

memoş tantuni

— MERSİN 1964 —

*Babadan Ođula
Deđismeyen Lezzet*

FRANCHISE
KİTAPÇIğI

memoş tantuni

— MERSİN 1964 —

Deęerli yatırımcı adayımız,

öncelikle Memoş Tantuni franchising sistemine göstermiş olduğunuz ilgi için teşekkür ederiz. 1964'den beri faaliyette bulunduğumuz Mersin'den yola çıkıp tüm Türkiye'nin ve dünyanın bu lezzeti tanınması için, kurumsallaşma ve franchise alt yapımızı tamamladık.

Kârlı ve yatırımın en optimum hızla geri dönmesini sağlayan bir sistem ile bu lezzeti Türk Fast Food'u olarak sizlerle buluşturmak ve ailemize sizi de katmak istiyoruz.

Deęerli katkılarınız için teşekkürler.



Cengiz Yelkenaç

řirket Ortaęı
Marka Kurucusu



Mehmet Can Yelkenaç

řirket Ortaęı
Marka Kurucusu



Neden Franchising?

Yeni bir işletme kurmak ve onu başarı ile işletmek yeni yatırımcılar için çok zordur. UFRAD dan alınan bilgiye göre, 6 yıllık istatistikler yeni açılan küçük işletmelerin %62'si kapandığını ifade etmektedir. Buna karşılık franchise işletmelerinde ise kapanma olmamakta, el değiştirme oranı ise % 14 olarak dikkat çekmektedir.

Küçük işletmelerin bu sorunu çözmeleri büyük işletmelerin onlara sağladığı olanaklar ile daha kolay hale gelmektedir.

Ortak hareket edilerek küçük işletmelerin karşılasacakları risk ve işletme sorunları giderilmekte, eğitim hizmetleri ve kaliteli personel desteği ile sektörün en önemli sorunu çözülmektedir.

Ayrıca reklam, tanıtım giderlerinden tasarruf sağlanır, marka sahibinin hukuki ve mali danışmanlarından destek alınabilmektedir.

Kısacası ; franchising sayesinde küçük sermaye ile başarı ile yürüyen bir sisteme ortak olabilir, küçük sermaye ile yüksek kazanç elde edebilir ve kendi işinizin sahibi olabilirsiniz.

HİKAYEMİZ

Her şey Hasan Tahsin Yelkenaç'ın Mersin'in tarihi Büyük Hamam Sokağı'ndaki bir barakayı mütevazı bir kebabçıya dönüştürmesiyle başladı. Eti işlemeyi kasap olan babasının yanında öğrenen Hasan Tahsin Usta, kısa sürede çevre esnafının değişmez adresi haline geldi.



1964

1979

1979 yılında, oğulları Cengiz ve Mehmet Can'ın babalarına katılması, öykünün bugüne kadar uzanmasını sağlayan dönüm noktası oldu. Mehmet Can'ın küçük yaşına rağmen işindeki ve insan ilişkilerindeki becerisi dükkanın, müşterilerin ona taktığı 'Memoş' lakabıyla anılmasını sağladı.

Milli eski basketbolcu Ömer Onan ile ortaklığa geçiş sonrası, büyüme ve yurt geneline yayılma süreci başlamıştır.

2014

Kurumsallaşma ve franchising sisteminin kurulması ile birlikte farklı illerde mağaza sayımız artmıştır.



2018





NEDEN MEMOŞ TANTUNI YATIRIMCISI OLUNUR?

- ✓ 50 yılı aşkın süredir tantuni efsanesi olan Memoş Tantuni, Mehmet ve Cengiz Yelkenaç kardeşler ortaklığıdır.
- ✓ 54 yıllık tecrübe, kalite ve marka gücü'nün teminatıdır.
- ✓ Yatırım riskini azaltan başarısını kanıtlamış işletme sistemi mevcuttur
- ✓ Tecrübeli kadrolar tarafından yönetilir.
- ✓ Türk damak zevkine uygun, leziz ve kaliteli ürünleri fast-food mantığı ile sunar.
- ✓ Yüksek ve tatminkâr bir kâr marjı bırakır.
- ✓ Yatırımınızın en optimum sürede geri dönmesini sağlar.
- ✓ Benzer işletmelere göre daha az eleman ve maliyet ile açılır.
- ✓ Gerekli takdirde personel bulunur ve eğitim desteği de sağlar.
- ✓ Leziz ve kaliteli ürünleri ile uluslararası yatırım olanakları sağlar.

YENİ İŞLETME DEĞERLENDİRME KRİTERLERİ

- ✓ Bölge nüfus yoğunluğu ve demografik özellikleri
- ✓ Bölge gelir düzeyi ve sosyal yapı
- ✓ Araç trafiği ve otopark durumu
- ✓ Yaya trafiği yoğunluğu ve niteliği
- ✓ Paket servise uygunluğu
- ✓ Görünürlük
- ✓ Ulaşılabilirlik
- ✓ Mevsimsel Faktörler





YATIRIMCI MALİYETİNİ OLUŞTURAN ANA KALEMLER

Mimari proje giderleri
Dekorasyon ve proje uygulama *
Ekipmanlar
Oturma grupları
Yazar kasa ve stok takip sistemi
Reklam ve tabela görselleri
Personel eğitim ve öngörülemeden giderler

(* En büyük maliyet olan dekorasyon ve proje uygulama istendiği takdirde yatırımcı tarafından yapılabilir.

memos tantuni — MERSİN 1964 —

AVM VEYA MİNİ CADDE ŞUBELER (30-40m²)

AVM ve corner noktalar için tasarlanmıştır.

İnsan yoğunluğunun çok olduğu caddelerde olabilir.

Take away şartı.

Paket servise yönelik noktalardır.

4-6 arası personel ile yönetilir.

mmemos tantuni — MERSİN 1964 —

COMPACT TİP ŞUBELER (50-70m²)

Büyük caddeler ve büyük AVM'ler için tasarlanmıştır.

Öğlen servisinin yoğun olduğu yerler.

Paket servise yönelik noktalardır.

6-8 arası personel ile yönetilir.

mmmemos tantuni — MERSİN 1964 —

BÜYÜK TİP ŞUBELER (125m²+)

Büyük caddeler için tasarlanmıştır.

Öğlen servisinin ve iş yerlerinin yoğun olduğu noktalar.

Paket servise yönelik noktalardır.

10-15 arası personel ile yönetilir.



Yeni İşletme Açmak İçin Öncelikli Hedefler Nelerdir?

A, B ve C sosyo-ekonomik seviye grubunun bulunduğu semtler,

Popüler alışveriş merkezleri,

Plaza ve iş merkezlerinin olduğu alanlar,

Tatil yöreleri,

Paket servis yapma imkânı olan yerler,

Ve aslında hareketin, kalabalıkların ve tüketimin olduğu her yer.

Memoş Tantuni Pazarlama ve İletişim Planı

Mağazalarda ve AVM'lerde görseller kullanılarak aktiviteler yapmak.

Önemli AVM'lerde yapılan yarışma ve partilerde yer almak.

Güçlü yerel dergiler ve ulusal gurme dergilerinde ve aktivitelerinde yer almak.

Açılışlarda özel organizasyonlar yapmak.

Magazin basınında yer alan saygın yüzlerle ve toplumda kabul gören sporcu, gurme, bloggerlar ve iş adamlarının Memoş Tantuni haberleri ile medyada yer almak.

Özel ürün ve açılış haberleri yaptırılarak sektör dergileri, gurme dergileri, kadın dergileri ve ekonomi dergilerinde, gazetelerin ekonomi sayfalarında haber röportajlar ile basın çıkışları elde edip tanınırlık ve marka güvenini sağlamak.

Sosyal medyada aktif ve iddialı şekilde yer almak ve takipçi sayısı artırmak.

İnternet sayfası ile marka bilincini artırmak ve erişilebilirliği kolaylaştırmak. Güncel gelişmelerden müşteri kitlesine anlık ve doğru bilgilendirmeyi sağlamak.

İlgili sektörel fuarlara katılmak.



MİSAFİRLERİMİZ







SIKÇA SORULAN SORULAR

İsim hakkı ve royalty bedeli alıyorsunuz?

Yaklaşık 50 yıllık tecrübemizi ve markamızı sizler ile paylaşmak için tek seferlik olmak şartı ile isim hakkı bedeli ve brüt ciro üzerinden aylık royalty bedeli almaktayız. Detay bilgiyi bizler ile iletişime geçerek alabilirsiniz.

İnşaat ve proje işlemini ben yapabiliyormuyum?

Evet, eğer bu konuda istekliyseniz mimarlarımızın gözetiminde ve konsept şartlarına uymak kaydı ile yapabilirsiniz.

Eğitim ve personel temini nasıl olacak?

Tantuni işinde usta çok önemlidir. İsterseniz sizin bulduğunuz ustalara açılıştan 1 ay önce ve 1 ay sonraya kadar devam eden eğitim tarafımızdan verilir. İstenirse ustalar tarafımızdan bulunur ve sizin kadrolarınıza dahil edilir.

Ürün tedarikçisini kim yapacak?

Ana ürün olan et, lavaş, meşrubat grubu anlaşmalı olduğumuz ulusal tedarikçiler tarafından tedarik edilir.

Memoş Tantuni işletme el kitabı varmı?

Sorunsuz bir şube açılışı ve işletmesi için yapılması gerekenleri içeren bir kitapçığı sözleşme imzalanma aşamasında sizinle paylaşıyoruz.

FRANCHISE BAŞVURU HATTI

0 507 244 04 37

info@memostantuni.com

Barbaros Mahallesi Ortabahar Sokak No: 35-C Ataşehir / İSTANBUL

MERSİN / MERKEZ

MERSİN / FORUM

MERSİN / MEZİTLİ

MERSİN / ERDEMLİ

MERSİN / ÜNİVERSİTE CAD.

MERSİN / SAHİL

MERSİN / AYAŞ

İSTANBUL / ATAŞEHİR

İSTANBUL / ÜMRANİYE

Yurdumuzun çeşitli bölgelerinde 23 adet alt bayiliğimiz bulunmaktadır.

www.memostantuni.com

[f memostantuni](https://www.facebook.com/memostantuni)

[@ memostantuni](https://www.instagram.com/memostantuni)

[t memostantuni](https://www.twitter.com/memostantuni)

memoş tantuni
— MERSİN 1964 —

Memoş Tantuni, bir Ufrad ve Kosgeb üyesidir.

