



Nguồn gốc thương hiệu: Các Tiểu Vương quốc Ả Rập Thống nhất (UAE)

Thị trường hoạt động: UAE, Oman, Cô-oét, Pakistan, Qatar, Thụy Điển, Ả Rập Saudi (Đã ký kết), Bahrain (Đã ký kết), Vương quốc Anh (Đã ký kết), Canada (Đã ký kết)

Thị trường dự kiến: Liên hiệp các quốc gia Vùng Vịnh, Ấn Độ, Châu Âu, Đông Nam Á

“Doner Kebab” là gì?

- Là công ty kinh doanh món ăn nhanh Kebab, giữ trọn hương vị truyền thống mà vẫn đảm bảo sức khỏe.
- Chúng tôi mở cửa hàng đầu tiên tại Berlin vào năm 1988 và một thập kỷ tiếp theo chúng tôi đã liên tục hoàn thiện mô hình và quy trình kinh doanh, cải tiến và xây dựng dòng sản phẩm độc quyền và nâng cấp quy trình chế biến.
- Kebab của chúng tôi được làm 100% từ những nguyên liệu tươi ngon nhất.
- Chúng tôi sử dụng 100% thịt bê, thịt cừu và thịt gà phi lê (100% Halal) nhập khẩu từ công ty sản xuất Doner Kebab số 1 của Đức “Kaplan Doner”. Chúng tôi sử dụng các loại rau tươi được trồng tại địa phương để chế biến món bánh mì “Doner Kebab” đặc biệt mỗi ngày.
- Công thức và cách thức chế biến kebab của chúng tôi hoàn toàn đặc biệt. Và thành quả là món ăn giàu dinh dưỡng, không có chất bảo quản và có thể thưởng thức bất cứ lúc nào trong ngày. Với thương hiệu hiện đại, thức ăn giàu dinh dưỡng rất tốt cho sức khỏe, Doner Kebab cam kết liên tục phát triển và thành công.

Để hướng đến thành công trong ngành, chúng tôi đã:

- Sáng tạo thực đơn độc đáo, cải tiến tạo khác biệt so với đối thủ cạnh tranh.
- Luôn quản lý mọi chi phí, trong mọi công đoạn và thực hiện chính sách phát triển bền vững. Mặc dù có đủ khả năng để mở nhiều chi nhánh, chúng tôi vẫn muốn phát triển một cách an toàn.
- Chỉ kinh doanh sản phẩm đạt chất lượng tốt nhất, cũng như luôn khiến khách hàng hài lòng với tất cả danh mục sản phẩm, từ thức ăn đến cửa hàng.
- Mang đến sự hài lòng 100% cho tất cả khách hàng và luôn duy trì dịch vụ hoàn hảo so với đối thủ.
- Hiểu rõ 2 giá trị cốt lõi nhất trong ngành thức ăn nhanh: hình ảnh và thương hiệu, vì 2 yếu tố này chính là nhân tố chủ chốt trong marketing.
- Tiếp cận những khu vực có lưu lượng giao thông cao xung quanh thị trường mục tiêu.
- Đề cao văn hóa công ty và giá trị cốt lõi trong kinh doanh.



Hỗ trợ ban đầu:

1. Hai tuần đào tạo đầu tiên tại trụ sở của Doner Kebab và những chi nhánh của công ty: tối đa 3 nhân viên từ đối tác nhận quyền. Đối tác nhận quyền chi trả mọi chi phí liên quan đến chuyến đi.
2. Phê chuẩn địa điểm chi nhánh
3. Hỗ trợ Hai tuần đào tạo trước khi khai trương tại chi nhánh của đối tác nhận quyền.
4. Hỗ trợ Một tuần sau khi khai trương, bao gồm sự kiện khai trương, đào tạo tại chỗ và vận hành cửa hàng.
5. Hỗ trợ kỹ thuật liên quan đến điều chỉnh thiết kế của hàng, bố trí cửa hàng theo chuẩn.
6. Cung cấp danh sách và thông số của nội thất, trang thiết bị cho cửa hàng.
7. Cung cấp và hiệu chỉnh các phần mềm như POS, kế toán, báo cáo và những phần mềm khác. Chi phí sẽ được cộng thêm vào chi phí phát sinh của đối tác nhận quyền.
8. Doner Kebab sẽ tư vấn và hỗ trợ các hoạt động marketing khi khai trương, điều chỉnh kế hoạch marketing, cung cấp thiết kế quảng cáo



Lợi thế kinh doanh

“Doner Kebab” có nhiều lợi thế so với đối thủ cạnh tranh:

- Mô hình “sáng tạo” giữa thịt và nước sốt.
- Công thức bí mật thịt và thịt gà Doner theo kiểu Đức với nước sốt bí mật kiểu Đức.
- Hàng hóa trưng bày hỗ trợ thương hiệu.
- Bánh mì Doner Kebab đúng điệu (pita).
- Mô hình thức ăn nhanh thu hút.

Hồ sơ đối tác

- Có kinh nghiệm trong ngành bán lẻ với cơ sở hạ tầng, chuỗi cung ứng và kinh doanh sẵn có.
- Tài chính vững mạnh để có thể điều hành cùng lúc nhiều chi nhánh.
- Có quan hệ tốt với các trung tâm thương mại trong khu vực.

