışı bayilikler verilecektir.

Franchise Adaylarında Aranacak Özellikler/Required Franchisee Profile :
İşinde başarılı ve süreklilikle yayılma potansiyeliyle sahip olması

Aranacak İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :
minimum 25 m² olması

Sisteminiz Hakkında :
Own Comments on System :
Kolay öğrenim kolay satış bayilerimize çok kazandırmak

Geleneksel Helvanın En Lezzetli Hali

Lotuslu

DONDURMALI
İRMİK HELVASI



Sade

DONDURMALI
İRMİK HELVASI



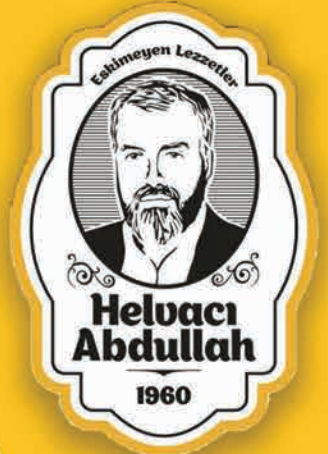
Antep Fıstıklı

DONDURMALI
İRMİK HELVASI



Çikolatalı

DONDURMALI
İRMİK HELVASI



**Türkiye Geneli Bayilik Almak için;
+90 (538) 394 97 75**

HOT DÖNER



ADRES / ADDRESS

Karadeniz Mah. Eski Edirne Asfaltı Cad.
Venezia Mega AVM No: 408 J Blok J/29
Gaziosmanpaşa - İstanbul

Tel : +90 212 640 76 53

E-Mail : info@hotdoner.com

Web : www.hotdoner.com

**YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY**

**ESN RESTORANLARI
GIDA TİCARET A.Ş.**

**YETKİLİ KİŞİ /
CONTACT PERSON
ERCAN YILMAZ**

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı : Hatay Soslu Tavuk Döner Restoranları
Product-Service Type :

Kuruluş Yılı : 2011
Year Company Founded : 2011

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2015
Start of Franchising in Turkey : 2015

Franchisee Adedi : 95
Number of Franchised Stores : 95

Franchise Hedefi : 2025: 150
Targeted Franchise Stores : 2025: 150

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Inital Fee : 300.000 TL

Ortalama İşletme Sermayesi : 3.500.000 TL
Required Start-up Capital : 3.500.000 TL

Reklam Payı Katılımı : Yok
Advertising Contribution :

Sürekli Franchise Ödemesi : %2
Ongoing Royalty Fee : %2

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
(x) Bölge Koruması	Area Protection
(x) Proje	Planing - Design
(x) Ortak Reklam	Shared Advertising
(x) Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
(x) Finansman	Financing
(x) Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge : Türkiye
Target Franchise Area : Türkiye

Yurt Dışına Yayılma Hedefi : Var
Overseas Expansion Goals : Var

Franchise Adaylarında Aranacak Özellikler/Required Franchisee Profile :
Sektöre dinamiklerine uygun bir yapıya sahip olması. Eğitim, gelişim ve denetime açık olması. İşletmenin başında kendisinin yada atayacağı bir profesyonelin bulunması. Yeterli sermayeye sahip olması.

Aranacak İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :
Yüksek iş hacimli ve yaya trafiğinin yoğun bulunduğu caddelerde geniş cepheye sahip lokasyonlar öncelikle aradığımız özelliklerdendir.

Sistemimiz Hakkında :

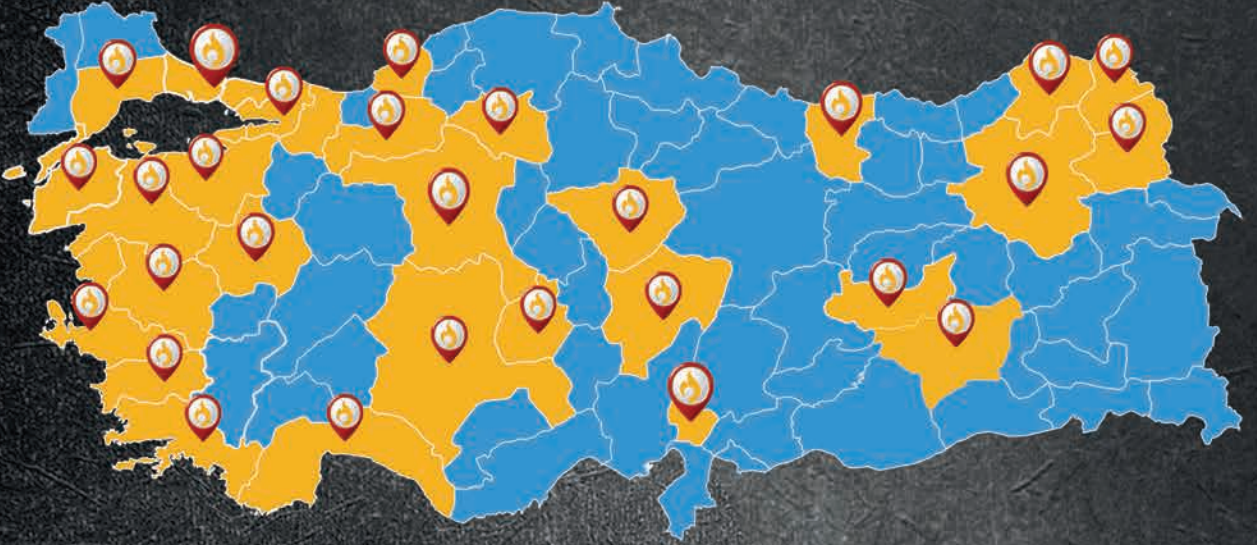
Own Comments on System :

Franchise sistemimizin yatırımcılarımıza destek olduğu noktalar ;

Bayi için yeni ve doğru insan kaynağının oluşturulması,
Marka bilinirliğinin profesyonel marka yönetimiyle artırılması,
Bayi performans koçluğu,
Bayi eğitim sisteminin kurulması,
Bayi bölgesel reklam desteğinin verilmesi,
Bayi kârlılık ve rakip analiz süreçlerinin oluşturulması ve geliştirilmesi,
Düzenli bayi toplantıları yapılarak sorun - çözüm ortamının oluşturulması, Bayi kârlılık oranlarını yükseltici bayiye özel çözümler üretilmesi,

hot döner

özel soslu HATAY döneri



TÜRKİYE'Yİ SARAN LEZZET



Franchise Bilgi Hattı:

0534 797 87 00

0850 302 30 93

 / hotdoner

info@hotdoner.com - www.hotdoner.com

I LOVE FISH



ADRES / ADDRESS

Tarabya Mah. Haydar Aliyev Cad. No: 142
Sarıyer - İstanbul

Tel : +90 212 223 88 30

E-Mail : franchise@ilovefish.com.tr

Web : www.ilovefish.com.tr

**YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY**

**DARDENİA
FISH AND BREAD A.Ş**

**YETKİLİ Kişi /
CONTACT PERSON
SERKAN İMRAK**

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı : Balık Fast Food
Product-Service Type :

Kuruluş Yılı : 2011
Year Company Founded : 2011

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2023
Start of Franchising in Turkey:

Franchisee Adedi : 6
Number of Franchised Stores : 6

Franchise Hedefi : 2025: 15
Targeted Franchise Stores : 2025: 15

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Inital Fee : 5000 \$

Ortalama İşletme Sermayesi : 120.000 \$
Required Start-up Capital : 120.000 \$

Reklam Payı Katılımı : %2
Advertising Contribution : %2

Sürekli Franchise Ödemesi : %4
Ongoing Royalty Fee : %4

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
(x) Bölge Koruması	Area Protection
(x) Proje	Planing - Design
(x) Ortak Reklam	Shared Advertising
(x) Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
(x) Finansman	Financing
() Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge : İstanbul - Ankara - İzmir
Target Franchise Area :

Yurt Dışına Yayılma Hedefi : 2025
Overseas Expansion Goals : 2025

Franchise Adaylarında Aranılan Özellikler/Required Franchisee Profile :

Kendi işini kurmak isteyen, girişimci, işini sahiplenip yönetecek, marka dinamikleriyle uyumlu hareket edebilecek, yatırım gücüne sahip tüm işletmeciler adayları

Aranılan İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :

Avm'lerin food court alanlarında 40 m² operasyon, 10 mt2 depolama alanı ve 6 mt cephe olmalıdır. Cadde restoranında toplam 100 m² ve cephesi en az 6 mt olmalıdır.

Sisteminiz Hakkında :

Own Comments on System :

ilgi ve başvurularınız için, www.ilovefish.com.tr adresimizi ziyaret edebilir, başvuru için info@ilovefish.com.tr adresimize mailinizi gönderebilirsiniz.

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı :
Product-Service Type :

Yeni Nesil Café başlığı altında; Frozen yoğurt, waffle, bubble waffle, bubble tea, magnolya, milkshake, smoothie, frozen, çay, kahve ve pasta çeşitleri bulunmaktadır.

Kuruluş Yılı : 2011
Year Company Founded : 2011

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2013
Start of Franchising in Turkey : 2013

Franchisee Adedi : 48
Number of Franchised Stores : 48

Franchise Hedefi : 2025: 80
Targeted Franchise Stores : 2025: 80

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Inital Fee : 450.000 TL

Ortalama İşletme Sermayesi : 2.500.000 TL
Required Start-up Capital : 2.500.000 TL

Reklam Payı Katılımı : Yok
Advertising Contribution :

Sürekli Franchise Ödemesi : %3
Ongoing Royalty Fee : %3

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
(x) Bölge Koruması	Area Protection
(x) Proje	Planing - Design
(x) Ortak Reklam	Shared Advertising
(x) Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
() Finansman	Financing
() Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge / Target Franchise Area :
Marmara Bölgesi ağırlıklı Türkiye

Yurt Dışına Yayılma Hedefi :
Overseas Expansion Goals :

Almanya Saarbrücken Berliner Promenade'de merkeze direkt bağlı bir işletmemiz bulunmaktadır ve yayılma hedeflerimizde öncelikli ülke Almanya'dır

Franchise Adaylarında Aranılan Özellikler/Required Franchisee Profile :
Yatırım Kapasitesi, Operasyonel Yönetim Becerileri, Marka Değerlerine Uyum, Yerel Pazar Bilgisi ve İş Ağı

Aranan İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :
20 ila 450 m²

Sisteminiz Hakkında :

Own Comments on System :

Franchise sistemi, franchisee ile merkezi birbirine bağlayan özel bir model üzerine kurulmuştur. Her Iceberry noktası için merkezden bir bayii yöneticisi atanır ve franchise alan ile merkez arasında tam bir kader birliği sağlanır.

Bayiler, kasa otomasyon sistemiyle hazırlanan raporlar ve haftalık/aylık düzenlenen toplantılar aracılığıyla yönlendirilmektedir.

Bayiler, www.iceberry.com.tr/b2b/ internet sitesinden özel tanımlanan profiller ile hızlı ve güvenilir sipariş sistemine dahil edilir. Her haftanın belirli bir gününde sevkiyat ürün sevkiyatları sağlanır.



ADRES / ADDRESS

Varlık Mah. Şakrak Cad. Polat Apt.
No:21A Muratpaşa / Antalya

Tel : +90 530 928 47 72

E-Mail : sales@iceberry.com.tr

Web : www.iceberry.com.tr

YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY

ICEBERRY GLOBAL
GIDA VE TİC. LTD. ŞTİ

YETKİLİ KİŞİ /

CONTACT PERSON

ERÇİN ERKME

İRFAN USTA LAHMACUN



ADRES / ADDRESS

Zümrütevler Mh. Ertuğrul Sk. No:14
Maltepe / İstanbul

Tel : +90 216 850 74 33
+90 533 545 02 52
+90 506 588 67 37

E-Mail : franchise@irfanusta.com.tr

Web : www.irfanusta.com.tr

**YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY**

**İRFAN USTA
YÖRESEL YİYECEKLER
SAN. TİC. LTD. ŞTİ.**

**YETKİLİ KİŞİ /
CONTACT PERSON
İRFAN TEMEL**

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı :
Product-Service Type :
Lahmacun, Pide, İçli Köfte, Çiğköfte, Katmer

Kuruluş Yılı : 2014
Year Company Founded : 2014

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2021
Start of Franchising in Turkey : 2021

Franchisee Adedi : 3
Number of Franchised Stores : 3

Franchise Hedefi : 2025:8
Targeted Franchise Stores : 2025:8

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Inital Fee : 500.000 TL

Ortalama İşletme Sermayesi : 2.000.000 TL
Required Start-up Capital : 2.000.000 TL

Reklam Payı Katılımı :
Advertising Contribution :

Sürekli Franchise Ödemesi : %3
Ongoing Royalty Fee : %3

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
(x) Bölge Koruması	Area Protection
(x) Proje	Planing - Design
(x) Ortak Reklam	Shared Advertising
(x) Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
() Finansman	Financing
(x) Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge/ Target Franchise Area :
Büyük şehirler, paket servisin güçlü olduğu semtler

Yurt Dışına Yayılma Hedefi :
Overseas Expansion Goals :
Avrupa, İngiltere, Azerbaycan, İran

Franchise Adaylarında Aranacak Özellikler/Required Franchisee Profile :
İşinin başında olması, paket servisi yönetmesi

Aranacak İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :
50-60 m² kapalı alan, paket servise uygun cadde, bacalı mağaza

Sisteminiz Hakkında :

Own Comments on System :
İrfan Usta Lahmacun, 10 çeşit lahmacun, 15 çeşit pide ile yöresel ,tavuklu, vegan ve vejeteryan lezzetleri, taş fırından, çıtır kıvamda sunmaktadır. Çeşidi ve lezzetiyle rakip tanımayan, her birinin iç malzemesi merkezde hazırlanan ürünler, mağazada hamuru ustalar tarafından hazırlanmaktadır. Ustaların fırıncı eğitimini merkez vermekte olup, az elemanla, küçük mağazada, az masrafla, çok kar elde edilen bir iş modeli sunmaktadır.

Paket servisin en çok satan ürünü olan lahmacunu, İrfan Temel'in 30 yılı aşan tecrübesi ile paket servise hazır hale getirmesi ve sistemi buna göre kurguladığı bir iş modelidir. Bölge korumasıyla açılan mağazaların konumları işlek noktalarda belirlenmekte olup, ürün yelpazesi geniş tutularak, belli ciroya ulaşınca yatırımcıya ikinci mağaza açma imkânı sunulmaktadır.

Çeşidi, lezzeti, hızlı servisi ile müşteri sadakati sağlayan, gereksiz yüklerden arınmış, az masraflı, düşük yatırımlı ama çok karlı bir iş modelidir. Günde 150 paket satın yatırımcıyı 12 ayda geri döndürmektedir.

FRANCHISE VERİYOR !



8 Özgün Lezzet

* Etili * Vegan * Vejetaryen



10 Çeşit Pide

* Etili * Vegan * Vejetaryen



Hammaddesi Hazır
Üstün Lezzet



Ustası Hazır
Kolay İş



franchise@irfanusta.com.tr

TEL : 0533 545 02 52

İKBAL



ADRES / ADDRESS

İkbal Genel Müdürlük: Ayazağa Mah.
Kemberburgaz Cad. Vadi İstanbul Ofis Blokları 7B
Blok Kat: 6 No: 24 Kağıthane / İstanbul

Tel : +90 444 19 22

E-Mail : info@ikbal.com

Web : www.ikbal.com/lokantacilik

**YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY**

İKBAL LOKANTACILIK

**YETKİLİ KİŞİ /
CONTACT PERSON**
BUKAN ÜNAL

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı : Yiyecek-İçecek Hizmetleri
Product-Service Type :

Kuruluş Yılı : 1922
Year Company Founded : 1922

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2001
Start of Franchising in Turkey : 2001

Franchisee Adedi : 21
Number of Franchised Stores : 21

Franchise Hedefi : 2025: 30
Targeted Franchise Stores : 2025: 30

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Initial Fee : 50.000 \$

Ortalama İşletme Sermayesi : 250.000 \$
Required Start-up Capital : 250.000 \$

Reklam Payı Katılımı : Yok
Advertising Contribution :

Sürekli Franchise Ödemesi : Yok
Ongoing Royalty Fee :

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
(x) Bölge Koruması	Area Protection
(x) Proje	Planing - Design
(x) Ortak Reklam	Shared Advertising
(x) Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
(x) Finansman	Financing
(x) Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge : Tüm Türkiye
Target Franchise Area :

Yurt Dışına Yayılma Hedefi : Yok
Overseas Expansion Goals :

Franchise Adaylarında Aranacak Özellikler/Required Franchisee Profile :
İşini şahsen takip edebilecek profil

Aranacak İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :
En az 8 m cephe minimum 50 m² alan

Sisteminiz Hakkında :

Own Comments on System :

İkbal kendi markası ile fabrikalarında üretilen paketlediği ürünlerini Türkiye'nin dört bir yanına kendi araçları ulaştırmaktadır.

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı : Çiğ Köfte
Product-Service Type : Çiğ Köfte

Kuruluş Yılı : 2005
Year Company Founded : 2005

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2005
Start of Franchising in Turkey : 2005

Franchisee Adedi : 3202
Number of Franchised Stores : 3202

Franchise Hedefi /Targeted Franchise Stores :
2025: 3692 Siz de bu ailenin bir üyesi olmak isterseniz değerli yatırımcı adaylarımıza franchise giriş bedeli (isim hakkı bedeli) ve Royalty fee (ciro primi) almadan yatırım fırsatı sunmaktayız.

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Inital Fee : Alınmıyor.

Ortalama İşletme Sermayesi : 600.000 TL
Required Start-up Capital : 600.000 TL

Reklam Payı Katılımı : Private Label ürünlerden Yüzde 2
Advertising Contribution :

Sürekli Franchise Ödemesi : Yok
Ongoing Royalty Fee :

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
(x) Bölge Koruması	Area Protection
(x) Proje	Planing - Design
(x) Ortak Reklam	Shared Advertising
(x) Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
() Finansman	Financing
() Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge : İstanbul, İzmir, Bursa, Ankara
Target Franchise Area : İstanbul, İzmir, Bursa, Ankara

Yurt Dışına Yayılma Hedefi / Overseas Expansion Goals :
Avrupa başta olmak üzere Azerbaycan ve Kıbrıs'ta büyümeyi sürdüreceğiz.

Franchise Adaylarında Aranacak Özellikler/Required Franchisee Profile :
Kendisini büyük bir markanın yüzü olarak görmesi • Komagene markasının işletim standartlarını en üst düzeyde uygulayabilmesi • Enerjisi yüksek, ekibini eğitebilir, geliştirebilir ve en üst düzeyde müşteri memnuniyetine önem vermeleri • Kurumsal bir marka ile çalışırken Anadolu esnafı ruhunu en iyi şekilde yansıtabilmeli • Eğitim almaya, kendinizi geliştirmeye ve işi öğrenmeye açık olmalı • İşinin başında durabilecek ya da yeterli ve verimli süreyi işe ayırabilmeli.

Aranan İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria : 50 m²

Sisteminiz Hakkında :

Own Comments on System :

Yörpaş Yöresel Yiyecekler Pazarlama A.Ş; gıda sektöründe üretim, pazarlama, satış, lojistik ve franchising alanlarında komple ürün ve hizmet üretmektedir. Komagene şubelerinin Yüzde 99'9u Franchisee olarak başarılı bir şekilde işletilmektedir. Komagene, düşük yatırım maliyeti ve yatırımın hızlı geri dönüş oranı nedeniyle en çok franchise talebi alan markadır.



ADRES / ADDRESS

Ofisim İstanbul Plazaları Cevizli Mah.
Tuğay Yolu Cad. No:20 A/Blok K:6 Ofis
No:29 Maltepe/İstanbul

Tel : +90 216 367 97 00
+90 216 417 38 80
+90 534 089 12 17

E-Mail : komagene@komagene.com.tr
yusuf.yener@komagene.com.tr

Web : www.komagene.com.tr

YETKİLİ FİRMA / AUTHORIZED FRANCHISOR FOR TURKEY

**YÖRPAŞ YÖRESEL
YİYECEKLER A.Ş**

**YETKİLİ KİŞİ /
CONTACT PERSON
YUSUF YENER**

KOMŞU KAHVE



ADRES / ADDRESS

Buca OSB Mah. 2/22 Sok.
No:13 Buca / İzmir

Tel : +90 232 478 66 33
+90 232 478 66 13

E-Mail : info@komsukahve.com

Web : www.komsukahve.com

YETKİLİ FİRMA / AUTHORIZED FRANCHISOR FOR TURKEY

ARALCO GROUP

YETKİLİ Kişi / CONTACT PERSON

ÖZER ÜNAL

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı : Kafe
Product-Service Type : Kafe

Kuruluş Yılı : 2016
Year Company Founded : 2016

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2017
Start of Franchising in Turkey : 2017

Franchisee Adedi : 11
Number of Franchised Stores : 11

Franchise Hedefi : 2025: 20
Targeted Franchise Stores : 2025: 20

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Initial Fee : 25.000 \$+ tax

Ortalama İşletme Sermayesi : 110.000 \$ + tax
Required Start-up Capital : 110.000 \$ + tax

Reklam Payı Katılımı : Ortak paylaşım : proje bazlı
Advertising Contribution :

Sürekli Franchise Ödemesi : %5
Ongoing Royalty Fee : %5

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
(x) Bölge Koruması	Area Protection
(x) Proje	Planing - Design
(x) Ortak Reklam	Shared Advertising
(x) Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
(x) Finansman	Financing
(x) Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge / Target Franchise Area : Tüm dünya ülkeleri

Yurt Dışına Yayılma Hedefi : Tüm dünya ülkeleri
Overseas Expansion Goals :

Franchise Adaylarında Aranacak Özellikler/Required Franchisee Profile :
Sektör ilgisi / vizyon / finansal yeterlilik

Aranacak İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :
Büyükşehirler / gastronomi caddeleri / turizm bölgeleri / sosyal oluşumu tamamlanmış B - A Grubu lokasyonlar

Sisteminiz Hakkında :

Own Comments on System :

Komşu Kahve'de, köklerimizden gelen sıcak "komşuluk" kültürünü, bir bakınca bir daha baktıran sunumlarımız, bir kez tadınca bir daha unutulmayan tatlılarımız ve usta ellerde hazırlanmış her nesilden kahvelerimizin tadıyla, bir çatının altında buluşturuyoruz. Komşudaymışçasına sıcak ve rahat, bir o kadar misafirperver bir deneyim için, geleneksel öğeleri modern bir yaklaşımla yorumladığımız Komşu Kahve'yi, 2016 yılında Aralco lezzet markaları bünyesinde, uzun yıllar işletme deneyimine sahip ve franchise sektöründeki başarılı işlerin altında imzası bulunan bir ekip olarak hayata geçirdik.

Alaçatı'nın güzel sokaklarından doğan Komşu Kahve konsepti, bölgenin lezzetini ve hayatın tadını çıkarmayı iyi bilen kültürünü, Ege sahillerinden esen tatlı rüzgarla yayılan deniz kokusu gibi tüm Türkiye'ye dalga dalga yayıyor.



KOMŞU KAHVE

Var mısın En Güzel Komşumuz Olmaya?



info@komsukahve.com



Ev alma, komşu al demiş büyüklerimiz...

Komşudaymışçasına sıcak ve rahat, bir o kadar misafirperver bir deneyim için, geleneksel öğeleri modern bir yaklaşımla yorumladığımız Komşu Kahve'yi, 2016 yılında Aralco lezzet markaları bünyesinde, uzun yıllar işletme deneyimine sahip ve franchise sektöründeki başarılı işlerin altında imzası bulunan bir ekip olarak hayata geçirdik. İzmir'in nev-i şahsına münhasır sokaklarında doğan Komşu Kahve konsepti, bölgenin lezzetini ve hayatın tadını çıkarmayı iyi bilen kültürünü, Ege sahillerinden esen tatlı rüzgarla yayılan deniz kokusu gibi tüm Türkiye'ye dalga dalga yayıyor.

Uzun yıllar sürecektir keyifli bir "komşuluk" ve güzel bir yatırım için "ben de varım" dersin, bunu bir fincan kahve içerken konuşalım.

komsukahve.com

Şubeler: İzmir (Bornova) | İzmir (Alsancak) | İzmir (Folkart) | Konya | İstanbul (Büyükdere) | Başakşehir (Şehir Hastanesi) | Gaziantep (Prime Mall) | Bursa (Nilüfer)

KOZA ÇORBA

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı : Restaurant
Product-Service Type : Restaurant

Kuruluş Yılı : 2021
Year Company Founded : 2021

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2024
Start of Franchising in Turkey : 2024

Franchisee Adedi : 2
Number of Franchised Stores : 2

Franchise Hedefi : 2025: 8
Targeted Franchise Stores : 2025: 8

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Initial Fee : 500.00 TL

Ortalama İşletme Sermayesi : 4.000.000 TL \ 6.000.000 TL arası
Required Start-up Capital : 4.000.000 TL to 6.000.000 TL

Reklam Payı Katılımı : 0
Advertising Contribution : 0

Sürekli Franchise Ödemesi : %5
Ongoing Royalty Fee : %5

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
(x) Bölge Koruması	Area Protection
(x) Proje	Planing - Design
() Ortak Reklam	Shared Advertising
(x) Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
() Finansman	Financing
() Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge : Türkiye
Target Franchise Area : Türkiye

Yurt Dışına Yayılma Hedefi : Talebe istinaden değerlendirilir.
Overseas Expansion Goals : It will be evaluated upon request

Franchise Adaylarında Aranılan Özellikler : Girişimci bir ruh ve başarıma tutkusu olan, insan yönetimi ve finansal yönetim tecrübesine, tüm zamanını ve gücünü Koza Çorba yönetimi için harcama isteği ve imkanına, Koza Çorba markasının gerektirdiği finansal olanaklara, kurumsal bir markanın sosyal kimliğini başarı ile taşıyabilme yeteneğine sahip adaylar içinden şubelerimizi oluşturma

Required Franchisee Profile : We are looking for candidates who have an entrepreneurial spirit and a passion for success, experience in people management and financial management, the willingness and ability to dedicate all their time and energy to managing Koza Çorba, the financial means required by the Koza Çorba brand, and the ability to successfully carry the social identity of a corporate brand. These candidates will be responsible for establishing our branches.

Aranan İş yeri Özellikleri : 150-200 m² merkezi lokasyonlar
Site Selection Criteria : Central locations ranging from 150 to 200 m²

Sisteminiz Hakkında :**Own Comments on System :**

Uсталık boyutunda, el lezzetine gerek bırakmadan hem de yatırımcılarımızı nadir bulunan usta arama çabasına sokmadan 2 haftalık Koza Çorba Akademi eğitimiyle az bir mutfak tecrübesi olan ustayla bile her şube de aynı lezzeti sunmak Koza Çorba'yı diğer çorbacılarıdan ayıran büyük farklılıktır. Koza Çorba franchise sistemi, birçok işletmeciye başarılı bir iş modeli sunmaktadır. Bunun için tüm alt yapıımız hazır. Marka olarak yatırımcılarımıza gerekli eğitim ve destekleri sağlayarak işlerini yönetmelerine yardımcı oluyoruz. Koza Çorba Akademi bünyesinde hem işletmecilik hem de ustalık konusunda eğitimler veriyoruz. Koza Çorba ile 19 çeşit çorba çeşidiyle geniş bir müşteri kitlesine hitap edebilirsiniz. Koza Çorba, taze ve kaliteli malzemeler kullanarak lezzetli çorbalar üretir. Bu da müşterilerin tekrar tekrar gelmelerini sağlayacak bir deneyim sunar. Koza Çorba olarak, tedarik zinciri, stok yönetimi ve operasyonel süreçler gibi alanlarda markanın tecrübesine dayanan işletme sistemlerimizi yatırımcılarımıza açıyoruz. Bu da yatırımınızın daha etkili ve kârlı olmasını sağlayacaktır.

**ADRES / ADDRESS**

Ak Kent, Çevre Yolu Blv.
No:52, 19100 Çorum Merkez

Tel : +90 850 304 68 04

E-Mail : info@kozacorba.com

Web : www.kozacorba.com

YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY

AKZ ENERJİ
GIDA SAN. İNŞ. LTD. ŞTİ.

YETKİLİ Kişi /
CONTACT PERSON
NACİ MURAT SERVİ

KOZA ÇORBA

Geleceği Parlak Bir Yatırım



online
franchise başvuru



www.kozacorba.com

08503046804



@kozacorbatr

LAHMACUNLA



ADRES / ADDRESS

Şirinevler, Şahinbey Cd 16 B, 78200
Karabük Merkez / Karabük

Tel : +90 370 415 1212

E-Mail : info@lahmacunla.com

Web : www.lahmacunla.com

YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY

LAHMACUNLA®

YETKİLİ KİŞİ /
CONTACT PERSON

ÖMER GENÇAY

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı :
Product-Service Type :

Kuruluş Yılı : 2025
Year Company Founded : 2025

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2025
Start of Franchising in Turkey : 2025

Franchisee Adedi :
Number of Franchised Stores :

Franchise Hedefi :
Targeted Franchise Stores :

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Initial Fee :

Ortalama İşletme Sermayesi :
Required Start-up Capital :

Reklam Payı Katılımı :
Advertising Contribution :

Sürekli Franchise Ödemesi :
Ongoing Royalty Fee :

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
(x) Bölge Koruması	Area Protection
(x) Proje	Planing - Design
(x) Ortak Reklam	Shared Advertising
(x) Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
(x) Finansman	Financing
(x) Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge :
Target Franchise Area :

Yurt Dışına Yayılma Hedefi :
Overseas Expansion Goals :

Franchise Adaylarında Aranacak Özellikler :
Required Franchisee Profile :

Aranacak İş yeri Özellikleri :
Site Selection Criteria :

Sisteminiz Hakkında :
Own Comments on System :
www.lahmacunla.com

LUNCHBOX

GIDA

FOOD AND
BEVERAGE

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı : Gıda - Restoran - Dünya Mutfağı
Product-Service Type :

Kuruluş Yılı : 2001
Year Company Founded : 2001

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2008
Start of Franchising in Turkey : 2008

Franchisee Adedi : 2
Number of Franchised Stores : 2

Franchise Hedefi : 2025:10
Targeted Franchise Stores : 2025:10

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Inital Fee :

Ortalama İşletme Sermayesi :
Required Start-up Capital :

Reklam Payı Katılımı : 10 Şubeye kadar reklam katkı alınmayacaktır.
Advertising Contribution :

Sürekli Franchise Ödemesi :
Ongoing Royalty Fee :

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
(x) Bölge Koruması	Area Protection
(x) Proje	Planing - Design
(x) Ortak Reklam	Shared Advertising
(x) Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
() Finansman	Financing
(x) Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge : Tüm Türkiye
Target Franchise Area :

Yurt Dışına Yayılma Hedefi : Almanya, Hollanda, Belçika, İngiltere
Overseas Expansion Goals :

Franchise Adaylarında Aranan Özellikler :

Required Franchisee Profile :

Tercihen işletme tecrübeli, Yeterli öz sermaye

Aranan İş yeri Özellikleri :

Site Selection Criteria :

Min. 400 m² (250 m² kapalı - 150 m² açık alan)
AVM Dış alan ve cadde mağazacılığı

Sisteminiz Hakkında :

Own Comments on System :

Uygulama projesi desteği - Personel seçim desteği - Eğitim - Yer Temini desteği



ADRES / ADDRESS

Mevlana Mah. Çelebi Mehmet Cad. No:33A
Marmarapark AVM. K:2 Esenyurt - İstanbul

Tel : +90 212 853 35 10

E-Mail : info@lunchbox.com.tr

Web : www.lunchbox.com.tr

YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY

DFN TURİZM

YETKİLİ KİŞİ /
CONTACT PERSON
BÜLENT ÖZKAN

LONDON CAFE



ADRES / ADDRESS

Mansuroğlu Mah. 288/4 Sok. N:9/1 Avcılar
Exclusive K:2 Ofis:17 Bayraklı / İzmir

Tel : +90 532 566 18 63

E-Mail : bayilik@londoncafe.com.tr

Web : www.londoncafe.com.tr

**YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY**

**YAKIŞIR MEDYA
GIDA SAN. TİC. LTD.ŞTİ.**

**YETKİLİ KİŞİ /
CONTACT PERSON
ERHAN YAKIŞIR**

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı / Product-Service Type :

Self servis hizmetimizde, içecekler ve yiyecekler merkezden gelir. Menümüz, her saate uygun lezzetli ürünlerle doludur. Harika kahvelerimizi, en iyi Arabica çekirdekleriyle sunuyoruz ve kahve ustalarımız kaliteyi korumak için sürekli tadım çalışmaları yapar. Pastalar, tatlılar, sandviçler, tostlar, aperatifler ve diğer atıştırmalıklarla dinamik bir satış trafiği sağlıyoruz. Bu yiyecekler, yüksek kaliteli malzemelerle ve uluslararası gıda güvenliği standartlarına uygun tesislerde üretilir. Şubemizde ortalama dört-beş (4-5) barista çalışmaktadır.

Kuruluş Yılı : 2017

Year Company Founded : 2017

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2019

Start of Franchising in Turkey : 2019

Franchisee Adedi : 10

Number of Franchised Stores : 10

Franchise Hedefi : 2025: 5

Targeted Franchise Stores : 2025: 5

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS**Franchise Giriş Bedeli / Inital Fee :**

Franchise Giriş Bedeli 250.000 TL + KDV'dir.
(İkiyüzellibintürkirası + KDV'dir.)

Ortalama İşletme Sermayesi :**Required Start-up Capital :**

Minimum 4.000.000 TL + KDV'dir. (dörtmilyontürkirası + KDV'dir.)

Reklam Payı Katılımı : Reklam katılım payı talep edilmemektedir.

Advertising Contribution : Reklam katılım payı talep edilmemektedir.

Sürekli Franchise Ödemesi : Ciro üzerinden %3 + KDV'dir.

Ongoing Royalty Fee :

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
(x) Bölge Koruması	Area Protection
(x) Proje	Planing - Design
(x) Ortak Reklam	Shared Advertising
(x) Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
() Finansman	Financing
() Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge / Target Franchise Area :

100.000 ve üzeri nüfusa sahip il ve ilçeler, cafe bayiliği için uygundur. Yaya ve araç trafiğinin yoğun olduğu bölgeler, alışveriş merkezleri, sinemalar, okullar, dershaneler ve hızlı servis işletmeciliğine uygun ana arterler tercih edilir.

Yurt Dışına Yayılma Hedefi / Overseas Expansion Goals :

Balkan ülkeleri ile görüşmeler devam etmektedir.

Franchise Adaylarında Aranacak Özellikler/Required Franchisee Profile :

Cafe bayiliği alacak yatırımcı; yüksek motivasyonlu, iddialı, çalışkan, iletişim becerileri güçlü, heyecanlı, harekete geçirici, öğretici, merkeziyle iyi iletişimde, sürekliliğe istekli ve yeterli yatırım gücüne sahip olmalıdır.

Aranan İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :

Rakiplere yakın dükkanlar önceliklidir. Cafe bayiliği için işyeri giriş katında olmalı, ön cephe genişliği minimum 6,5 m, her katın tavan yüksekliği ise en az 3 m olmalıdır. Kapalı alan minimum 50 m² olmalıdır. Ayrıca, tente veya şemsiye ile gölgelendirme sağlanabilecek açık alan gereklidir.

Sisteminiz Hakkında :**Own Comments on System :**

Sistemimiz, bilgi ve reçeteleri eğitim ve denetimle yatırımcıya eşit şekilde aktarır. Yatırımcı adaylarımız, sektörde deneyim şartı aranmadan cafe bayilik sistemine katılabilir.

MADAM'IN KAHVESİ BOZCAADA

GIDA

FOOD AND
BEVERAGE

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı : Cafe & Pastane
Product-Service Type :

Kuruluş Yılı : 2017
Year Company Founded : 2017

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2021
Start of Franchising in Turkey : 2021

Franchisee Adedi : 7
Number of Franchised Stores : 7

Franchise Hedefi : 2025: Yurt dışı 2 Yurt içi 5
Targeted Franchise Stores :

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Inital Fee : 300.000 TL

Ortalama İşletme Sermayesi : 500.000 TL - 3.000.000 TL
Required Start-up Capital :

Reklam Payı Katılımı : Aylık %2
Advertising Contribution :

Sürekli Franchise Ödemesi : Aylık %4
Ongoing Royalty Fee :

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
(x) Bölge Koruması	Area Protection
(x) Proje	Planing - Design
(x) Ortak Reklam	Shared Advertising
(x) Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
(x) Finansman	Financing
(x) Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge : Türkiye'nin seçkin illeri ve semtleri
Target Franchise Area :

Yurt Dışına Yayılma Hedefi :
Overseas Expansion Goals :
Başta Avrupa ülkeleri olmak üzere Orta Doğu ve Rusya

Franchise Adaylarında Aranacak Özellikler/Required Franchisee Profile :
Kadın girişimcileri destekliyoruz. İşinin başında durması birinci önceliğimizdir.

Aranan İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :
Cadde köşe dükkanlar seçkin Avm'ler ve insan sirkülasyonunun olduğu bölgeler ve tabela değeri yüksek lokasyonlar

Sisteminiz Hakkında :
Own Comments on System :
Kazan kazan modeli müşteri potansiyeli açıldığı günden itibaren yüksek olacak model



ADRES / ADDRESS

Cumhuriyet Mah. 20 Eylül Cad. No.49
Madamın Kahvesi Bozcaada - Çanakkale

Tel : +90 532 054 51 97

E-Mail : info@madaminkahvesi.com

Web : www.madaminkahvesi.com

YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY

PELMAK GIDA LTD. ŞTİ.

YETKİLİ KİŞİ /
CONTACT PERSON
MURAT GÜLŞEN

MARMARİS BÜFE 1964

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı : Fast Food - Büfe
Product-Service Type :

Kuruluş Yılı : 1964
Year Company Founded : 1964

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2000
Start of Franchising in Turkey : 2000

Franchisee Adedi : 53
Number of Franchised Stores : 53

Franchise Hedefi : 2025: 10
Targeted Franchise Stores : 2025: 10

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Initial Fee : Anahtar teslim olarak belirlenir.

Ortalama İşletme Sermayesi :
Required Start-up Capital :
(mimari projeye göre değişmekle birlikte) 3,5-4,5 Milyon TL

Reklam Payı Katılımı : 1.000 \$
Advertising Contribution :

Sürekli Franchise Ödemesi : %5
Ongoing Royalty Fee : %5

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
(x) Bölge Koruması	Area Protection
(x) Proje	Planing - Design
(x) Ortak Reklam	Shared Advertising
(x) Mal Temini	Product Supply
() Pazarlama	Marketing Materials
() Finansman	Financing
() Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge : Türkiye ve Yurt Dışı
Target Franchise Area : Türkiye ve Yurt Dışı

Yurt Dışına Yayılma Hedefi :
Overseas Expansion Goals :
Azerbaycan, Özbekistan, Dubai, Almanya, Fransa ve Belçika

Franchise Adaylarında Aranılan Özellikler/Required Franchisee Profile :
İşinin başında kendisinin durması ve takip etmesi, güvenilirlik

Aranılan İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :
Bahçe alanı olması, hastane, okul ve üniversitelere yakın olması, baca sisteminin olması

Sisteminiz Hakkında :
Own Comments on System :
www.marmarisbufe.com.tr

**ADRES / ADDRESS**

Tantavi Mah. Estargon Cad. Suryapı Exen Rez. F
Blok Kat:23 Ofis: 276 Ümraniye - İstanbul

Tel : +90 216 411 02 66

E-Mail : marmarisbufe64@gmail.com

Web : www.marmarisbufe.com.tr

YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY

MARMARİS BÜFE
İŞLETMELERİ VE
GIDA SAN. TİC. A.Ş.

YETKİLİ Kişi /
CONTACT PERSON
MUSTAFA SARGIN

İsimler
taklit
edilebilir!
Lezzetler
asla!!!

Global
Franchise
Ailemizin
Parçası
Olun!



GORALI SANDVIÇ



ÖZEL

KÖFTE PORSİYON



ÖZEL

KÖFTE SANDVIÇ



ÖZEL

BURGER MENÜ



ÖZEL

Marmaris Büfe VIP®



www.marmarisbufe.com.tr

Sur Yapı Exen Residence Tantavi Mh., Estergon Cd. F Blok
No.24 D: 276, 34764 Ümraniye/İstanbul

Franchise Destek Hattı

0216 411 02 66 - 0532 169 00 53

info@marmarisbufe.com.tr

Marmaris Büfe®



www.marmarisbufe.com.tr

MAYDONOZ DÖNER

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı : Fast Food Döner
Product-Service Type : Fast Food Döner

Kuruluş Yılı : 2018
Year Company Founded : 2018

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2018
Start of Franchising in Turkey : 2018

Franchisee Adedi : 400
Number of Franchised Stores : 400

Franchise Hedefi : 2025: 500
Targeted Franchise Stores : 2025: 500

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Initial Fee : 10 bin Euro

Ortalama İşletme Sermayesi / Required Start-up Capital :
110 m² alan için ortalama maliyet 6.000.000 TL

Reklam Payı Katılımı : Sadece merkezden alınan ürünlerden %3 oranında reklam katılım payı alınır.

Advertising Contribution : A 3% advertising participation fee is charged only for products sourced from the central office.

Sürekli Franchise Ödemesi : 2 asgari ücret+KDV
Ongoing Royalty Fee : 2 Minimum Wages+VAT

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
(x) Bölge Koruması	Area Protection
(x) Proje	Planing - Design
(x) Ortak Reklam	Shared Advertising
(x) Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
(x) Finansman	Financing
() Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge : Tüm Dünya
Target Franchise Area : All over the world

Yurt Dışına Yayılma Hedefi : Türk Cumhuriyetleri / Avrupa / Amerika
Overseas Expansion Goals : Turkic Republics / Europe / America

Franchise Adaylarında Aranacak Özellikler : Kurumsal zincir içinde, markayla birlikte hareket ederek büyüme sağlamak isteyen adaylar aranmaktadır.

Required Franchisee Profile : Candidates who want to grow by working in alignment with the brand within a corporate chain are being sought.

Aranacak İş Yeri Özellikleri : Minimum 110 m² alan ve ön cephe genişliği en az 5 metre olmalıdır. Ayrıca, iskân ve ruhsat sorunu olmamalı ve şubenin açılmasına bina içerisindeki hak sahiplerinin onayını gösteren muvafakatname verilmesi gerekmektedir.

Site Selection Criteria : The space must be at least 110 m² with a minimum frontage of 5 meters. Additionally, there should be no issues with occupancy permits or licenses, and a consent form from the property owners in the building showing their approval for the branch opening is required.

Sisteminiz Hakkında : Et Döner ve Tavuk Döner ürünleri ile ürün içeriği oluşturulmuştur. Menü, fiyatlandırma, online kanal yönetimleri merkezi olarak yürütülmektedir. İş geliştirme, denetim ve eğitim faaliyetleri aktif olarak yürütülmektedir. Online satış platformlarının hazır ve aktif olarak şubenin açılması, kiralama süreçleri ve diğer hukuki bilgi gerektiren konularda destek verilmesi ve kendi özmal araçlarımız lojistiğin sağlanması ek desteklerimizdir.

Own Comments on System : Product content has been created with beef döner and chicken döner products. The menu, pricing, and online channel management are conducted centrally. Business development, auditing, and training activities are actively carried out.

**ADRES / ADDRESS**

Altayçeşme Mah. Öz Sok. No:19, TRC
Plaza, Kat:3, D.No:19-20, Maltepe / İstanbul

Tel : +90 850 811 58 58

E-Mail : mdfranchise@maydonozdoner.com

Web : www.maydonozdoner.com

YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY

SOMCA GIDA
DAĞITIM PAZ. A.Ş.

YETKİLİ KİŞİ /
CONTACT PERSON
YASİN ÖZDEMİR



Maydonoz Döner®

DÜNYANIN EN BÜYÜK DÖNER RESTORAN ZİNCİRİ



ABD



Almanya



Azerbaycan



Gürcistan



Hollanda



3 KITA 6 ÜLKE
83 ŞEHİR 390+ ŞUBE

Franchise Danışma Hattı: 0 850 811 27 27

www.maydonozdoner.com/franchise



My Fried Chicken

Tenders
Burger
Tako

ÇITIRIM BENİM !

Çok Yakında
Tüm Türkiye'de!



19 Şehir 35+ Şube

Franchise Danışma Hattı 0850 474 3434

Alo Paket Hattı 0850 474 8484

MY FRIED CHICKEN

GIDA

FOOD AND
BEVERAGE

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı : Çıtır Tavuk
Product-Service Type : Fried Chicken

Kuruluş Yılı : 2024
Year Company Founded : 2024

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2024
Start of Franchising in Turkey : 2024

Franchisee Adedi : 41
Number of Franchised Stores : 41

Franchise Hedefi : 2025: 150+
Targeted Franchise Stores : 2025: 150+

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Inital Fee : 10.000 Euro +KDV

Ortalama İşletme Sermayesi : 6.000.000 TL
Required Start-up Capital : 6.000.000 TL

Reklam Payı Katılımı : Sadece merkezden alınan ürünlerden %3 oranında reklam katılım payı alınır.

Advertising Contribution : A 3% advertising participation fee is charged only for products sourced from the central office.

Sürekli Franchise Ödemesi : 2 Asgari ücret + KDV
Ongoing Royalty Fee :

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
(x) Bölge Koruması	Area Protection
(x) Proje	Planing - Design
(x) Ortak Reklam	Shared Advertising
(x) Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
(x) Finansman	Financing
(x) Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge : Tüm Türkiye
Target Franchise Area : All of Türkiye

Yurt Dışına Yayılma Hedefi : Türk Cumhuriyetleri / Avrupa / Amerika
Overseas Expansion Goals : Turkic Republics / Europe / America

Franchise Adaylarında Aranılan Özellikler: Kurumsal zincir marka yönetiminde deneyimli, markayla birlikte markayı ileriye taşıyabilecek vizyona sahip olması gerekmektedir.

Required Franchisee Profile : The candidate must have experience in managing corporate chain brands and possess a vision to advance the brand further.

Aranılan İş yeri Özellikleri: Kullanılabilir alanın minimum 130 m² olması, ön cephesinin 7 metre veya üzeri olması ve baca ile iskan sorununun bulunmaması gerekmektedir.

Site Selection Criteria : The usable area must be at least 130 m², have a frontage of 7 meters or more, and have no issues with ventilation or occupancy permits.

Sistemimiz Hakkında : Tenders, burger, tako ve kova ürünlerimizi içeren satış ve menülerimiz bulunmaktadır. Teknolojiyi yakından takip eden, ürün ve iş geliştirmeye odaklanan, franchise alanlarla sürekli iletişimde olan yenilikçi ve geliştirici bir sistemimiz mevcuttur.

Own Comments on System : We offer sales and menus featuring tenders, burgers, tacos, and bucket products. Our innovative and progressive system closely follows technology, focuses on product and business development, and maintains constant communication with franchisees.



ADRES / ADDRESS

Altay Çeşme Mah. Öz Sok.
Gold Plaza No: 19 Maltepe / İstanbul

Tel : +90 850 474 34 34

E-Mail : info@myfriedchicken.com

Web : www.myfriedchicken.com

**YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY**

**ALTI G GIDA
DAĞITIM VE PAZ. A.Ş.**

**YETKİLİ KİŞİ /
CONTACT PERSON
ONUR YILMAZ**



2025
FRANCHISE REHBERİ
FRANCHISE GUIDE

MEŞHUR SAFRANBOLU LOKUMCUSU



ADRES / ADDRESS

Cevizli Mah. Fil Yokuşu Sok.
No:42-44 Maltepe - İstanbul

Tel : +90 216 441 10 82

E-Mail : info@safranlokum.com.tr

Web : www.safranlokum.com.tr

**YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY**

**EREN GIDA MADDELERİ
TURİZM SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.**

**YETKİLİ KİŞİ /
CONTACT PERSON**
ERMAN EREN

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı : Lokum - Şekerleme - Çikolata - Baklava
Product-Service Type :

Kuruluş Yılı : 1995
Year Company Founded : 1995

Franchise Vermeye Başlama Yılı: 2017
Start of Franchising in Turkey:

Franchisee Adedi : 6
Number of Franchised Stores :

Franchise Hedefi : 2025:2
Targeted Franchise Stores : 2025:2

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Inital Fee : 350.000 TL

Ortalama İşletme Sermayesi : 2.000.000 TL
Required Start-up Capital : 2.000.000 TL

Reklam Payı Katılımı :
Advertising Contribution :

Sürekli Franchise Ödemesi :
Ongoing Royalty Fee :

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

☒ Eğitim	Training
☐ El Kitabı	Handbooks
☐ Yer Seçim i	Site Selection
☐ Bölge Koruması	Area Protection
☐ Proje	Planing - Design
☐ Ortak Reklam	Shared Advertising
☒ Mal Temini	Product Supply
☐ Pazarlama	Marketing Materials
☐ Finansman	Financing
☐ Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge :
Target Franchise Area :

Yurt Dışına Yayılma Hedefi :
Overseas Expansion Goals :

Franchise Adaylarında Aranılan Özellikler/Required Franchisee Profile :

Aranan İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :
AVM ler, yaya trafiği yoğun yerler, karayolu tesisleri

Sisteminiz Hakkında :
Own Comments on System :



Yeni yılın en tatlı hediyesi

*Geleneksel lezzet,
modern sunum.*

safranlokum.com.tr



MR.KUMPIR



ADRES / ADDRESS

Küçük Piyale Mah. Kastel İş Merkezi
B Blok No:26/6 Beyoğlu - İstanbul

Tel : +90 212 347 27 80

E-Mail : info@mrkumpir.com

Web : www.mrkumpir.com

**YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY**

ALTIN ŞEHİR

GIDA DAN.

İNŞ. SAN. VE

DIŞ TİC. A.Ş.

**YETKİLİ KİŞİ /
CONTACT PERSON
FATİH DEMİR**

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı : Kumpir esaslı fast food restoranı
Product-Service Type : Kumpir based fast food restaurant

Kuruluş Yılı : 2006
Year Company Founded : 2006

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2007
Start of Franchising in Turkey : 2007

Franchisee Adedi : 26
Number of Franchised Stores : 26

Franchise Hedefi : 2025: 36
Targeted Franchise Stores : 2025: 36

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Initial Fee : Yüz yüze görüşülecektir.

Ortalama İşletme Sermayesi :
Required Start-up Capital :

Reklam Payı Katılımı :
Advertising Contribution :

Sürekli Franchise Ödemesi :
Ongoing Royalty Fee :

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
(x) Bölge Koruması	Area Protection
(x) Proje	Planing - Design
(x) Ortak Reklam	Shared Advertising
(x) Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
(x) Finansman	Financing
(x) Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge : Tüm Türkiye ve Yurt dışı
Target Franchise Area : All over Türkiye and Abroad

Yurt Dışına Yayılma Hedefi : Franchise ve/veya Master Franchise vererek yurt dışında büyümek

Overseas Expansion Goals : To grow abroad by granting Franchises and/or Master Franchises

Franchise Adaylarında Aranacak Özellikler : Büyümeyi hedefleyen, finansman gücü kuvvetli, işletmenin başında durabilecek ya da birebir kontrolünü üstlenebilecek kişiler olmalı.

Required Franchisee Profile : There must be people who aim for growth, have strong financial strength, and can manage the business or take full control of it.

Aranacak İş yeri Özellikleri : Konseptte ve içeriğe göre farklılık gösterebilir.

Site Selection Criteria : Site features may vary depending on concept and content

Sisteminiz Hakkında : Yurt dışında franchise sistemiyle bayilik veren ender markalardan biriyiz ki UFRAD'ın düzenlemiş olduğu 2012 Franchise Ödülleri'nde Yurt Dışına Franchise Veren En İyi Türk Gıda Markası Ödülü'nü aldık. Mr.Kumpir, kurmuş olduğu sistem itibarıyla franchisee'lerine her zaman uygun koşullarda mal tedarikini ve en kârlı işi yapmalarını sağlamaktadır.

Own Comments on System : We are one of the unique brand that provide franchises abroad through the franchise system, and we received the Best Turkish Food Brand Award that Provides Franchises Abroad at the 2012 Franchise Awards organized by UFRAD. Mr. Kumpir always ensures that its franchisees are supplied with goods under suitable conditions and that they do the most profitable work thanks to the system it has established.



Mr. Kumpir®

Dünyayı Doyuran Lezzet



**İş'te
Fırsat**

Türkiye'nin en sevilen gıda ürünlerinden
"Kumpir" ile yeni bir yatırım fırsatı sunuyoruz.

info@mrkumpir.com +90 530 542 76 07



MR.SİMİTMAX



ADRES / ADDRESS

Zensen San. Sitesi Konya Ereğli Cad.
Tatlıcak Mah. No:45 / Bb Konya

Tel : +90 533 432 94 42

E-Mail : iletisim@mrsimitmax.com

Web : www.mrsimitmax.com

**YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY**

MR.SİMİTMAX

**YETKİLİ KİŞİ /
CONTACT PERSON**

EMRE ÇOŞAR

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı :
Product-Service Type :

Simit, poğaçaca, açma, börek, pasta, donut, sıcak soğuk içecek

Kuruluş Yılı : 2002

Year Company Founded : 2002

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2002

Start of Franchising in Turkey : 2002

Franchisee Adedi : 7

Number of Franchised Stores : 7

Franchise Hedefi : 2025:10

Targeted Franchise Stores : 2025:10

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Inital Fee : 100 m² yer için 1.700.000 TL

Ortalama İşletme Sermayesi : 1.600 ile 2.000 TL

Required Start-up Capital : 1.600 ile 2.000 TL

Reklam Payı Katılımı : Yok

Advertising Contribution :

Sürekli Franchise Ödemesi : Yok

Ongoing Royalty Fee :

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
() El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
() Bölge Koruması	Area Protection
(x) Proje	Planing - Design
(x) Ortak Reklam	Shared Advertising
(x) Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
() Finansman	Financing
() Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge : Türkiye

Target Franchise Area : Türkiye

Yurt Dışına Yayılma Hedefi : 2026-2027 hedefimizdir

Overseas Expansion Goals :

Franchise Adaylarında Aranılan Özellikler/Required Franchisee Profile :

Belirtilen yatırım bütçesine ve işletme sermayesine sahip olması. Finansal yönetim konusunda temel bilgiye sahip olması. Daha önce işletmecilik yapmış olması tercih sebebidir. Ekibine liderlik yapabilecek ve operasyonel süreçleri yönetebilecek becerilere sahip olması. Markanın vizyon, misyon ve değerlerini benimseyip uygulayabilmesi. Kurumsal standartlara ve prosedürlere uyum sağlayabilecek anlayışta olması. Hedef bölgenin pazar dinamiklerini bilmesi ve müşteri kitlesini tanıması. Zaman ve Emek Ayırma. Müşteri memnuniyetine önem vermesi. Öğrenmeye ve Gelişime Açık Olma. Tüm yasal gereklilikleri yerine getirebilecek bir yapıya sahip olması. İşletmenin başında aktif olarak bulunmaya istekli olması

Aranan İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :

Yaya ve araç trafiğinin yoğun olduğu bölgeler, okul, dersane yakınları tercih sebebidir.

Sisteminiz Hakkında :

Own Comments on System :

Franchise sistemimiz sayesinde girişimcilerimiz, sektörde sağlam bir başlangıç yaparak güçlü bir işletme kurma fırsatı elde eder. İşinizin her aşamasında yanınızda olarak, başarıya giden yolda güvenilir bir iş ortağı olmayı taahhüt ediyoruz.

www.mrsimitmax.com



0 (850) 309 36 10

Tadın Zirvesinde, Franchise ile Başarıyı Yakala!"

düşük maliyet • yüksek kâr • geniş ürün yelpazesi



MR.SİMİTMAX BİR EMÇ MARKASIDIR

MADO



ADRES / ADDRESS

Gaziantep Karayolu Üzeri 5.Km
Erkenez Mevki Kahramanmaraş

Tel : +90 344 236 06 11

Kahramanmaraş Merkez

+90 216 472 53 04

İstanbul Genel Müdürlüğü

E-Mail : franchise@mado.com.tr

Web : www.mado.com.tr

YETKİLİ FİRMA / AUTHORIZED FRANCHISOR FOR TURKEY

**YAŞAR DONDURMA
VE GIDA MADDELERİ A.Ş.**

YETKİLİ Kişi /
CONTACT PERSON
ENGİN TORAMAN

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı : Gıda - Cafe - Restoran
Product-Service Type :

Kuruluş Yılı : 1980 / Yaşar Pastanesi, 1993 / MADO
Year Company Founded :

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 1993
Start of Franchising in Turkey : 1993

Franchisee Adedi : 308
Number of Franchised Stores : 308

Franchise Hedefi : 2025: 25
Targeted Franchise Stores : 2025: 25

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Inital Fee : 100.000 \$ + KDV

Ortalama İşletme Sermayesi :
Required Start-up Capital :

Reklam Payı Katılımı : % 3 + KDV
Advertising Contribution : % 3 + KDV

Sürekli Franchise Ödemesi : Yok
Ongoing Royalty Fee :

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
(x) Bölge Koruması	Area Protection
(x) Proje	Planing - Design
(x) Ortak Reklam	Shared Advertising
(x) Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
() Finansman	Financing
() Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge / Target Franchise Area :

Mado Cafe olarak hedeflediğimiz iller İstanbul, İzmir, Antalya, Denizli, Hatay ve Kütahya'dır. MADO Dondurma için ise hedefimiz Antalya, İzmir, İstanbul ve Ege/Akdeniz sahil bandıdır. Bu bölgelerdeki yeni franchise adaylarımızla birlikte büyümeyi ve bu şehirlerde markamızın bilinirliğini artırmayı amaçlıyoruz.

Yurt Dışına Yayılma Hedefi / Overseas Expansion Goals :

Türkiye'nin Cafe & Restoran sektöründe en büyük global markası olan MADO yurt dışı pazarından yoğun talep görmektedir. Hollanda, Almanya, Belçika, Bosna Hersek, Kosova, Kanada, Azerbaycan, Nahçıvan, Bahreyn, Çin, Irak, Kuzey Irak, Ürdün, Kazakistan, Kuveyt, Libya, Lübnan, KKTC, Katar, Suudi Arabistan, Türkmenistan, Birleşik Arap Emirlikleri, Umman, Mısır, Kırgızistan, Özbekistan' da olmak üzere 100'ün üzerinde aktif şubemiz bulunmaktadır. Ayrıca yeni yılla birlikte Amerika, Fas, Kenya, Somali, Tayland, Cezayir, Malezya, Endonezya, Singapur ve Tacikistan'da da yeni şubelerimizin açılışını yaparak 30'un üzerinde ülkede ticari faaliyetlerimizi sürdürüceğiz. Bununla birlikte 38 ülkeye MADO MARKET ürünlerimizin ihracatı yapılarak perakende sektöründe de aktif olarak faaliyet gösterilmektedir. Hem mevcut bulunduğumuz ülkelerde hem de yeni gireceğimiz pazarlarda toplam 23 dükkanımızın projelerinin yapımına başlanmıştır. 2025 yılı sonuna kadar yurt dışında 75 adet yeni franchise şubesi açılmasını hedefliyoruz.

Franchise Adaylarında Aranılan Özellikler/Required Franchisee Profile :

Franchise adaylarımızda aradığımız temel nitelikler; girişimci ruh, başarı tutkusu ve insan yönetimi yeteneğidir. MADO ailesi geniş bir topluluktur, bu nedenle insan ilişkilerine önem veriyoruz. Finansal yönetim tecrübesi ve tercihen başarılı bir iş geçmişi olan, tüm zamanını ve enerjisini MADO Cafe yönetimine adayabilecek ve MADO'nun gerektirdiği finansal olanaklara sahip kişilerle çalışmayı tercih ediyoruz.

Aranılan İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :

MADO Cafe şubeleri için ideal lokasyonlar, insan ve araç sirkülasyonunun yoğun olduğu ana arterler veya hareketli ara caddelerdir. Köşe konumlar ve geniş ön cephesi olan, düz girişe sahip ve ortalama 250 m² bir alanla birlikte açık alanı bulunan mekanlar tercih edilmektedir.

Sisteminiz Hakkında / Own Comments on System :

Anahtar teslim mağaza yapımı, yatırım maliyetinin vadelendirilmesi, açılış öncesi personel eğitimi, düzenli ürün tedariki, yenilikçi AR-GE ve ÜR-GE çalışmaları, DBS sistemi üzerinden vadeli ödeme imkanları ile düzenli operasyonel denetim ve ziyaretler sunmaktayız.

MÜPTELA KAHVE & ÇİKOLATA

GIDA

FOOD AND
BEVERAGE

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı / Product-Service Type :
Özel Tatlılar ve Belçika Çikolatalı Ürünler, Kahve Çeşitleri
ve Kahvaltı Ürünleri

Kuruluş Yılı : 2023
Year Company Founded : 2023

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2024
Start of Franchising in Turkey : 2024

Franchisee Adedi : 1
Number of Franchised Stores : 1

Franchise Hedefi : 2025: 5
Targeted Franchise Stores : 2025: 5

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Inital Fee : 500.000 TL

Ortalama İşletme Sermayesi : 3.500.000 TL
Required Start-up Capital : 3.500.000 TL

Reklam Payı Katılımı : Alınmıyor.
Advertising Contribution :

Sürekli Franchise Ödemesi : Alınmıyor.
Ongoing Royalty Fee :

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
(x) Bölge Koruması	Area Protection
(x) Proje	Planing - Design
(x) Ortak Reklam	Shared Advertising
(x) Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
() Finansman	Financing
() Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge :

Target Franchise Area :
Türkiye genelinde büyük şehirler (İstanbul, Bursa,
Kocaeli, Adapazarı, Trakya Bölgesi)

Yurt Dışına Yayılma Hedefi :

Overseas Expansion Goals :
2027 itibarıyla Orta Doğu ve Avrupa bölgelerine yayılma

Franchise Adaylarında Aranılan Özellikler/Required Franchisee Profile :

• Girişimcilik ruhuna sahip • Müptelâ markasının misyon ve vizyonuna uygun • Finansal yeterliliğe sahip • Operasyonel disiplini ve müşteri memnuniyetini önceliklendiren

Aranılan İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :

• İnsan trafiği yüksek lokasyonlar • Minimum 100 m² alan

Sistemimiz Hakkında :

Own Comments on System :

Müptelâ Kahve & Çikolata, Belçika çikolatası ve özel tatlılarının yanı sıra, zengin kahvaltı çeşitleriyle de öne çıkan bir markadır. Müşteri memnuniyetini odağına alan hizmet anlayışıyla, hem tatlı severlere hem de kahvaltı tutkunlarına hitap eder. Franchise sistemimiz, girişimcilere eğitim ve operasyonel destek sağlayarak sürdürülebilir başarılı hedefler sağlamaktır.



ADRES / ADDRESS

Esentepe, Çamlıbel Cad.

No:21 598250 Çorlu - Tekirdağ

Tel : +90 534 687 83 52

E-Mail : franchise@muptelacikolata.com

Web : www.muptelacikolata.com

YETKİLİ FİRMA / AUTHORIZED FRANCHISOR FOR TURKEY

MÜPTELA

GIDA SAN.

TİC. LTD. ŞTİ.

YETKİLİ KİŞİ /

CONTACT PERSON

ALPAY ERÜS

NALIA KARADENİZ MUTFAĞI



ADRES / ADDRESS

Bağlar Mah. Atatürk Cad.
No:84 Güneşli – İstanbul

Tel : +90 212 515 07 00 - 02

E-Mail : info@nalia.com.tr

Web : www.nalia.com.tr

**YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY**

**TARAKÇI GIDA
ÜRÜNLERİ PAZ.
SAN. LTD. ŞTİ.**

**YETKİLİ KİŞİ /
CONTACT PERSON
SÜLEYMAN TARAKÇI**

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı : Türk ve Dünya Mutfağı
Product-Service Type :

Kuruluş Yılı : 2006
Year Company Founded : 2006

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2017
Start of Franchising in Turkey : 2017

Franchisee Adedi : 1
Number of Franchised Stores : 1

Franchise Hedefi : 2025: 2
Targeted Franchise Stores : 2025: 2

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Inital Fee : Giriş bedeli yok

Ortalama İşletme Sermayesi : 20.000.000 (Yirmi Milyon Türk Lirası)
Required Start-up Capital :

Reklam Payı Katılımı : %2
Advertising Contribution : %2

Sürekli Franchise Ödemesi : %4 ciro payı
Ongoing Royalty Fee :

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
(x) Bölge Koruması	Area Protection
(x) Proje	Planing - Design
(x) Ortak Reklam	Shared Advertising
(x) Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
() Finansman	Financing
() Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge : İstanbul, İzmir, Bursa, Ankara, İngiltere, Almanya, Fransa
Target Franchise Area :

Yurt Dışına Yayılma Hedefi : 2026 Yılı sonrası
Overseas Expansion Goals :

Franchise Adaylarında Aranılan Özellikler/Required Franchisee Profile :
Yatırımcı değil girişimci olması ve işinin başında durması

Aranılan İş Yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :
Minimum 100 Kişilik maximum 250 kişilik

Sisteminiz Hakkında :

Own Comments on System :

Son yıllarda sağlıklı ve yöresel mutfaklara olan ilginin artmasıyla birlikte, Nalia Karadeniz Mutfacı olarak sektördeki konumumuzu güçlendirmeye devam ediyoruz. Yöresel mutfak kültürümüzün sürdürülebilirliğini önemsiyor ata tohumu ile iyi tarım uygulaması yapan yerel üreticilerimizi destekliyor ve yerelden satın alma yaparak bölgemize katkı sunmaya devam ediyoruz. Geleneksel tariflerimizi modern beklentilerle harmanlayarak, unutulmaya yüz tutmuş lezzetleri yeniden gün yüzüne çıkarıyor ve misafirlerimizle paylaşıyoruz. Nalia Menüsü, yalnızca lezzet değil, aynı zamanda bir yaşam felsefesi sunuyor. Mutfak kültürümüzde, doğal mineraller açısından zengin kristal kaya tuzu, sade yağ haline getirilmiş tereyağı ve kendi hazırladığımız ilikli kemik suyu gibi sağlıklı ve doğal içerikler ön planda. Ayrıca, glüten hassasiyeti gibi özel ihtiyaçlara yönelik titiz bir yaklaşım sergileyerek misafirlerimize güvenle tercih edebilecekleri bir mutfak deneyimi sunuyoruz. Bugün geldiğimiz noktada, Karadeniz mutfağının özgün lezzetlerini metropol hayatına taşıyarak sağlıklı beslenme ve yöresel mutfaklara olan özlemi karşılamaya devam ediyoruz. Doğal içeriklere ve mutfak kültürüne olan bağlılığımız sayesinde, Nalia'nın pazardaki payı her geçen gün büyüyor. Sektördeki bu yükselişimizi hem geleneklere olan sadakatimizle hem de yenilikçi mutfak anlayışımızla sürdürüyoruz. Nalia, geçmişin mirasını bugünün değerleriyle buluştururken, sağlıklı ve güvenilir bir mutfak deneyimi sunmaya devam edecektir.

nalia[®]
KARADENİZ MUTFAĞI

ESKİ TATLARA
YENİ LEZZETLER



Güneşli: 0212 630 06 90

Bostancı: 0216 469 96 10

Rize: 0464 236 07 07

Kurtköy: 0216 266 68 66



Nalia Karadeniz Mutfağı



@naliakaradenizmutfagi



@Nalia_K_Mutfagi



Nalia Karadeniz Mutfağı



www.nalia.com.tr

NACAROĞLU BAKLAVA



ADRES / ADDRESS

Küsget San. Sit. Göllüce Cad.

No:27 G Blok Tic:2 Sosyal Tesisi - Gaziantep

Tel : +90 541 801 31 30

E-Mail : info@nacaroglu.com.tr

Web : www.nacaroglu.com.tr

YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEYTHE FRANCHISE
COMPANY

YETKİLİ KİŞİ /

CONTACT PERSON

TUĞBERK HELVACIOĞLU

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : TürkiyeÜrün - Hizmet Kapsamı : Baklava Pasta ve Tatlı grubu
Product-Service Type :Kuruluş Yılı : 2012
Year Company Founded : 2012Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2020
Start of Franchising in Turkey : 2020Franchisee Adedi : 25
Number of Franchised Stores : 25Franchise Hedefi : 2025:8
Targeted Franchise Stores : 2025:8

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Inital Fee : 7.500- 12.500 \$ olmaktadır.

Ortalama İşletme Sermayesi :
Required Start-up Capital :Reklam Payı Katılımı : Alınmıyor.
Advertising Contribution :Sürekli Franchise Ödemesi : Alınmıyor.
Ongoing Royalty Fee :

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
(x) Bölge Koruması	Area Protection
(x) Proje	Planing - Design
() Ortak Reklam	Shared Advertising
(x) Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
() Finansman	Financing
() Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge : Tüm Türkiye, Avrupa ve Orta Doğu
Target Franchise Area :Yurt Dışına Yayılma Hedefi : Avrupa ve Ortadoğu
Overseas Expansion Goals :

Franchise Adaylarında Aranacak Özellikler/Required Franchisee Profile :

- Kendi işini kurmak isteyenler, • Yöneticilik ve işletmecilik yeteneğinin yanı sıra hedefli ve başarı odaklı olan adaylar, • Farklı sektörlerde girişimi olan gıda sektörüne yatırım yapmak isteyenler • Beyaz yakalılar
- Restoran işletmecileri • İşletme yöneticileri • Tatlı pasta sektörüne hâkim, ilgi duyan girişimciler

Aranacak İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :

Ortalama 50-250 m² dükkanlar istenmektedir.

Sisteminiz Hakkında :

Own Comments on System :

Nacaroğlu, Franchising sisteminde 3 adet konsept mevcuttur. Kiosk, Butik konsepti ve Cafe restoran konseptidir. Her konseptin özellikleri ve uygulama alanları ayrılmıştır. Ayrıca her bir konseptte dair kriterler de birbirinden farklıdır.

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı : Gıda Sektörü
Product-Service Type :

Kuruluş Yılı : 1938
Year Company Founded : 1938

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 1991
Start of Franchising in Turkey : 1991

Franchisee Adedi : 150 ve üzeri
Number of Franchised Stores :

Franchise Hedefi : 2025: 20-25 mağaza
Targeted Franchise Stores :

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Inital Fee :
2024 yılı için 250-300 bin dolar bandındadır

Ortalama İşletme Sermayesi :

Required Start-up Capital :
Özsüt standartlarında gerekli olan 200-250 m² kapalı alan ve 100 m² ise açık alana sahip bir şubenin anahtar teslim maliyeti yaklaşık 200-250 bin usd civarındadır. İnşaat ve ekipman maliyeti mağazanın fiziksel durumuna göre değişmekte olup anahtar teslim maliyetleri m² başına değişmektedir.

Reklam Payı Katılımı /Advertising Contribution :
Reklam ve hizmet bedeli, franchise hizmetlerine dahildir.

Sürekli Franchise Ödemesi : Royalty bedeli alınmamaktadır.
Ongoing Royalty Fee :

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

☒ Eğitim	Training
☒ El Kitabı	Handbooks
☒ Yer Seçimi	Site Selection
☐ Bölge Koruması	Area Protection
☒ Proje	Planing - Design
☒ Ortak Reklam	Shared Advertising
☒ Mal Temini	Product Supply
☒ Pazarlama	Marketing Materials
☐ Finansman	Financing
☐ Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge :

Target Franchise Area :
İstanbul, Ankara, Bursa, Eskişehir ve Antalya gibi büyükşehirlerde şube sayısını artırmak ve Özsüt'ün varlık gösteremediği her şehirde olmak.

Yurt Dışına Yayılma Hedefi / Overseas Expansion Goals :

Bakü'de 8 şubesi bulunan Özsüt, Körfez ülkeleri ile temasını sürdürüyor. Orta Doğu ve Avrupa ülkelerine yapılacak yatırımlar için fizibilite çalışmaları yapan Özsüt, Sudi Arabistan'da mağaza açma çalışmalarına ise devam ediyor. Irak, Özbekistan ve İran pazarlarına 2025 yılında giriş yapmayı planlayan Özsüt Avrupa'da Türklerin yoğun olarak yaşadığı Almanya, Avusturya ve Fransa gibi ülkelerde de çalışmalarını sürdürüyor. Özsüt'ün ayrıca Amerika, İsviçre, Belçika gibi ülkelerle yoğun ihracat ilişkileri bulunuyor.

Franchise Adaylarında Aranılan Özellikler/Required Franchisee Profile :

Özsüt'ün franchise adayında aradığı özellikler; Özsüt'ün 86 yıllık köklü marka değerlerine sahip çıkan, sektörde deneyimli, işine saygı duyan ve gönülden bağlanan, müşteri memnuniyetini ve mutluluğuna öncelik veren adaylar.

Aranan İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :

Özsüt standartlarında gerekli olan 200-250 m² kapalı alan ve 80 - 100 m² açık alandır. Daha farklı büyüklüklerdeki yerler de lokasyon ve potansiyel özellikleri dikkate alınarak değerlendirilmektedir.

Sisteminiz Hakkında :

Own Comments on System :

Özsüt, yatırımın geri dönüşü konusunda 3 yılı aşmayan planlarla franchise'larıyla çalışıyor. Dikkatli bir şekilde yatırımcı adayı profili ve franchise'ı açacağı lokasyonu analiz eden Özsüt, inşaatından personel eğitimlerine pek çok konuda bayisine destek veriyor ve 10 yıllık sözleşme yapıyor.



ADRES / ADDRESS

Kemalpaşa Osb Mah. Ankara
Asfaltı Cad. No:51 35730 Kemalpaşa / İzmir

Tel : +90 232 877 00 11

E-Mail : info@ozsut.com.tr

Web : https://ozsut.com.tr/tr

YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY

STP GIDA

SAN. VE TİC. AŞ.

YETKİLİ KİŞİ /
CONTACT PERSON

İBRAHİM URLULU

PASAPORT PİZZA



ADRES / ADDRESS

Manas Bulv. No:39 Folkart Towers
B Kule Ofis:3809, 3810 Bayraklı / İzmir

Tel : +90 232 502 31 63

E-Mail : info@pasaportpizza.com

Web : www.pasaportpizza.com

**YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY**

**PASAPORT HAZIR YİYECEK
SANAYİ VE TİCARET A.Ş.**

YETKİLİ KİŞİLER /

CONTACT PERSONS

MÜKREMIN ÖZDEMİR

Tel: +90 532 283 73 04

mozdemir@pasaportpizza.com

CÜNEYT AKBULAK

Tel: +90 506 406 83 11

cuneyt.akbulak@pasaportpizza.com.tr

Ülke Orijini : Türkiye / **Country Origin** : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı : Hazır Yiyecek / Pizza
Product-Service Type : Fast-Food/ Pizza

Kuruluş Yılı : 1998

Year Company Founded : 1998

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 1999

Start of Franchising in Turkey : 1999

Franchisee Adedi : 275

Number of Franchised Stores : 275

Franchise Hedefi : 2025: 350

Targeted Franchise Stores : 2025: 350

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Inital Fee : Bölge ve bayi konseptine göre değişmektedir. / The cost depends on the region and the dealer concept.

Ortalama İşletme Sermayesi : Bölge ve bayi konseptine göre değişmektedir. **Required Start-up Capital** : The cost depends on the region and the dealer concept.

Reklam Payı Katılımı : Genel Merkez tarafından ulusal, bayilerimiz tarafından bölgesel reklam kampanyaları yapılmaktadır.

Advertising Contribution : The Head Office carries out country-wide advertising campaigns, while the dealerships conduct regional campaigns.

Sürekli Franchise Ödemesi : Sürekli Franchise Ödemesi Yoktur.

Ongoing Royalty Fee : There are no ongoing franchise fees.

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
(x) Bölge Koruması	Area Protection
(x) Proje	Planing - Design
(x) Ortak Reklam	Shared Advertising
(x) Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
(x) Finansman	Financing
() Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge : Türkiye'nin 81 ili ve tüm büyük ilçelerinde bayi tertiplenmesi hedeflenmiştir. **Target Franchise Area** : The goal is to establish dealerships in all 81 provinces and in all districts of Türkiye.

Yurt Dışına Yayılma Hedefi : Orta ve Uzun Vade Hedefleri içerisindedir. **Overseas Expansion Goals** : It is among the medium and long-term objectives.

Franchise Adaylarında Aranılan Özellikler : Bölge ve bayi konseptine göre değişmektedir. **Required Franchisee Profile** : The cost depends on the region and the dealer concept.

Aranılan İş yeri Özellikleri : AVM'lerde minimum 30 m², Cadde bayilerimizde minimum 80 m²'dir. **Site Selection Criteria** : In shopping malls, the minimum size is 30 m², and in street dealerships, the minimum size is 80 m² dir.

Sisteminiz Hakkında :

Pasaport Pizza franchise sistemi içinde bulunan yatırımcılarımız arasında, kendi bayilerimizde yetişmiş ve daha sonra Pasaport Pizza sistemine franchise olarak devam eden arkadaşlarımız olduğu gibi, yıllarca farklı sektörler ve firmalarda profesyonel olarak çalışıp kendi işlerine başlamak için Pasaport Pizza'nın fırsatlarını değerlendiren iş ortaklarımız da mevcuttur. Bu franchiselerimizin ortak özellikleri ise işlerinin yakın takipçisi olmaları, hedef odaklı çalışmaları, iyi birer ekip lideri olmaları, bölgelerini iyi tanımları ve talep analizini doğru yaparak güçlü bir pazarlama stratejisine sahip olmaları ayrıca rekabet odaklı hareket edebilmeleridir.

Own Comments on System : Among the investors in the Pasaport Pizza franchise system, there are those who have been trained in our own dealerships and later continued as franchisees within the Pasaport Pizza system, as well as partners who, after working professionally for many years in various sectors and companies, have chosen to seize the opportunities offered by Pasaport Pizza to start their own businesses. The common characteristics of these franchisees are their close monitoring of their business operations, goal-oriented approach, strong leadership skills, deep knowledge of their regions, ability to conduct accurate demand analysis, and having a strong marketing strategy. Additionally, they are capable of acting with a competitive focus.



pasaport pizza®

Ciro Payı Yok, Kazanç Var

Pasaport Pizza ailesi olarak hedefimiz
tüm pizzaseverlere ulaşmak!

70 il
250+ Bayi



TÜRKİYE'NİN EN İTİBARLI
**YERLİ PİZZA
MARKASI!**



Franchise Hattı:
0232 502 31 63

PARME STREET FOOD



ADRES / ADDRESS

E. Kuyumcular Mah. Tefvik
Sağlam Paşa Sok. No:7/1
Altıeylül - Balıkesir

Tel : +90 541 801 31 30

E-Mail : info@parme.com.tr

Web : www.parme.com.tr

**YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY**

THE FRANCHISE COMPANY

**YETKİLİ KİŞİ /
CONTACT PERSON**

TUĞBERK HELVACIOĞLU

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı : Taze el yapımı Makarna
Product-Service Type :

Kuruluş Yılı : 2023
Year Company Founded : 2023

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2024
Start of Franchising in Turkey : 2024

Franchisee Adedi : 5
Number of Franchised Stores : 5

Franchise Hedefi : 2025:10
Targeted Franchise Stores : 2025:10

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Initial Fee : 18.000 \$

Ortalama İşletme Sermayesi :
Required Start-up Capital :

Reklam Payı Katılımı : Alınmıyor.
Advertising Contribution :

Sürekli Franchise Ödemesi : Alınmıyor.
Ongoing Royalty Fee :

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
(x) Bölge Koruması	Area Protection
(x) Proje	Planing - Design
() Ortak Reklam	Shared Advertising
(x) Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
() Finansman	Financing
() Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge : Tüm Türkiye, Avrupa ve Orta Doğu
Target Franchise Area : Tüm Türkiye, Avrupa ve Orta Doğu

Yurt Dışına Yayılma Hedefi : Avrupa ve Ortadoğu
Overseas Expansion Goals : Avrupa ve Ortadoğu

Franchise Adaylarında Aranacak Özellikler/Required Franchisee Profile :
• Kendi işini kurmak isteyenler, • Yöneticilik ve işletmecilik yeteneğinin yanı sıra hedefli ve başarı odaklı olan adaylar, • Farklı sektörlerde girişimi olan gıda sektörüne yatırım yapmak isteyenler • Beyaz yakalılar
• Restoran işletmecileri • İşletme yöneticileri • Sektöre hâkim, ilgi duyan girişimciler • En az 3 yıl işletme deneyimi sahibi olan adaylar

Aranacak İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :
Minimum 25 m² - maksimum 50 m² dükkanlar istenmektedir.

Sisteminiz Hakkında :

Own Comments on System :

İlk kez bir seyahat sırasında tanıştığımız İtalya'nın makarna lezzetleri, bizi derinden etkiledi. O andan itibaren, bu eşsiz tatları sizlerle buluşturma hayalini kurmaya başladık. Uzun ve titiz bir eğitim sürecine girdik, farklı şeflerle çalıştık, sayısız reçete denedik ve sonunda kendi yolumuzu çizdik. Kadın girişimci olarak, bu tutkuyu küçük bir işletmeye dönüştürdüğümüzde, lezzetlerimizin kısa sürede büyük bir beğeni topladığını fark ettik. Bu ilgi ve destek, bizi daha da motive etti ve işimizi büyütmeye yolunda cesaretlendirdi. Şimdi, sağlam bir altyapıyla, lezzetimizi daha fazla kişiyle buluşturmak için butik franchise sistemimizi geliştiriyoruz. Her tabakta sadece makarna değil, aynı zamanda İtalyan mutfağına olan tutkumuzu ve sizlerle paylaştığımız bu güzel hikayeyi sunuyoruz. Parme mutfağımızda 10 farklı taze sos alternatifi ile sunmakta olduğumuz makarnalarımızın her birinin reçetesi uzun incelemeler, araştırmalar ve denemeler sonucunda elde edilmiş, en yüksek lezzet seviyesine ulaştırılmış ürünlerdir ve merkezi mutfağımız sayesinde, ustadan bağımsız, her ortamda hazırlanabilecek standartlara ulaştırılmıştır. Bu sayede franchise yatırımcılarımız hiçbir zaman ürün kalitesi değişimi ya da stok sorununa maruz kalmaz.

Ürünlerin merkez mutfaktan aynı lezzet, kalite ve standartlarda franchise şubelere ulaştırılması sayesinde, girişimcilerimiz hammadde satın alma, ürün üretme, kalite kontrol gibi sürekli takip gerektiren süreçlerle uğraşmak yerine yalnızca işletmelerine odaklanabilirler. Hamur ve sos sevkiyat standartlarımız sayesinde, satış – stok takibi de kolaylıkla izlenebilir hale gelmiştir. Kolaylaştırılmış işletme modelimiz girişimcilerimiz için işlerini büyütecek ve kârlılıklarını artıracak süreçlere odaklanmaları için fırsat sunar.

PASTANNECİM

GIDA

FOOD AND
BEVERAGE

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı :
Product-Service Type :

Gıda (Pasta, özel tasarım pasta, kurabiye, cupcake ve cafe konsepti)

Kuruluş Yılı : 2013

Year Company Founded : 2013

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2015

Start of Franchising in Turkey : 2015

Franchisee Adedi : 24

Number of Franchised Stores : 24

Franchise Hedefi : 2025: 2

Targeted Franchise Stores : 2025: 2

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Initial Fee : Yok

Ortalama İşletme Sermayesi :

Required Start-up Capital :

3.500.000 TL+ KDV - 4.000.000 TL + KDV

Reklam Payı Katılımı : Yok

Advertising Contribution :

Sürekli Franchise Ödemesi : Yok

Ongoing Royalty Fee :

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
() Yer Seçimi	Site Selection
(x) Bölge Koruması	Area Protection
() Proje	Planing - Design
(x) Ortak Reklam	Shared Advertising
(x) Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
() Finansman	Financing
() Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge : Ankara ve İstanbul

Target Franchise Area : Ankara ve İstanbul

Yurt Dışına Yayılma Hedefi : Orta Doğu ve Arap Ülkeleri

Overseas Expansion Goals : Orta Doğu ve Arap Ülkeleri

Franchise Adaylarında Aranacak Özellikler/Required Franchisee Profile :

Marka gücümüzü yükseltecek, işletme prosedürlerini takip eden işine değer veren ve heyecanını markamıza katacak iş ortakları tercih edilmektedir.

Aranan İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :

Cadde ve AVM'ler

Sisteminiz Hakkında :

Own Comments on System :

Pastannecim, "bu işte bir anne eli var" sloganıyla 2013 yılında başladığı tatlı macerasını ilk günkü heyecanını kaybetmeden, her güne bir yenilik ekleyerek devam ettirmektedir. Pastannecim hayaller kadar yaratıcı, anne eli değmiş gibi lezzetli, deneyimli heykeltıraş ve seramik sanatçılarından oluşan kadrosunun elinden çıkmış özenli pastalarıyla pasta yapmayı bir sanata dönüştürmektedir.

Ev yapımı tadında özel vitrin pastaları, kurabiyeleri, cup cakeleri, tasarım pastaları ve petifürleri hiçbir katkı maddesi kullanılmadan doğal malzemelerle hijyenik ortamlarda üretilmektedir. Pastannecim cafe konseptindeki mağazalarındaki menüsüyle müşterilere krep, waffle, pancake gibi lezzetler de sunmaktadır. Pastannecim şu an Ankara'da 23 şube ile hizmet vermektedir. Sektörde kısa zamanda büyüyen Pastannecim kişiye özel tasarım pastalarını ve vitrin pastalarını en uygun fiyat ve seçenekleriyle müşterilerine sunmaktadır. Sadece lezzetiyle değil sunumuyla da dikkat çeken pastalarıyla Pastannecim sektördeki gelişmeleri takip ederek %100 müşteri memnuniyeti politikasıyla büyümlü bir dünyanın kapılarını açmaktadır.



ADRES / ADDRESS

İvedik OSB Mah. 2268. Cad. No:2/1

Yenimahalle / Ankara

Tel : +90 312 394 76 40

E-Mail : info@pastannecim.com.tr

franchise@pastannecim.com.tr

Web : www.pastannecim.com.tr

**YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY**

**ERCİYES BÖREK
SANAYİ A.Ş.**

**YETKİLİ KİŞİ /
CONTACT PERSON**

ASLI ERDOĞAN

**ADRES / ADDRESS**

Spine Tower / Saat Sk. No:5 Kat:9
Maslak - Sarıyer / İstanbul / Türkiye

Tel : +90 444 74 33

E-Mail : franchise@pidem.com.tr

Web : www.pidem.com.tr

**YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY**

HD HOLDİNG

**YETKİLİ KİŞİ /
CONTACT PERSON**

HALUK KARAKAŞ

PİDEM

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı : Hızlı Servis Restoran Zinciri
Product-Service Type :

Kuruluş Yılı : 2010
Year Company Founded : 2010

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2019
Start of Franchising in Turkey : 2019

Franchisee Adedi : 30
Number of Franchised Stores : 30

Franchise Hedefi : 2025: 30
Targeted Franchise Stores : 2025: 30

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Inital Fee :

Ortalama İşletme Sermayesi : 5,5 Milyon TL + KDV
Required Start-up Capital :5,5 Milyon TL + KDV

Reklam Payı Katılımı : Yok
Advertising Contribution :

Sürekli Franchise Ödemesi : %7
Ongoing Royalty Fee : %7

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

☒ Eğitim	Training
☒ El Kitabı	Handbooks
☒ Yer Seçimi	Site Selection
☐ Bölge Koruması	Area Protection
☒ Proje	Planing - Design
☒ Ortak Reklam	Shared Advertising
☒ Mal Temini	Product Supply
☒ Pazarlama	Marketing Materials
☐ Finansman	Financing
☐ Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge :

Target Franchise Area :
İstanbul, Ankara, İzmir, Antalya başta olmak üzere tüm Türkiye

Yurt Dışına Yayılma Hedefi :

Overseas Expansion Goals :
GIS Ülkeleri, GCC Ülkeleri, Mısır, Fas

Franchise Adaylarında Aranılan Özellikler/Required Franchisee Profile :

Yeterli yatırım ve işletme sermayesine sahip. marka standartlarımızı sistemli şekilde uygulayacak, güçlü ve güvenilir bir markanın çatısı altında büyümeyi hedefleyen kişi veya şirketler sistemimize dahil olabilir.

Aranılan İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :

AVM 40 - 80 m², Cadde 90 - 200 m²

Sisteminiz Hakkında :

Own Comments on System :
www.pidem.com.tr/kurumsal/hakkimizda

Ülke Orijini : Amerika Birleşik Devletleri
Country Origin : U.S.A.

Ürün - Hizmet Kapsamı : Hızlı Servis Restoran Zinciri
Product-Service Type :

Kuruluş Yılı : 1972
Year Company Founded : 1972

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2007
Start of Franchising in Turkey : 2007

Franchisee Adedi : 69
Number of Franchised Stores : 69

Franchise Hedefi : 2025:
Targeted Franchise Stores : 2025:

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Inital Fee : 40.000 \$ + KDV

Ortalama İşletme Sermayesi :
Required Start-up Capital :
Projenin tipi ve büyüklüğüne göre değişiklik göstermektedir.

Reklam Payı Katılımı • Advertising Contribution
Sürekli Franchise Ödemesi • Ongoing Royalty Fee :
Toplam %13

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

() Eğitim	Training
() El Kitabı	Handbooks
() Yer Seçimi	Site Selection
() Bölge Koruması	Area Protection
() Proje	Planing - Design
() Ortak Reklam	Shared Advertising
() Mal Temini	Product Supply
() Pazarlama	Marketing Materials
() Finansman	Financing
() Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge :
Target Franchise Area :
Restoranlarımızın bulunmadığı bölgeler, iller ve AVM'ler de yeni franchise restoranlar

Franchise Adaylarında Aranan Özellikler/Required Franchisee Profile :
Franchisee adaylarında standartları karşılayabilecek restoranlara sahip olmak dışında, öncelikle girişimci bir ruha ve başarıma hırsına sahip olmalarını tercih ediyoruz. Aynı zamanda, asgari lise mezunu olması gereken adayların başarılı bir iş geçmişi, yönetim tecrübesi ve yatırımın gerektirdiği finansal kaynaklara da sahip olmaları gerekmektedir.

Aranan İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :
İş yeri mekânı olarak yaya ve taşıt trafiğinin yoğun olduğu, fast food işletmeciliğine uygun ana arterler, alışveriş merkezleri, süpermarketler, sinema, dershane ve okulların yoğun olduğu bölgeler vb. gibi. İş yeri giriş katı olmalı, mutfak ve depolar için en az 120 m² alan ayrılabilmesi, toplam olarak 300 m² civarında kapalı alanının bulunması, ön cephe genişliğinin en az 6 m olması, kat yüksekliklerinin minimum 2,90 m olması gerekmektedir.

Sisteminiz Hakkında :
Own Comments on System :
Popeyes: restoranının hazır hale getirip açılmasından itibaren, lisans süresi boyunca yoğun olarak operasyon, personel eğitimi, insan kaynakları, mali işler, reklam, pazarlama, satın alma, lojistik ve teknik destek vermektedir.



ADRES / ADDRESS

Balmumcu Mah. Emirhan Cad.
Atakule No:109 34349 Beşiktaş - İstanbul

Tel : +90 212 310 66 00

E-Mail : franchise@tabgida.com.tr

Web : www.franchise.tabgida.com.tr

YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY

TAB GIDA SAN.
VE TİC. A.Ş.

YETKİLİ KİŞİ /
CONTACT PERSON
CO-CEO
ÖZGÜR ÇETİNKAYA

PUUFU • PUUFU YUGA



ADRES / ADDRESS

Çengelköy Mah. Oymak Sok.
Oymak No:5-A Üsküdar - İstanbul

Tel : +90 530 343 19 24

E-Mail : erol.buk@puufu.com.tr

Web : www.puufu.com.tr

**YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY**

**PUUFU CLOUDS
GIDA VE TATLILIK A.Ş.**

**YETKİLİ KİŞİ /
CONTACT PERSON
EROL BÜK**

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı : Gıda
Product-Service Type : Food

Kuruluş Yılı : 2022
Year Company Founded : 2022

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2024
Start of Franchising in Turkey : 2024

Franchisee Adedi : 2
Number of Franchised Stores : 2

Franchise Hedefi : 2025: 12
Targeted Franchise Stores : 2025: 12

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Initial Fee : 65.000 \$

Ortalama İşletme Sermayesi :
Required Start-up Capital :

Reklam Payı Katılımı :
Advertising Contribution :

Sürekli Franchise Ödemesi :
Ongoing Royalty Fee :

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
() El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
(x) Bölge Koruması	Area Protection
(x) Proje	Planing - Design
(x) Ortak Reklam	Shared Advertising
(x) Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
(x) Finansman	Financing
(x) Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge : İstanbul ve nüfusu 1m üzeri olan şehirler
Target Franchise Area :

Yurt Dışına Yayılma Hedefi :
Overseas Expansion Goals :
2026 (Rusya, Almanya, Dubai, Katar, Özbekistan)

Franchise Adaylarında Aranacak Özellikler/Required Franchisee Profile :
İşin başında durma önceliği, vizyonel bakış açısı, yeni nesil marka ürün vb. gama bakış açısının yenilikçi yönde olması, yenilikçi, kurumsal anlayış, yöneticilik kabiliyetinin olması

Aranan İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :
100-140 m², yoğun ve 12 ay ticaretin döndüğü noktalar

Sisteminiz Hakkında :
Own Comments on System :
Alternatifi olmayan ürün gamı, otomasyon inventroy modülleri.

Taze, Zarif, Lezzetli



Taze, Hafif, Lezzetli



www.puufu.com.tr

Çengelköy | Ortaköy | Taksim | Antalya | Ankara

SAMPI PİDE



ADRES / ADDRESS

Cumhuriyet Mah. Reşadiye Cad.
No:14 Beykoz - İstanbul

Tel : +90 505 188 90 00

E-Mail : info@sampi.com.tr
franchise@sampi.com.tr

Web : www.sampi.com.tr

YETKİLİ FİRMA / AUTHORIZED FRANCHISOR FOR TURKEY

**SAMPI GIDA ÜR.
PAZ. VE TİC. A.Ş.**

**YETKİLİ KİŞİ /
CONTACT PERSON
ZEKERİYA YEŞİLSU
GENEL MÜDÜR**

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı : Pide - Lahmacun
Product-Service Type :

Kuruluş Yılı : 1989
Year Company Founded : 1989

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2008
Start of Franchising in Turkey : 2008

Franchisee Adedi : 30
Number of Franchised Stores : 30

Franchise Hedefi : 2025: 50
Targeted Franchise Stores : 2025: 50

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Initial Fee : İlk 50 şubeye kadar alınmıyor.

Ortalama İşletme Sermayesi : 1.250.000 TL'den başlamaktadır.
Required Start-up Capital :

Reklam Payı Katılımı : Alınmıyor
Advertising Contribution :

Sürekli Franchise Ödemesi : İlk yıl %4, sonra %6
Ongoing Royalty Fee :

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
(x) Bölge Koruması	Area Protection
(x) Proje	Planing - Design
(x) Ortak Reklam	Shared Advertising
(x) Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
() Finansman	Financing
(x) Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge :
Target Franchise Area :
Türkiye'nin her yeri. Özellikler Anadolu şehirleri

Yurt Dışına Yayılma Hedefi :
Overseas Expansion Goals :
Avrupa, Rusya ve GCC ülkeleri

Franchise Adaylarında Aranacak Özellikler/Required Franchisee Profile :
Girişimci bir ruha ve başarıya isteğine sahip olmak. Gerekli olan yatırımı karşılayacak finansal kaynaklara sahip olmak. Mental olarak sektörün gerekliliklerine hazır olmak. İtibarlı ve başarılı bir ticari geçmiş. Hijyen konusunda hassas. Takım çalışmasını iyi uygulayabilecek lider ruhlu. Organizasyon yeteneğine sahip olup firmamızın kimyasına uyum sağlayabilecek adaylar ile iş ortaklığı yapılmaktadır.

Aranan İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :
Yaya ve araç trafiğinin yoğun olduğu bölgeler, prestijli noktalar, alışveriş merkezleri, sinema, okul, derhane yakınları ile paket servis yapmaya elverişli yerler aranan iş yeri özellikleri arasındadır.

Sisteminiz Hakkında :
Own Comments on System :
İş ortaklarımıza, şubelerinin açılış süresince ve açıldığı ilk günden itibaren eğitim, operasyon ve pazarlama konularında her türlü destek verilmektedir. Sonrasında da şubeler tarafımızca sık sık ziyaret edilerek, müşteri memnuniyeti adına kalite kontrol denetimleri ve destekleri sağlanmaktadır. Detaylı bilgi almak için franchise@sampi.com.tr adresine başvuruda bulunabilirsiniz.



% 100 Özel Et

Dana etinden yapılan ürünlerimizde hiçbir katkı maddesi bulunmamaktadır. Etlerimiz 1.5 - 2 yaş arasındaki yerli danaların Sampi Kalitesinde entegre tesislerimizde İslami kurallara uygun olarak kesilmesi ile üretilmiştir.



Sağlıklı, Hafif, Lezzetli

% 20 - % 40 arasında değişen yağ oranlarına aksine Sampi kıymalı pidesinde yağ oranı % 4'tür. Kaşar peynirimiz yarım yağlı olup, pastirmalarımıza ise çamursuzdur.



Günlük Taze Hamur

Hergün, taze olarak hazırlanan hamurlarımız hiçbir katkı maddesi içermemektedir.



Özel Sebzeler

Pidelerimiz, en seçkin tedarikçilerden günlük seçilen sebzeler ile hazırlanır. Özel hazırlanmış soğanımız koku yapmamaktadır.



Özel Peynir

Pidelerimizde kullanılan peynirlerin Sampiye özel yarım yağlı üretilmesi ile pidelerimiz hafif ve düşük kalorili olmaktadır.

SİZDE BU LEZZETE ORTAK OLMAK İÇİN BİZE KATILIN.

Başvurularınız için sizleri www.sampi.com.tr'ye bekliyoruz. 0505 188 90 00

sampi

PİDE

Pide Ustalık İster

● İSTANBUL ● ANKARA ● ÇANAKKALE ● ANTALYA ● KIBRIS ● DANİMARKA/KOPENHAG

www.sampi.com.tr



[sampipideonline](https://www.instagram.com/sampipideonline)



[SampiPideOnline](https://www.facebook.com/SampiPideOnline)



[sampipideonline](https://www.twitter.com/sampipideonline)

SBARRO



ADRES / ADDRESS

Balmumcu Mah. Emirhan Cad.
Atakule No:109 34349 Beşiktaş - İstanbul

Tel : +90 212 310 66 00

E-Mail : franchise@tabgida.com.tr

Web : www.franchise.tabgida.com.tr

**YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY**

**TAB GIDA SAN.
VE TİC. A.Ş.**

**YETKİLİ KİŞİ /
CONTACT PERSON**
CO-CEO
ÖZGÜR ÇETİNKAYA

Ülke Orijini : Amerika Birleşik Devletleri
Country Origin : U.S.A.

Ürün - Hizmet Kapsamı : Hızlı Servis Restoran Zinciri
Product-Service Type :

Kuruluş Yılı : 1956
Year Company Founded : 1956

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2007
Start of Franchising in Turkey : 2007

Franchisee Adedi : 13
Number of Franchised Stores : 13

Franchise Hedefi : 2025:
Targeted Franchise Stores : 2025:

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Inital Fee : 20.000 \$ + KDV

Ortalama İşletme Sermayesi :
Required Start-up Capital :
Projenin tipi ve büyüklüğüne göre değişiklik göstermektedir.

Reklam Payı Katılımı • Advertising Contribution
Sürekli Franchise Ödemesi • Ongoing Royalty Fee :
Toplam %13

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

() Eğitim	Training
() El Kitabı	Handbooks
() Yer Seçimi	Site Selection
() Bölge Koruması	Area Protection
() Proje	Planing - Design
() Ortak Reklam	Shared Advertising
() Mal Temini	Product Supply
() Pazarlama	Marketing Materials
() Finansman	Financing
() Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge :
Target Franchise Area :
Restoranlarımızın bulunmadığı bölgeler, iller ve AVM'ler de yeni franchise restoranlar

Franchise Adaylarında Aranacak Özellikler/Required Franchisee Profile :
Franchisee adaylarında standartları karşılayabilecek restoranlara sahip olmak dışında, öncelikle girişimci bir ruha ve başarıya hırsına sahip olmalarını tercih ediyoruz. Aynı zamanda, asgari lise mezunu olması gereken adayların başarılı bir iş geçmişi, yönetim tecrübesi ve yatırımın gerektirdiği finansal kaynaklara da sahip olmaları gerekmektedir.

Aranacak İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :
İş yeri mekânı olarak yaya ve taşıt trafiğinin yoğun olduğu, fast food işletmeciliğine uygun ana arterler, alışveriş merkezleri, süpermarketler, sinema, dersane ve okulların yoğun olduğu bölgeler vb. gibi. İş yeri giriş katı olmalı, mutfak ve depolar için en az 120 m² alan ayrılabilmesi, toplam olarak 300 m² civarında kapalı alanının bulunması, ön cephe genişliğinin en az 6 m olması, kat yüksekliklerinin minimum 2,90 m olması gerekmektedir.

Sisteminiz Hakkında :
Own Comments on System :
Sbarro; restoranının hazır hale getirip açılmasından itibaren, lisans süresi boyunca yoğun olarak operasyon, personel eğitimi, insan kaynakları, mali işler, reklam, pazarlama, satın alma, lojistik ve teknik destek vermektedir.

SD DÖNER

GIDA

FOOD AND
BEVERAGE

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı : Fast Food
Product-Service Type : Fast Food

Kuruluş Yılı : 2016
Year Company Founded : 2016

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2023
Start of Franchising in Turkey : 2023

Franchisee Adedi : 12
Number of Franchised Stores : 12

Franchise Hedefi : 2025: 25
Targeted Franchise Stores : 2025: 25

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Inital Fee : 500.000 TL

Ortalama İşletme Sermayesi : 3.500.000 TL
Required Start-up Capital : 3.500.000 TL

Reklam Payı Katılımı : %1
Advertising Contribution : %1

Sürekli Franchise Ödemesi : %4
Ongoing Royalty Fee : %4

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
(x) Bölge Koruması	Area Protection
(x) Proje	Planing - Design
(x) Ortak Reklam	Shared Advertising
(x) Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
() Finansman	Financing
(x) Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge : Türkiye
Target Franchise Area : Türkiye

Yurt Dışına Yayılma Hedefi : Ortadoğu ve Avrupa
Overseas Expansion Goals :

Franchise Adaylarında Aranacak Özellikler/Required Franchisee Profile :

Markamız ile aynı vizyona sahip olan, şeffaf, sabırlı, girişimcilik yönü ağır basan, gelişime açık, her an işinin takibini yapmaya özen gösterecek adaylar ile ilerlemeyi tercih ediyoruz. Aynı zamanda sektörümüzde yıllarca emeğini ortaya koymuş, bu sektörde iş sahibi olup kurumsallaşmak isteyenler de bizim için çok kıymetlidir.

Aranan İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :

Ortalama 100 m²'den başlayan, tabela cephesi ortalama 5-7 metre en ölçülerine sahip, tercihen ayak izinin yoğun olduğu ana arterlerde yer alması en önemli kriterlerdir.

Sisteminiz Hakkında :

Own Comments on System :

Adayın başvurusunun ardından kendisi ile iletişime geçilir. Adayımıza SD döner standartları anlatılır, ve merak ettiği tüm sorular şeffaf bir şekilde cevaplanır. Girişimci, açmayı planladığı şubenin lokasyon bilgilerini Franchise yetkilisine iletir ve hemen ardından fizibilite çalışma süreçleri başlatılır. Onay alan mağaza 20 ile 45 gün iş günü içerisinde satışa hazır hale getirilir. Merkezimizin profesyonel ekipleri tarafından tüm süreçler adayımız ile birlikte koordine edilir.



ADRES / ADDRESS

Yavuz Selim Mah. Hacı Bektaş
Veli Cad. No:25/A
Dulkadiroğlu - Kahramanmaraş

Tel : +90 850 259 26 26

E-Mail : info@sddoner.com

Web : www.sddoner.com

YETKİLİ FİRMA / AUTHORIZED FRANCHISOR FOR TURKEY

MAB HAYVANCILIK GIDA

İNŞAAT TİC. VE SAN. LTD. ŞTİ.

YETKİLİ Kişi /

CONTACT PERSON

İLHAMİ BULUT



2025
FRANCHISE REHBERİ
FRANCHISE GUIDE

SELV-İ HAN KAHVE



ADRES / ADDRESS

Çaydağcra Mahallesi Adnan Kahveci
Bulvarı No 37 / A Merkez- Elazığ

Tel : +90 850 522 33 29

E-Mail : info@selvihankahve.com.tr

Web : www.selvihankahve.com.tr

YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY

HAN GRUP GIDA İMALAT
İNŞAAT TAAHHÜT PAZARLAMA
VE SANAYİ TİCARET LİMİTED
ŞİRKETİ

YETKİLİ KİŞİ /
CONTACT PERSON
MEHMET FETHİ ORHAN

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı : Gıda Bayilik
Product-Service Type :

Kuruluş Yılı : 2022
Year Company Founded : 2022

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2024
Start of Franchising in Turkey : 2024

Franchisee Adedi : 5
Number of Franchised Stores : 5

Franchise Hedefi : 2025:25
Targeted Franchise Stores : 2025:25

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Inital Fee : Yok.

Ortalama İşletme Sermayesi : 100.000 TL
Required Start-up Capital :

Reklam Payı Katılımı : Yok
Advertising Contribution :

Sürekli Franchise Ödemesi : Yok
Ongoing Royalty Fee :

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

☒ Eğitim	Training
☐ El Kitabı	Handbooks
☒ Yer Seçimi	Site Selection
☒ Bölge Koruması	Area Protection
☐ Proje	Planing - Design
☒ Ortak Reklam	Shared Advertising
☒ Mal Temini	Product Supply
☐ Pazarlama	Marketing Materials
☐ Finansman	Financing
☐ Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge : Türkiye
Target Franchise Area : Türkiye

Yurt Dışına Yayılma Hedefi : Var
Overseas Expansion Goals :

Franchise Adaylarında Aranacak Özellikler/Required Franchisee Profile :
Pazarlama kabiliyeti yüksek, iş ahlakına sahip olan ve kendine büyüme hedefi koyabilen yatırımcılar.

Aranacak İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :
Bulunduğu ildeki hareketli lokasyonlar

Sisteminiz Hakkında :
Own Comments on System :
www.selvihankahve.com.tr



Selv-i Han Kahve



-  DibeK Kahvesi
-  Menengiç Kahvesi
-  Türk Kahvesi

Anadolu'dan gelen lezzet



Türkiye Geneli Bayilikler Verilecektir.

☎ 0850 522 33 29

📱 @selvihancomtr

✉ info@selvihakahve.com.tr

SİMİT SARAYI



ADRES / ADDRESS

Apa Giz Plaza, Büyük Dere Cad. No: 191 34330
Levent, İstanbul, Türkiye

Tel : +90 212 398 0 398

E-Mail : info@simitsarayi.com

Web : www.simitsarayi.com

**YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY**

**SİMİT SARAYI
YAT. VE TİC. AŞ.**

**YETKİLİ KİŞİ /
CONTACT PERSON**

YURT İÇİ • YILDIZ KÜÇÜKSUYOLCU

0533 202 68 16

YURT DIŞI • SEVCAN UÇLAR

0533 157 57 23

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı : Unlu Mamül Grupları Üretim ve Satışı
Product-Service Type : Bakery Product Groups Production and Sales

Kuruluş Yılı : 2002
Year Company Founded : 2002

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2007
Start of Franchising in Turkey : 2007

Franchisee Adedi : Yurt içi - 64 mağaza // Yurt dışı - 29 mağaza
Number of Franchised Stores : Domestic - 64 store // Overseas - 29 store

Franchise Hedefi : 2025: 30
Targeted Franchise Stores : 2025: 30

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli : Yurt içi - 50.000 € // Yurt dışı 50.000 €
Initial Fee : 50.000 € // Overseas 50.000 €

Ortalama İşletme Sermayesi :
Yurt içi Ortalama 200.000 € // Yurt dışı Ortalama 300.000 €
Required Start-up Capital :
Domestic Average 200,000 € // Overseas Average 300,000 €

Reklam Payı Katılımı : Yurt içi Aylık %2 // Yurt dışı Aylık %2
Advertising Contribution : Domestic %2 // Overseas %2

Sürekli Franchise Ödemesi : Yurt içi Aylık %3 // Yurt dışı %3
Ongoing Royalty Fee : Domestic %3 // Overseas %3

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
(x) Bölge Koruması	Area Protection
(x) Proje	Planing - Design
(x) Ortak Reklam	Shared Advertising
(x) Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
() Finansman	Financing
(x) Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge :
İstanbul - Ankara - İzmir - Muğla - Antalya - İç Anadolu

Target Franchise Area :
Hollanda - Almanya- İngiltere - Katar- Kuveyt - Bahreyn
BAE Lübnan - Özbekistan - Azerbaycan - Irak

Franchise Adaylarında Aranılan Özellikler: Girişimci bir ruha ve başarıya isteğine sahip olmak, tercihen geçmiş iş tecrübelerinde başarılı olmak , işletme takip ve kontrolünü düzenli yapmak .Simit Sarayı için gerekli olan yatırımı karşılayacak finansal kaynaklara sahip olmak bayi adaylarımızda aradığımız başlıca özelliklerdir.

Required Franchisee Profile : Having an entrepreneurial spirit and desire to succeed, preferably being successful in past business experiences, regularly monitoring and controlling the business, and having the financial resources to cover the investment required for Simit Sarayı are the main characteristics we look for in our dealer candidates.

Aranılan İş yeri Özellikleri : Ortalama 150 m² ve üzeri kapalı alan ve ilave açık alan , insan hareketinin yüksek olduğu 1. Derece parekende caddeleri, Avm lerde giriş kat mağazalar tercih edilmekte . Lokasyon bazında değerlendirme yapılmaktadır .

Site Selection Criteria : Average of 150 m² or more of closed area and additional open space, 1st degree retail streets with high human movement, and ground floor stores in shopping malls are preferred. Evaluation is made on a location basis.

Sisteminiz Hakkında : Simit Sarayı franchising sistemiyle büyümektedir. Sistemimiz, yatırımcısını içerisinde bulunduğu koşulları göz önünde bulundurarak, en doğru şekilde yönlendirmek üzere kurgulanmıştır. Sistem lokasyondan fizibiliteye, konsept yönetiminden mimari projelendirmeye, marka kimliğinden iletişim çalışmalarına değin tüm hizmetleri kapsamaktadır. Simit Sarayı fabrikasından ürünlerimiz soğuk tedarik zinciri (-18 C) ile şubelerimize ulaştırılmakta ve mağazalarımızda uygun koşullarda pişirildikten sonra misafirlerimize servis edilmektedir. Bu yöntem sayesinde, mağazalarda ilave bir üretim yatırımı yapılmasına gerek kalmamaktadır. Bir başka deyişle, bütün ürün gruplarımızı belirli prosedürlere göre pişirerek ve usta ihtiyacını bertaraf ederek sunabilmekteyiz.

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı : Hızlı Servis Restoran Zinciri
Product-Service Type :

Kuruluş Yılı : 1996
Year Company Founded : 1996

Franchise Vermeye Başlama Yılı :
Start of Franchising in Turkey :

Franchisee Adedi : 68
Number of Franchised Stores : 68

Franchise Hedefi : 2025:
Targeted Franchise Stores : 2025:

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Initial Fee : 15.000 €+KDV

Ortalama İşletme Sermayesi :
Required Start-up Capital :
Projenin tipi ve büyüklüğüne göre değişiklik göstermektedir.

Reklam Payı Katılımı • Advertising Contribution
Sürekli Franchise Ödemesi • Ongoing Royalty Fee :
Toplam %12,5

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
() Bölge Koruması	Area Protection
(x) Proje	Planing - Design
(x) Ortak Reklam	Shared Advertising
(x) Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
() Finansman	Financing
(x) Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge :
Target Franchise Area :

Yurt Dışına Yayılma Hedefi :
Overseas Expansion Goals :

Franchise Adaylarında Aranacak Özellikler/Required Franchisee Profile :
Franchisee adaylarında standartları karşılayabilecek restoranlara sahip olmak dışında, öncelikle girişimci bir ruha ve başarıya hırslı olmak olmalarını tercih ediyoruz. Aynı zamanda, asgari lise mezunu olması gereken adayların başarılı bir iş geçmişi, yönetim tecrübesi ve yatırımın gerektirdiği finansal kaynaklara da sahip olmaları gerekmektedir.

Aranacak İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :
İş yeri mekânı olarak yaya ve taşıt trafiğinin yoğun olduğu, fast food işletmeciliğine uygun ana arterler, alışveriş merkezleri, süpermarketler, sinema, dershane ve okulların yoğun olduğu bölgeler vb. gibi. İş yeri giriş katı olmalı, 40 m² civarında kapalı alanının bulunması, ön cephe genişliğinin en az 6 m olması, kat yüksekliklerinin minimum 2,90 m olması gerekmektedir.

Sisteminiz Hakkında :
Own Comments on System :
Bilgi ve başvurularınız için Subway web sitesini inceleyebilir, ya da franchise@tabgida.com.tr franchise@tabgida.com.tr mail adresinden bilgi alabilirsiniz.



ADRES / ADDRESS

Balmumcu Mah. Emirhan Cad. Atakule No:109
34349 Beşiktaş - İstanbul

Tel : +90 212 310 66 00

E-Mail : franchise@tabgida.com.tr

Web : www.franchise.tabgida.com.tr

YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY

TAB GIDA SAN. VE TİC. A.Ş.

YETKİLİ KİŞİ /
CONTACT PERSON
CO-CEO
ÖZGÜR ÇETİNKAYA

**ADRES / ADDRESS**

Ahi Evran OSB. Mah. Göktürk Cad.
No:2 Sincan - Ankara

Tel : +90 312 257 47 00/01-02-03-04

E-Mail : info@bistorya.com.tr

Web : www.bistorya.com

**YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY**

BİSTORYA GIDA

**YETKİLİ Kişi /
CONTACT PERSON**

MURAT ERDEM

YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı :
Product-Service Type :

Unlu mamuller, Yeme içme sektörü, kafe restoran zinciri

Kuruluş Yılı : 2010
Year Company Founded : 2010

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2010
Start of Franchising in Turkey : 2010

Franchisee Adedi : Yurt İçi ve Yurt Dışı 59 bayii
Number of Franchised Stores :

Franchise Hedefi : 2025:12
Targeted Franchise Stores : 2025:12

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Inital Fee : 400 bin TL franchise bedeli

Ortalama İşletme Sermayesi :
Required Start-up Capital :

Reklam Payı Katılımı :
Advertising Contribution :

Sürekli Franchise Ödemesi : %3
Ongoing Royalty Fee : %3

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
(x) Bölge Koruması	Area Protection
(x) Proje	Planing - Design
(x) Ortak Reklam	Shared Advertising
() Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
() Finansman	Financing
() Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge : Türkiye ve dünya geneli
Target Franchise Area : Türkiye ve dünya geneli

Yurt Dışına Yayılma Hedefi :

Overseas Expansion Goals :

Avrupa ve Arap yarımadasında hizmet verecek noktalarımızı artırmak

Franchise Adaylarında Aranacak Özellikler/Required Franchisee Profile :

Dünya markası olan Bistorya Gıda'yı temsil etme isteği ve özelliğine sahip.
"Ürün kalitesi ve misafir memnuniyeti odaklı olmak. Gerekli olan yatırımı karşılayacak finansal kaynağa sahip olmak ve işinin başında olacak bireyler

Aranan İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :

Cadde, AVM, Hastane, Üniversiteler

Sisteminiz Hakkında :

Own Comments on System :

Lezzeti, tazeliği, kolaylığı küçük paketlere sığdıran, şehrin koşuşturmacasına kapılanlara büyük kolaylık sunan, samimiyet ve içtenlikle kitlelere hitap eden, kaliteyi ve güveni marka kimliği olarak benimseyen, modern dünyada hep yeni kalmayı hedefleyen geleneksel bir lezzetiz. Yeteneklerinden destek aldığımız donanımlı insan kaynağımız ve teknolojiyle entegre alt yapımla mevcut ürünlerimizi sizlere ulaştırırken, dondurulmuş gıda alanında da toptan satış operasyonlarımızı başarıyla gerçekleştiriyoruz. Ham madde tedarikinden satışa, dağıtımdan pazarlama aşamalarına kadar tüm iş süreçlerimizde uluslararası standartlara uygunluk sağlıyoruz. Horeca satış kanallarımızla kafelerden restoranlara, otellerden büyük ölçekli işletmelere kadar uzanan geniş bir skalada lezzetlerimizi sağlıklı formlarda tüketim noktalarına ulaştırıyoruz. Seçeneklerin zenginliğini yansıtan lezzetlerimiz ile sadece işletmelere değil, nihai tüketiciye de hitap ediyoruz. Birlikte ansızın gelen misafirleri mis kokan tatlarla karşılıyor, her öğünü keyif dolu lezzetlerle taçlandırıyor, kalabalık sofralara pratikliği konuk ediyoruz. Toprağın bereketini, emeğin değerini, paylaşmanın mutluluğunu en kıymetli varlığı olarak bilen bir marka olarak, hep ilk önceliğiniz olmak için üretiyor, ürettiklerimizi tüm lezzet severlere sunmak için çalışıyoruz.



BAŞARI BİZİM HAMURUMUZDA VAR

Bu güçlü marka ailesinin sende bir parçası ol...

BISTORYA



sıcakfırın

FRANCHISING

İLE İLGİLİ AYRINTILI BİLGİ İÇİN;

0312 257 4700

SR DÖNER



ADRES / ADDRESS

Mustafa Kemal Mah. Dumlupınar Blv. Tepe
Prime No: 226 B İç Kapı No:21 Çankaya - Ankara

Tel : +90 850 420 0 420

E-Mail : info@srdoner.com.tr

Web : www.srdoner.com.tr

**YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY**

FAST FOOD GIDA A.Ş.

**YETKİLİ KİŞİ /
CONTACT PERSON**
TUNCAY BALKAN

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı : Fast food sektörü
Product-Service Type : Fast food sektörü

Kuruluş Yılı : 2013
Year Company Founded : 2013

Franchise Vermeye Başlama Yılı: 2014
Start of Franchising in Turkey:

Franchisee Adedi: 105
Number of Franchised Stores: 105

Franchise Hedefi: 2025: 150
Targeted Franchise Stores: 2025: 150

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Inital Fee :

Ortalama İşletme Sermayesi : 5.000.000 TL
Required Start-up Capital : 5.000.000 TL

Reklam Payı Katılımı : %1
Advertising Contribution : %1

Sürekli Franchise Ödemesi : %5
Ongoing Royalty Fee : %5

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
(x) Bölge Koruması	Area Protection
(x) Proje	Planing - Design
(x) Ortak Reklam	Shared Advertising
(x) Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
(x) Finansman	Financing
(x) Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge : İç Anadolu, Marmara ve Ege
Target Franchise Area :

Yurt Dışına Yayılma Hedefi : N/A
Overseas Expansion Goals : N/A

Franchise Adaylarında Aranacak Özellikler/Required Franchisee Profile :
Yatırımcı adaylarından tıpkı bizim yola çıkışımız gibi 'lezzet aşkı'nı yayma tutkusuyla bu yolculuğa başlamasını, kendilerine verilen eğitimleri başarıyla tamamlayarak hep en iyi hizmeti sağlamayı amaçlamasını ve yenilikçi bir vizyon ile bizimle birlikte aynı inanca sahip olmasını bekliyoruz. Müşteri memnuniyetini en üst düzeyde tutacak, girişimcilik ruhuna sahip, gıda sektöründe büyümek isteyen, gelişime açık ve bir takımın parçası olabilecek yatırımcılarla büyümeye devam etmek istiyoruz.

Aranan İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :

SR Döner franchise şartları arasında restoran olarak kullanılacak mekanın giriş katında olup, ortalama 100-300 m2 alana sahip olması, bu kriterlere ek olarak her hat için tavan yüksekliğinin 2.90 metre ve restoranın ön cephe genişliğinin ise ortalama 6.5 metre ölçülerinde olması şartı aranmaktadır. Tercihen semtlerin ana caddelerinde ya da AVM'lerde bulunan alanlara şube açılışları planlanır.

Sisteminiz Hakkında / Own Comments on System :

SR Döner, franchise vermeyi planladığı öncelikli lokasyonlarda farklı franchise iş modelleri ile yatırımcılarına farklı anlaşma seçenekleri sunmaktadır. Yatırımcılarını daha güçlü ve sağlam temeller üzerine yatırım yapmaya teşvik etmek amacı ile açacakları ilk restoran için franchise bedeli talebinde bulunmamaktadır. SR Döner 2013 yılından itibaren yürüttüğü franchise sistemi ile dijital ve geleceğe yaptığı yatırımlar kapsamında; gerekli durumlarda alt kiralama yöntemini benimseyerek hem marka standartlarını hem de kiralama gerekliliklerini güvence altına almaktadır. Güçlü franchise sistemine sahip olan markamızın yatırımcılarına karlı, sürdürülebilir ve başarılı bir yapı sunmasının en önemli nedeni Franchise 3D Analiz sistemi ile Doğru İşletmeciler-Doğru Lokasyon-Doğru Kiralama süreçlerini bir araya getirerek başarılı restoranlar yaratmasıdır. Restoranlarımızın yenilikçi bir konsept anlayışı ile prestijli bir yapıya dönüşmesi, kendi geliştirdiğimiz son teknoloji mutfak otomasyon sistemleri ile düşük işçilik ve yüksek iş gücü, tüm ürünlerin üretim tesislerimizde hazırlanarak restoranlarımıza ulaşması, uluslararası lojistik ve satın alma gücümüz, yüksek teknoloji ile donatılan alt yapıyla dünya üzerinde her noktadan izlenebilen ve yönetilebilen dijital restoran kimliği ve ulusal düzeyde reklam gücü gibi unsurlarla yarattığımız güvenilir franchise yapısı; güçlü iş ortaklıklarına dönüşerek markamızı fast food sektörünün döner kategorisinde yükselen değeri konumuna getiriyor. Böylece yatırım yapmak isteyen yatırımcılara uygun ve başarılı iş modelleri sunarak birlikte büyüyoruz.

LEZZET AŞKI

Farkıyla **BOL ÇEŞİT, BOL LEZZET**




SR DÖNER
LEZZET AŞKI

444 77 88
Lezzet Hattı

Lezzet Aşkı büyümeye devam ediyor.
Siz de SR Döner ailesine katılmak için başvurunuzu yapın.

srdoner.com.tr/franchise | franchise@srdoner.com.tr | 0850 420 0 420

TACOFİT



ADRES / ADDRESS

Nispetiye Cad. 42/A, 34340
Beşiktaş - İstanbul

Tel : +90 532 781 99 17

E-Mail : info@tacofit.com.tr

Web : www.tacofit.com.tr

**YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY**

**BİBER HAZİR
YEMEK GIDA SAN.**

**YETKİLİ KİŞİ /
CONTACT PERSON
GENCAY DOLUNAY**

Ülke Orijini / Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı / Product-Service Type : Taco - Burrito - Nachos - Bowls

Kuruluş Yılı / Year Company Founded : 2013

Franchise Vermeye Başlama Yılı / Start of Franchising in Turkey : 2023

Franchisee Adedi / Number of Franchised Stores : 2

Franchise Hedefi / Targeted Franchise Stores : 2025: 10

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Initial Fee : 200.000 TL + KDV

Ortalama İşletme Sermayesi / Required Start-up Capital : 1.750.000 TL - 2.250.000 TL

Reklam Payı Katılımı / Advertising Contribution : %1

Sürekli Franchise Ödemesi / Ongoing Royalty Fee : %1

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
(x) Bölge Koruması	Area Protection
(x) Proje	Planing - Design
(x) Ortak Reklam	Shared Advertising
(x) Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
() Finansman	Financing
(x) Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge / Target Franchise Area :
İstanbul - Antalya - Bodrum - İzmir - Ankara başta
Olmak üzere Tüm Türkiye

Yurt Dışına Yayılma Hedefi / Overseas Expansion Goals :
Avrupa, Azerbaycan, Kıbrıs ve Ortadoğu

Franchise Adaylarında Aranacak Özellikler / Required Franchisee Profile :
Girişimci bir ruha ve başarıya hırslı, başarılı bir iş geçmişi ve yönetim tecrübesi olup, yatırımın gerektirdiği finansal kaynaklara sahip olabilen işletmeciler franchise adayları tercih edilmektedir.

Aranan İş Yeri Özellikleri / Site Selection Criteria :
Min . 50 m² - 250 m² ile Yatırımcı adaylarımıza sunduğumuz farklı konseptlerimiz mevcut olup , Lokasyona Göre Farklılık göstermektedir.

Sisteminiz Hakkında / Own Comments on System :
İlk şubelerini 2013 yılında Levent'te açan Tacofit, Tex-Mex mutfağın Türkiye'deki öncü isimlerindendir.

Henüz ilk yıllarında bulunduğu bölgede bu mutfağa özgü lezzetlerle adından söz ettirmeyi başarmış ve kısa sürede Tex-Mex severlerin/yemeğin vazgeçilmez adresi olmuştur. Tacofit kurulduğu ilk günden beri Tex-Mex mutfağın öncüsü ve referans noktası olma misyonunu taşımaktadır. Meksika'nın geleneksel tatlarının uyarlanması ile ortaya çıkmış bir mutfaktır. Tacofit bu iki kültürün geleneksel lezzetlerini kendine has yöntemlerle yeniden yorumlayarak Türk damak tadına uygun lezzetler sunmaktadır. Tacofit'in başarısının sırrı kurulan Ar-Ge mutfağıyla birlikte tüm üretim süreçlerini kendi bünyesinde yapmasından ileri gelmektedir. Tex-Mex mutfağın gözdesi quesadilla, taco, burrito, chimichanga gibi Lezzetlerin Üretim ve ham maddeleri, Tacofit'in merkezi mutfağında üretilmekte ve şubelerine dağıtılmaktadır. Bu sayede yemekler her daim lezzetli, her daim tazedir.

TANTUNİZM

GIDA

FOOD AND
BEVERAGE

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı : Tantuni
Product-Service Type : Tantuni

Kuruluş Yılı : 2016
Year Company Founded : 2016

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2023
Start of Franchising in Turkey : 2023

Franchisee Adedi : 4
Number of Franchised Stores : 4

Franchise Hedefi : 2025: 5
Targeted Franchise Stores : 2025: 5

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Inital Fee : 5.000 \$

Ortalama İşletme Sermayesi : 1.500.000,00 TL
Required Start-up Capital : 1.500.000,00 TL

Reklam Payı Katılımı : 250 \$
Advertising Contribution : 250 \$

Sürekli Franchise Ödemesi : 250 \$
Ongoing Royalty Fee : 250 \$

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
(x) Bölge Koruması	Area Protection
(x) Proje	Planing - Design
(x) Ortak Reklam	Shared Advertising
() Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
() Finansman	Financing
() Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge : Yurt İçi ve Yurt Dışı
Target Franchise Area :

Yurt Dışına Yayılma Hedefi : Orta Asya, Arap Yarımadası ve Avrupa
Overseas Expansion Goals :

Franchise Adaylarında Aranacak Özellikler/Required Franchisee Profile :
Gıda sektöründe deneyimli, girişimci ruhuna sahip, yeterli finansman gücüne sahip kişiler

Aranacak İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :
AVM ve hareketli cadde güzergâhları

Sisteminiz Hakkında :
Own Comments on System :
www.tantunizm.com adresimizden faydalanabilirsiniz.



ADRES / ADDRESS

Beyazevler Mah. Akçay Cad.
No: 101 1K/031 Gazimür - İzmir

Tel : +90 232 273 82 89

E-Mail : info@tantunizm.com

Web : www.tantunizm.com

YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY

FİGO RESTAURANT
GIDA TURİZM SAN.
VE TİC. LTD. ŞTİ.

YETKİLİ KİŞİ /
CONTACT PERSON
SERHAT AGAYA

TARİHİ SARIYER BÖREK



ADRES / ADDRESS

Veziroğlu Mah. D130 Karayolu Cad. No:172
Başiskele / Kocaeli

Tel : +90 444 4 170

E-Mail : sariyer@sariyerborek.com.tr

Web : www.sariyerborek.com

**YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY**

**VETRİKA GIDA
ÜRÜNLERİ SAN.
VE TİC. LTD.ŞTİ**

**YETKİLİ KİŞİ /
CONTACT PERSON
FİKRET ERKAHRAMAN**

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı : Tarihi Sarıyer Börek
Product-Service Type :

Kuruluş Yılı : 1995
Year Company Founded : 1995

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2002
Start of Franchising in Turkey : 2002

Franchisee Adedi : 26
Number of Franchised Stores : 26

Franchise Hedefi : 2025: 50
Targeted Franchise Stores : 2025: 50

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Initial Fee : Alınmıyor.

Ortalama İşletme Sermayesi : 750.000 - 1.250.000 TL
Required Start-up Capital :

Reklam Payı Katılımı : Alınmıyor.
Advertising Contribution :

Sürekli Franchise Ödemesi : Alınmıyor.
Ongoing Royalty Fee :

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

☒ Eğitim	Training
☐ El Kitabı	Handbooks
☒ Yer Seçimi	Site Selection
☒ Bölge Koruması	Area Protection
☒ Proje	Planing - Design
☒ Ortak Reklam	Shared Advertising
☒ Mal Temini	Product Supply
☒ Pazarlama	Marketing Materials
☐ Finansman	Financing
☐ Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge : Türkiye
Target Franchise Area :

Yurt Dışına Yayılma Hedefi : Evet
Overseas Expansion Goals :

Franchise Adaylarında Aranılan Özellikler :

Required Franchisee Profile :
Gelişime açık. İşletmenin başında kendisinin ya da atayacağı bir profesyonelin bulunması. Yeterli sermayeye sahip olması.

Aranılan İş yeri Özellikleri :

Site Selection Criteria :
Yüksek iş hacimli ve yaya trafiğinin yoğun bulunduğu caddelerde geniş cepheye sahip lokasyonlar öncelikle aradığımız özelliklerdendir. Ayrıca işe giden insan trafiğinin olması, yakınında hastane, okul, iş merkezleri ve kamu binalarının olması.

Sisteminiz Hakkında :
Own Comments on System :

www.sariyerborek.com/franchise adresimizden bilgi alabilirsiniz.



tarihi
sarıyer börek
GÜÇLÜ BİR MARKANIN
PARÇASI OLUN!



*Gecmisten Günümüze
Değişmeyen Lezzet*



• sariyerborek.com
• @tarihisariyerborek
• Tarihi Sarıyer Börek
• Tarihi Sarıyer Börek
• Vezirçiftliği Mah. D130 Karayolu Cad. No 172
Başiskele - Kocaeli

Franchise
Başvurusu İçin;
444 4170



TATLICI KÖSE



ADRES / ADDRESS

Onur Mah. 4. Cad. S.S. Sema Toplu İş Merkezi A
Blok No:16/B, Seyhan / Adana

Tel : +90 322 428 04 04
+90 532 208 62 32

E-Mail : info@tatticikose.com

Web : www.tatticikose.com

YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY

THE FRANCHISE OFFICE

YETKİLİ KİŞİ /
CONTACT PERSON
KEREM ÇİFTÇİ

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı : Baklava ve Geleneksel Türk Tatlıları
Product-Service Type :

Kuruluş Yılı : 1964
Year Company Founded : 1964

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2000
Start of Franchising in Turkey : 2000

Franchisee Adedi : 38
Number of Franchised Stores : 38

Franchise Hedefi : 2025: 50
Targeted Franchise Stores : 2025: 50

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Initial Fee : 15.000 \$

Ortalama İşletme Sermayesi : 3.500.000 TL
Required Start-up Capital :

Reklam Payı Katılımı : %1
Advertising Contribution : %1

Sürekli Franchise Ödemesi : %2
Ongoing Royalty Fee : %2

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
(x) Bölge Koruması	Area Protection
(x) Proje	Planing - Design
(x) Ortak Reklam	Shared Advertising
(x) Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
(x) Finansman	Financing
(x) Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge : Türkiye genelinde büyük şehirler ve Anadolu
Target Franchise Area :

Yurt Dışına Yayılma Hedefi : Avrupa ve Orta Doğu bölgeleri
Overseas Expansion Goals :

Franchise Adaylarında Aranacak Özellikler/Required Franchisee Profile :
• Girişimci ruh • Operasyonel disiplini sürdürebilme yeteneği
• Tatlı sektörüne ilgi • Müşteri memnuniyetine odaklanma

Aranacak İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :
• 100 m² - 150 m² • Cadde üzeri veya AVM içerisinde
• Yaya ve araç trafiğinin yoğun olduğu lokasyonlar

Sisteminiz Hakkında :

Own Comments on System :

Tatlıcı Köse, 60 yılı aşkın deneyimi ve kenarsız köşesiz Adana baklavası gibi yenilikçi ürünleriyle sektörde fark yaratmaktadır. Franchise sistemimiz, şubelerimizin operasyonel başarısını sürdürülebilir kılmak için kapsamlı destek hizmetleri sunmaktadır. Türkiye'de 38 şubesiyle büyümeye devam eden markamız, 2025 hedefleri doğrultusunda hem yurt içinde hem de yurt dışında yeni şubeler açmayı hedeflemektedir.

Tatlı Tatlı KAZANIN

1964'de Adana'da doğan ve bölgesinde baklavanın adı olan Tatlıcı Köse, şimdi Türkiye'ye açılıyor.
Gelin, siz de bu tatlı kazancın ortağı olun.



Franchise Başvurusu İçin:
444 56 73



tatlicikose.com.tr



franchise@tatlicikose.com.tr

TatlıcıKöse
MEŞHUR ADANA BAKLAVASI 1964



TARİHİ TENCERE KÖFTECİSİ



ADRES / ADDRESS

Bostancı, Vukela Cad. No:1 D:5,
34744 Kadıköy / İstanbul

Tel : +90 532 396 63 42

E-Mail : info@tarihitencerekoftecisi.com

Web : www.tarihitencerekoftecisi.com

**YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY**

**TARİHİ TENCERE
KÖFTECİSİ GIDA
SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.**

**YETKİLİ KİŞİ /
CONTACT PERSON
YAHYA PULAT**

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı : Yeme - İçme
Product-Service Type :

Kuruluş Yılı : 2020
Year Company Founded : 2020

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2024
Start of Franchising in Turkey : 2024

Franchisee Adedi : 18
Number of Franchised Stores : 18

Franchise Hedefi : 2025: 120
Targeted Franchise Stores : 2025: 120

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Inital Fee : 450.000 TL + KDV

Ortalama İşletme Sermayesi : 1.750.000 TL - 2.500.000 TL
Required Start-up Capital : 1.750.000 TL -2.500.000 TL

Reklam Payı Katılımı : %1
Advertising Contribution : %1

Sürekli Franchise Ödemesi : %4
Ongoing Royalty Fee : %4

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
(x) Bölge Koruması	Area Protection
(x) Proje	Planing - Design
(x) Ortak Reklam	Shared Advertising
(x) Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
() Finansman	Financing
(x) Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge : Global pazar
Target Franchise Area :

Yurt Dışına Yayılma Hedefi : 15
Overseas Expansion Goals : 15

Franchise Adaylarında Aranacak Özellikler/Required Franchisee Profile :
Eğitime açık / mahalle kültürüne uyum sağlayabilecek.

Aranan İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :
Kapalı 50 m² açık 30 m² minimum

Sisteminiz Hakkında :

Own Comments on System :

Tarihi bir lezzeti herkese ekmek herkese köfte şairiyle paylaşıyoruz.
Köfte ve sosumuzun merkezden tedarik edildiği sistemde hal ürünleri
ve ekmek bulunulan lokasyondan temin edilmekte. Öğretilebilir
reçetelerimiz ve pazarlama desteğiyle süreklilik sağlayan doğru
işletmeler kuruyoruz.

TAVADA TAVUK

GIDA

FOOD AND
BEVERAGE

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı : Restoran / Fast Food
Product-Service Type : Restoran / Fast Food

Kuruluş Yılı : 2014
Year Company Founded : 2014

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2014
Start of Franchising in Turkey : 2014

Franchisee Adedi : 75
Number of Franchised Stores : 75

Franchise Hedefi : 2025: 50
Targeted Franchise Stores : 2025: 50

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Inital Fee : 600.000 TL + KDV

Ortalama İşletme Sermayesi : 7.000.000 TL / 8.000.000 TL
Required Start-up Capital : 7.000.000 TL / 8.000.000 TL

Reklam Payı Katılımı : %1
Advertising Contribution : %1

Sürekli Franchise Ödemesi : %4
Ongoing Royalty Fee : %4

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
() El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
(x) Bölge Koruması	Area Protection
(x) Proje	Planing - Design
(x) Ortak Reklam	Shared Advertising
(x) Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
(x) Finansman	Financing
() Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge : Marmara / Ege / Karadeniz
Target Franchise Area : Marmara / Ege / Karadeniz

Yurt Dışına Yayılma Hedefi : Avrupa / Ortadoğu ve Asya bölgelerinde
Overseas Expansion Goals :

Franchise Adaylarında Aranacak Özellikler/Required Franchisee Profile :
Tavada Tavuk olarak, girişimci bir ruha ve başarıya hırsına sahip, yönetim tecrübesi olup, yatırımın gerektirdiği finansal kaynaklara sahip olabilen işletmeci franchise adayları tercih edilmektedir.

Aranacak İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :
Caddelerde kot farkı olmayan dükkanlar, alışveriş merkezlerinde ise yemek katlarındaki kiralanabilir alanlar tercih edilmelidir. Kiralanabilir cadde dükkanları, minimum 120 m² toplam kapalı alana sahip olmalıdır. Ön cephe genişliği; minimum 8 m, tavan yüksekliği minimum 2.90 m olmalıdır. Avm yemek katlarında ise yer alan restoranlarımız için depolar dâhil minimum 100 m² alan yeterli olacaktır.

Sisteminiz Hakkında :
Own Comments on System :
www.tavadatavuk.com



ADRES / ADDRESS

Cihangir Mah. Defne Sok.
No:213, 34310 Avcılar - İstanbul

Tel : +90 850 304 82 82

E-Mail : info@tavadatavuk.com

Web : www.tavadatavuk.com

YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY

FRESHİUM

GIDA PAZ.

VE SAN. TİC. A.Ş.

YETKİLİ KİŞİ /

CONTACT PERSON

KEMAL TUNÇ



2025
FRANCHISE REHBERİ
FRANCHISE GUIDE

TAVUK YESEK

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı :
Product-Service Type :

Crispy Chicken (Çıtır Tavuk) • Hatay Usulü Döner • Burger
• Patentli Soslar • Özel Soslu Patates ve Yan Ürünler • Fast Food
Restoran Hizmeti

Kuruluş Yılı : 2019
Year Company Founded : 2019

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2024
Start of Franchising in Turkey : 2024

Franchisee Adedi : 3 (Türkiye'de 3 şube)
Number of Franchised Stores :

Franchise Hedefi : 10 yeni franchise şubesi açmak
Targeted Franchise Stores :

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Initial Fee :
300.000 TL + KDV (İlk 5 şubeden alınmayacaktır.)

Ortalama İşletme Sermayesi :
Required Start-up Capital :
1.500.000 TL - 3.000.000 TL arası (Dükkanın konumuna ve
büyüklüğüne göre değişir)

Reklam Payı Katılımı : Aylık ciro üzerinden %1
Advertising Contribution :

Sürekli Franchise Ödemesi : Aylık ciro üzerinden %4
Ongoing Royalty Fee :

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
(x) Bölge Koruması	Area Protection
(x) Proje	Planing - Design
(x) Ortak Reklam	Shared Advertising
(x) Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
() Finansman	Financing
(x) Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge :
Target Franchise Area :
Türkiye genelinde büyük şehirler (İstanbul, Ankara, İzmir, Bursa,
Antalya, Adana vb.) ve Ortadoğu, Avrupa pazarlarına açılma hedefi.

Yurt Dışına Yayılma Hedefi / Overseas Expansion Goals :
İlk etapta Almanya (Berlin, Frankfurt, Düsseldorf) ve Orta Doğu (Dubai, Katar, Umman) pazarlarına giriş
yapma planı.

Franchise talebi gelen ülkeler / Countries Requesting Franchise:
Umman, Almanya, Azerbaycan

Franchise Adaylarında Aranacak Özellikler/Required Franchisee Profile :
• Gıda sektöründe deneyimli veya iş yönetimi konusunda bilgi sahibi olması. • Müşteri memnuniyeti odaklı
bir hizmet anlayışına sahip olması. • Finansal yeterliliğe sahip olması. • Markanın standartlarını ve işletme
konseptini uygulamaya istekli olması.

Aranacak İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :
• Lokasyon: Yoğun yaya ve araç trafiği olan bölgeler, AVM'ler, işlek caddeler.
• Dükkan Büyüklüğü: Minimum 120 m² • Cephe Genişliği: Minimum 7 metre

Sisteminiz Hakkında :
Own Comments on System :

Tavuk Yesek, kaliteli malzemelerle hazırlanan çıtır tavuk, burger ve Hatay usulü döneri, lezzet ve uygun
fiyat avantajı ile sunan güçlü bir hızlı servis restoran zinciridir.

Güvenilir ve Kazançlı Franchise Sistemi: Yatırımcılarımız için düşük maliyetle yüksek kâr fırsatı sağlayan
bir iş modeli sunuyoruz. Standartları belirlenmiş, denenmiş ve başarıya ulaşmış bir sistem ile tüm franchise
şubelerimizin güçlü bir başlangıç yapmasını sağlıyoruz. • Başlangıçtan Büyümeye Kadar Tam Destek:

Tavuk Yesek ailesine katılan girişimciler için: • Yer seçimi - En doğru lokasyon analizleri ile kârlı bir
başlangıç • Eğitim - Profesyonel ekip ve operasyonel yönetim eğitimi • Tedarik ve Lojistik - Kaliteli ve
kesintisiz ürün tedarik • Pazarlama & Reklam Desteği - Güçlü sosyal medya yönetimi ile hızlı müşteri
kazanımı **Güçlü Sosyal Medya Etkisi:** Tavuk Yesek, milyonlarca izlenen videoları ve yüksek etkileşim
alan içerikleri ile sosyal medyada geniş bir kitleye hitap ediyor. Dijital dünyada güçlü bir marka bilinirliği
oluşturuyoruz ve franchise sahiplerine hazır bir müşteri kitlesi sunuyoruz.

**ADRES / ADDRESS**

Mimar Sinan Mah. Mustafa Kökmen Bulvarı
No:13/D Nizip - Gaziantep

Tel : +90 543 387 81 92

E-Mail : info@tavukyeseek.com

Web : www.tavukyeseek.com

YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY

YESEK GIDA SAN.
VE TİC. LTD. ŞTİ.

YETKİLİ KİŞİ /
CONTACT PERSON
AHMET OKTAR

Tavuk Yesek®

SİZDE BU KÂRLI LEZZETE ORTAK OLMAK İÇİN;

BİZE KATILIN

**Yüksek Kârlılık &
Düşük Yatırım**

**Hazır Müşteri Kitlesi &
Güçlü Sosyal Medya**

**Tam Destek: Eğitim,
Tedarik, Pazarlama**

**Anahtar Teslim
Konsept**



FRANCHISE BAŞVURU

www.tavukyesek.com info@tavukyesek.com

[YouTube](https://www.youtube.com/tavukyesek) [Facebook](https://www.facebook.com/tavukyesek) [Instagram](https://www.instagram.com/tavukyesek) /tavukyesek

TAVUK SEPETİ



ADRES / ADDRESS

Oran Mah. Kudüs Cad. Panora
AVM No:3/31 Çankaya / Ankara

Tel : +90 532 284 95 95

E-Mail : info@tavuksepeti.com.tr

Web : www.tavuksepeti.com.tr

YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY

TAVUK SEPETİ YİYECEK İÇECEK
İŞLETMELERİ A.Ş.

YETKİLİ KİŞİ /
CONTACT PERSON
ALİ ALBAYRAK

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı : Tavada ve Izgarada Tavuk - Et ürünleri
Product-Service Type :

Kuruluş Yılı : 2015
Year Company Founded : 2015

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2019
Start of Franchising in Turkey : 2019

Franchisee Adedi : 2
Number of Franchised Stores : 2

Franchise Hedefi : 2025:10
Targeted Franchise Stores : 2025:10

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Inital Fee : 1.500.000 TL

Ortalama İşletme Sermayesi : 7.500.000 TL
Required Start-up Capital : 7.500.000 TL

Reklam Payı Katılımı : Yok
Advertising Contribution :

Sürekli Franchise Ödemesi : Aylık ciro bedelinin %8'i
Ongoing Royalty Fee :

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

☒ Eğitim	Training
☒ El Kitabı	Handbooks
☒ Yer Seçimi	Site Selection
☒ Bölge Koruması	Area Protection
☒ Proje	Planing - Design
☐ Ortak Reklam	Shared Advertising
☒ Mal Temini	Product Supply
☒ Pazarlama	Marketing Materials
☐ Finansman	Financing
☒ Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge : Türkiye, Avrupa ve Ortadoğu
Target Franchise Area :

Yurt Dışına Yayılma Hedefi : Var
Overseas Expansion Goals :

Franchise Adaylarında Aranacak Özellikler/Required Franchisee Profile :
İşletmeci yatırımcı.

Aranan İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :
Avm içerisinde. En az 80 m² mağaza

Sisteminiz Hakkında :
Own Comments on System :
www.tavuksepeti.com.tr

USTA DÖNERCİ

GIDA

FOOD AND
BEVERAGE

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı : Hızlı Servis Restoran Zinciri
Product-Service Type :

Kuruluş Yılı : 2013
Year Company Founded : 2013

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2016
Start of Franchising in Turkey : 2016

Franchisee Adedi : 1
Number of Franchised Stores : 1

Franchise Hedefi : 2025:
Targeted Franchise Stores : 2025:

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Inital Fee : 20.000 \$ + KDV

Ortalama İşletme Sermayesi :
Required Start-up Capital :
Projenin tipi ve büyüklüğüne göre değişiklik göstermektedir.

Ortalama İşletme Sermayesi :
Required Start-up Capital :
Modele göre değişiklik göstermektedir

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

() Eğitim	Training
() El Kitabı	Handbooks
() Yer Seçimi	Site Selection
() Bölge Koruması	Area Protection
() Proje	Planing - Design
() Ortak Reklam	Shared Advertising
() Mal Temini	Product Supply
() Pazarlama	Marketing Materials
() Finansman	Financing
() Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge :
Target Franchise Area :
Restoranlarımızın bulunmadığı bölgeler, iller ve AVM'ler de yeni franchise restoranlar

Franchise Adaylarında Aranan Özellikler/Required Franchisee Profile :
Franchisee adaylarında standartları karşılayabilecek restoranlara sahip olmak dışında, öncelikle girişimci bir ruha ve başarıya hırslına sahip olmalarını tercih ediyoruz. Aynı zamanda, asgari lise mezunu olması gereken adayların başarılı bir iş geçmişi, yönetim tecrübesi ve yatırımın gerektirdiği finansal kaynaklara da sahip olmaları gerekmektedir.

Aranan İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :
İş yeri mekânı olarak yaya ve taşıt trafiğinin yoğun olduğu, fast food işletmeciliğine uygun ana arterler, alışveriş merkezleri, süpermarketler, sinema, dershane ve okulların yoğun olduğu bölgeler vb. gibi. İş yeri giriş katı olmalı, mutfak ve depolar için en az 120 m² alan ayrılabilmesi, toplam olarak 300 m² civarında kapalı alanının bulunması, ön cephe genişliğinin en az 6 m olması, kat yüksekliklerinin minimum 2,90 m olması gerekmektedir.

Sisteminiz Hakkında :
Own Comments on System :
Usta Dönerci; restoranının hazır hale getirip açılmasından itibaren, lisans süresi boyunca yoğun olarak operasyon, personel eğitimi, insan kaynakları, mali işler, reklam, pazarlama, satın alma, lojistik ve teknik destek vermektedir.



ADRES / ADDRESS

Balmumcu Mah. Emirhan Cad. Atakule No:109
34349 Beşiktaş - İstanbul

Tel : +90 212 310 66 00

E-Mail : franchise@tabgida.com.tr

Web : www.franchise.tabgida.com.tr

YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY

TAB GIDA SAN. VE TİC. A.Ş.

YETKİLİ KİŞİ /
CONTACT PERSON
CO-CEO
ÖZGÜR ÇETİNKAYA



2025
FRANCHISE REHBERİ
FRANCHISE GUIDE

USTA PİDECI



ADRES / ADDRESS

Balmumcu Mah. Emirhan Cad.
Atakule No:109 34349 Beşiktaş - İstanbul

Tel : +90 212 310 66 00

E-Mail : franchise@tabgida.com.tr

Web : www.franchise.tabgida.com.tr

YETKİLİ FİRMA / AUTHORIZED FRANCHISOR FOR TURKEY

**TAB GIDA SAN.
VE TİC. A.Ş.**

**YETKİLİ KİŞİ /
CONTACT PERSON**
CO-CEO
ÖZGÜR ÇETİNKAYA

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı : Hızlı Servis Restoran Zinciri
Product-Service Type :

Kuruluş Yılı : 2019
Year Company Founded : 2019

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2016
Start of Franchising in Turkey : 2016

Franchisee Adedi : 7
Number of Franchised Stores : 7

Franchise Hedefi : 2025:
Targeted Franchise Stores : 2025:

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Inital Fee : 20.000 \$ + KDV

Ortalama İşletme Sermayesi :
Required Start-up Capital :
Projenin tipi ve büyüklüğüne göre değişiklik göstermektedir.

Ortalama İşletme Sermayesi :
Required Start-up Capital :
Modele göre değişiklik göstermektedir

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

() Eğitim	Training
() El Kitabı	Handbooks
() Yer Seçimi	Site Selection
() Bölge Koruması	Area Protection
() Proje	Planing - Design
() Ortak Reklam	Shared Advertising
() Mal Temini	Product Supply
() Pazarlama	Marketing Materials
() Finansman	Financing
() Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge :
Target Franchise Area :
Restoranlarımızın bulunmadığı bölgeler, iller ve AVM'ler de yeni franchise restoranlar

Franchise Adaylarında Aranacak Özellikler/Required Franchisee Profile :
Franchisee adaylarında standartları karşılayabilecek restoranlara sahip olmak dışında, öncelikle girişimci bir ruha ve başarıya hırslı olmak olmalarını tercih ediyoruz. Aynı zamanda, asgari lise mezunu olması gereken adayların başarılı bir iş geçmişi, yönetim tecrübesi ve yatırımın gerektirdiği finansal kaynaklara da sahip olmaları gerekmektedir.

Aranacak İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :
İş yeri mekânı olarak yaya ve taşıt trafiğinin yoğun olduğu, fast food işletmeciliğine uygun ana arterler, alışveriş merkezleri, süpermarketler, sinema, dersane ve okulların yoğun olduğu bölgeler vb. gibi. İş yeri giriş katı olmalı, mutfak ve depolar için en az 120 m² alan ayrılabilmesi, toplam olarak 300 m² civarında kapalı alanının bulunması, ön cephe genişliğinin en az 6 m olması, kat yüksekliklerinin minimum 2,90 m olması gerekmektedir.

Sisteminiz Hakkında :
Own Comments on System :
Usta Pideci; restoranının hazır hale getirip açılmasından itibaren, lisans süresi boyunca yoğun olarak operasyon, personel eğitimi, insan kaynakları, mali işler, reklam, pazarlama, satın alma, lojistik ve teknik destek vermektedir.

VERO AMORE

GIDA

FOOD AND
BEVERAGE

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı / Product-Service Type :
VeroAmore, Türkiye'de kaliteli kahve ve kahve ekipmanları sunarak işletmelere ürün, bilgi ve eğitim desteği sağlamaktadır.

Kuruluş Yılı : 2004
Year Company Founded : 2004

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2004
Start of Franchising in Turkey : 2004

Firmaya Ait İşletme Adedi : 2
Company Own Stores : 2

Franchisee Adedi : Bağımsız işletmeler
Number of Franchised Stores :

Franchise Hedefi / Targeted Franchise Stores : Vero Amore Kahve markasını kaliteli ürün ve iyi hizmet anlayışı ile harmanlayıp sektör içinde daha yaygın bir hale getirerek daha fazla kişiye ulaşmasını sağlamak.

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Inital Fee : Alınmıyor.

Ortalama İşletme Sermayesi : Yatırımcı kontrolünde
Required Start-up Capital :

Reklam Payı Katılımı : Alınmıyor.
Advertising Contribution :

Sürekli Franchise Ödemesi : Alınmıyor.
Ongoing Royalty Fee :

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
() El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
() Bölge Koruması	Area Protection
() Proje	Planing - Design
() Ortak Reklam	Shared Advertising
(x) Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
() Finansman	Financing
(x) Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge : AVM, okul çevresi ve işlek caddeler
Target Franchise Area :

Yurt Dışına Yayılma Hedefi : Açık
Overseas Expansion Goals :

Franchise Adaylarında Aranacak Özellikler/Required Franchisee Profile :
İyi hizmet ve kaliteli ürün anlayışını benimsemiş, kendini işine adan, istikrarlı ve finansal yeterliliğe sahip olan.

Aranacak İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :
İşlek caddeler, merkezi yerler, AVM, okul çevresi.

Sistemizin Hakkında :

Own Comments on System :

2004 yılından beri Türkiye'de faaliyet gösteren Vero Amore'nin amacı yeni noktalar kurup işletmekten ziyade, mevcut ve yeni işletmelere ürün, bilgi ve eğitim desteği vermek olmuştur. Aynı amaçtan yola çıkarak, Vero Amore ürünlerinin tüm Türkiye dağıtım haklarına sahip olan "Amore Gıda" adına hizmet veriyoruz. Ürün çeşitlerimiz, çekirdek ve filtre kahve, dünya kahveleri, aromalı filtre kahveler, mix ürünlerimiz, Türk kahvesi çeşitleri, çaylar, salep ve sıcak çikolata şeklindedir. Satışını yaptığımız bütün ürünler yine Vero Amore markamıza ait ithal ürünlerdir. Tüm Espresso çeşitlerimiz, İtalya'da geleneksel harman ve yöntemlerle kavrulmaktadır. Espresso'muz kahve makinesinden alındıktan sonra mükemmel bir koku ve krema, yudumlarken ise içimi rahat ve gerçek bir Kuzey İtalyan kahve lezzetini vermektedir. Vero Amore mix ürün grubumuz California merkezli olup, Los Angeles'da üretilmektedir. Vero Amore kahve mixlerinin kapaklı ambalajları içerisinde özel ölçekleri bulunmaktadır. Ürünlerimizin aromaları son derece yoğun ve doğal olduğu için ekstra şurup, çikolata sosu, kahve, meyve ve şeker gibi yan ürünleri kullanmanızı gerektirmez. Böylelikle son derece kaliteli, kolay, hızlı, standart ve en önemlisi homojen yapıda bir ürün yaratılmış olur. tüm ürünlerimiz için dünyanın en prestijli kurumlarının gıda, hijyen ve kalite uygunluk sertifikaları bulunmakta olup; üretim, stoklama ve dağıtım faaliyetleri bu kurumların denetimleri altında gerçekleştirilmektedir.



ADRES / ADDRESS

1389 Sok. No:13/A Alsancak / İzmir

Tel : +90 232 422 04 94

E-Mail : info@amorekahve.com

Web : www.amorekahve.com.tr

YETKİLİ FIRMA / AUTHORIZED FRANCHISOR FOR TURKEY

**AMORE GIDA
(VERO AMORE)**

YETKİLİ KİŞİ /

**CONTACT PERSON
HAKAN MANAVOĞLU**



ADRES / ADDRESS

Ahmet Yesevi Mah. Geçit Premium Plaza
B Blok Nilüfer - Bursa

Tel : +90 535 933 54 74

E-Mail : info@waffleart.com.tr

Web : www.waffleart.com.tr

**YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY**

EVİMDEN GIDA

İTH. İHR. SAN.

VE TİC. LTD. ŞTİ.

**YETKİLİ KİŞİ /
CONTACT PERSON**

CAN ERSOY

**KURUMSAL İLETİŞİM VE
FRANCHISE DİREKTÖRÜ**

WAFFLE ART

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı :
Product-Service Type :

Yiyecek-İçecek Hizmet Sektörü / Waffle, Dondurma, Vitamin Bar, Cafe

Kuruluş Yılı : 1999
Year Company Founded : 1999

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2010
Start of Franchising in Turkey : 2010

Franchisee Adedi : 34
Number of Franchised Stores : 34

Franchise Hedefi : 2025: 12
Targeted Franchise Stores : 2025: 12

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Inital Fee :

Ortalama İşletme Sermayesi :
Required Start-up Capital :
Kiosk 25.000 \$, Express 40.000 \$, Cafe 60.000 \$

Reklam Payı Katılımı : 300 \$ / Aylık
Advertising Contribution : 300 \$ / Aylık

Sürekli Franchise Ödemesi : Alınmıyor.
Ongoing Royalty Fee :

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
(x) Bölge Koruması	Area Protection
(x) Proje	Planing - Design
(x) Ortak Reklam	Shared Advertising
(x) Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
() Finansman	Financing
() Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge :
Target Franchise Area :
İstanbul, İzmir, Ankara sonrasında tüm Türkiye

Yurt Dışına Yayılma Hedefi : Var
Overseas Expansion Goals :

Franchise Adaylarında Aranacak Özellikler/Required Franchisee Profile :
Hizmet sektörüne uygun, girişimci, yüksek müşteri memnuniyetini hedefleyen, hizmet ve ürün kalitesine inanmış

Aranacak İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :
Turizm bölgeleri / Sosyal oluşumu tamamlanmış
B - A Grubu lokasyonlar ve Avm'ler

Sisteminiz Hakkında :
Own Comments on System :
www.waffleart.com.tr

WAFFLE'CI AKIN

GIDA

FOOD AND
BEVERAGE

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı :
Product-Service Type :
Waffle, goffle, dondurma, soğuk-sıcak içecek grubu, çikolata

Kuruluş Yılı : 1994
Year Company Founded : 1994

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2014
Start of Franchising in Turkey : 2014

Franchisee Adedi : 24
Number of Franchised Stores : 24

Franchise Hedefi : 2025: 30
Targeted Franchise Stores : 2025: 30

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Inital Fee : 200.000 TL+KDV

Ortalama İşletme Sermayesi : 1.200.000 TL
Required Start-up Capital : 1.200.000 TL

Reklam Payı Katılımı : 1000 TL+ KDV
Advertising Contribution : 1000 TL+ KDV

Sürekli Franchise Ödemesi : Yok
Ongoing Royalty Fee :

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
(x) Bölge Koruması	Area Protection
(x) Proje	Planing - Design
(x) Ortak Reklam	Shared Advertising
(x) Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
() Finansman	Financing
() Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge : Tüm Türkiye ve Yurt dışı
Target Franchise Area :

Yurt Dışına Yayılma Hedefi :
Overseas Expansion Goals :
Orta Doğu ve AB ülkeleri başta olmak üzere, uygun görülecek
ülkelerde master franchise sistemi ile bayilikler verilecektir.

Franchise Adaylarında Aranacak Özellikler/Required Franchisee Profile :
Waffle'cı Akın markasının gerektirdiği finansal olanaklara sahip olması,
insan yönetimi ve finansal yönetim tecrübesi ve girişimci bir ruh ve
başarma azmine sahip kişiler.

Aranacak İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :
Yaya trafiğinin yoğun olduğu cadde ve sokaklar, üniversite kampüs
bölgeleri,kafeler bölgesi ve AVM ler hedef bölgelerimizdir.

Sistemimiz Hakkında :
Own Comments on System :
Bilgi ve başvurularınız için www.waffleciakin.com web sitemizi
inceleyebilirsiniz.



ADRES / ADDRESS

6479 Sok. No:42/A Karşıyaka / İzmir

Tel : +90 232 330 07 00

E-Mail : info@waffleciakin.com

Web : www.waffleciakin.com

YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY

WAFFLEXTRA GIDA İNŞ. TUR.
SAN. TİC. LTD. ŞTİ.

YETKİLİ KİŞİ /
CONTACT PERSON
MEHMET GEREN

ZARİF ÇİĞKÖFTE



ADRES / ADDRESS

Sultançiftliği Mah. Gazi Mustafa Kemal Cad.
No:57/A Sultangazi / İstanbul

Tel : +90 850 480 87 97
+90 544 766 73 75

E-Mail : info@zarifcigkofte.com

Web : www.zarifcigkofte.com

**YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY**

ZARİF ÇİĞKÖFTE

**YETKİLİ Kişi /
CONTACT PERSON
RAMAZAN YÜRÜK**

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı : Çiğköfte / Fast Food
Product-Service Type :

Kuruluş Yılı : 1990
Year Company Founded : 1990

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2015
Start of Franchising in Turkey : 2015

Franchisee Adedi : 213
Number of Franchised Stores : 213

Franchise Hedefi : 2025: 300
Targeted Franchise Stores : 2025: 300

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Inital Fee : Alınmıyor.

Ortalama İşletme Sermayesi : 169.000 TL
Required Start-up Capital : 169.000 TL

Reklam Payı Katılımı : Alınmıyor.
Advertising Contribution :

Sürekli Franchise Ödemesi : Alınmıyor.
Ongoing Royalty Fee :

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
(x) Bölge Koruması	Area Protection
(x) Proje	Planing - Design
(x) Ortak Reklam	Shared Advertising
(x) Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
(x) Finansman	Financing
(x) Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge :
Target Franchise Area :

Yurt Dışına Yayılma Hedefi : Makedonya, Yunanistan ve Bulgaristan
Overseas Expansion Goals :

Franchise Adaylarında Aranacak Özellikler/Required Franchisee Profile :

Aranacak İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :

Ana yada ana cadde üzeri AVM açık kapalı alanlar.
Düz ayak girişi olan takribi 20 m²

Sisteminiz Hakkında :

Own Comments on System :

1990 Yılında İstanbul Aksaray'da Zarif et lokantasında müşterilerin isteği üzerine Sami KESKİN tarafından çiğköfte yapıp müşterilere ikram edildi. İlerleyen zamanlarda bu uğraş yine müşterilerin talebi doğrultusunda ticarete dönüştürüldü. İlk şubasını Gaziosmanpaşa'da açan Sami Usta farklı bölgelerde yeni şubeler açmış ve yatırımcılardan da bayilik talepleri almaya başlayarak hizmet ağını genişletmiştir. 2025 yılına kadar Türkiye'nin 81 ilde olmayı hedefleyen marka şuan Türkiye de 200 Yurt dışında 25 yakın noktasiyla hedefine emin adımlarla ilerlemeye devam etmektedir. Vizyonumuz, markamızın başta Türkiye'nin 81 ilinin her ilçesinde olmak üzere Dünyanın her ülkesinde %100 Türk sermayeli bir marka olmasını sağlamak. Musyonumuz kalite ve gıda güvenliğinden taviz vermeden kendi üretim tesislerimizde ürettiğimiz ürünlerimizi mümkün olan en uygun fiyatla geniş bayilik sitemimiz kanaliyla tüketicilere ulaştırmaktır.

HIZMET

SERVICE





ADRES / ADDRESS

Yenibosna Merkez Mah. 29 Ekim Cad. İstanbul
Vizyon Park Ofis Blokları 2.Plaza K:2 No:201
Bahçelievler - İstanbul

Tel : +90 212 603 17 60

E-Mail : info@altinemlak.com.tr

Web : www.altinemlak.com.tr

**YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY**

**ALTIN GAYRİMENKUL EMLAK
İNŞ. TUR. PAZ. VE TİC. A.Ş.**

**YETKİLİ KİŞİ /
CONTACT PERSON**
OLCA Y SELVİ

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı :
Product-Service Type :
Gayrimenkul Danışmanlığı ve Aracılık Hizmetleri

Kuruluş Yılı : 1998
Year Company Founded : 1998

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2005
Start of Franchising in Turkey : 2005

Franchisee Adedi : 140
Number of Franchised Stores : 140

Franchise Hedefi : 2025: 200
Targeted Franchise Stores : 2025: 200

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Initial Fee :
Bölgeye göre 125.000 TL ile 300.000 TL arası

Ortalama İşletme Sermayesi : 500.000 TL'den başlıyor.
Required Start-up Capital :

Reklam Payı Katılımı : Alınmıyor.
Advertising Contribution : Alınmıyor.

Sürekli Franchise Ödemesi / Ongoing Royalty Fee :
Bölgeye göre 7500 ile 15.000 tl arasında değişiyor.

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
(x) Bölge Koruması	Area Protection
(x) Proje	Planing - Design
() Ortak Reklam	Shared Advertising
() Mal Temini	Product Supply
() Pazarlama	Marketing Materials
() Finansman	Financing
() Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge :
Target Franchise Area :
İstanbul (Anadolu yakası), Bursa, Ankara, İzmir, Samsun, Gaziantep

Yurt Dışına Yayılma Hedefi :
Overseas Expansion Goals :
Yurt Dışı mevcutta Hollanda, Almanya, Azerbaycan Hedeflenen;
Fransa, Dubai, Belçika, İran

Franchise Adaylarında Aranacak Özellikler/Required Franchisee Profile :
Altın Emlak Misyon ve Vizyonuna uyum sağlayacak tüm girişimcilere
kapımız açık.

Aranacak İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :

Sisteminiz Hakkında :
Own Comments on System :
Şirketimiz; Teknolojiden eğitime birçok seçenekte rekabeti kendi
içerisinde yaşayan bir marka olarak bu kaliteyi kendi ofisinde yaşamak
isteyen tüm girişimcilere destek vermektedir.

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı : Spor ve sağlık
Product-Service Type :

Kuruluş Yılı : 2006
Year Company Founded : 2006

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2006
Start of Franchising in Turkey : 2006

Franchisee Adedi : 65
Number of Franchised Stores : 65

Franchise Hedefi : 2025: 100
Targeted Franchise Stores : 2025: 100

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Inital Fee : 399.000 TL + KDV

Ortalama İşletme Sermayesi :
Required Start-up Capital :

Reklam Payı Katılımı : 10.000 TL + KDV
Advertising Contribution :

Sürekli Franchise Ödemesi : Alınmıyor.
Ongoing Royalty Fee :

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
(x) Bölge Koruması	Area Protection
() Proje	Planing - Design
(x) Ortak Reklam	Shared Advertising
(x) Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
() Finansman	Financing
(x) Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge : Adana, Antalya, Aydın, Kayseri, Konya
Target Franchise Area :

Yurt Dışına Yayılma Hedefi : Yok.
Overseas Expansion Goals :

Franchise Adaylarında Aranan Özellikler/Required Franchisee Profile :
Mutlaka koşulsuz güler yüzlü olan, soruna değil çözüme odaklı ve pozitif yaklaşımı olan, insanlarla vakit geçirmeyi seven, çalışkan, zorluklar karşısında kaçmayı değil hayatın içinde yer almayı seçmiş kadınlar

Aranan İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :
Minimum alan 120 m² olmalıdır. 1 soyunma odası, 2 duş ve 1 tuvalet, ufak bir kafe bölümünün de oluşturulması zorunluluklar arasındadır.

Sisteminiz Hakkında :

Own Comments on System :

b-fit; kadın girişimciliğini desteklemek ve kadınlara istihdam yaratmak yoluyla kadının ekonomik ve sosyal hayattaki gücünü artırmayı hedeflediği için sadece kadın girişimcilere franchising veriyor.



ADRES / ADDRESS

Caferağa Mah. General Asım Gündüz Cad.
No:62 Bahariye Plaza D:5 Kadıköy / İstanbul

Tel : +90 850 309 05 52

E-Mail : bilgi@bfit.com.tr

Web : www.bfit.com.tr

YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY

B-FİT SAĞLIK VE SPOR
YATIRIM VE TİCARET A.Ş.

YETKİLİ KİŞİ /
CONTACT PERSON
BURCU TOPAL

İSTANBUL BİL EĞİTİM KURUMLARI (BİL KOLEJİ - BİL KURS - BİL ÇOCUK ÜNİVERSİTESİ)



ADRES / ADDRESS

Beşyol Mah. Cami Sok. No:13
Küçükçekmece - İstanbul

Tel : +90 533 778 51 38
+90 444 5 245

E-Mail : info@bilkurs.com.tr
info@bilokullari.com.tr

Web : www.bilokullari.com.tr
www.bilkurs.com.tr

YETKİLİ FİRMA / AUTHORIZED FRANCHISOR FOR TURKEY

**İSTANBUL BİL EĞİTİM
KURUMLARI TİC. A.Ş.**

**YETKİLİ KİŞİ /
CONTACT PERSON**
ŞÜKRÜ NURÇİN

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı : Eğitim / Franchise
Product-Service Type :

Kuruluş Yılı : 1994
Year Company Founded : 1994

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 1999
Start of Franchising in Turkey : 1999

Franchisee Adedi : 40 Kolej - 45 Özel Öğretim Kursu
Number of Franchised Stores :

Franchise Hedefi : 2025: 60 Kolej -70 ÖZEL Öğretim Kursu
Targeted Franchise Stores :

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Initial Fee : Okul başı giriş bedeli 1 milyon TL

Ortalama İşletme Sermayesi :
Required Start-up Capital :
Okul açılışı için ortalama 600 bin dolar yatırım tutarı olması gerekir.

Reklam Payı Katılımı / Advertising Contribution :
Bölgesel ve ulusal reklam kampanyaları için
yatırımcılardan alınacak pay.

Sürekli Franchise Ödemesi / Ongoing Royalty Fee :
Eğitim dönemleri boyunca ciro üzerinden alınacak yüzdelik pay %6

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
(x) Bölge Koruması	Area Protection
(x) Proje	Planing - Design
(x) Ortak Reklam	Shared Advertising
() Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
() Finansman	Financing
(x) Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge : Türkiye - Tüm Bölgeler
Target Franchise Area :

Yurt Dışına Yayılma Hedefi : Kıbrıs, Azerbaycan, İngiltere, Kanada
Overseas Expansion Goals :

Franchise Adaylarında Aranacak Özellikler/Required Franchisee Profile :
• Eğitimci
• Vizyon Sahibi
• Marka Temsil yeteneği

Aranacak İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :
• Kolej - 5 Bin m2 kapalı (ortalama)
• 1,500 m2 Bahçe (ortalama)
• Özel Öğretim Kursu - Merkezi konum özel Öğretim Kursu olarak açılış onayı olması
• En az 10 derslik

Sisteminiz Hakkında :

Own Comments on System :
Okul kültürüyle; okul iklimindeki tüm bireylerin önemli olduğu katılımcı, şeffaf ve iş birlikçi yaklaşımı önemseyen Akademik İlerleme Takip Sistemi ile; skoru değil öğrenmeyi ve kişinin potansiyelini ön planda tutan BİL TALKS ile; tüm öğrencilerinde "güçlü bir başarı hikayesine sahibim" farkındalığı oluşturan BİL Learn Eğitim Platformu ile; eğitimi hiper kişiselleştirilmiş, organik, kendi hızında ve 7/24 uygulayan ilham veren öğretmenleriyle öğrenme niteliğimizi bilim ve sanat gücüyle dönüştüren İnovasyonun var olan her şeyin yeni kombinasyonu olduğunu bilerek vizyon, aktif katılım ve süreklilik azmiyle 30 yılın üzerinde eğitime liderlik yapan Dünya İnovasyon Okulu olarak sistemimizi kurguluyoruz.

KAZANMAK İÇİN BİL YETER

Birlikte büyümek için
BİL EĞİTİM KURUMLARI, Türkiye geneli
Franchise kabulüne devam ediyor.



**BİL ÇOCUK ÜNİVERSİTESİ
ANAOKULU**
Dünya İnovasyon Okulu



BİL KOLEJİ
Dünya İnovasyon Okulu



BİL KURS
Kazanmak için BİL Yeter

☎ 0533 778 51 38

www.bilokullari.com.tr
www.bilkurs.com.tr



CED-GO ÇOCUK ATÖLYESİ



ADRES / ADDRESS

Maslak Mah. AOS Sok. Maslak
B Blok No:4/52 Sarıyer - İstanbul

Tel : +90 543 905 01 88

E-Mail : gonultas@ajansmikrofon.com

Web : www.cedgo.net

YETKİLİ FİRMA / AUTHORIZED FRANCHISOR FOR TURKEY

AJANS MİK.TAN.

YAP. ORG. EGL.

DAN. İNTR. HİZ. LTD. ŞTİ

YETKİLİ KİŞİ / CONTACT PERSON **GÖNÜL TAŞ**

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı : Çocuk Eğlence Alanı
Product-Service Type :

Kuruluş Yılı : 2018
Year Company Founded : 2018

Franchise Vermeye Başlama Yılı: 2018
Start of Franchising in Turkey: 2018

Franchisee Adedi: 48
Number of Franchised Stores: 48

Franchise Hedefi: 2025: 85
Targeted Franchise Stores: 2025: 85

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Inital Fee :
2.000.000 TL ile arasında 5.000.000 TL arasında

Ortalama İşletme Sermayesi :
Required Start-up Capital :

Reklam Payı Katılımı : Yok
Advertising Contribution :

Sürekli Franchise Ödemesi : Cirodan %8
Ongoing Royalty Fee :

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
() Bölge Koruması	Area Protection
(x) Proje	Planing - Design
(x) Ortak Reklam	Shared Advertising
(x) Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
(x) Finansman	Financing
(x) Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge / Target Franchise Area :

Tüm Türkiye, Azerbaycan, Irak, Birleşik Arap Emirlikleri, Almanya, ABD, Özbekistan, Hollanda, Mısır ve Balkan coğrafyası.

Yurt Dışına Yayılma Hedefi : Var
Overseas Expansion Goals :

Franchise Adaylarında Aranacak Özellikler/Required Franchisee Profile :
Belirli özellikler yok

Aranan İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :
30 m² ile 4.000 m² arasında

Sisteminiz Hakkında / Own Comments on System :

Yatırımınızla Ced-Go Çocuk Atölyesi'nin ortaklığı yapı iş modelinin bir parçası olabilirsiniz. Ced-Go'nun iş ortağına sağladığı en iyi fayda özgürlüktür. Bir iş yerine, bir markaya yatırım yaptığınızda sizi oraya kilitlemeyen, yönetimi kolay bir çalışma modeli, en faydalı iş modelidir. Sadece telefonla dünyanın her yerinden yönetebildiğiniz fiziksel bir iş modeli. Esnaf modelinden direkt girişimci modeline geçişin en doğru ve itibarlı adresi Ced-Go'da olmak. Ülkenin geleceğinde söz sahibi olacak tüm minikler sizin alanınızdan geçiyor. Düşünebiliyor musunuz? Belki de geleceğin cumhurbaşkanları, bakanları, ülkeye yön verecek büyük insanlar bizim alanlarımızda... Hani iş dünyasında bir tanım vardır; "Tertemiz İş" diye... İşte Ced-Go, her yönüyle tertemiz bir iş. Kazanç anlamında gider kalemlerinin oldukça az olması, yatırılan tutarın kısa vadelerde geri kazanılmasını sağlıyor. Sadece 5 ayda yatırdığı parayı kazanan şubelerimizin sayısı bir hayli fazla. Sektörde ilk defa Ced-Go'nun uyguladığı Yönerge İş Takip Sistemi ile operasyonun neredeyse %95'ini Ced-Go Genel Merkez hallediyor. Bu durumda iş ortaklarımıza sadece ay sonunda hesaplarındaki parayı saymak kalıyor.



GÜVENLİ ORTAKLIK KÂRLI İŞ MODELİ CED-GO İLE KAZANMAYA BAŞLAYIN!



+80
Şube



+2 Milyon
Çocuk



+40
Şehir



Yenilikçi
Dijital
Altyapı



Detaylı bilgi için

+90 532 113 73 40

www.cedgo.net

CHIC NAIL CO.



ADRES / ADDRESS

Teşvikiye, Vali Konağı Caddesi, Ayaz Apt
No:70/A, 34377 Şişli/İstanbul

Tel : +90 212 211 11 34
+90 532 208 62 32

E-Mail : info@chicnailco.com

Web : www.chicgroupco.com

YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY

THE FRANCHISE OFFICE

YETKİLİ KİŞİ /
CONTACT PERSON
KEREM ÇİFTÇİ

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı :
Product-Service Type :

Manikür, pedikür, nail art ve profesyonel el-ayak bakım hizmetleri

Kuruluş Yılı : 2005
Year Company Founded : 2005

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2020
Start of Franchising in Turkey : 2020

Franchisee Adedi : 3
Number of Franchised Stores : 3

Franchise Hedefi : 10
Targeted Franchise Stores : 10

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Inital Fee : 200.000 TL

Ortalama İşletme Sermayesi : 2.500.000 TL
Required Start-up Capital :

Reklam Payı Katılımı : %1
Advertising Contribution : %1

Sürekli Franchise Ödemesi : %4
Ongoing Royalty Fee : %4

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
(x) Bölge Koruması	Area Protection
(x) Proje	Planing - Design
(x) Ortak Reklam	Shared Advertising
(x) Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
() Finansman	Financing
(x) Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge : Türkiye genelinde büyük şehirler
Target Franchise Area :

Yurt Dışına Yayılma Hedefi : Avrupa ve Orta Doğu bölgeleri
Overseas Expansion Goals :

Franchise Adaylarında Aranılan Özellikler/Required Franchisee Profile :

- Girişimci ruh ve hizmet sektörüne ilgi
- Estetik ve kalite odaklı çalışma prensipleri
- Müşteri memnuniyetine önem verme
- Operasyonel süreçleri yönetebilme kabiliyeti

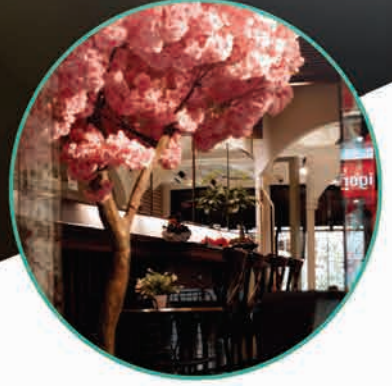
Aranılan İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :

- 70 m² - 120 m²
- Cadde üzeri veya AVM içerisinde
- Estetik ve konforlu iç mekan düzenine uygun alanlar

Sisteminiz Hakkında :

Own Comments on System :

Chic Nail Co., 20 yılı aşkın süredir güzellik ve kişisel bakım sektöründe faaliyet gösteren Chic Group Co.'nun deneyimiyle güçlenmiştir. Yenilikçi bir anlayışla profesyonel nail art ve bakım hizmetleri sunan markamız, operasyonel süreçlerde ve müşteri deneyiminde yüksek standartlara sahiptir. 2020 yılında franchise sistemine geçen Chic Nail Co., kapsamlı eğitim ve destek programlarıyla şubelerinin başarıya ulaşmasını sağlamaktadır. Türkiye'deki 3 şubesiyle büyüyen markamız, 2025 hedefleri doğrultusunda hem yurt içinde hem de uluslararası pazarda genişlemeyi planlamaktadır.



Güzellikte Güven!

"CHIC GROUP CO. İLE GÜZELLİK SEKTÖRÜNDE LİDER OLUN!"

- 20 yıllık deneyimle, kazançlı franchise fırsatı sunuyoruz.
- Chic Nail Co: Modern salonlar, düşük maliyetli franchise modeli.
- Franchise Destekleri: Eğitim, operasyonel ve pazarlama desteği, lokasyon ve dekorasyon avantajları.
- **KADIN GİRİŞİMCİLER İÇİN %50'YE VARAN İNDİRİMLER!**

FRANCHISE BAŞVURULARI İÇİN



ADRES / ADDRESS

İnönü Mah. Fatih Sultan Mehmet Bulv.
Batıpark Türel İş Merkezi No:354/C11
Yenimahalle / Ankara

Tel : +90 850 360 07 05

E-Mail : info@carringoservis.com

Web : www.carringoservis.com

**YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY**

**OTORİNGO
OTOMOTİV TUR.
LTD. ŞTİ.**

**YETKİLİ KİŞİ /
CONTACT PERSON**
ERGİN ÖZKAN

CARRİNGO SERVİS

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı : Otomobil servis ve yedek parça
Product-Service Type :

Kuruluş Yılı : 2021
Year Company Founded : 2021

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2021
Start of Franchising in Turkey : 2021

Franchisee Adedi : 60
Number of Franchised Stores : 60

Franchise Hedefi : 2025: 85
Targeted Franchise Stores : 2025: 85

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Inital Fee :
100.000 TL ile başlamak ile beraber işletmenin mevcut ihtiyaçlarına göre yapılan kurumsallara göre değişiklik göstermektedir. Bayi sahibi ile organize bir şekilde ilerlenmektedir.

Ortalama İşletme Sermayesi :
Required Start-up Capital :
Bayilik verebilmemiz için sermaye şartımız bulunmamaktadır.

Reklam Payı Katılımı / Advertising Contribution :
Bayilerden bu hizmet için ödeme alınmamaktadır.

Sürekli Franchise Ödemesi / Ongoing Royalty Fee :
Bu tür bir ödeme bulunmamaktadır.

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
(x) Bölge Koruması	Area Protection
(x) Proje	Planing - Design
(x) Ortak Reklam	Shared Advertising
(x) Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
() Finansman	Financing
() Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge / Target Franchise Area :
Türkiye'de tüm illerde yer almak ve sonrasında yurt dışına yayılmak

Yurt Dışına Yayılma Hedefi / Overseas Expansion Goals :
Şu anda yurt dışında 2 adet var. İlerleyen süreçlerde sayıları arttırmak

Franchise Adaylarında Aranacak Özellikler/Required Franchisee Profile :
• Yaptığımız işle ilgili deneyim sahibi olmak • Mevcut işletmesi olmak,

Aranacak İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :
• En az 200 m2 aktif kullanım alanı • Müşteri karşılama ve bekleme alanı
• Yedek parça deposu • Bay-Bayan lavaboları ayrı olması
• İç duvarların kurumsal renklerimizle boyanması.

Sisteminiz Hakkında :
Own Comments on System :
• Yıllık franchise bedeli, yapılan iş komisyonları vb ödeme almıyoruz.
• Anlaşmalı filo ve sigorta şirketlerinden araç yönlendirmeleri yapıyoruz.
• Kaliteli ve hesaplı yedek parça temini yapıyoruz.
• Tüm marka araçlara hizmet vermeye özen gösteriyoruz.
• Müşteri memnuniyeti ön planda olduğu için bayilerimizi sürekli denetleyerek müşteri memnuniyet aramaları gerçekleştiriyoruz.

ENDLESS ABROAD

HİZMET
SERVICE

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı :
Product-Service Type :

Yurt Dışı eğitim danışmanlığı, dil okulları, yaz okulları, lise ve üniversite yerleştirme, sertifika ve diploma programları, staj programları.

Kuruluş Yılı : 2006
Year Company Founded : 2006

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2008
Start of Franchising in Turkey : 2008

Franchisee Adedi / Number of Franchised Stores :
Yurt İçi 29 şube yurt dışı 3 Şubemiz bulunmaktadır .

Franchise Hedefi : 40+
Targeted Franchise Stores : 40+

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Inital Fee :
45.000 \$ - İstanbul - İzmir - Ankara
25.000 \$ diğer şehirler için

Ortalama İşletme Sermayesi : 10.000 \$
Required Start-up Capital : 10.000 \$

Reklam Payı Katılımı : Aylık 7.500 TL
Advertising Contribution : Aylık 7.500 TL

Sürekli Franchise Ödemesi : Alınmamaktadır.
Ongoing Royalty Fee :

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
(x) Bölge Koruması	Area Protection
(x) Proje	Planing - Design
(x) Ortak Reklam	Shared Advertising
() Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
() Finansman	Financing
() Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge / Target Franchise Area :
Türkiye genelinde tüm büyük şehirler ve yurt dışında
Avrupa, Orta Doğu ve İngiltere

Yurt Dışına Yayılma Hedefi / Overseas Expansion Goals :
2025 yılına kadar Avrupa 'daki franchise ağını genişletmek.

Franchise Adaylarında Aranacak Özellikler/Required Franchisee Profile :

- Eğitim ve danışmanlık sektörüne ilgi duyan,
- Müşteri memnuniyetine önem veren,
- Girişimci bir ruh ve liderlik yetkinliklerine sahip,
- Şirket değerlerini benimseyen kişiler.

Aranan İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :

- Merkezi lokasyonda,
- Minimum 100 m² kullanım alanına sahip,
- Kolay erişim sağlayan bir ofis veya mağaza alanı.

Sisteminiz Hakkında :

Own Comments on System :

Endless Abroad, 18 yıllık sektör deneyimiyle yurt dışı eğitim danışmanlığında Türkiye'nin öncüsü konumundadır. Franchise sistemimiz; eğitim, pazarlama, teknoloji ve operasyonel destek unsurlarıyla, girişimciler için güçlü bir iş modeli sunmaktadır. Yatırımcılarımız; Endigital, Endless Fairs, Endaca gibi yenilikçi teknolojilerden ve global iş ortaklıklarından faydalanarak bölgesel bir lider haline gelebilir.



ADRES / ADDRESS

Fulya Mah. Büyükdere Cad. Torun Center,
No:74/D, Kat:3 Ofis:10 34394 Şişli - İstanbul

Tel : +90 212 123 45 67

E-Mail : info@endlessabroad.com

Web : www.endlessabroad.com

YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY

ENDLESS ABROAD EĞİTİM VE
DANIŞMANLIK A.Ş.

YETKİLİ KİŞİ /

CONTACT PERSON

GÖKMEN ÖZDEMİR • CEO

OYA YAVUZTEKİN

FRANCHISE DİREKTÖR



2025
FRANCHISE REHBERİ
FRANCHISE GUIDE



ADRES / ADDRESS

Güvenevler Mah. Farabi
Sok. 32/11 Çankaya / Ankara

Tel : +90 312 447 4 447
E-Mail : info@epaemlak.com.tr
Web : www.epaemlak.com.tr

YETKİLİ FİRMA / AUTHORIZED FRANCHISOR FOR TURKEY

**EPA EMLAK PAZ. GAYRİMENKUL
YATIRIM VE DANIŞ. HİZM. A.Ş.**

**YETKİLİ KİŞİ /
CONTACT PERSON**
BURCU KETREZ

EPA EMLAK

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı :
Product-Service Type :
Gayrimenkul Yatırım ve Danışmanlık Hizmetleri

Kuruluş Yılı : 2017
Year Company Founded : 2017

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2017
Start of Franchising in Turkey : 2017

Franchisee Adedi : 80
Number of Franchised Stores : 80

Franchise Hedefi : 2025: 120
Targeted Franchise Stores : 2025: 120

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Initial Fee :
350.000 TL + KDV (Bölgelere göre değişiklik gösterebilir)

Ortalama İşletme Sermayesi : 750.000 TL
Required Start-up Capital :

Reklam Payı Katılımı : Alınmıyor
Advertising Contribution :

Sürekli Franchise Ödemesi : 12.500 TL+KDV
Ongoing Royalty Fee :

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
(x) Bölge Koruması	Area Protection
(x) Proje	Planing - Design
(x) Ortak Reklam	Shared Advertising
() Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
() Finansman	Financing
() Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge / Target Franchise Area :
Türkiye geneli ve Almanya, Belçika ve İngiltere

Yurt Dışına Yayılma Hedefi / Overseas Expansion Goals :
Almanya, Belçika ve İngiltere

Franchise Adaylarında Aranacak Özellikler / Required Franchisee Profile :

Haziran 2018 tarihinde çıkan Taşınmaz Aracılık Yönetmeliğine uygun olacak şekilde;
• MYK Seviye 5 Belgesi • Vergi Kaydı
• Oda Kaydı • 100 Saatlik Eğitim
• Staj (Taşınmaz Ticareti Yetki Belgesi olan bir Emlak Ofisinde ilköğretim mezunları için 1 yıl, üniversite ve üzeri mezuniyetler için 6 ay staj yapmış olması gerekli)

Aranan İş yeri Özellikleri / Site Selection Criteria :
Min. 65 m² Ofis, giriş katı veya 1. kat

Sisteminiz Hakkında :
Own Comments on System :

Erişilebilir & Sürdürülebilir %100 Yerli Sermayeli Kurumsal Marka

EPA sizlere Teşvikçi, Yüksek Kariyer ve Kazanç sağlayan bir Sistem sunar.
• Ciro'dan pay almayan, • 5 yılda bir sistem dışına itilen değil, daha çok bağlanmayı Sürdürülebilirliği hedefleyen, • Danışman'a "Adaletli Paylaşım" Sistemi sağlayan,
• Bugün ve gelecekte çıkacak olası yasal düzenlemelere karşı sizleri hazır hale getiren,
• Hukuk ve Mali Müşavirlik desteği sağlayan, • Gerçekçi bir "Başarı Ödüllendirme" sistemi sunan, • Franchise kurma aşamasında sektör ve iş danışmanlığı desteği hizmeti sağlayan,
• Ofis Açılış Paketi desteği, • Eğitimlere min. katılım payı ücreti • CRM kullanım ücreti veya Teknoloji katılım Ücreti Yok • Korumalı Bölge

EPA'da Erişilebilir Minimum Katılım Payı ile Maksimum Paylaşım, iş birliği ve Dayanışma içinde "Bir Bütünün Parçası" olacaksınız. Büyük bir Aile içinde kendi başınıza değil ama kendi kazancınız için çalışıyor olacaksınız.

FRANCHISE & MORE

HİZMET
SERVICE

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı : Franchise kurma, satma, devretme
Product-Service Type :

Kuruluş Yılı : 1996
Year Company Founded : 1996

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2006
Start of Franchising in Turkey : 2006

Franchisee Adedi : 8
Number of Franchised Stores : 8

Franchise Hedefi : 2025:10
Targeted Franchise Stores : 2025:10

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Inital Fee : Alınmıyor

Ortalama İşletme Sermayesi : Kendi ofisini kuracak
Required Start-up Capital :

Reklam Payı Katılımı : %5
Advertising Contribution : %5

Sürekli Franchise Ödemesi / Ongoing Royalty Fee :
Franchise ödemesi yok, hizmet geliri paylaşılıyor

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
(x) Bölge Koruması	Area Protection
() Proje	Planing - Design
(x) Ortak Reklam	Shared Advertising
(x) Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
() Finansman	Financing
(x) Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge : Türkiye'de franchise zincirlerin yayıldığı illerde
Target Franchise Area : Anywhere franchise chains are opening stores

Yurt Dışına Yayılma Hedefi : Avrupa, Orta Doğu, Orta Asya
Overseas Expansion Goals : Europe, Middle East, Central Asia

Franchise Adaylarında Aranacak Özellikler/Required Franchisee Profile :
Girişimcileri tanıyan, küçük işletmelerin sorunlarını bilen, satış becerisi ve temsil niteliği olan kişiler F&M franchise temsilcisi olabilirler.
Emlak işinde deneyimli, girişimci yatırımcılarla temasta, ofis düzeni olan kişiler Devirsepeti hazır iş devir uzmanı olabilirler.

Aranan İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :
Temsilcilerin kendi ofisi olur, sistem internet üzerinden yönetilir

Sisteminiz Hakkında :

Own Comments on System :

Franchise Uzmanı olarak franchise alanlara satış, devir ve koçluk yapar, franchise verenlere sistem kurar, franchise satarsınız. Hazır İş Devir Uzmanı olarak Devirsepeti portföyünü kullanır, devredenleri bulur, hazır iş arayanlara satarsınız.



ADRES / ADDRESS

Fahrettin Kerim Gökay Cad.

No:60/14 Kadıköy - İstanbul

Tel : +90 216 580 88 28
+90 543 580 88 28

E-Mail : post@franchisemore.com

Web : www.franchisemore.com
www.devirsepeti.com
www.franchise.com.tr

YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY

FRANCHISE & MORE

YETKİLİ KİŞİ /
CONTACT PERSON
OSMAN FAİK BİLGE



ADRES / ADDRESS

Tarabya Mah. Böğürtlen Sok.
No:21/1 Sarıyer - İstanbul

Tel : +90 444 50 88

E-Mail : info@krturkiye.com

Web : www.krturkiye.com

**YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY**

KR GRUP

**YETKİLİ Kişi /
CONTACT PERSON**

DENİZ TUNAKAN
0532 156 93 74

deniz.tunakan@krturkiye.com

KRİSTAL TÜRKİYE

Ülke Orijini / Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı / Product-Service Type : Gayrimenkul Franchise

Kuruluş Yılı / Year Company Founded : 2010

Franchise Vermeye Başlama Yılı / Start of Franchising in Turkey : 2019

Franchisee Adedi / Number of Franchised Stores : 3 Ülke, 13 Şehir, 41 Şube

Franchise Hedefi / Targeted Franchise Stores :
2025: Aylık 2 Adet Yeni Şube Açılışı Toplam 28 şube

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Initial Fee : 250.000 TL

Ortalama İşletme Sermayesi / Required Start-up Capital : 3.000.000 TL

Reklam Payı Katılımı / Advertising Contribution : Yok

Sürekli Franchise Ödemesi / Ongoing Royalty Fee :
14.000 TL+Kdv ve 1.500 TL+Kdv

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
(x) Bölge Koruması	Area Protection
(x) Proje	Planing - Design
(x) Ortak Reklam	Shared Advertising
() Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
() Finansman	Financing
(x) Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge / Target Franchise Area : Tüm Türkiye

Yurt Dışına Yayılma Hedefi / Overseas Expansion Goals : Var

Franchise Adaylarında Aranacak Özellikler / Required Franchisee Profile :
Girişimci (Akıllı Yatırımcı)

Aranacak İş Yeri Özellikleri / Site Selection Criteria :
150 m² (min) Tabula Değeri Yüksek Olmalı

Sisteminiz Hakkında / Own Comments on System

Türkiye'nin en başarılı gayrimenkul girişimcilerini bir çatı altında toplama idealimizle çıktığımız bu yolculukta elde ettiğimiz başarılar ile, Türkiye'nin yerli ve milli gayrimenkul markası olarak sektöre değer katmaktayız. Tabii ki yerli ve milli marka olmamız ve bunun yanı sıra sektöre girdiğimizden bu yana elde ettiğimiz knowhow ve başarılar girişimci ve yatırımcının bizi tercih etmesinde büyük bir rol oluyor. Bizler bu yolda birlikte yürüdüğümüz tüm girişimcilerimizi ve yatırımcılarımızı en güçlü yanımız olan arsa yatırımında da kazandırıyor ve kârlılık pastasının içerisine dahil ediyoruz. Kazançlı işler yapmalarını sağlamanın yanı sıra kendi işinin patronu olma ve dünyaya açılma fırsatı da sunuyoruz. Sunduğumuz bu fırsatla yabancı gayrimenkul yatırım ortaklığı sermayemizi bölgesinde değerli gayrimenkul yatırımlarına dönüştürmelerini sağlıyor, onlara kârlılık ağının kapılarını sonuna kadar açmış oluyoruz. Biz gayrimenkul hikâyesinin başladığı membanın, arsanın liderleriyiz. Bu bir maraton uzun ve kârlı bir yolculuk. Bugün arazi yarın ise akıllı proje. Yani Kristal Türkiye gayrimenkulde akıllı yatırımcının gelecek dünyası. Kristal Türkiye franchise alıcılarına açık, güncel ve güvenilir bilgi aktarımı sağlar. Franchise alıcılarına Kristal Türkiye finansal süreçler, işletme koçluğu, hak ve hukuki sorumlulukları içeren Kristal Türkiye iş modeli ile alakalı detaylı sunumlar yapar. Adil ve şeffaf bir ticaret ortamı oluşturulmasını sağlar.

KRİSTAL

TÜRKİYE

TÜRKİYE'NİN
GÜVENİLİR
GAYRİMENKUL
MARKASI



ŞİMDİ KAZANMA SIRASI SENDE VE SENİN ŞEHRİNDE!

Türkiye'nin güvenilir gayrimenkul markası Kristal Türkiye'de profesyonel olarak yeriniz hazır.

Gayrimenkul sektöründe kendi işinin patronu olmak isteyen tüm girişimcileri Kristal Türkiye ile kazanmaya davet ediyoruz.

krturkiye.com

 444 50 88



ADRES / ADDRESS

Çıtlakkale Mah. 117 Nolu Sok. MSK Plaza No:18
Kat:3 /302 Giresun - Merkez

Tel : +90 454 500 07 07

E-Mail : info@mabelturkiye.com

Web : www.mabelturkiye.com/tr

**YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY**

**MABEL KURUMSAL
EMLAK ZİNCİRİ**

**YETKİLİ KİŞİ /
CONTACT PERSON**
SUAT NURDEMİR

MABEL

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı : Emlak
Product-Service Type : Emlak

Kuruluş Yılı : 2016
Year Company Founded : 2016

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2023
Start of Franchising in Turkey : 2023

Franchisee Adedi : 15
Number of Franchised Stores : 15

Franchise Hedefi : 2025: 100
Targeted Franchise Stores : 2025: 100

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Initial Fee :
Dönemsel düzenlemelerle belirlenmektedir.

Ortalama İşletme Sermayesi : 2.000.000 TL
Required Start-up Capital : 2.000.000 TL

Reklam Payı Katılımı : Yok
Advertising Contribution :

Sürekli Franchise Ödemesi : Yok
Ongoing Royalty Fee :

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
(x) Bölge Koruması	Area Protection
(x) Proje	Planing - Design
(x) Ortak Reklam	Shared Advertising
(x) Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
() Finansman	Financing
(x) Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge : Türkiye, Kıbrıs, Avrupa
Target Franchise Area :

Yurt Dışına Yayılma Hedefi :
Overseas Expansion Goals :
5 yıllık kalkınma planı dahilinde yurt dışına açılım hedeflenmiştir.

Franchise Adaylarında Aranacak Özellikler/Required Franchisee Profile :
Emlak sektöründe tutkuyla çalışacak, sektörde fark yaratmak isteyen, vizyoner bakış açısı ile sektöre yenilikler katmayı hedefleyen bayi adayları ile iş birliği.

Aranacak İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :
Merkezi lokasyonda, en küçük 80 m² ofis.

Sisteminiz Hakkında :

Own Comments on System :

MABEL, 2016 yılında başladığı Emlak Sektöründe ki yolculuğuna, mevcut şubelerinin bölgelerinde lider emlak ofisi olması ile 2023 de gelen franchise taleplerine cevap vererek sürdürmüştür. MABEL'in başarısı ve istikrarlı gelişiminin ardında yatan, markanın kurulduktan sonra saha, pratik, teorik deneyim ve tecrübelerini harmanlayarak özgün çalışma sistemlerini geliştirmesidir.

Bu yönü MABEL'i diğer markalardan ayıran en büyük artı değeridir. Bayilerine tam destek verip, daima onların arkasında durarak, verdiği desteklerle bayi verimliliğini sürekli üst seviyelere çıkarma hedefi ile büyüyen bir markadır.

Karadeniz'den ulusala açılan, % 100 yerli bir marka olarak çıktığı yolculuğunu tüm Türkiye'ye yayılarak sürdüren MABEL Kurumsal Emlak Zinciri, bir Dünya markası olmak hedefi ile bayilik ağını hızla genişleterek yola devam etmektedir.

Ülke Orijini : Amerika Birleşik Devletleri
Country Origin : U.S.A.

Ürün - Hizmet Kapsamı : Otomobil Hızlı Bakım Servisi
Product-Service Type : Quick Car Maintenance Service

Kuruluş Yılı : 2019
Year Company Founded : 2019

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2023
Start of Franchising in Turkey : 2023

Franchisee Adedi : 1
Number of Franchised Stores : 1

Franchise Hedefi : 2025: 5
Targeted Franchise Stores : 2025: 5

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Inital Fee : 15.000 €

Ortalama İşletme Sermayesi : 150.000 €
Required Start-up Capital : 150.000 €

Reklam Payı Katılımı :
%3 / Aylık Gelir (KDV Hariç Tutar üstünden hesaplanır)
Advertising Contribution :
% 3 / Monthly Revenue (Calculated on VAT Excluded Amount)

Sürekli Franchise Ödemesi :
%5 / Aylık Ciro Primi üzerinden (KDV Hariç Tutar üstünden hesaplanır)
Ongoing Royalty Fee :
5% / Monthly Turnover Premium (Calculated on VAT Excluded Amount)

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
(x) Bölge Koruması	Area Protection
(x) Proje	Planing - Design
(x) Ortak Reklam	Shared Advertising
(x) Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
(x) Finansman	Financing
(x) Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge : Tüm Türkiye
Target Franchise Area : Whole Turkiye

Yurt Dışına Yayılma Hedefi : Yok
Overseas Expansion Goals : Non

Franchise Adaylarında Aranan Özellikler : Daha önce sistematik bir işletme ve çalışma ortamlarında bulunmuş işletmeci ve Girişimci kişiler.
Required Franchisee Profile : Business and Entrepreneurial people who have previously been in a systematic business and working environment.

Aranan İş yeri Özellikleri : Minimum 250 m² kapalı alan, Yaşam Alanları içerisinde, Ana Caddeden Üzerinden, Araç Girişine Sahip, 3,5 Metre Tavan Yüksekliği olmalı. Kendine en yakın Midas Şubesi araç ile 15 dk mesafede olmalı.

Site Selection Criteria : Minimum 250 m² closed area, within the Living Areas, on Main Street, with Vehicle Entrance, 3.5 Metre Ceiling Height. The nearest Midas Branch should be 15 minutes away by car.

Sisteminiz Hakkında : Dünyada kullanılan en gelişmiş ve sürekli güncellenen Araç Data veri tabanına sahip E-Midas sistemini Franchise adaylarımızın kullanımına sunuyoruz.

Own Comments on System : We offer the E-Midas system with the most advanced and continuously updated Vehicle Data database used in the world for the use of our Franchise candidates.



ADRES / ADDRESS

Ayazağa Mah. Hadımkoruyolu Cad.
No:3 34396 Sarıyer / İstanbul

Tel : +90 212 444 0 547

E-Mail : info@midas.tc

Web : www.midas.tc

YETKİLİ FİRMA / AUTHORIZED FRANCHISOR FOR TURKEY

**OTS TEKNİK SERVİS
DANIŞ. VE YATIRIM
ANONİM ŞİRKETİ**

YETKİLİ KİŞİ /

CONTACT PERSON

SALİM SOYLUK



ADRES / ADDRESS

Kuştepe Mah. Mecidiyeköy Yolu Cad. Trump
Towers No:12/1801 Şişli - İstanbul

Tel : +90 850 811 52 82

E-Mail : mg@novagoldenfranchise.com

Web : www.novagoldenfranchise.com

YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY

NOVA GROUP GLOBAL
GAYRİMENKUL A.Ş.

YETKİLİ KİŞİ /
CONTACT PERSON
MÜJDAT GÜLER

NOVA GOLDEN FRANCHISE

Ülke Orijini :
Country Origin :

Ürün - Hizmet Kapsamı : Danışmanlık
Product-Service Type : Danışmanlık

Kuruluş Yılı :
Year Company Founded :

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 1990 / Amerika
Start of Franchising in Turkey : 1990 / Amerika

Franchisee Adedi : Göçmenlik ile Franchise Yatırımı
Number of Franchised Stores :

Franchise Hedefi : 2025: 150 Türkiye / 100 Almanya / 100 Amerika
Targeted Franchise Stores :

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Inital Fee :
150.000 € Almanya / 150.000 \$ Amerika

Ortalama İşletme Sermayesi : 200.000 €
Required Start-up Capital : 200.000 €

Reklam Payı Katılımı :
Advertising Contribution :

Sürekli Franchise Ödemesi : 1.000 \$ - 10.000 \$
Ongoing Royalty Fee : 1.000 \$ - 10.000 \$

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
(x) Bölge Koruması	Area Protection
(x) Proje	Planing - Design
(x) Ortak Reklam	Shared Advertising
(x) Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
(x) Finansman	Financing
(x) Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge :
Target Franchise Area :

Yurt Dışına Yayılma Hedefi :
Overseas Expansion Goals :

Franchise Adaylarında Aranacak Özellikler/Required Franchisee Profile :

Aranacak İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :

Sisteminiz Hakkında :
Own Comments on System :

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı : Oto Ekspertiz Hizmeti
Product-Service Type :

Kuruluş Yılı : 2007
Year Company Founded : 2007

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2014
Start of Franchising in Turkey : 2014

Franchisee Adedi : 320
Number of Franchised Stores : 320

Franchise Hedefi : 2025: 350
Targeted Franchise Stores : 2025: 350

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Inital Fee : 1.000.000 TL

Ortalama İşletme Sermayesi : 2.000.000 TL
Required Start-up Capital : 2.000.000 TL

Reklam Payı Katılımı : %3
Advertising Contribution : %3

Sürekli Franchise Ödemesi : %6
Ongoing Royalty Fee : %6

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
() El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
(x) Bölge Koruması	Area Protection
(x) Proje	Planing - Design
(x) Ortak Reklam	Shared Advertising
() Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
() Finansman	Financing
() Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge : Türkiye
Target Franchise Area :

Yurt Dışına Yayılma Hedefi : Kıbrıs, Bulgaristan
Overseas Expansion Goals :

Franchise Adaylarında Aranacak Özellikler/Required Franchisee Profile :
Yöneticilik becerisine sahip, otomotiv sektörüne ilgi duyan, öğrenmeye açık, işletme sermayesine sahip adaylar

Aranan İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :

En az 100 m², 4m yüksekliği olan araç girişine uygun, reklam değeri yüksek lokasyonlar tercih edilir.

Sisteminiz Hakkında :

Own Comments on System :

Otorapor, teknik cihaz, ekipman ve robotlarla ikinci el araçların kaza/ arıza durumlarını test ve muayene edip detaylı oto ekspertiz raporu düzenleyen, Türkiye'nin ilk profesyonel, tarafsız, bağımsız ve tam donanımlı oto ekspertiz merkezidir. 2007 yılında İstanbul'da faaliyete başlayan Otorapor, bugün ülke çapına yayılmış bayi ağı ile birçok yerli ve ithal aracın alım - satım öncesi ekspertizini bağımsızlık ilkesiyle hızlı ve güvenilir bir şekilde gerçekleştirmektedir.



ADRES / ADDRESS

Küçükçamlıca Mah. Libadiye Cad.
No:76/A Üsküdar - İstanbul

Tel : +90 542 449 1117

E-Mail : info@otorapor.com

Web : www.otorapor.com

YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY

OTORAPOR A.Ş.

YETKİLİ KİŞİ /

CONTACT PERSON

TUĞBERK HELVACIOĞLU



ADRES / ADDRESS

Kartalkule Esentepe Mah. İnönü Cad. No: 147
Kat: 16 Kartal - İstanbul PK 34394

Tel : +90 850 888 87 69

E-Mail : franchise@remax.com.tr

Web : www.remax.com.tr

YETKİLİ FİRMA / AUTHORIZED FRANCHISOR FOR TURKEY

**RE/MAX TÜRKİYE (ENRICHERS
GALACTIC FRANCHISING
GİRİŞİMCİLİK FAYDA GELİŞİM
YAZILIM HİZMETLERİ A.Ş.)**

**YETKİLİ KİŞİ /
CONTACT PERSON
FUNDA TEKİNER**

Ülke Orijini : Amerika Birleşik Devletleri
Country Origin : U.S.A.

Ürün - Hizmet Kapsamı : Emlak-Gayrimenkul
Product-Service Type :

Kuruluş Yılı : Amerika 1973 / Türkiye 1997
Year Company Founded : Amerika 1973 / Türkiye 1997

Franchise Vermeye Başlama Yılı : Amerika 1975 / Türkiye 1997
Start of Franchising in Turkey : Amerika 1975 / Türkiye 1997

Franchisee Adedi : 9100 ad Global / 340 ad Türkiye
Number of Franchised Stores : 9100 ad Global / 340 ad Türkiye

Franchise Hedefi : 2025: 70 yeni Franchise Ofis.
Targeted Franchise Stores : 2025: 70 yeni Franchise Ofis.

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Inital Fee : 1.500.000 TL + KDV
(Ofisin açılacağı bölgeye göre değişiklik göstermektedir)

Ortalama İşletme Sermayesi / Required Start-up Capital :
3.000.000 -4.000.000 TL (Açılacak ofisin büyüklüğüne göre
değişiklik göstermektedir)

Reklam Payı Katılımı : %10
Advertising Contribution : %10

Sürekli Franchise Ödemesi : 15.000 TL / 23.000 TL arası
Ongoing Royalty Fee : 15.000 TL / 23.000 TL arası

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
() Bölge Koruması	Area Protection
(x) Proje	Planing - Design
(x) Ortak Reklam	Shared Advertising
() Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
() Finansman	Financing
(x) Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge / Target Franchise Area :
İstanbul, Ankara, İzmir, Antalya, Bursa, Adana öncelikli olmak üzere
tüm şehirler.

Yurt Dışına Yayılma Hedefi :
Overseas Expansion Goals :

Franchise Adaylarında Aranacak Özellikler/Required Franchisee Profile :
Girişimci ruh, vizyon, ekip yönetim becerisi, finansal yeterlilik, eğitim vb.

Aranan İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :
150 m² - 200 m² arası, cadde dükkan, ofis katı, plaza katı, müstakil villa vb.

Sisteminiz Hakkında :

Own Comments on System :

RE/MAX kurulduğu 1973 yılından bugüne kadar, her geçen gün artan bir performans göstererek istikrarlı bir şekilde büyüyen ve bugün 110+ ülkede toplam 9100 ün üzerinde ofis ve 150.000 in üzerinde gayrimenkul danışmanı ile hizmet eden dünyanın en gelişmiş Gayrimenkul Franchise Zinciridir. Türkiye'de ise 1997 den bu yana istikrarlı bir şekilde büyüyen ve günümüzde 340 ofis ve 7500 ün üzerinde Gayrimenkul Danışmanı ile hizmet veren Türkiye'nin en büyük ve lider Gayrimenkul Franchise markasıdır.

DÜNYANIN
EN FAZLA
GAYRİMENKUL
SATAN MARKASI



RE/MAX® 'IN

FRANCHISE SAHİBİ OLMAK İSTER MİSİNİZ?

BAŞVURU İÇİN:

WWW.REMAX.COM.TR

(850) 888 8 769 (RMX)

RE/MAX®
TÜRKİYE



TREN CLUB & DINING



ADRES / ADDRESS

Huzur Mah. Azerbaycan Cad. Skyland B Blok
K:32 D:458 Sarıyer - İstanbul

Tel : +90 533 059 00 56

E-Mail : info@trenclubofficial.com

Web : www.trenclubofficial.com

YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY

GÜLEL SAS TURİZM
OTELCİLİK A.Ş.

YETKİLİ KİŞİ /
CONTACT PERSON
ABİDE GÜLEL SARAL

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı : Club
Product-Service Type : Club

Kuruluş Yılı : 2013
Year Company Founded : 2013

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2013
Start of Franchising in Turkey : 2013

Franchisee Adedi : 6
Number of Franchised Stores : 6

Franchise Hedefi : 2025: 25
Targeted Franchise Stores : 2025: 25

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Inital Fee : 75.000 \$

Ortalama İşletme Sermayesi : N/A
Required Start-up Capital : N/A

Reklam Payı Katılımı : %1
Advertising Contribution : %1

Sürekli Franchise Ödemesi : %4
Ongoing Royalty Fee : %4

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
(x) Bölge Koruması	Area Protection
(x) Proje	Planing - Design
(x) Ortak Reklam	Shared Advertising
(x) Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
(x) Finansman	Financing
(x) Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge : Türkiye, ve devamında Türk devletleri teşkilatı
Target Franchise Area :

Yurt Dışına Yayılma Hedefi : Türk Devletleri teşkilatı
Overseas Expansion Goals :

Franchise Adaylarında Aranacak Özellikler/Required Franchisee Profile :
Gece kulübü ve restoran sektörüne yakınlık ve finansal güç

Aranan İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :
Pub 200 m², club min 400 m²

Sisteminiz Hakkında : Gelişmeye açık
Own Comments on System : Gelişmeye açık

TREN

CLUB & DINING

www.trenclubofficial.com

Gecenin
Treni Kalkıyor
HAZIR MISIN?

Ritmi Hisset



Huzur Mah.
Azerbaycan Cad.
Skyland Sky Office B Blok
Kat: 32 • No.: 456 • 457 • 458
Seyrantepe Sarıyer / İSTANBUL

FRANCHISE TALEPLERİ İÇİN:

0533 059 00 56

0212 465 08 48

info@trenclubofficial.com

Tren Gece
Kulübü, eğlence
dünyasında kendine özgü
tarzı ve enerjisiyle fark
yaratıyor. Şimdi bu heyecanı ve
başarıyı sizinle paylaşmak
istiyoruz! Tren ailesinin bir
parçası olarak, kendi şehrinizde
benzersiz bir gece kulübü
deneyimi sunma fırsatına
sahip olabilirsiniz.

TÜRK BARTER



ADRES / ADDRESS

Azerbaycan Cad. Huzur Mah. No:4 B Kat:31,
SKYLAND, 34396 Sarıyer / İstanbul

Tel : +90 212 468 60 00

E-Mail : turkbarter@turkbarter.com

Web : www.turkbarter.com

YETKİLİ FİRMA / AUTHORIZED FRANCHISOR FOR TURKEY

**TÜRK BARTER
INTERNATIONAL A.Ş.**

YETKİLİ KİŞİ / CONTACT PERSON

BÜŞRA KARABÜLBÜL

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı / Product-Service Type :

Alternatif ticaret ve finans sistemi ile şirketleri üye yaparak pazarlama, satış, alım, kredi ve takas organizasyonlarını yürüten şirkettir.

Kuruluş Yılı : 2001

Year Company Founded : 2001

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2021

Start of Franchising in Turkey : 2021

Franchisee Adedi : 7

Number of Franchised Stores : 7

Franchise Hedefi : 0

Targeted Franchise Stores : 0

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Inital Fee :

50.000 \$ - Süre : 3 Yıl - Teminat: 500.000 TL

Ortalama İşletme Sermayesi : 200.000 TL

Required Start-up Capital : 200.000 TL

Reklam Payı Katılımı : Yok

Advertising Contribution :

Sürekli Franchise Ödemesi : Yok

Ongoing Royalty Fee :

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
(x) Bölge Koruması	Area Protection
(x) Proje	Planing - Design
(x) Ortak Reklam	Shared Advertising
() Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
() Finansman	Financing
(x) Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge :

Target Franchise Area :

Yurt İçi ve Yurt Dışı

Yurt Dışına Yayılma Hedefi :

Overseas Expansion Goals :

Türk Cumhuriyetleri, Balkan Ülkeleri, Orta Doğu ve Kuzey Afrika, Avrupa

Franchise Adaylarında Aranılan Özellikler/Required Franchisee Profile :

Yatırım kapasitesine sahip pazarlama kabiliyeti çok iyi, belirli bir çevreye ve tecrübeye sahip girişimciler hedef kitlemizdir.

Aranılan İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :

En az 90 m² ofis, teknik alt yapısı, kurumsal kimliği uygulamaya uygun olmalıdır

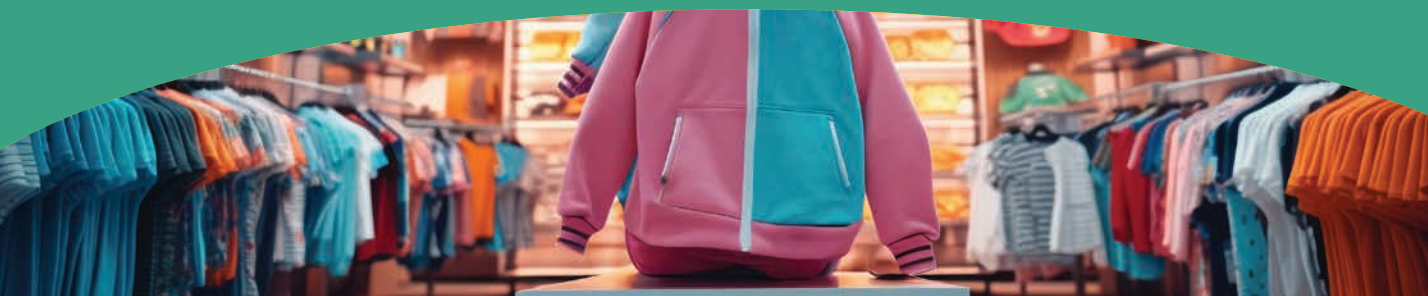
Sisteminiz Hakkında :

Own Comments on System :

Alternatif finans ve ticaret sistemi olan barterde ihtiyaç duyulan mal veya hizmetin, satılan mal veya hizmet karşılığında satın alınmasına barter denir. İlk uygulamaları takas yöntemi olan barter sistemi, organizatör bir şirket aracılığı ile çoklu takas yöntemini geliştirmiştir. Barter şirketi, firmaları barter sistemini kullanmaya davet ederken satış teklifi ve alım talebi bilgilerini alarak karşılaştırmalar yapar. Barter sisteminin en önemli araçları satış teklifi ve alım talebi bilgileridir. Bu bilgilerle barter ortak pazarından bahsetmek mümkün olabilir. Barter ortak pazarı bir aidiyet duygusu ile hareket edebilen firmaları bir araya getiren barter şirketi tarafından oluşturulur. Türk Barter ortak pazarı geniş açılımlı ve dünyada en kapsamlı sektör dağılımına sahip bir pazardır.

MAČAZA

STORE



BOTTİ ANNE BEBEK



ADRES / ADDRESS

Ehlibeyt Mah. Tekstildciler Cad.
Türelİ İş Merkezi, No:14/2 Çankaya,
Balgat 06520 Ankara

Tel : +90 312 387 27 70
E-Mail : cenk.cetin@ozelcan.com
Web : www.botti.com.tr

YETKİLİ FİRMA / AUTHORIZED FRANCHISOR FOR TURKEY

ÖZELCAN BABYMALL
MAĞAZACILIK A.Ş.

YETKİLİ Kişi /
CONTACT PERSON
CENK ÇETİN

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı : Anne ve Bebek ürünleri
Product-Service Type :

Kuruluş Yılı : 2006
Year Company Founded : 2006

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2013
Start of Franchising in Turkey : 2013

Franchisee Adedi : 14
Number of Franchised Stores : 14

Franchise Hedefi : 2025: 4
Targeted Franchise Stores : 2025: 4

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Initial Fee : 25.000 \$

Ortalama İşletme Sermayesi : 260.000 \$
Required Start-up Capital : 260.000 \$

Reklam Payı Katılımı :
Advertising Contribution :

Sürekli Franchise Ödemesi : Alınmıyor.
Ongoing Royalty Fee :

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
(x) Bölge Koruması	Area Protection
(x) Proje	Planing - Design
(x) Ortak Reklam	Shared Advertising
(x) Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
(x) Finansman	Financing
(x) Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge : Tüm Türkiye
Target Franchise Area :

Yurt Dışına Yayılma Hedefi : Var
Overseas Expansion Goals :

Franchise Adaylarında Aranılan Özellikler/Required Franchisee Profile :

- Sektörle ilgili yenilik ve gelişmelerde açık olmak
- Hedefleri çerçevesinde çalışabilen ve başarı hırsına sahip olmak
- Franchise kurulumu için gerekli olan finansal ve diğer koşullara sahip olmak,
- Müşteri ilişkilerinde temsil ettiği markayı odak noktası kabul etmek,
- Tercihen ticari tecrübeye sahip olmak,
- Gerektiğinde tam zamanlı olarak işinin başında durabilecek kişiler.

Aranılan İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :

Min 500 m² mağaza Tercihen tek kat ayrıca min 100 m² depo

Sisteminiz Hakkında :
Own Comments on System :
www.botti.com.tr



Annelerin tercihi Botti'den Bayilik sizden!

Türkiye'de 11 şubesiyle hizmet veren
anne-bebek mağazası Botti büyüyor!



Siz de hemen bayilik alabilir,
mutluluğun adresi, annelerin tercihi
Botti'nin iş ortağı olabilirsiniz.

Başvuru ve ayrıntılı bilgi;
www.botti.com.tr





ADRES / ADDRESS

Cevizli Mah. Tugay Yolu Cad. No:67 Blok: B
34846 Maltepe - İstanbul

Tel : +90 444 10 00

E-Mail : bilgi@carrefoursa.com

Web : www.kurumsal.carrefoursa.com/tr/

**YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY**

**CARREFOURSA
CARREFOUR SABANCI
TİCARET MERKEZİ A.Ş.**

**YETKİLİ KİŞİ /
CONTACT PERSON
KUTAY KARTALIOĞLU**

kkartalioglu@carrefoursa.com

+90 533 598 73 09

CARREFOURSA

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı : Depo ve Transit Ürün Temini
Product-Service Type :

Kuruluş Yılı : 1993
Year Company Founded : 1993

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2020
Start of Franchising in Turkey : 2020

Franchisee Adedi : 530
Number of Franchised Stores : 530

Franchise Hedefi : 2025:800
Targeted Franchise Stores : 2025:800

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Initial Fee : Bulunmamaktadır.

Ortalama İşletme Sermayesi :
Required Start-up Capital :

Reklam Payı Katılımı :
Advertising Contribution :

Sürekli Franchise Ödemesi :
Ongoing Royalty Fee :

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

() Eğitim	Training
() El Kitabı	Handbooks
() Yer Seçimi	Site Selection
() Bölge Koruması	Area Protection
() Proje	Planing - Design
() Ortak Reklam	Shared Advertising
() Mal Temini	Product Supply
() Pazarlama	Marketing Materials
() Finansman	Financing
() Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge :
Target Franchise Area :

Yurt Dışına Yayılma Hedefi :
Overseas Expansion Goals :

Franchise Adaylarında Aranacak Özellikler/Required Franchisee Profile :
Motivasyonu yüksek, sürdürülebilir ve kârlı, kazan kazan bir işletme açmak isteyen, devlet ve finans kurumlarında ticaret yapmaya sicil engeli bulunmayan, adli sicil belgesi temiz olan.

Aranacak İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :
Tercihen ana cadde, düz girişli küçük m² mağazalar için yaya trafiğinin yoğun olduğu, büyük m² mağazalar için ücretsiz otopark yeri olan.

Sisteminiz Hakkında :
Own Comments on System :
<https://kurumsal.carrefoursa.com/tr/>

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı : El Yapımı Ayakkabı
Product-Service Type :

Kuruluş Yılı : 1931
Year Company Founded : 1931

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2003
Start of Franchising in Turkey : 2003

Franchisee Adedi : 9
Number of Franchised Stores : 9

Franchise Hedefi : 2025:2
Targeted Franchise Stores : 2025:2

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Inital Fee : Alınmıyor.

Ortalama İşletme Sermayesi : 75.000 \$
Required Start-up Capital : 75.000 \$

Reklam Payı Katılımı : Alınmıyor.
Advertising Contribution :

Sürekli Franchise Ödemesi : Alınmıyor.
Ongoing Royalty Fee :

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
(x) Bölge Koruması	Area Protection
(x) Proje	Planing - Design
(x) Ortak Reklam	Shared Advertising
(x) Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
(x) Finansman	Financing
() Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge : Avrupa, Afrika
Target Franchise Area : Avrupa, Afrika

Yurt Dışına Yayılma Hedefi : Dünya Markası Olmak
Overseas Expansion Goals :

Franchise Adaylarında Aranacak Özellikler/Required Franchisee Profile :
Üst sınıf gelir grubu ve yaşam biçimi olan kişiler

Aranan İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :
Ürünlerimiz A ve A+ tüketicilere hitap ettiği için; Cadde veya AVM mağazası bölgenin en lüks mağazalarının olduğu yerler

Sisteminiz Hakkında :
Own Comments on System :
Ürün tedarikini biz sağlıyoruz ve ürün fiyatlarınız biz belirliyoruz. Kâr marjı %300



ADRES / ADDRESS

M.Nesih Özmen Mah. Merter Tekstil Merkezi
Kasım Sok No:11/4 Güngören - İstanbul

Tel : +90 212 505 35 71

E-Mail : muhasebe@haselayakkabi.com.tr

Web : www.jclub.com.tr

YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY

HASEL AYAKKABI VE
GIYİM SAN. VE TİC. A.Ş.

YETKİLİ KİŞİ /
CONTACT PERSON
AHMET POLAT



ADRES / ADDRESS

Emek Mah. Ordu Cad. No:30
Sancaktepe / İstanbul

Tel : +90 533 564 34 17

E-Mail : bulent.gungor@korkmaz.com.tr

Web : www.korkmazstore.com.tr

YETKİLİ FİRMA / AUTHORIZED FRANCHISOR FOR TURKEY

KORKMAZ MUTFAK
EŞYALARI SAN.
VE TİC. A.Ş.

YETKİLİ KİŞİ / CONTACT PERSON BÜLENT GÜNGÖR

KORKMAZ

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı / Product-Service Type :
Mutfak / Sofra Eşyaları ve Elektrikli Mutfak Gereçleri

Kuruluş Yılı : 1972
Year Company Founded : 1972

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2013
Start of Franchising in Turkey : 2013

Franchisee Adedi : 36
Number of Franchised Stores : 36

Franchise Hedefi : 2025: 50
Targeted Franchise Stores : 2025: 50

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Initial Fee : Yok

Ortalama İşletme Sermayesi / Required Start-up Capital :
Dekorasyon Maliyeti ortalama 3.500.000 TL
teminat mektubu 7.000.000 TL

Reklam Payı Katılımı : Yok
Advertising Contribution :

Sürekli Franchise Ödemesi : Yok
Ongoing Royalty Fee :

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
(x) Bölge Koruması	Area Protection
() Proje	Planing - Design
() Ortak Reklam	Shared Advertising
(x) Mal Temini	Product Supply
(x) Pazarlama	Marketing Materials
() Finansman	Financing
(x) Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge / Target Franchise Area :

Öncelikli Trabzon, Antalya, Muğla, Denizli, Hatay, Balıkesir, Aydın, Kahramanmaraş, Batman, Mardin, Edirne, Sivas, Tekirdağ, Erzurum, Rize, Ordu, Düzce, Van, Elazığ

Yurt Dışına Yayılma Hedefi / Overseas Expansion Goals :

Master franchise sistemi ile

Franchise Adaylarında Aranılan Özellikler/Required Franchisee Profile :

İş Yapma Becerisine Sahip: İşinin başında duran, perakende deneyimi olan, ekip yönetmede başarılı, vizyoner, gelişime açık, başarıma tutkusu yüksek bir kişiliğe sahip olmak.

Güçlü Finansal Yapı: Teminat verebilecek, mağaza için gerekli mimari dekorasyon yatırımı yapabilecek, mağaza konsepti için gerekli olan ürün gamını tedarik edebilecek, personel maaşlarını, kirasını ve her türlü mağazacılık giderlerini zamanında ve düzenli ödeyebilecek anlayışta olmak.

Doğru Lokasyon: Nüfus yoğunluğu, sosyal ve ekonomik verilerin marka ile örtüşmesi, mağaza konumunun iyi olması, mağaza yapısının belirlenen kriterlerle uygun olması, bulunduğu bölgede yanında yakınında Korkmaz mağazası veya satış noktası olmaması.

Doğru Yatırım Maliyeti: Mağaza dekorasyon, kiralama ve personel giderlerinin hedeflenen ciro ile doğru orantılı olması, yapılan fizibilitenin kârlılık üretebilecek öngöründe olması.

Marka İle ve Prensiplerine Bağlılık: Marka mimari, görsel ve hizmet standartlarına uyan, müşteri memnuniyetini ön planda tutan, marka bilinirliği ve güvenilirliğini arttırma becerisi olan, satışlarını ve stoklarını düzgün tutan, franchising anlaşmasına sadık kalabilecek nitelikte olmak.

Aranılan İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :

Mağaza m²: Ortalama 150 m² Mağaza Cephe: 8 mt Mağaza Yükseklik: 3,5 mt

Sisteminiz Hakkında :

Own Comments on System :

Çalışma Şekli: Konsinye (Satıştan Ödeme)

Franchise İsim Hakkı/Royalty Fee: Yok

Banka Teminat: Katı teminat mektubu. Mektubun tutarı mağaza m²'sine ve açılış siparişine göre belirlenecektir.

Mağaza Mimari Dekorasyon Bedeli: Mağaza metrakaresine, konumuna(cadde/avm) ve fiziki koşullarına göre değişmekle beraber bu bedel Franchise tarafından karşılanacaktır.

Marj/Kar Oranı:

Ortalama : Kar Marjı % 31-33 Kar Oranı: 1,45-1,50

Pos ve Pos Maliyeti: Franchise, mağazasında Franchisor posu kullanacak ve pos komisyonları Franchisor tarafından karşılanacaktır.

Nakliye: Ürün gönderimlerine ilişkin nakliye masraflarından Franchisor sorumludur.

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı : Mevcutta çalışan ve Türkiye'nin farklı bölgelerinde bulunan gözlük camı ve kontak lens depolarının franchise işletmesine verilmesi, ya da olmayan bölgelerde yenilerinin açılması
Product-Service Type : Giving existing opthalmic lens and contact lens warehouses located in different regions of Turkey to franchise operations, or opening new ones in non-existent regions.

Kuruluş Yılı : 2004
Year Company Founded : 2004

Franchise Vermeye Başlama Yılı : 2023
Start of Franchising in Turkey : 2023

Franchisee Adedi : 15
Number of Franchised Stores : 15

Franchise Hedefi : 2025: 15
Targeted Franchise Stores : 2025: 15

YATIRIM ŞARTLARI / INVESTMENT CONDITIONS

Franchise Giriş Bedeli / Inital Fee : Bölgelere göre değişmektedir.

Ortalama İşletme Sermayesi :
Required Start-up Capital :

Reklam Payı Katılımı :
Advertising Contribution :

Sürekli Franchise Ödemesi :
Ongoing Royalty Fee :

VERİLEN DESTEKLER / SUPPORT PROVIDED

(x) Eğitim	Training
(x) El Kitabı	Handbooks
(x) Yer Seçimi	Site Selection
(x) Bölge Koruması	Area Protection
(x) Proje	Planing - Design
() Ortak Reklam	Shared Advertising
(x) Mal Temini	Product Supply
() Pazarlama	Marketing Materials
() Finansman	Financing
(x) Personel Temini	Personnel Selection

Hedef Bölge : Türkiye'nin muhtelif şehirleri ve büyük ilçeleri
Target Franchise Area : Various cities in Turkey

Yurt Dışına Yayılma Hedefi : Avrupa ve Ortadoğu
Overseas Expansion Goals :

Franchise Adaylarında Aranacak Özellikler/Required Franchisee Profile :
Ticari işletme deneyimi, Dağıtım kanalı tecrübesi

Aranacak İş yeri Özellikleri/Site Selection Criteria :

Sisteminiz Hakkında :

Own Comments on System :

Şirketimiz Opak Lens, optik mağazalarına kontak lens ve lens solüsyonu toptancısı olarak hizmet vermek üzere 2004 yılında İstanbul'da kurulmuştur. 2017 yılında ürün gamına oftalmik camı da eklemiştir. %100 yerli sermayeli bir kuruluş olan Opak Lens, oftalmik camı da portföyüne eklemesinin hemen ardından, 2018 yılında, İzmir'de kişiye özel gözlük camı üretimi yapan, 1993 kuruluş tarihli Akay Rx Laboratory ide bünyesine katmıştır. Kişiye özel "progresif freeform" cam üretimi yapan şirketi Akay Rx Laboratory üzerinden de kendi tescilli markalarının imalatını sağlayarak, yurt içi ve yurt dışı satışlarını gerçekleştirmektedir. Bugün Opak Lens olarak, 38 ilimizde yer alan 15 tanesi Franchise sistemine geçen, 46 şube/depomuz üzerinden, Türkiye'deki toplam 7955 optik mağazanın %95'ine hizmet veren, en geniş optik ürün dağıtım ağına sahip şirket olmaktan gurur duyuyoruz.



ADRES / ADDRESS

Şehit Polis Mustafa Yazıcı Sok.
No :20, 34810 Kavacak - İstanbul

Tel : +90 216 331 29 97

E-Mail : info@opaklens.com

Web : www.opaklens.com

YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY

OPAK LENS
SAN. VE TİC. A.Ş.

YETKİLİ KİŞİ /
CONTACT PERSON
EFRAN CEYHAN ATACAN



ADRES / ADDRESS

Fahrettin Kerim Gökay Cd.
No:60/14 Kadıköy - İstanbul

Tel : +90 216 580 88 28
+90 543 580 88 28

E-Mail : post@franchisemore.com

Web : www.devirsepeti.com
www.franchisemore.com

YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY
FRANCHISE & MORE

YETKİLİ KİŞİ /
CONTACT PERSON
OSMAN FAİK BİLGE

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı :
Product-Service Type :

Franchise danışmanlığı, pazar araştırma, strateji geliştirme, konsept geliştirme, master franchise alma, master franchise verme, franchise sistemi kurma, franchise anlaşması, franchise satışı, yer temini ve seçimi, işletme devri, franchise eğitimi

Kuruluş Yılı : 1996
Year Company Founded :

Sisteminiz Hakkında : Franchise & More 1996 yılından bu yana franchise danışmanlığı ve satışı konusunda yurt genelinde temsilcileri eliyle hizmet veren lider danışmanlık kuruluşu. Franchise verenlere sistem kuruluşu ve satışı, franchise alanlara danışmanlık ve koçluk hizmetleri veriyor. Franchise eğitimlerini UFRAD ve İAÜ ile birlikte kurduğu Franchise Akademisi bünyesinde veriyor.

F&M www.devirsepeti.com sitesiyle markalı işletmelerin güvenli devirlerine aracılık ediyor. Marka belirtmeden, kazanan, hazır işleri, güncel devir fırsatlarını, kendi yorumuyla birlikte girişimcilere sunuyor. F&M temsilcileri eliyle 'güvenli devir' gerçekleşiyor. Devralan, işletmenin ticari bilgilerini öğreniyor, pazarlık ediyor, işletmeyi derinlemesine inceliyor, sonra alıyor. Devralanın korkusu olan 'ne aldığını sonradan görmek' F&M ile sorun olmaktan çıkıyor.

Own Comments on System :

Franchise&More is leading with its network of franchise consultants since over 20 years in Turkey. Franchisors are served by strategy, agreement, manuals, training, control, site selection, franchise sale and resale. Franchisees are supported by consulting, coaching, evaluation of investment F&M is co-founder and manager of Franchise Academy.

Devirsepeti.com is online sale and resale platform for franchise outlets. Franchise opportunities are listed, evaluated, presented to investors by F&M consultants. Buyers are informed in-depth and supported by investigation about commercial potential of particular stores and locations before buying decision. Devirsepeti.com is offering reliable earning opportunities without surprises.

FRANCHISE & MORE

*F&M 1996 yılından bu yana Türkiye'de sektörümüze önderlik ediyoruz
Türkiye'de ve dünyada konusunda uzman temsilcileriyle çalışıyoruz
Franchise alanlara ve verenlere en geniş kapsamda hizmet sunuyoruz.*

FRANCHISE ALIRKEN



FRANCHISE ALIRKEN

Ücretsiz bilgi, ücretli koçluk veriyoruz, kendi doğrusunu bulduruyoruz.
Girişimcilik testi ile alabileceği riskin sınırlarını gösteriyoruz.
İşletme koçluğu ile zincirlerin işletme tekniklerini kullanıyoruz.
Franchise eğitimi ile almadan önce ne yapması gerektiğini öğretiyoruz.

FRANCHISE KURARKEN

FRANCHISE KURARKEN

Analizle girişimciye ve koşullara en uygun stratejiyi geliştiriyoruz.
Franchise verebilecek konsepti geliştiriyoruz, istenirse oluşturuyoruz.
Masterfranchise inceleme, alma ve uyarlamada destek oluyoruz.
Franchise anlaşmasını, el kitabını, eğitim ve denetimini hazırlıyoruz.



FRANCHISE İŞLETİRKEN

FRANCHISE İŞLETİRKEN

Franchise satıyoruz, doğru adayı seçiyoruz, doğru koşulları uyguluyoruz.
Uygun yerleri buluyoruz, ekspertiz yapıyoruz, doğru fiyatı öneriyoruz.
Zinciri bozulan, sorun yaşayan, sistemi tıkananları tamirciye alıyoruz.
Önce diagnoz, sonra motor ve karoser tamiri, bitince testini yapıyoruz.

FRANCHISE DEVREDERKEN

FRANCHISE DEVREDERKEN

Devredilecek yeri afişe etmeden geniş bir kitleye duyuruyoruz.
İşletmenin gerçek değerini belirliyoruz, hızla sonuçlandırıyoruz.
Devir alana kapsamlı bilgi ve güven ortamı sağlıyoruz.
Zincirleri devrediyoruz, sinerjik veya finansal ortak buluyoruz.



*Franchise verirken markanızı "kurda, kuşa" kaptırmayın, işi F&M ye bırakın
Franchise alırken temsilcilerimize gelin, kendi doğrunuzu keşfedin
F&M den danışmanlık alın, koçluk alın, eğitim alın
Deneyimi yanınıza alın*

FRANCORP

Ülke Orijini : BAE
Country Origin : UED

Ürün - Hizmet Kapsamı : Franchise Danışmanlığı
Product-Service Type : Franchise Consultant

Kuruluş Yılı : 1976
Year Company Founded : 1976

Sisteminiz Hakkında :

Francorp Middle East: Franchise Danışmanlığında Sektör Lideri
Francorp Middle East, MENA bölgesindeki en büyük ve en köklü franchise danışmanlık firmasıdır. 1976 yılında Amerika Birleşik Devletleri'nin Chicago şehrinde kurulan Francorp, 55'ten fazla ülkede faaliyet gösteren ve dünya çapında franchise sektörünün standartlarını belirleyen bir liderdir. Bugüne kadar, 16.000'den fazla şirkete büyüme ve genişleme planlarında destek olmuş, 6.000'den fazla tam kapsamlı franchise programı geliştirmiştir.

Başarı ve Güvenilirlikte Eşsiz Bir Marka

Francorp'un başarılı franchise yönetimi konusundaki deneyimi ve sunduğu üstün hizmet kalitesi, onu sektör lideri yapmıştır. Büyük markalarla yıllar boyunca geliştirdiği iş birliği, yalnızca güvenilirliğini değil aynı zamanda müşterilerine sağladığı katma değeri de kanıtlamaktadır. Francorp, geniş kapsamlı tecrübesiyle müşterilerinin iş dünyasında yeni ufuklara açılmasına rehberlik etmektedir.

Misyon: Franchise Kültürünü Yaymak

Francorp, franchise yapılabilir işletmeleri büyütmek ve bu işletmelerin hem ekonomiye hem de topluma daha büyük katkılar sağlamalarını desteklemek için öncü yöntemler kullanır. Misyonumuz, franchising kültürünü yaygınlaştırarak işletmelere büyüme ve sürdürülebilirlik yolunda güç kazandırmaktır.

Vizyon: Kesinlik ve Değer Sunma

Müşterilerimize üstün değer sunmayı taahhüt ediyoruz. Francorp olarak, franchisingin iş dünyasında genişleme sermayesi elde etmenin en etkili yollarından biri olduğuna inanıyoruz. Bu nedenle, işletmelerin yalnızca bölgesel değil, küresel ölçekte başarıya ulaşmasını sağlayacak stratejiler sunuyoruz.

Francorp Middle East, iş dünyasında fark yaratmak isteyen işletmeler için güvenilir bir çözüm ortağıdır. Deneyim, güvenilirlik ve yenilikçi yaklaşımlar ile işletmelerin büyüme hedeflerini gerçekleştirmesi için yanınızdayız.

Own Comments on System :

Francorp Middle East: A Leader in Franchise Consulting

Francorp Middle East is the largest and most established franchise consulting firm in the MENA region. Founded in 1976 in Chicago, USA, Francorp operates in over 55 countries and has set the standards in the global franchise industry. To date, it has assisted more than 16,000 companies in planning their growth and expansion strategies, and has developed over 6,000 comprehensive franchise programs.

A Brand of Unmatched Success and Reliability

Francorp's depth of experience in franchise management and its commitment to exceptional service quality have positioned it as a market leader. Its long-standing partnerships with renowned global brands not only demonstrate its reliability but also highlight the value it brings to its clients. With extensive expertise, Francorp guides businesses to explore new horizons in the competitive world of franchising.

Mission: Spreading the Culture of Franchising

Francorp empowers franchiseable businesses to grow and contribute significantly to both the economy and society through innovative franchising methods. Our mission is to expand the culture of franchising, enabling businesses to achieve growth and sustainability.

Vision: Delivering Certainty and Value

We are committed to delivering superior value to our clients. At Francorp, we believe franchising is arguably the best way to acquire expansion capital in the business world. That is why we offer strategies that help businesses achieve success not only regionally but also on a global scale.

Francorp Middle East is the trusted partner for businesses aiming to make an impact in the marketplace. With experience, credibility, and innovative approaches, we stand by your side to help you achieve your growth ambitions.



ADRES / ADDRESS

Maslak, Spine Tower, Saat Sok.
No: 5 Kat:13, 34485 Sarıyer - İstanbul

Tel : +90 212 329 00 00

E-Mail : burcu.sengul@francorp.com.tr

Web : www.francorp.com.tr

YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY
FRANCORP TURKEY

YETKİLİ KİŞİ /
CONTACT PERSON
BURCU ŞENGÜL

Francorp®
The Franchising Leader

Take Your Franchise To the World!

Take your brand to new markets with our franchise strategies and achieve global leadership...



Spine Tower Saat Sokak No:5 Kat:13
Maslak-Sarıyer / İstanbul - 34485 Türkiye

0212 329 00 00



ADRES / ADDRESS

Caferağa Mh. Yenifikir Sk. Moda Apt.
B Blok 21/9 Moda Kadıköy - İstanbul

Tel : +90 532 255 56 18

E-Mail : ilhanerkan@gmail.com

YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY
İEF&D

YETKİLİ KİŞİ /
CONTACT PERSON
İLHAN ERKAN

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı :
Product-Service Type :

Franchise Danışmanlığı, Eğitimi, Denetimi Pazarlaması

Kuruluş Yılı : 2002

Year Company Founded : 2002

Sisteminiz Hakkında :

Own Comments on System :

Ülkemizde gıda ve perakende alanında gelişmekte olan firmalara yönelik hazırlık ve strateji geliştirme, yayılma ve yer seçimi, franchise satışı, fiyatlandırma, standartlar ve el kitabı hazırlama ve eğitim konularında hizmetlerini sürdürmektedir.

- Kurduğumuz sistemi, franchise alan ve veren tarafların birlikte kazanacakları şekilde tanımlamak
- Kurduğumuz Sistemi yasalara, UFRAD ilkelerine ve ticari gereklere uygun oluşturmak.
- Destek verdiğimiz firmaların rakiplerine hizmet vermemek
- İş bir bütün olarak ele almak ve çalıştığımız firmaya her konuda destek olmak.
- Hizmeti bir zaman planına uygun ve ölçülebilir performans kriterlerine uygun olarak vermek.

Ülke Orijini : İngiltere
Country Origin : U.K.

Ürün - Hizmet Kapsamı :
Product-Service Type :

Franchise Kurulumu ve Franchise Satış Yönetim Danışmanlık Şirket

Kuruluş Yılı : 2018 (Türkiye)

Year Company Founded : 2018 (Türkiye)

Sisteminiz Hakkında :

Own Comments on System :

The Franchise Company, 30 yılı aşkın süredir uzman franchise danışman ekibiyle İngiltere'de hizmet vermekte olan bir Franchise Danışmanlığı firmasıdır. BFA (British Franchise Association) akreditasyonuna sahiptir.

2014 yılından açılan Türkiye merkezi ile Türkiye'de, Avrupa ve Ortadoğu'da işini büyütmek isteyen markalar için;

- Franchise Sisteminin Oluşturulması,
- Pazarlama ve Franchise Satışı,
- Master Franchise Oluşumu
- Uluslararası Planlama, Analiz ve Raporlama alanlarında hizmet vermektedir.

Franchise Company aynı zamanda yatırımcıya, Marka analizi, Pazar araştırması, Lokasyon ve büyüme konularında destek vermektedir.



ADRES / ADDRESS

Sultan Selim Mah. Hümeysra Sok. Nef 09 Plaza
B-65 Kağıthane - İstanbul

Tel : +90 212 801 31 30

E-Mail : info@franchisecompany.com.tr

Web : www.franchisecompany.com.tr

YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY
LİSANS FRANCHISE
PAZARLAMA VE İLETİŞİM
DAN. TİC. LTD. ŞTİ.

YETKİLİ KİŞİ /
CONTACT PERSON
AYCAN HELVACIOĞLU

THE FRANCHISE OFFICE

Ülke Orijini : Türkiye
Country Origin : Türkiye

Ürün - Hizmet Kapsamı : Franchise ve Marka Danışmanlığı
Product-Service Type : Franchise ve Marka Danışmanlığı

Kuruluş Yılı : 2023
Year Company Founded : 2023

Sisteminiz Hakkında :
Own Comments on System :
The Franchise Office, franchise sistemini modelleyen, kuran ve büyüten bir danışmanlık firmasıdır.



ADRES / ADDRESS

The Franchise Office Genel Merkezi Atakent
3.Etap 5c/45 Küçükçekmece - istanbul

Tel : +90 212 470 33 34
+90 532 208 62 32

E-Mail : hello@thefranchiseoffice.com

Web : www.thefranchiseoffice.com

YETKİLİ FİRMA /
AUTHORIZED FRANCHISOR
FOR TURKEY
THE FRANCHISE OFFICE

YETKİLİ KİŞİ /
CONTACT PERSON
KEREM ÇİFTÇİ

The Franchise Office:

D e n e y i m i n D e ğ e r i

Sürdürülebilir Büyüme için Uçtan Uca Franchise ve Marka Danışmanlığı

FRANCHISE SİSTEMİ

Franchise Check-Up / Modelleme
Franchise Sistem Kurulumu
Franchise Satış / Pazarlama
Franchise Yönetimi
Uluslararası Büyüme

MARKA / YATIRIM DANIŞMANLIĞI

Marka Yönetimi / 360° Uygulamalı Danışmanlık
Marka Yatırımı / Kurulumu
Franchise Yatırımı
Master Franchise Yatırımı

FRANCHISE
OFFICE
FRANCHISE & CORPORATE

“Know-How” Franchisor’un tecrübe ve testlerle edindiği, patentli olmayan gizli, önemli, tanımlanmış pratik bilgilerdir. Bir bütün veya onu oluşturan parçaların kesin birleşimi olan “know-how” genel olarak bilinmiyor ve kolayca ulaşılmıyor demektir. Know-how malların satışı ve hizmetlerin son kullanıcıya sunulması konusunda önemli bilgiler içeriyor demektir. Özellikle malların satışa sunulması, hizmetlerin sunulmasıyla bağlantılı olarak malların işlenmesi, müşterilere davranış yöntemleri, işletme ve finans yöntemlerini ilgilendiren konuları kapsar. Know-how, anlaşma tarihi itibarıyla Franchisee’ye yarar sağlamalı, onun rakipleri karşısındaki konumunu güçlendirmeli, özellikle onun performansı yükseltilmeli veya yeni bir pazara girmesine yardım etmelidir. “Tanımlanmış” know-how gizli ve önemli sayılmaya yeterli derecede etraflıca tanımlanıyor demektir. Know-how tanımı Franchise anlaşmasında veya ayrı bir bölgede yapılmış veya uygun herhangi bir şekilde kaydedilmiş olabilir.

1-Franchising Nedir?

Franchising bir ürün veya hizmetin imtiyaz hakkına sahip tarafın, belirli bir süre şart ve sınırlamalar dahilinde işin yönetim ve organizasyonuna ilişkin bilgi ve destek (*know-how) sağlamak sureti ile, imtiyaz hakkını ticari işler yürütmek üzere ikinci tarafa verdiği imtiyazdan doğan, uzun dönemli ve sürekli bir iş ilişkilerinin bütünüdür. Franchising, birbirinden bağımsız iki taraf arasında meydana getirilen sözleşmesel bir ilişkidir. Franchising, sistemin yaratılma ve ilk uygulama yeri olan A.B.D’ de başlamıştır. Bu sistem ile çalışan yaklaşık 60 iş kolu mevcuttur. Bunlar arasında ; Otomobil Kiralama, Otomobil Servis Ürünleri, İş Yardım Servisleri, İş Araçları, Giyim ve Ayakkabı, Yapı Dekorasyon, Bilgisayar, Kozmetik, Perakende Satış Mağazaları, Eğitim, Yiyecek, Sağlık Ürünleri, Ev Aletleri, Kuru Temizleme, Fast-Food, Otelcilik ve Lokanta vb. sektörler bulunmaktadır. Özellikle hizmet sektöründe çeşitlendirme hızla artmaktadır.

Lügat manası “imtiyaz” olan Franchise, İngilizce bir kelimedir. Fransızca “Affanchir” olan franchise sözcüğünden “Franchising İmtiyaz Verme” kelimesi türetilmiştir.

Franchisor; ürüne, hizmete veya bilgi birikimine ve bunlara ait denenmiş, kalitesi kanıtlanmış ve başarılı bir markaya, isme sahip ve bunların satış dağıtım veya işletme hakkını belirli bir bedel karşılığı veren taraftır. Franchisor, kendisi ve bireysel Franchisee’lerinden oluşan franchising sisteminin kurucusu ve uzun vadeli koruyucusudur. Franchisee; doğrudan veya dolaylı bir malı bedel karşılığında Franchisor’un ticari adını ve/veya hizmet markasını, know-how’ını iş görme ve teknik yöntemlerini, sistemin ve diğer sınai ve/veya fikri mülkiye haklarını kullanma hak ve zorunluluğunu, taraflar arasında bu amaçla yapılan yazılı Franchise Anlaşması süresi ve kapsamı içinde devamlı olarak alacağı ticari ve teknik destek ile üstlenir. Franchisee’nin Franchisor’a ödediği bedel; isim, marka veya sistemi kullanma hakkı karşılığında ödenen bir başlangıç ücreti “Franchise Fee”den ve yıllık ciro ve kardan, anlaşmada belirlenen oranlarda, yüzde olarak ödenen ücretlerden “Royalty”den oluşur.

2- Franchising sisteminin tarihi gelişimi?

Bugünkü anlayışıyla, ABD’deki franchising uygulamalarının geçmişi bir yüzyıl öncesine dayanır. ABD iç savaşının ardından, 1863 yılında Singer Dikiş Makinaları şirketi, finansal açıdan bağımsız olan işletmeleri franchising yolu ile birleştiren bir dağıtım sistemi kurmuştur. Franchising sisteminin en güçlü tanımını 1888’de General Motors ve 1902’de ilaç sektörüne Racall ile yapmıştır. Daha sonra araba üreticileri, Pepsi-Cola, Coca Cola ve Seven Up gibi alkolsüz içecek firmaları benzin istasyonları zinciri ve çeşitli perakende satış mağazaları sisteme katılmışlardır. 1950’li yılların sonlarında, franchising sisteminde patlama olarak nitelendirilebilecek bir artış olmuş ve düzinelerce franchising sistemi oluşturulmuştur. Yine 1950’li yıllarda, rekabet ve ekonomik gelişme üzerindeki olumlu etkileri nedeniyle halkın daha da çok ilgisini çeken franchising sistemi yeni bir hız kazanmıştır. Bu dönemden sonra franchising, iş yapımının farklı bir yöntemi olarak tanımlanmıştır. Bu tanımlama, sistemin 1960’lı yıllarda franchising yöntemi kullanılarak yaratıcı yeni girişimciliğin gelişmesine de olanak sağlamıştır. Franchising, ilgili işadamları ve profesyoneller için farklı bir uzmanlık alanı haline gelmiştir. Bu gelişmelerin etkisiyle 1960 yılında franchising sektörünün ilk birliği olan IFA “Uluslararası Franchise Birliği” (International Franchise Association) kurulmuştur. Sistem sadece ekonomik faydaları için değil, aynı zamanda sosyal önemi açısından da tercih edilmiştir. Böylece büyük işletmeler ve küçük girişimciler kendilerine karşılıklı olarak fayda sağlayan bir birliğe bağlanma olanağına kavuşmuşlardır. Bu nedenle franchising bağımsız çalışan işadamlarını hem korumuş, hem de büyümelerine yardımcı olmuştur. Bu gelişmelerin sonucu olarak, ABD’de 1991 yılında perakende satışların %35’i franchising işletmeleri tarafından gerçekleştirilmiştir. Söz konusu yıl, satışların değeri 757,8 milyar USD’a ulaşmıştır. 1970’li yıllarda Avrupa’da hızla yaygınlaşan franchising sisteminin ülkemizde uygulamaları ise, 1980’lerin 2. Yarisinde başlamıştır. Franchise vererek Türkiye pazarına ilk giren firmalar; McDonald’s, Pizza-Hut, Wendy’s ve Kentucky Fried Chicken gibi fast food alanında dünya çapındaki isimlerdir. Türkiye’ye fast-food ile giren ve özellikle hizmet sektöründe büyük ilgi ile karşılaşılan franchising çok hızlı bir biçimde yaygınlaşmaya başlamıştır.

3. Franchising türleri nelerdir?

Franchising sisteminin uygulamaları açısından iki grupta incelemek mümkündür. Sistemin uygulandığı ülkeye göre: Ulusal ve Uluslararası Franchising’den söz edilebilir. Sunulan fırsatlar açısından; Ürün ve Marka Franchising’i, İşletme Sistemi Franchising’i şeklinde sınıflandırma yapmak mümkündür.

4. Ulusal ve Uluslararası Franchising nedir?

Franchising Sözleşmesi bir ülke sınırları içerisinde, şehirler ya da bölgeler arasında yapılıyorsa Ulusal Franchising, iki ülke arasında yapılıyorsa Uluslararası Franchising'den söz edilebilir.

5. Ürün ve Marka Franchising'i nedir?

Ürün ve Marka Franchising'i ABD'de üretici ve satıcı arasında bağımsız bir satış ilişkisi şeklinde başlamıştır. Bu ilişki çerçevesinde satıcı firma, kendini üretici firma ile özdeşleştirmeye çalışmaktadır.

Belirli ürünlerin benzer görünümdeki bağımsız işletmelerde pazarlanması sonucu, üretici ile imaj birleşmesi sağlanmaktadır. Bu tür franchising'de esas olan belirli bir marka ya da ticari ünvanının kullanılmasıdır.

Ayrıca imtiyazı veren firma karşı taraf üzerinde sevk ve idare dahil, geniş ve sürekli bir denetim hakkına sahiptir. Bazı basit konularda, franchise alan kuruluş üretim safhasına da girebilir. Otomobil ve kamyon satıcıları, benzin istasyonları, alkolüzsüz içki üreticileri bu tür franchising'in en tipik örneklerini oluşturmaktadır.

6. İşletme Sistemi Franchising'i nedir?

Franchisingin bir başka türü işletme franchisingidir. Burada Franchisee ve Franchisor arasında sadece ürün, servis ve marka alanında değil, bir bütün olarak işletme sistemi içerisinde pazarlama ve üretimle ilgili tüm faaliyetler yer alır. Çok basit bir anlatımla, bu tür franchising "Akıl Satmak" şeklinde tanımlanabilir.

Oteller, restoranlar, perakende satış mağazaları, kiralama ve danışmanlık hizmetleri bu sınıflandırma içerisinde yer alır. Son yıllarda işletme sistemi franchising'inin büyüme hızı diğer franchising'lere göre daha fazladır.

İşletme sistemi franchising'i diyebileceğimiz "Business Format Franchising" sözleşmesinde yer alan 4 temel unsur şunlardır:

- o Franchisor sahip olduğu belirli bir ismin veya markanın kullanılması için Franchisee'ye izin verir.
- o Franchisee üzerinde, sözleşme süresince devam eden bir denetimi mevcuttur.
- o Yine sözleşme boyunca Franchisor, Franchisee'ye belirli yardım ve hizmetlerde bulunur.
- o Bu imtiyaza karşılık bedelin ödeme şekli olan "Royalty" nin miktarı periyodik ödemeler şeklinde tespit edilir.

7. Franchising sisteminin Franchisee açısından yararları nelerdir?

Franchising sisteminin franchisee açısından yararları:

- o Daha önce denemiş, başarısı kanıtlanmış ve tanınmış bir marka ile birlikte, işletme sistemine ait teknikleri ve prosedürleri kullanmak mümkün olmaktadır.
- o Marka ile birlikte Ulusal veya Uluslararası standarda ve kaliteye sahip olunmaktadır.
- o Tanınmış markaların sağladığı sürekli müşteri ve iş yapma imkanı doğmaktadır.
- o Franchise veren işletme Franchisee'ye eğitim hizmetleri ve uzman personel desteği sağlanmaktadır.
- o Kaliteli personel bulma, işe alma ve yetiştirme konularında franchise veren işletmenin tekniklerinden yararlanılmaktadır.
- o Mali, ticari ve personel konularında sağlanan destekle, teknik işlevlere ağırlık verilip başarı şansı artırılmaktadır.
- o Franchisor ile ortak hareket edilerek küçük işletmelerin karşılaştıkları risk ve işletmecilik sorunları minimize edilmektedir.
- o Franchise veren işletmenin mali ve hukuk danışmanlarından yararlanılmaktadır.
- o Franchisor'ın sürekli olarak yaptığı araştırma ve geliştirme çabalarından yararlanılmaktadır.
- o İşletmenin kuruluş aşamasında ve kuruluş yerinin seçiminde bilimsel tekniklerin kullanılması mümkün olmaktadır.
- o Kuruluş aşamasında leasing vb. kaynaklardan finansal destek sağlanması mümkün olmaktadır.
- o Reklam ve tanıtma giderlerinden tasarruf sağlanmaktadır.
- o Franchising sistemi, girişimcinin yalnızlığını ortadan kaldırarak, kendi işini kurmanın getirdiği riskleri azaltmaktadır.
- o Franchisor'a yapılan ödemeler, başlangıçta, yeni bir işin ön yatırımından daha fazla olmasına rağmen, denemiş bir iş için yapılacak hata bedellerinin toplamından azdır.
- o İşletmeler için standart yönetim, muhasebe, satış ve stoklama fonksiyonları mümkün olmaktadır.

8. Franchising sisteminin

Franchisee açısından sakıncaları nelerdir?

- o Yaratıcılık yok olmaktadır.
- o Franchisor'ın koyduğu bir takım kurallara ve kısıtlamalara uyma zorunluluğu ortaya çıkmaktadır.
- o Sözleşme aşamasında yeterli araştırma yapılmadığında, karın önemli bir kısmı franchisor'a gitmektedir.
- o Sözleşme konusu ürünün yaygın kullanımı, giriş aidatlarını yükseltmektedir.
- o Anlaşma gereğince franchisor'dan alınması zorunlu bazı ürünlerin piyasadan daha ucuza alınması mümkün olabilmektedir.
- o Sözleşmelerde boşlukların olması durumunda sistemin franchisor lehine çalışması mümkün olabilmektedir.
- o Franchisor'un Franchisee'ye güvensizliği, sözleşme ile sağlanan hak ve imkanların sınırlı tutulmasına neden olmaktadır. Bu durumda taraflar arasında sürtüşmeler doğmaktadır.

9. Franchising sisteminin Franchisor açısından yararları nelerdir?

- o Franchise alan işletmelerin yapacağı giriş ödentisi vb. ödemeler yeni yatırım yapmaksızın franchisor'un karını arttırmaktadır.
- o En az maliyetle büyüme ve gelişme sağlamaktadır.
- o Büyüme ve iş hacminin artması sonucu verimlilik ve iktisadilik artmaktadır.
- o Mal ve hizmetlerin daha fazla satılması Franchisor'ın Finansal kuruluşlardan kredi bulma imkanını arttırmaktadır.
- o Daha hızlı ve selektif bir dağıtım söz konusu olmaktadır.
- o Dağıtım sisteminin rahat ve denetimi mümkün olmaktadır.
- o Pazar ile ilgili hızlı ve sürekli bilgi akışı sağlanmaktadır.

10. Franchising sisteminin Franchisor açısından sakıncaları nelerdir?

- o Sisteme giriş aidatlarının bazen tahsil edilememesi söz konusu olmaktadır.
- o Franchisee işletmelere sağlanan mal, hizmet vb. bedellerini tahsilinde güçlükler söz konusu olmaktadır.
- o Franchisee işletmelerin sistemin sağlayacağı yararları tek taraflı olarak, franchise veren işletmelerden beklemeleri, iş birliği anlayışını zedelemektedir.
- o Başarılı ve kalitesi kanıtlanmış bir marka veya isim franchisee'nin hatalı faaliyetleri sonucu zarar görebilir. Bunun önlenmesi için sıkı bir denetim şarttır.

11. Franchise almayı düşünenlerin Franchisor seçerken dikkat etmesi gereken hususlar nelerdir?

Franchisor firmanın verdiği bilgilerin neler olması gerektiği ABD'de kesin olarak tanımlanmıştır. Ülkemizde ise kesin bir tanımı yoktur. ABD'de franchisee'lerin ve bayilerin ortak bir derneği vardır "American Associated of Franchisees & Dealers". Dernek franchise almayı düşünenlere, franchisor seçerken dikkat edilmesi gereken hususları 7 başlık altında belirtmiştir.

A-Franchisor firma öncelikle mal ve hizmetini satmaya çalışmalıdır.

Bazı firmalar öncelikle franchise satmayı tercih ederler. Kısa vadede hızla satılan dükkanlardan gelen para, uzun vadede dükkanların gelirinden alınacak yüzdelerden daha cazip olabilir. Bu durumda franchisee kendini kısa süre sonra yalnız bulabilir. Ülkemize başlangıçta dünyanın en tanınmış ve güvenilir zincirleri geldi. Bunların oluşturduğu pembe tablo yatırımcıyı yanıltmamalıdır. Her ülkelerde olduğu gibi hızla Franchisee'ler oluşturup sonra ortadan kaybolan zincirler bizde de türeyebilir. Franchisee adayı bu noktayı iyi değerlendirmelidir.

B-Franchisor firma pazarlama kanalı olarak öncelikle Franchisee'lerini kullanmalıdır.

Satışının çoğunu kendi dükkanlarında yapan ve malını, kitler, katalog, tv gibi değişik kanallardan pazarlayan franchisorlar tercih edilmelidir. Franchisor pazarlamada Franchisee'ye muhtaç durumda ise daha iyi ilişkilerin kurulması doğaldır.

C-Üretilen mal veya hizmetin hazır bir pazarı olmalıdır.

Pazarı doymuş bir ürün veya bağımsız işletmelerden alınmaya alışılmış bir hizmet söz konusu ise zincirin halkası olmak, beklenen verimi getirmeyebilir. Örneğin, sıcak bir lokanta veya otel atmosferi ancak tanıdığınız bir kişinin işlettiği küçük bir yerde bulunur. Zincir işletmeye girdiğinizde ister istemez birbirinin aynı "Kişisizleştirilmiş" bir ortam bulursunuz.

D-Marka iyi bilinmeli ve tanınmalıdır.

Yatırımcıyı franchise almaya yönlendiren en önemli etken markadır. Markanın hangi kesimlerce, nasıl bilindiği üzerinde durulmalıdır. Değişik tüketici gruplarının görüşleri alınmadan franchise almaya karar verilmemelidir.

E-Franchisor firma yeterli eğitim, sürekli destek ve etkili bir pazarlama sunabilmelidir.

F-Franchisor firmanın Franchisee'leri ile ilişkiler iyi olmalıdır.

Sistemin işleyişi, eğitimin yeterliliği açısından Franchisor'ın bilgisi sorgulanmalıdır. Franchisor aleyhine açılmış dava olup olmadığı, gerekçeleri ve sonuçları öğrenilmelidir.

G- Franchisee veya Franchisor tarafından işletilen dükkanların satış ve maliyetlerinin detayları açıklıkla verilmelidir.

12- Franchisor'ın yükümlülükleri nelerdir?

Franchisor aşağıdaki şartları yerine getirmelidir:

- o Bir iş sistemini franchise zinciri haline getirmeden önce, makul bir süre boyunca ve en azından bir örnek işletmede başarıyla yürütmelidir.
- o Zincirin isim, marka ve diğer ayırt edici özelliklerin sahibi olmalı veya yasal olarak kullanım hakkına sahip olmalıdır.
- o Anlaşma süresince bireysel Franchisee'ye başlangıçtaki eğitimi ve sürekli ticari veya teknik desteği verebilmelidir.

13- Bireysel Franchisee'nin yükümlülükleri nelerdir?

Bireysel franchisee aşağıdaki şartları yerine getirmelidir:

o Franchise işletmesinin gelişmesi ve franchise sisteminin ortak kimliği ve saygınlığının korunması için azami gayreti göstermelidir.

o Franchisor'ın verimli yönetimi için, Franchisee performansının ve mali durumunun belirlenmesini kolaylaştıracak işletme bilgilerini vermelidir.

Franchisor'ın talebi üzerine Franchisor'ın ve/veya temsilcinin bireysel franchisee'nin işletme kayıtlarında makul zamanlarda çalışmasına izin verilmelidir.

14- Her iki tarafın sürekli yükümlülükleri nelerdir?

Taraflar birbirleriyle ilişkilerinde dürüst davranmalıdırlar. Franchisor anlaşmanın her ihlalinde, bireysel franchisee'sini yazılı olarak ikaz etmeli ve kusurun giderilmesi için makul süre tanımalıdır.

Taraflar şikayet, tasa ve anlaşmazlıklarını samimi ve iyi niyetle, dürüst ve makul doğrudan temas ve müzakere ile çözmelidir.

15- Franchise Bedeli "Franchisee Fee"nin ödeme şekilleri nelerdir?

Franchisee'nin kullanma hakkını aldığı marka ve sistem için, Franchisor' a yapacağı ödemeler çeşitli şekillerde olabilir.

o Sözleşmenin akdi ile yapılan toplu ödeme (ön ödeme/ Lump Surn Fees)

o Devamlı ve belli dönemler halinde yapılan ödemeler (Royalty)

Royalty ödemeleri genellikle brüt ciro üzerinden hesaplanır ve cironun bir oranı şeklinde saptanır. Nadiren aylık maktu ücretler halinde de belirlenebilir. Franchisor verdiği destek hizmetleri için ek ödemeler isteyebilir. Bu ödeme franchisor'un verdiği hizmetler dolayısıyla yaptığı masrafların karşılanmasına yöneliktir.

Ödemelerin ne şekilde yapılacağı (nakit, açık hesap, akreditifli ödemeler vs.) da sözleşmenin bu başlığı altında düzenlenir.

16- Franchising sisteminin uygulama aşamaları nasıl gerçekleşmektedir?

Franchisor firma öncelikle franchisee'ye bir tanıtım dosyası hazırlamalıdır. Bu tanıtım dosyası ana firma ile ilgili bilgi paketinden ve formdan oluşur. Bu bilgi paketi ile ilgili kişisel ve mali bilgileri içerir. Ayrıca Franchisor'ın Franchisee'ye vermekle yükümlü olduğu 3 adet el kitabı vardır. Bunlardan birincisi, ana şirket içi operasyonu anlatan kitap; 2.si, franchisee'nin uyması zorunlu olduğu kuralları içeren franchisee şirket içi operasyon kitabı ve son olarak ta franchisee'ye nasıl işleteceğine dair tüm bilgileri içeren işletme bilgileridir. Bu işletme kitabı ile birlikte Know-How'da verilmektedir. Franchisee, franchisor'ı seçerken çok dikkatli olmalıdır. Kişisel ve mali açıdan iyi analiz etmelidir. Aynı zamanda Franchisor'da Franchisee için aynı araştırmayı yapar. Karşılıklı olarak tanıma aşaması tamamlandıktan sonra franchisor ile franchisee görüşmelere başlarlar. Faaliyet Bölgesi belirlenir. Belirlenen faaliyet bölgesi göz önünde bulundurularak fizibilite çalışması yapılır. Bu fizibilite çalışmasında gerekli sermaye, ödeme koşulları, yatırımın ne kadar sürede geri amorti edeceği belirtilir ve bu fizibilite çalışması franchisee'nin önüne konur. Bu fizibilite çalışmasının sonucu franchisee için karar aşamasıdır. Franchisee karar verdikten sonra sözleşme imzalanır. Bu sözleşme çok detaylı ve her hususu kapsayacak şekilde olmalıdır. Sözleşmenin imzalanması ile birlikte franchisee'nin ödemeleri de başlamalıdır. Ödeme planı sözleşme ekibine verilmekte ve ödeme planı her firma bazında değişmektedir. Bu anlaşmalardan sonra franchisee'nin birim hazırlığı başlar. Bu birim hazırlığı mağazanın dekorasyonunu, franchisee'nin ve elemanlarının eğitimini içermektedir. Bazı franchisorlar birim hazırlığını üstlenerek anahtar teslimi her şeyi hazırlamaktadırlar. Anahtar teslim hazırlığın avantajı maliyetleri minimize edecek şekilde ana firmanın hazırlıkları yapması ve franchisee'ye yol göstermelidir. Hazırlıklar bittikten sonra franchisee işe başlar. Bu başlangıç süresince franchisee'ye yardımcı olmak amacıyla franchisor firmadan bir destek elemanı franchisee'nin yanında olur.

17- Master Lisans nedir?

Master Lisans, bir franchisor firmanın bir ülke ya da belli bir bölge için, bir başka kişi için ya da firma'ya kendisi adına franchise verme yetkisini tanımasıdır. Franchisor firma kendi ülkesi dışındaki ülkelerde tek tek franchise verme yerine, o ülke için bir Master Lisansör bulur ve o ülke içinde franchise verme yetkisini devreder. Bu yetkiyi içeren sözleşmeler master lisans bazen yalnız bir ülkeye değil, birkaç ülkeyi kapsayabilir.

18- Sub Franchising nedir?

Uydu şirkete, yani Franchisee'ye yerel veya bölgesel uygulama hakkı verilmesiyle, uydu şirketlerinin franchising sistemiyle dikey büyüme şeklinde çoğalmalarına "Sub-Franchising" denir.

19- Franchising sistemi ile bayilik arasındaki fark nedir?

Bayilik ile Franchising birbirinden farklı kavramlardır. Bayiler franchise olamıyorlar. Çünkü bayi kapısına kendi adını asıyor ve kendisinden para alınmıyor tersine, ona kar bırakılmaktadır. Bayi toptancıdan kendi adına aldığı malı müşteriye satan, tamamen bağımsız üçüncü şahıs veya diğer bir deyişle üretici ile tüketici arasındaki aracıdır. Franchisee ise isim hakkını satın aldığı markanın çatısı altında belli bir ürün veya hizmeti, belli standartlar çerçevesinde üreten veya pazarlayan yatırımcıdır. Franchisee bayilikten farklı olarak markayı kullanmak için

başlangıçta ve/veya franchising sözleşmesi boyunca bir bedel öder. Franchise alan ulusal reklam ve tanıtım kampanyalarına mali olarak katılır. Franchise işletmeler gerek işyerinin görüntü ve dekorasyonu olarak, gerekse işletmecilik prensipleri açısından birbirinin tıpatıp aynıdır. Franchising sözleşmelerinde bayiliklerin aksine markayı kullanma süresi ve kullanma yetki alanı (yalnız bir mahal ve bölge) yer alır. Franchise ilişkisi, ana şirket-bayilik ilişkisi ile karşılaştırıldığında çok daha hassastır. Bağımlılık ve bağımsızlık kriterleri açısından incelendiğinde her ne kadar franchisee'nin kendini bağımsız olarak hissetmesi istense de (ki büyük ölçüde böyledir) bayi ile karşılaştırıldığında bayi çok daha bağımsızdır. Bayi seçiminde bayinin sahip olduğu dükkan veya işyeri bayinin mali gücü gibi kriterler önem kazanırken, franchisee seçiminde şahsın kişisel özellikleri ve iş tecrübesi ön plana çıkar.

20- Franchising sisteminin acentelikten farkı nedir?

Acenteliğin, franchising sisteminden farkı ise; TTK'nun 116-134 maddelerine göre "Acente ana firma hesabına kendi adına ticaret yapar. Ana firmanın Türkiye'de şubesi yoksa ana firma adına da yapılabilir. Ana firma adına hak koruma amacı ile hareket eder, dava açar, kendisine dava açılır, para tahsil edemez (özel izin gerekir), mukavele yapamaz (özel izne tabi), piyasa hakkında ana firmaya bilgi verir, alım satım dışında yaptığı hizmetler karşılığını ana firmadan isteyebilir." şeklinde tanımlanıyor. Ayrıca acentelikte, marka ve isim birliği bulunmuyor, destek sadece mal ve bölge ile sınırlı kalıyor. Satış veya cirodan bedel ödenmesi de söz konusu değil, ağırlıklı olarak ticari aracılık ve ilgili muamelelerin takibinden oluşuyor, yani acente franchise şartlarının hiçbirini taşımıyor.

21- Dünya'da franchising sisteminin yasal yönden tanımlanması nasıl yapılmaktadır?

Franchise'in yasal düzenlenmesi ülkeden ülkeye farklılıklar göstermektedir. Bu açıdan uygulamayı iki ana grupta toplamak mümkündür. ABD başta olmak üzere, bazı ülkelerde franchising ayrıntılı biçimde yasal düzenlemelere konu olmuştur. Bunun için ABD'de ayrı bir Franchise Yazısı (Franchise Investment Law) ve Ticari Düzenleme Kuralları (Trade Regulation Rules) mevcuttur. Böylece franchise bu ülkede federal devletin ve eyaletin koyduğu sıkı kurallara göre yürütülür. Daha çok Kara Avrupa'sında, bu konu yeni olduğu için yasal düzenleme yoluna gidilmemiştir ve franchising uygulaması genel hukuk düzeni içinde yürütülmeye çalışılmıştır. Avrupa franchise faaliyetlerinin ABD'deki seviyeye ulaşması için uzun bir yol kat edilmesi gerektiğini göstermektedir. Ancak günümüzde, Avrupa'daki franchising uygulamaları, ABD'deki franchisinge benzer seviyede iken sahip olunmayan bilgi seviyesinden de yararlanma imkanına sahiptir. Her ülkede Ulusal Franchise Derneği kurulmuş ve bunlar daha sonra Uluslararası Franchise Derneği'nde (IFA) birleşmişlerdir. Ayrıca Avrupa Franchise Federasyonu (EFF) tüm ulusal birliklerce yerel şartlara adapte edilerek uygulanmak üzere gerekli ahlak kurallarını (Codes of Ethics) kabul etmiştir.

22- Franchising sisteminin istihdama etkileri nelerdir?

Türkiye'de işgücünün yaklaşık %8.4'ü işsizdir. Çalışanların %15.6'sı sanayide istihdam edilmektedir. Gelişmiş ülkelerde sanayi %16-20 arasında bir kesime iş verebilmektedir. Bu oran Japonya'da %23, Almanya'da %30'u bulmaktadır. Türkiye'de çalışanların %52'si tarım alanında istihdam edilmektedir. Gelişmiş ülkelerde bu oran %3-8 arasında değişmektedir. Türkiye'de iş gücünün yarısının tarımsal kesimde iş bulması gizli işsizliği ortaya çıkarmaktadır. İstihdamın asıl hizmet sektöründe yoğunlaşması gerekmektedir. Girişimcinin başladığı işi başaramaması sermayenin uçup gitmesine neden olmaktadır. Dolayısıyla bu istihdamı elde etmektedir. İşte burada franchising'in avantajı devreye giriyor ve girişimci hiç bilmediği bir konuda güvenle yatırım yapabiliyor. Sistem sayesinde aranan elemanların özellikleri tam anlamıyla tanımlanmaktadır, yapacağı işler talimatname olarak verilmektedir, benzeri işyerinde iş başında eğitim verilebilmektedir. Eğitimsizlik oturmuş bir franchise işletmesi için sorun oluyor. Hizmetin kalitesi eleman değişikliklerinden en az seviyede etkilenmektedir. Ayrıca, iş pazarının durumu açısından yeni iş yerlerinin açılması, istihdam politikası bakımından önem taşımaktadır. Sürekli olarak yeni ürünler, hizmetler ve pazarlama stratejileri ortaya çıkmakta, bunlar sayesinde yeni istihdam olanakları ve dolayısıyla yeni talep yaratmaktadır.

23- Franchising ile ilgili bilgi alınabilecek kuruluşlar hangileri ve hizmetlerinin kapsamı nelerdir?

UFRAD- Franchising Derneği, Türkiye'de franchising sisteminin gelişmesi, sağlıklı bir şekilde yerleşmesi ve yürütülmesi, sisteme güven duyulmasını sağlamak amacı ile 1991 yılında kurulmuştur. UFRAD'ın amacı, franchising'in Türkiye'de doğru bir biçimde öğrenilmesini ve sağlıklı bir biçimde gelişmesini sağlamak, temel kuralları belirlemek ve uygulanmasını sağlamak, Türk hukuk sistemi içinde yerini bulması ve sisteme güven duyulması için gerekli çalışmaları yapmak ve sistemin gelişmesi için bilgi kaynakları oluşturmaktır.

DÜRÜSTLÜK ve AÇIKLIK İLKELERİ

UFRAD üyeleri, UFRAD'ın 1995 yılında kabul ettiği "Dürüstlük ve Açıklık İlkeleri"ne uymayı taahhüt etmiştir. Dürüstlük İlkeleri Avrupa devletlerindeki franchise verenlerin gönüllü olarak benimsediği temel ilkelerdir. Açıklık İlkeleri ise, ABD'de halen geçerli kanunlara göre, franchise almak isteyenlere verilecek olan bilgi paketini tanımlamaktadır. Üyeler hakkında UFRAD'a gelen şikayetler değerlendirilerek, gerekirse üye firmanın hatalı uygulaması sona erene kadar ismi listeden çıkartılır. Yani bir anlamda "Beyaz Liste" yapılmaktadır. Bu listedeki

firmaları yatırımcılar nezdinde avantajlı duruma getiriyor, listede yer almayanları aynı ilkeleri uygulamaya özendiyor, yatırımcıları koruyor.

YASAL ÇERÇEVE

UFRAD, ülkemizde franchising sisteminin güvenilir kalması için çalışmaktadır. Mevzuattaki eksikliklerin tamamlanması için yurt dışındaki uygulamaları izlemektedir. Kamu yetkileri nezdinde franchising'i ve ihtiyaçlarını tanıtmak için girişimlerde bulunmaktadır. Türkiye'de UFRAD üyesi olmayan franchise zincirleri de var. Bunların bir kısmı şimdilik franchise vermedikleri için UFRAD'a üye olamıyorlar, bir kısmı üyelik için başvurmamıştır, diğer bir kısmı da çeşitli nedenlerden dolayı üyelikten çıkartılmışlardır.

24- Dünya' da franchising sistemi ile ilgili örgütlenmeler nelerdir?

Franchising yapılan her ülkede yalnızca bir dernek kurulmuştur. 1995 sonu itibarıyla 36 ülkenin her birinde tek bir franchise derneği faaliyettedir. Bu ülkeler sırasıyla: Almanya, ABD, Arjantin, Avustralya, Avusturya, Belçika, Brezilya, Bulgaristan, Çek Cumhuriyeti, Çin, Danimarka, Endonezya, Finlandiya, Fransa, Güney Afrika, Hollanda, Hong Kong, İngiltere, İrlanda, İspanya, İsrail, İsveç, İtalya, Japonya, Kanada, Macaristan, Malezya, Meksika, Norveç, Polonya, Portekiz, Romanya, Singapur, Slovakya, Yunanistan. Franchising konusunda uluslararası örgütlerin en eskisi IFA (Uluslararası Franchise Derneği) ABD'de kurulmuştur. Amerika dışından franchise veren firmalardan 800 üyesi bulunmaktadır. Bütün ülkelerdeki dernekler, UFRAD da dahil olmak üzere IFA'da kardeş dernek statüsündedir.

Avrupa'daki franchise derneklerinin üst kuruluşu ise EFF-Avrupa Franchise Federasyonudur. UFRAD'ın EFF'ye üye olabilmesine izin veren Bakanlar Kurulu kararı çıkmış, üyelik için başvurulmuş, işlemleri halen sürmektedir. Her ülkede yalnızca bir tek derneğin olması, franchise derneklerine bir takım fonksiyonlar yüklemiştir. Devletten beklenecek hizmetlerin bir kısmını da bu dernekler üstlenmişlerdir. Örneğin EFF, "Dürüst Franchise İlkeleri" ile uygulamaya belli standartlar getirmiş ve üyelerinin uymasını zorunlu tutmuştur. ABD'deki ve Kanada'daki derneklerde kendi üyelerine yönelik benzeri ilkeler getirmişlerdir.

Franchise Konusunda bilgi ve istatistiklerin toplanma yeri de dernek olmaktadır. Araştırmacılar ve yatırımcılar aradıkları bilgileri derneklerden edinmektedirler. Dernekler fuar düzenlenmesinde de öncü rol oynamaktadır.

Markalaşmış ürün ya da hizmet, yatırımın başarı şansını yükseltir. Franchising bilginin ve birikimin küçük yatırımcılara aktarımı demektir. Franchising yatırımcıların kendi işlerinin sahibi olmak demektir. Küçük yatırımlarınızı değerlendireceğiniz en iyi sistem franchisingdir.

AMAÇLARI

Ufrad Franchising Derneği – UFRAD tüm dünyadaki benzerleri gibi franchise-veren (franchisor) firmaları bünyesinde toplayan bir kuruluş. Ufrad Franchising Derneği'nin ana amacı, franchising'in Türkiye'de doğru bir biçimde öğrenilmesini, sağlıklı bir biçimde gelişmesini sağlayabilmek, temel kuralları belirlemek ve uygulanmasını sağlamak, franchising'in Türk hukuk sistemi içindeki yerini bulması için gerekli çalışmaları yapmak ve sistemin geliştirilmesi için bilgi kaynakları oluşturur.

ÜYESİ OLDUĞU KURUMLAR

WFC (World Franchise Council - Dünya Franchise Konseyi)

EFF (European Franchise Federation - Avrupa Franchise Federasyonu)

IFA (International Franchise Association - Uluslararası Franchise Derneği)

APFC (Asia Pasific Franchise Confederation – Asya Pasifik Franchise Konfederasyonu)

ÜYELİK

Derneğin Asıl, Aday ve Destekçi olmak üzere üç tür üyesi var. Franchise vermek isteyen her firma Aday Üye olabiliyor. Asıl Üye olabilmek için; en az iki yıldır franchise veriyor ve en az iki franchise vermiş olması gerekiyor. Yabancı bir zincirin Türkiye hakları alan firmalarda bu süre 6 aya iniyor. Bu şartları sağlayanlar uzmanlar tarafından yapılan sistem kontrolünden geçiyor ve sistemleri uygun bulunursa Asıl üye oluyorlar. Destekçi üyeler franchise sektörüne tedarikçi olarak katılanlar veya yararı olan kişi ve kuruluşlar.

HİZMETLERİ

Ülkemizin ekonomik politikasıyla ilgilenen kişilere; özellikle esnaf ve sanatkarlara, özel girişimcilere, serbest meslek mensuplarına, özel ve kamu kesiminde çalışan yöneticilere hitap ediyor. Ekonomik (sınai, ticari, mali) ve sosyal konulara yönelik sorunların çözümünde gerekli araştırmaları yapıyor, yaptırıyor. Bülten, bildiri, gazete, dergi gibi yayın faaliyetlerinde bulunuyor. Bilgi akışını; franchising sektörünün ekonomik ve hukuksal sorunlarını, gelişmelerini düzenli olarak yayınladığı haber bültenlerinde bilgi servis ağı ile sağlıyor. İşletme sistemi sahibi franchise-veren firmaların ilgi alanlarını politik ve ekonomik arenada ve kamuoyunda ilgili çevrelere yansıtıyor. Yerli franchise sahibi firmaların, yatırımlarını yurtdışı pazarlara taşımasında ilişkileri kuruyor, sürekli destek yaratıyor.

FAALİYETLERİ

Bilgi kaynaklarını sürekli kamuoyuna açıyor. Anadolu şehirlerinde Ticaret ve Sanayi Odaları'nda eğitim çalışmaları ve seminerler düzenliyor. Ticaret odalarına temsilcilik vermek yoluyla hizmetlerini Anadolu'ya ulaştırıyor. Üniversite bünyesinde ve uzman kuruluşlarla işbirliği içinde franchise veren firma yöneticilerine ve franchise alan girişimcilere yönelik seminerler düzenliyor. Sektör yuvarlak masa toplantıları düzenliyor. Franchising sektörünü konu alan televizyon programlarına destek veriyor ve düzenliyor. 1993 yılından bu yana Franchising Fuarlarına destek veriyor. Danışma Kurulu vasıtasıyla franchise ihtilaflarını Türk Hukuku ve Uluslararası Franchise İlkeleri doğrultusunda inceliyor. Franchise Dünyası ve Franchise Rehberi dergilerinin sahibi olarak yayınlıyor.

YÖNETİM KURULU

Başkan: Prof. Dr. Mustafa Aydın

Başkan Yrd: Ahmet Polat

Genel Sekreter: Osman Faik Bilge

Üye: Mustafa Cem Helvacı

Üye: Halil Kölemen

Üye: Yaman İnönü Yardımcı

Üye: Erman Engiz

Üye: Alpay Erüs

Üye: Süleyman Tarakçı

Üye: İhsan Önder Uçar

Üye: Ercan Yılmaz

Üye: Özhan Kadir Carda

DERNEK GENEL MERKEZİ

Beşyol Mah. İnönü Cad. A blok No:40
Kat:7 Sefaköy - Küçükçekmece / İST.
Telefax : +90 212 599 17 84 / +90 532 405 28 83
Website : www.ufrad.org.tr
E-mail : info@ufrad.org.tr

DÜRÜSTLÜK İLKELERİ

EFF. European Franchise Federation İlkeleri aynen kabul edilmiştir.

BÖLÜM 1: TANIM

Franchising; bir mal ve/veya hizmet ve/veya teknoloji pazarlama yöntemidir. Yasal ve finansal açıdan ayrı ve bağımsız kuruluşlar olan Franchisor ve Franchisee'nin aralarında kurdukları yakın ve sürekli işbirliğine dayanır. Bu ilişkide Franchisor, Franchisee'lerine bireysel olarak, işlerini Franchisor'un sistemine uygun olarak yürütme hak ve yükümlülüğünü verir. Franchisee, doğrudan veya dolaylı bir mali bedel karşılığında Franchisor'un ticari adını ve /veya ticari markasını, know-how'ını, iş görme ve teknik yöntemlerini, iş görme sistemini ve diğer sınai ve/veya fikri mülkiyet haklarını kullanma hak ve zorunluluğunu, taraflar arasında bu amaçla yapılan yazılı bir franchise anlaşmasının süresi ve kapsamı içinde devamlı olarak alacağı ticari ve teknik destek ile üstlenir.

BÖLÜM 2: YÖNLENDİRİCİ İLKELER

2.1. Franchisor, kendisi ve Bireysel Franchisee'lerinden oluşan franchise sisteminin kurucusu ve uzun vadeli koruyucusudur.

2.2. Franchisor' un Yükümlülükleri;

Franchisor aşağıdaki şartları yerine getirmelidir:

(a) Bir iş sistemini franchise zinciri haline getirmeden önce, makul bir süre boyunca ve en azından bir örnek işletmede işini başarıyla yürütmüş olmalıdır.

(b) Zincirin isim, marka ve diğer ayırt edici özelliklerinin sahibi olmalı veya yasal olarak kullanım hakkına sahip olmalıdır.

(c) Anlaşma süresince Bireysel Franchisee'ye başlangıçtaki eğitimi ve sürekli ticari ve/veya teknik desteği vermelidir.

2.3. Bireysel Franchisee'nin Yükümlülükleri;

Bireysel Franchisee aşağıdaki şartları yerine getirmelidir;

(a) Franchise işletmesinin gelişmesi ve franchise sisteminin ortak kimliği ve saygınlığının korunması için azami gayreti göstermelidir.

(b) Franchisor'un verimli yönetimi için, Franchisee'nin performansının ve mali durumunun belirlenmesini kolaylaştıracak doğrulanabilir işletme bilgilerini vermelidir. Franchisor'un talebi üzerine, Franchisor'un ve/veya temsilcisinin, bireysel Franchisee'nin işletme kayıtlarında makul zamanlarda araştırma ve çalışmasına izin vermelidir

(c) Anlaşma süresince ve bitiminden sonra Franchisor'un verdiği know-how'ı üçüncü şahıslara açmamalıdır.

2.4. Her İki Tarafın Sürekli Yükümlülükleri;

Taraflar birbirleriyle ilişkilerinde dürüst davranmalıdırlar. Franchisor anlaşmasının her ihlalinde Bireysel Franchisee'sini yazılı olarak ikaz etmeli ve kusurun giderilmesi için makul süre tanımalıdır. Taraflar şikayet, tasa ve anlaşmazlıklarını samimiyet ve iyi niyet ile; dürüst ve makul temas, doğrudan temas ve müzakere ile çözmelidir.

BÖLÜM 3: FRANCHISEE BULMA, REKLAM VE BİLGİLENDİRME

3.1. Bireysel Franchisee bulmaya yönelik reklamlar belirsiz ve yanıltıcı olmamalıdır.

3.2. Bireysel Franchisee'nin gelecekteki olası sonuçlar, rakamlar ve kazançlarına ilişkin doğrudan veya dolaylı bilgi içeren, franchisee arama, reklam ve tanıtım malzemeleri tarafsız olmalı, yanlış ve yönlendirici olmamalıdır.

3.3. Bireysel Franchisee adaylarının her tür bağlayıcı belgeye tam bilgilendirilmiş olarak katılabilimleri için onlara işbu Dürüst Franchise İlkeleri'nin güncel bir kopyası ve franchise ilişkisi hakkındaki tüm bilgiler, tam ve doğru olarak, yazılı halde, bağlayıcı belgelerin yürürlüğe girmesinden makul bir süre önce verilmelidir.

3.4. Bir Franchisor, Bireysel Franchisee adayının bir ön anlaşma imzalamasını şart koşarsa, aşağıdaki ilkeler kabul edilmelidir.

o Herhangi bir ön anlaşma imzalanmadan önce, ön anlaşmanın amacı, ön anlaşma süresince ve ön anlaşma nedeni ile doğacak masraflar için Franchisor'dan ödemesi istenebilecek karşılıklar Bireysel Franchisee adayına yazılı olarak verilmelidir. Franchise anlaşması yürürlüğe girdiğinde söz konusu ödemeler geri verilmeli veya

Bireysel Franchisee'nin ödeyeceği olası başlangıç bedeline sayılmalıdır.

o Ön anlaşmanın geçerli olacağı süre ve bitiş şekli belirtilmelidir.

Franchisor kimliğini ve know-how'ını korumak amacı ile gizlilik ve rekabeti önleyici maddeler ekleyebilir.;

(a) Herhangi bir ön anlaşma imzalanmadan önce, ön anlaşmanın amacı, ön anlaşma süresince ve ön anlaşma nedeniyle doğacak masraflar için Franchisor'dan ödemesi istenebilecek karşılıklar Bireysel Franchisee adayına yazılı olarak verilmelidir. Franchise anlaşması yürürlüğe girdiğinde söz konusu ödemeler geri verilmeli veya Bireysel Franchisee'nin ödeyeceği olası başlangıç bedeline sayılmalıdır.

BÖLÜM 4: BİREYSEL FRANCHISEE'NİN SEÇİMİ

Franchisor, Bireysel Franchisee olarak makul bir araştırma sonucu, franchise işini yürütmeye, yeterli temel yeteneklere, eğitime, kişisel niteliklere ve finansal kaynaklara sahip olduğu anlaşılan kişileri seçmeli ve kabul etmelidir.

BÖLÜM 5: FRANCHISE ANLAŞMASI

5.1. Franchise anlaşması, ülke hukukuna, Avrupa Birliği hukukuna ve işbu Dürüst Franchise İlkeleri'ne ve onun her türlü ülkesel ekine uygun olmalıdır.

5.2. Anlaşma, Franchisor'un sınai ve fikri mülkiyet haklarını koruma ve ortak kimliği ve saygınlığı sürdürme konusunda franchise zinciri mensuplarının çıkarlarını yansıtmalıdır. Franchise ilişkisiyle bağlantılı tüm anlaşmalar ve anlaşmaya bağlı düzenlemeler yazılı olmalı, Franchisee'nin bulunduğu ülkenin resmi dilinde yapılmalı veya yeminli tercüman kanalıyla resmi diline çevrilmelidir. İmzalanan antlaşmalar derhal Bireysel Franchisee'ye verilmelidir.

5.3. Franchise anlaşması, belirsizliğe yer vermeden, tarafların karşılıklı yükümlülük ve sorumluluklarını ve ilişkiyi ilgilendiren diğer tüm hususları düzenlemelidir.

5.4. Antlaşmada mutlaka yer alması gereken önemli konular şunlardır;

- (a) Franchisor'a tanınan haklar
- (b) Franchisee'ye tanınan haklar
- (c) Bireysel Franchisee'ye sunulacak olan mal ve hizmetler
- (d) Franchisor'un yükümlülükleri
- (e) Bireysel Franchisee'nin yükümlülükleri
- (f) Bireysel Franchisee'nin yapacağı ödemelerin şartları
- (g) Bireysel Franchisee'nin ilk yatırımını çıkartmasına yetecek uzunlukta olması gereken anlaşma süresi
- (h) Antlaşmanın yenilenme şartları
- (i) Bireysel Franchisee'nin franchise işini devir ve satışına hak tanıyan şartlar ve Franchisor'ın olası ilk alım hakkı
- (j) Bireysel Franchisee'nin Franchisor'un ayırt edici işaret, ticari ad, ticari marka, hizmet markası, dükkan tabelaları, logo ve diğer ayırt edici belirtilerini kullanma şartları
- (k) Franchisor'un franchise sistemini yeni ve değişen yöntemlere uydurabilme hakkı
- (l) Antlaşmanın sona ermesinin şartları
- (m) Antlaşmanın sona ermesinin akabinde Franchisor'a veya başka kişilere ait maddi ve gayrimaddi şeylerin teslim şartları

BÖLÜM 6: DÜRÜST FRANCHISE İLKELERİ VE MASTER FRANCHISE SİSTEMİ

İşbu Dürüst Franchise İlkeleri, Franchisor ile Bireysel Franchisee'leri arasındaki ilişkide ve aynı şekilde Master Franchisee ile Bireysel Franchisee'leri arasındaki ilişkide uygulanmalıdır. Franchisor ile Master Franchisee arasındaki ilişkide uygulanmamalıdır.

AÇIKLIK İLKELERİ

A.B.D. Federal Trade Commission ve North American Securities Administration tarafından hazırlanan Uniform Franchise Offering Circular metni esas alınarak hazırlanmıştır.

1. Franchise Veren Hakkında Bilgiler;

Bu bölüm franchise veren ana firma veya Türkiye temsilcisinin tam adı, adresi, statüsü (anonim, limited, ortaklık

veya gerçek kişi) ve faaliyet konusunu içerir. Ayrıca firmanın bu faaliyet konusunda ne kadar süredir franchising sistemi ile isim hakkını sattığı belirtilmelidir.

2. Franchise Veren Firmanın Yöneticileri ve Yönetim Kurulu Üyelerinin İsimleri ve İş Tecrübeleri;

Bu bölümde şirket sorumlularının (genel müdür, genel müdür yardımcısı, finans-pazarlama-eğitim-işletme-franchise ilişkileri bölüm müdürleri) son 5 yılı kapsayan iş tecrübeleriyle ilgili bilgiler bulunur. Çalıştıkları yer, konu ve işveren bu çalışmanın bir parçası olarak belirtilmelidir. Ayrıca, eğer firma bölge temsilcisi veya franchise komisyoncusu kullanıyorsa, bu şahıslarla ilgili bilgilerde verilmelidir.

3. Dava Kayıtları;

2. maddede belirtilen kişilerin veya franchise verenin son 10 yılda taraf olduğu tüm hukuki davalar bu bölümde belirtilir.

4. Konkordato veya İflas Geçmişi;

Franchise verenin veya yöneticilerinin (genel müdür, genel müdür yardımcısı, ve yönetim kurulu üyeleri) son 15 yılda yaşadıkları iflas ve konkordato bu bölümde belirtilmelidir.

5. Franchise Sisteminin Tanımı;

Bu bölümde franchise veren ürün ağı, içinde bulunduğu sektörü ve pazarı somut bir şekilde anlatmalıdır.

6. Franchise Alanın İlk Yatırımı;

Franchise veren, franchise alanın franchise hakkını alması ve işletmeyi kurması için gerekli tüm yatırım miktarını, ödeme şeklini, ödeme zamanını ve yatırımın iade edilebilir kısmını açıklamalıdır. Ayrıca, tavsiye edilen işletme sermayesinde bu bölümde belirtilmelidir. Her franchise alandan aynı franchise ücreti alınıp alınmadığı, alınmıyorsa bu ücretin belirlenmesinde kullanılan yöntem ve formülün açıklanması gerekir. Franchise veren aldığı parayı genel anlamda ne amaçla kullandığında belirtmelidir.

7. Tekrarlanan Ödemeler;

Franchise verene ödenecek tüm dönemsel ödemeler belirtilmelidir. Bunlar leasing, royalti, reklam fonu ve kira gibi ödemelerdir.

8. Belirtilen veya Onaylanan Kaynaklardan Belirli Özellikler Dahilinde Alışveriş Zorunlulukları;

Franchise veren franchise alana bu tür zorunluluklar getiriyorsa, hangi satıcıları, hangi amaçla kullanacağını ve bu satıcılarla kendisinin bir iş ilişkisi bulunup bulunmadığını açıkça belirtmelidir. Franchise veren franchise alanın satın alması, kiralaması veya finansal kiralaması gereken tüm ekipmanı, envanteri, tabela ve diğer hizmet ve malzemelerin listesini, bunlar için uygulanan özellik ve zorunluluklarla birlikte açıklamalıdır.

9. Finansman Paketi;

Franchise veren, finansman konusunda franchise alana sağlayacağı veya aracı olacağı tüm yardımları detaylı ile burada anlatır.

10. Franchise Verenin Franchise Alana Karşı Sorumlulukları;

Franchise verenin franchise alana açılış öncesi ve sonrası yapacağı tüm yardımlar, sağlayacağı hizmet ve sorumluluklar bu bölümde somut olarak açıklanır. Verilecek eğitim, eğitimin süresi ve yer seçiminde gösterilecek yardım açıklanmalıdır.

11. Satış ve Korumalı Bölgeye Uygulanan Kısıtlamalar ve Yasaklar;

Franchise alanın satacağı ürün ve hizmetlerin ve satışı yapabileceği coğrafi bölgenin tanımı bu bölümde yapılır. Uygulanan her kısıtlama için bir açıklama getirilmelidir. Ayrıca, franchise alana verilen bölgenin korunması için gerekli bir satış hacmi var ise önceden belirtilmelidir.

12. Tescilli Tüm Ticari Marka, Logo, Sembol ve İsimler ile İlgili Bilgi;

Tescilli tüm trademark, logo, sembol ve isimler ile ilgili tüm bilgilerin bu bölümde franchise alana verilmesi gerekir. Eğer herhangi bir hususta hukuki bir problem varsa ayrıca açıklanmalıdır.

13. Patent ve Copyright;

Tescilli tüm patent ve copyrightlar ile ilgili bilgilerin bu bölümde franchise alana verilmesi gerekir.

14. Franchise Alanın İşletmesinde Kendisinin Bulunma Zorunluluğu;

Franchise alanın katılımı zorunlu ise, yapması gereken tüm katılım aktiviteleri ve işletme sorumlulukları belirtilmelidir.

15. Franchise Anlaşmasının İptali, Değiştirilmesi, Devri, Tekrar Satın Alınması, Uzatılması;

Bu türlü durumlarda franchise alanın ve franchise verenin yapması gerekenler, hakları ve sorumlulukları açıklanmalıdır.

16. İstatistik Bilgiler;

Franchise veren franchise alanlara ve kendisine ait kaç tane işletmeye sahip olduğunu bildirmek zorundadır.

Ayrıca franchise verilmiş fakat henüz açılmamış işletmelerin sayısı ve gelecek bir yıl içinde kaç tane franchise satılması hedeflendiğini de bildirmelidir. Son üç yıl içinde kaç tane anlaşmanın feshedildiği, yenilendiği veya değiştirildiğini bildirmelidir.

17. Ünlülerin Sistem İçinde Varlığı;

Eğer toplum tarafından ünlü bir kişi franchise sistemi ile ilgili bir faaliyette bulunuyorsa, ilişkinin türü ve şekli açıklanmalıdır.

18. Franchise Verenle İlgili Mali Bilgiler;

Yıllık bilançolar ve ödenen vergilerin franchise alana bu bölümde verilmesi gerekir.

19. Dökümanlar;

Örnek franchise anlaşması ve diğer imzalanması gereken kontratların örnekleri franchise bilgi paketinin bir parçası olarak verilmelidir.

20. Teyid;

Franchise alanın franchise bilgi paketini aldığına dair imzalayacağı bölümdür. Bir adet koparılabilir sahifeden ibaret olan bu bölüm; franchise veren için franchise bilgi paketini verdiğinin kanıtıdır.

AIMS

Similar to the other franchise associations, Turkish Franchise Association (UFRAD), is organisation formed by the franchisors. Its main target is to develop and continuously improve standards of good practice in franchising in Turkey, to determine basic principles; to develop its position in Turkish Law and provide necessary information about the system.

INTERNATIONAL MEMBERSHIPS

UFRAD is a member of WFC World Franchise Council, EFF European Franchise Federation, IFA International Franchise Association and APFC – Asia Pacific Franchise Confederation.

Memberships

UFRAD has three kind of members: Full members are selected with a system check performed by UFRAD experts, out of franchisors which have at least two franchisees and give franchise at least since two years. Until becoming a full member, any franchisor may be Candidate member of UFRAD. Supporting members are suppliers, researchers, consultants of franchise industries.

SERVICES

To address to people interested in our National economy, tradesmen, entrepreneurs, managers of both private and public sector. To make directly or indirectly necessary research on the analysis of economical and social problems. Publishing to promote franchising, such as bulletin, magazines, newspaper. To provide continuous information network through the bulletins about the economical and legal problems of franchising and the recently development concerning them. To promote the franchisors and their concepts to the general public in the political and economical arena. To provide necessary relations and support for the National franchisors in international markets.

ACTIVITIES

To provide continuous information to the general public. To arrange workshops and seminars at the Chambers of Commerce and Chambers of Industry in Anatolian part of Turkey. To arrange at association's main office, at least two seminars every month to the entrepreneurs recently taken franchise. To provide support and organise television programs about franchising. To support the Franchising Exhibition held every year in September or October. To publish monthly bulletin free of charge and send them to two thousand addresses. Through the Consultancy Committee, to examine the franchise disputes on the basis of Turkish Law and International Franchise Principles. To support the Turkish Franchise Magazine.

BOARD OF DIRECTORS

President: Prof. Dr. Mustafa Aydın

Vice President: Ahmet Polat

Secretary General: Osman Faik Bilge

Member: Mustafa Cem Helvacı

Member: Halil Kölemen

Member: Yaman İnönü Yardımcı

Member: Erman Engiz

Member: Alpaz Erüs

Member: Süleyman Tarakçı

Member: İhsan Önder Uçar

Member: Ercan Yılmaz

Member: Özhan Kadir Carda

GENERAL CENTER

Address: Beşyol Mah. İnönü Cad. A blok No:40

Kat:7 Sefaköy - Küçükçekmece / İST.

Telefax : +90 212 599 17 84 / +90 532 405 28 83

Website : www.ufrad.org.tr

E-mail : info@ufrad.org.tr

UFRAD CODE OF ETHICS

Code of Ethics are adopted exactly from European Franchise Federation (EEF)

1. DEFINITION FOR FRANCHISING

Franchising is a system of marketing goods and /or services and/or technology, which is based upon a close and ongoing collaboration between legally and financially separate and independent undertakings, the Franchisor and its Individual Franchisees, whereby the Franchisor grants its Individual Franchisees the right, and imposes the obligation, to conduct a business in accordance with the Franchisor's concept. The right entitles compels the individual Franchisee, in exchange for a direct or indirect financial consideration, to use the Franchisor's trade, name, and/or trade mark and/or service mark, know-how, business and technical methods, procedural system, and other industrial and/or intellectual property rights, supported by continuing provision of commercial and technical assistance, within the framework and for the term of a written franchise agreement, concluded between parties for this purpose.

2-GUIDING PRINCIPLES

2.1. The Franchisor is the initiator of a franchise network, composed of itself and its Individual Franchisees, for which the Franchisor is the long-term guardian.

2.2. The Obligations of the Franchisor;

The Franchisor shall

- a) have operated a business concept with success, for a reasonable time and in at least one pilot unit before starting its franchise network;
- b) be the owner, or have legal rights to the use, of its network's trade name, trade mark or other distinguishing identification;
- c) provide the Individual Franchisee with initial training and continuing commercial and/or technical assistance during the entire life of the agreement.

2.3. The Obligations of the Individual Franchisee;

The Individual Franchisee shall

- a) devote its best endeavours to the growth of the franchise business and to the maintenance of the common identity and reputation of the franchise network;
- b) supply the Franchisor with verifiable operating data to facilitate the determination of performance and the financial statements necessary for effective management, and allow the Franchisor, and/or its agent, to have access to the Individual Franchisee's premises and records at the Franchisor's request and at reasonable times;
- c) not disclose to third parties the know-how provided by the Franchisor, neither during nor after termination of the agreement.

2.4. The Ongoing Obligations of Both Parties

Parties shall exercise fairness in their dealings with each other. The Franchisor shall give written notice to its Individual Franchisees of any contractual breach and, where appropriate, grant reasonable time to remedy default. Parties should resolve complaint, grievances and disputes with good faith and goodwill through fair and reasonable direct communication and negotiation.

3. RECRUITMENT, ADVERTISING AND DISCLOSURE

3.1. Advertisement for the recruitment of Individual Franchisees shall be free of ambiguity any misleading statements.

3.2. Any recruitment, advertisement and publicity material, containing direct or indirect references to future possible results, figures or earnings to be expected by Individual Franchisees, shall be objective and shall not be misleading.

3.3. In order to allow prospective Individual Franchisees to enter into any binding document with full knowledge, they shall be given a copy of the present Code of Ethics as well as full and accurate written disclosure of all information material to the franchise relationship, within a reasonable time prior to the execution of these binding documents.

3.4. If a Franchisor imposes a Pre-contract on a candidate Individual Franchisee, the following principles should be respected:

- prior to the signing of any pre-contract, the candidate Individual Franchisee should be given written information on its purpose and on any consideration he may be required to pay to the Franchisor to cover the latter's actual expenses, incurred during and with respect to the pre-contract phase; in the Franchise agreement is executed, the said consideration should be reimbursed by the Franchisor or set off against a possible entry fee to be paid by the Individual Franchisee.
- The pre-contract shall define its term and include a termination clause.
- The Franchisor can impose non-competition and/or secrecy clauses to protect its know-how and identity.
- a) Before signing any precontract, the aim of the precontract, payments wanted from the Franchisor due to the expenses during the precontract and expenses due to precontract should be given to the individual Franchisee candidate in written form. When Franchise treaty took into effect, the stated payments should either be given back or counted for the possible payment for the entrance price, which will be paid by the individual Franchisee.

4. SELECTION OF INDIVIDUAL FRANCHISEES

A Franchisor should select and accept as individual Franchisees only those who, upon reasonable investigation, appear to possess the basic skills, education, personal qualities and financial resources sufficient to carry on the franchise business.

5. THE FRANCHISE AGREEMENT

5.1. The Franchise agreement shall comply with the National Law, European Community Law and this Code of Ethics and any national Extensions thereto.

5.2. The agreement shall reflect the interest of the members of the franchised network in protecting to Franchisor's industrial and intellectual property rights and in maintaining the common identity and reputation of the franchised network. All agreements and all contractual arrangements in connection with the franchise relationship shall be written in or translated by a sworn translator into the official language of the country the Individual Franchisees, is established in, and signed agreements shall be given immediately to the Individual Franchisee.

5.3. The Franchise agreement shall set forth without ambiguity, the respective obligations and responsibilities of the parties and all other material terms of the relationship.

The essential minimum terms of the agreement shall be the following:

- o The rights granted to the Franchisor;
- o The rights granted to the Individual Franchisee,

- o The good and/or services to be provided to the Individual Franchisee;
- o The obligations of the Franchisor;
- o The obligations of the Individual Franchisee;
- o The terms of payment by the Individual Franchisee;
- o The duration of the agreement which should be long enough to allow Individual Franchisees to amortise their initial investments specific to the franchise;
- o The basis for any renewal of the agreement;
- o The term upon which the Individual Franchisee may sell or transfer the franchised business and the Franchisor's possible pre-emption rights in this respect;
- o Provisions relevant to the use by the Individual Franchisee of Franchisor's distinctive signs, trade name, trade mark, service mark, store sign, logo or other distinguishing identification;
- o The Franchisor's right to adapt the franchise system to new or changed methods;
- o Provisions for termination of the agreement;
- o Provisions for surrendering promptly upon termination of the franchise agreement any tangible and intangible property belonging to the Franchisor or other owner thereof.

6. THE CODE OF ETHICS AND THE MASTER FRANCHISE SYSTEM

This Code of Ethics apply to the relationship between the Franchisor and its Individual Franchisees and equally between the Master Franchisee and its Individual Franchisees. It shall not apply to the relationship between the Franchisor and its Master Franchisees.

UFRAD, CODE OF OPENNESS

Code of Openness are adopted from Uniform Franchise Offering Circular regulations of USA

1. General Information about the Franchisor • This item covers the complete identity, addressee, statue of the legal entity and the subject of the business of the Franchisor or its representative in Turkey. Also for how long Franchisor has conducted a business of the type to be franchised has to be declared. 2. Identity and Business Experience of the Board of the Directors and the Persons Affiliated with the Franchisor This covers the names, titles and 5-year employment histories of director, officers and supervisory-level employees of the Franchisor (General Manager, Vice Managers, Finance-Marketing-Training-Franchise Managers). If they have an area representative or a franchise broker, the same information must be provided also for them. 3. Litigation It is explained whether there have been any relevant convictions of findings of civil liability or any pending relevant administrative, criminal or material civil actions of the Franchisor or the persons mentioned in item 2 during prior 10 years. 4. Bankruptcy It is explained whether there are any past or pending bankruptcy proceedings of the Franchisor or the persons mentioned in item 2 during 15 years. 5. Definition of Franchise System In this them Franchisor has to explain the product and/or service network and the market it is involved. 6. Franchisee's Initial Investment Franchisor has to give all information regarding the franchise fee, initial investment amount, terms of payment an the conditions of the refundability of the investment. Also estimated business operation investment must be declared in this item. The method and formula of determining the franchise fee in the cases if it is variable must be explained. The use of the fee in general terms must be clarified by the Franchisor. 7. Other Monetary Obligations All terms of other payments to Franchisor; such as royalty, advertising fee, rent, leasing etc, must be clarified. 8. Obligations to Purchase in Accordance with Specifications from Designated Sources If there is such an obligation, the Franchisor must declare the designated approved suppliers and whether he has a relationship with them. The Franchisor must explain all the specifications and give a list of the equipment to be bought or rented or leaset and the necessary materials. 9. Financing arrangements All the assistance regarding the finance of the franchise, the Franchisor will directly or indirectly provide to the Individual Franchisee must be explained in thes item. 10. Obligations of the Franchisor All the obligations and services provided by the Franchisor prior the opening and during the operation; the assistance for site selection and terms of training must be explained in this section. 11. Territorial Rights The definition of the territory of which the Individual Franchisee provide goods and/or services has to be clarified. Explanation is needed for each restriction. The sales volume has to be declared for exclusive rights if it is needed. 12. Trademarks, Service Marks, Trade Names, Logotypes and Commercial Symbols The right to use all the registered Trademarks, Trade Names, Logotypes and Commercial Symbols must be given to the Individual Franchisee in this item. If there is any legal problem it has to be explained. 13. Patents and Copyrights The right to use all the copyrights and patents are material to the franchise must be given to the Individual Franchisee in this item. 14. Obligation of Franchisee to Participate in the Actual Operation of the Franchise Business If the Individual Franchisee is obliged to participate the conditions, responsibilities and activities must be clarified. 15. Renewal, Termination, Repurchase, Modification and Assignment of the Franchise Agreement All the rights and obligations of the Franchisor and the Individual Franchisee for mentioned cases of the Franchise Agreement must be explained in this part. 16. Statistics The Franchisor must provide to the Individual Franchisee, the necessary statistics regarding total franchises operating, total franchises signed but not started operation, next fiscal year target for new franchises and total agrements cancelled during last 3 years. 17. The Product's Position in the Franchise System If a publicly well-known person is involved in the system, the relationship must be explanied. 18. Financial Position of the Franchisor Annual balance sheets and information about the taxes paid must be given to the Individual Franchisee it this item. 19. Documents Samples of the franchise agreement and other related agreements must be given as a part of this offering circular. 20. Confirmation; It is the section for the man/woman, who purchases Franchise, to sign about the fact that he/she received franchise information package. This section is a one detachable page. It is a proof for the Franchise seller, that he/she gave the Franchise information package.

Argentina Franchise Association

Susana Perrotta
President
Phone: + (54-11).4311-4009 x 8107
<https://aamf.com.ar/>

Asia Pacific Franchise Confederation

Samie Lim
President
Phone: + (63-2) 687 0365 67
<https://franchise-apfc.org/>

Belgium Franchise Federation

Didier DEPREAY
President
Phone: + (32-2) 523-9707
<https://www.fbf-bff.be/>

Brazil Franchise Association

Mr André FRIEDHEIM
President
Phone: + (55 11) 3020-8800
<https://www.abf.com.br/>

British Franchise Association (BFA)

John Spencer
President
Phone: + 44 (0) 1235 820 470
<https://www.thebfa.org/>

Canadian Franchise Association (CFA)

Sherry McNeil
President
Phone: + 1 (416) 695 2896
<https://cfa.ca/>

China Chain Store & Franchise Association (CCFA)

Guo GEPING
President
Phone: + 86 (010) 6878 4930/1
<http://www.ccfa.org.cn/portal/cn/index.jsp>

Colfranquicias (CCF)

Francisco PAILLIE
President
Phone: +571 520042
<https://www.colfranquicias.com/>

Czech Franchise Association (CAF) Jan GONDA

President
Phone: + 420 222 513 691
<https://www.czech-franchise.cz/>

Franchise Denmark (FD)

Thomas HANKE
President
Phone: + 45 33300330

Egyptian Franchise Develop. Assoc. (EFDA)

Hatem ZAKI
President
Phone: (20-2) 3346-43 06
<https://www.efda.org.eg/>

European Franchise Federation (EFF)

Didier DEPRAY
President
Phone: (32-2) 520-1607
<https://eff-franchise.com/>

Federacion Iberoamericana de Franquicias Ibero – American Franchising Federation (FIAF)

Gabriel Grasiuso
President
<https://www.portalfiaf.com/>

Finnish Franchising Association (FFA)

Heidi Stirkkinen
President
Phone: + 358-9-586 5847
<https://franchising.fi/>

Fédération Française de la Franchise (FFF)

M. Guy GRAS
President
Phone: + (33-1) 53-75-22-25
<https://www.franchise-fff.com/>

Greek Franchise Association (GFA)

Mr.Konstantinos Konstantinopoulos
President
Phone: +(30) 210 3225324
<https://www.franchise.org.gr/en/home/>

Guatemalan Franchise Association (AGF)

Juan Felipe Destarac
President
Phone: (502) 2244-3965
<https://guatefranquicias.org/>

Hong Kong Franchise Association (HKFA)

Mr Isaac LEE
President
Phone: + (852) 2529-9229
<http://www.franchise.org.hk/en/index.html>

Croatian Franchise Association FIP (CFA)

dr.sc. Ljiljana KUKEC, PhD
President
Phone: 0981697427
<https://www.fip.com.hr/>

Hungarian Franchise Association

Dr. Mihály Kupai
President
Phone: + (36 – 1) 391 73 13
<https://franchise.hu/>

Franchising Association of India (FAI)

Mr. Suresh MADHAVAN
President
Phone: + 91 98 20057519
<https://www.fai.co.in/>

Indonesian Franchise Association

Mr. Andrew NUGROHO
President
Phone: (6221) 7395 577
<https://www.franchiseindonesia.org/>

Italian Franchise Association (AIF)

Mr. Italo BUSSOLI
President
Phone: + 39 02.29.00.37.79
<https://www.assofranchising.it/>

Japan Franchise Association (JFA)

Isamu NAKAYAMA
President
Phone: + 81-3 5777-8701
<https://www.jfa-fc.or.jp/>

Korean Franchise Association (KFA)

Mr. Chung Hyun SIK
President
Phone: + 82-2 3471 8135
<http://www.ikfa.or.kr/>

Lebanese Franchise Association (LFA)

Mr. Yahya KASSAA
President
Phone: + 961 1 742 134
<https://www.lfalebanon.com/>

Malaysian Franchise Association (MFA)

Mr. Datuk Radzali HASSAN
President
Phone: (60-3) 2697-1557
<https://www.mfa.org.my/newmfa/>

Mexican Franchise Association (AMF)

Mr. Jacobo BUZALI
President
Phone: (52-2) 661 0655
<https://www.franquiciasdemexico.org.mx/>

Netherlands Franchise Association (NFV)

Mr. Boris VAN DER HAM
President
Phone: + (31-35) 624 23 00
<https://www.nfv.nl/>

Franchise Association of NZ (FANZ)

Dawn ENGELBRECHT
President
Phone: + (64-9) 274 2901
<https://franchiseassociation.org.nz/>

Philippine Franchise Association (PFA)

Ms. Sherill R. Quintana, CFE
President
Phone: + (63-2) 687 0365
<https://www.pfa.org.ph/>

Polish Franchise Organisation (PFO)

Ms. Monica DABROWSKA
President
Phone: +48 22 560 80 35
<https://franczyza.org.pl/>

Portuguese Franchise Association (APF)

Mr. Manuel ALVAREZ
President
Phone: + 351 969 105 891
<https://associacaofranchising.pt/>

Franchising and Licensing Association (Singapore)

Mr. Andrew Khoo
President
Phone: + (65) 6333 0292
<https://flasingapore.org/>

Slovenian Franchise Association (SFA)

Mrs. Tamara BUHIN
President
Phone: + (386) 175 66 878 (I Pavlin)
<https://www.franchise-slovenia.net/>

Franchise Association of South Africa

Ms. Pertunia Sibanyoni
President
Phone: + (27-11) 615 03 59
<https://www.fasa.co.za/>

Swedish Franchise Association (SF)

Mr. Mikael HOLMSTRAND
President
Phone: + (46) 709 93 66 50
<https://svenskfranchise.se/>

Association of Chain and Franchise Promotion Taiwan, (ACFPT)

Mr. Paul Wu
President
Phone: + (886)-2-2523-51118

<https://www.franchise.org.tw/government.php>

Turkish Franchise Association (UFRAD)

Prof. Dr. Mustafa AYDIN
President
Phone: +902125991784
<https://ufrad.org/>

Emirates Association for Franchise Development (FAD)

Mr. Mohamed HELAL AL-MUHAIRI
President
Phone: +971 2 6177 276
<https://ifce-ad.com/>

International Franchise Association (IFA)

Mr. Matthew HALLER
President
Phone: (1-202) 628 8000
<https://www.franchise.org/>

Cámara Venezolana de Franquicias (CVF)

Mr. Luis Vicente GARCIA
President
Phone: + (58-212) 992 3397
<https://profranquicias.org/>

Esnafta 40 Yıllık Dostu Propay'den Akıllı Çözüm: Android Yazar Kasa POS **Propay P1000 ECR**

En güncel Android 13 işletim sistemi, 5 inç yüksek çözünürlüklü dokunmatik ekranı, 4 çekirdekli güçlü işlemcisi ve 4G ile Wi-Fi bağlantısı sayesinde hızlı, kesintisiz ve güvenli ödeme deneyimi sunar, işletmenize değer katar.

4G

4G, Wi-Fi ile
Hızlı ve Kesintisiz
İletişim

**7/24
ÇALIŞIR
KESİNTİSİZ
KAZANDIRIR!**



5 inç HD Renkli
Dokunmatik Ekran



Hızlı, Kesintisiz ve
Güvenli Ödeme



Zengin Bağlantı
Seçenekleri



1D & 2D
Barkod Okuma



Android 13
İşletim Sistemi



Üstün Performans
2.0 GHz CPU,
4-çekirdek



Güçlü Batarya
18,5W



Geniş Hafıza
3 GB RAM,
32 GB ROM



Yüksek Güvenlik
PCI PTS 6.x



Hızlı Yazıcı
2 inç, 58mm,
100mm/sn



Çift SIM
Desteği

propay
ödeme teknolojileri

0850 222 72 72

www.propay.com.tr



Sizin işiniz
Bizim işimiz!

GÜVEN VE KALİTENİN

LEZZET NOKTASI!



30 Yılı
Aşkın Tecrübe



Türkiye Çapında
1.800'den
Fazla Restoran



22.000'den
Fazla Çalışan



Türkiye'de Kurulu
Eşsiz Ekosistem



TAB



TM & © 2025 Burger King Company LLC. Burger King markası ve ambleminin tek hak sahibidir. Tüm hakları saklıdır. © 2025 Popeyes Louisiana Kitchen, Inc. All rights reserved. Tüm hakları saklıdır. Popeyes Louisiana Kitchen, Inc., Popeyes® markası ve ambleminin tek hak sahibidir. TM & © 2025 Arby's IP Holder, LLC. Tüm hakları saklıdır. Arby's IP Holder, LLC. Arby's markası ve ambleminin tek hak sahibidir. Subway®, Subway IP LLC. şirketinin tescilli ticari markasıdır. © 2025 Subway IP LLC. Tüm Hakları Saklıdır. © 2025 Sbarro, LLC. Tüm hakları saklıdır. Sbarro International, Sbarro markası ve ambleminin tek hak sahibidir. TAB Gıda, Usta Dönerci® markası ve ambleminin tek hak sahibidir. TAB Gıda, Usta Pideci® markası ve ambleminin tek hak sahibidir.