

La Tremendola

HAMBURGUESERIA GOURMET

La **Tremenda** nace con un solo objetivo: convertirse
en la **marca de referencia** en el sector de las
hamburguesas gourmet.

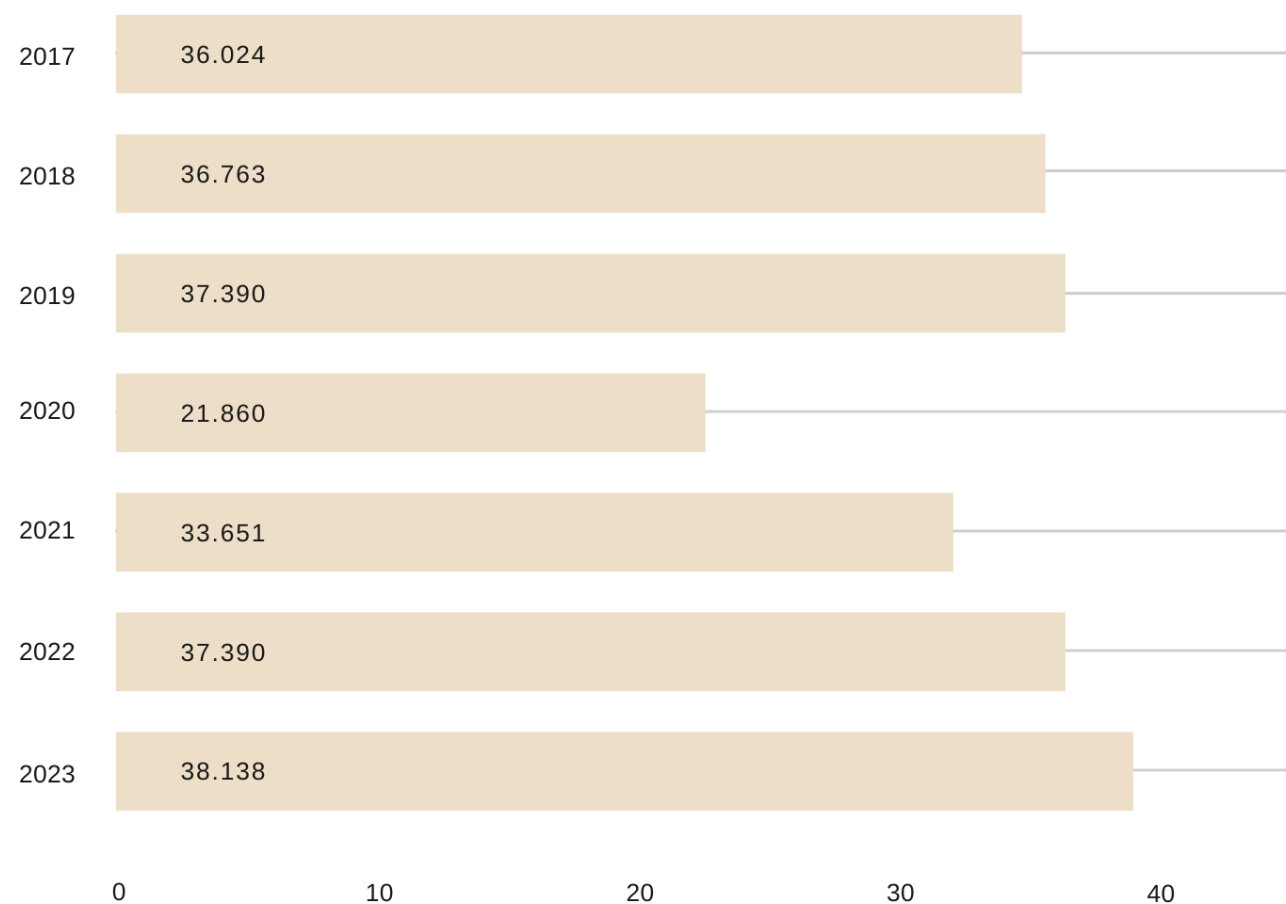


Un mercado en crecimiento

Tras un 2020 y 2021 marcados por las restricciones para hacer frente a la pandemia del Covid-19, **se espera que en 2022 y 2023 se recuperen los datos que marcaban el 2019.**



Ventas y previsión del sector de la restauración en España:

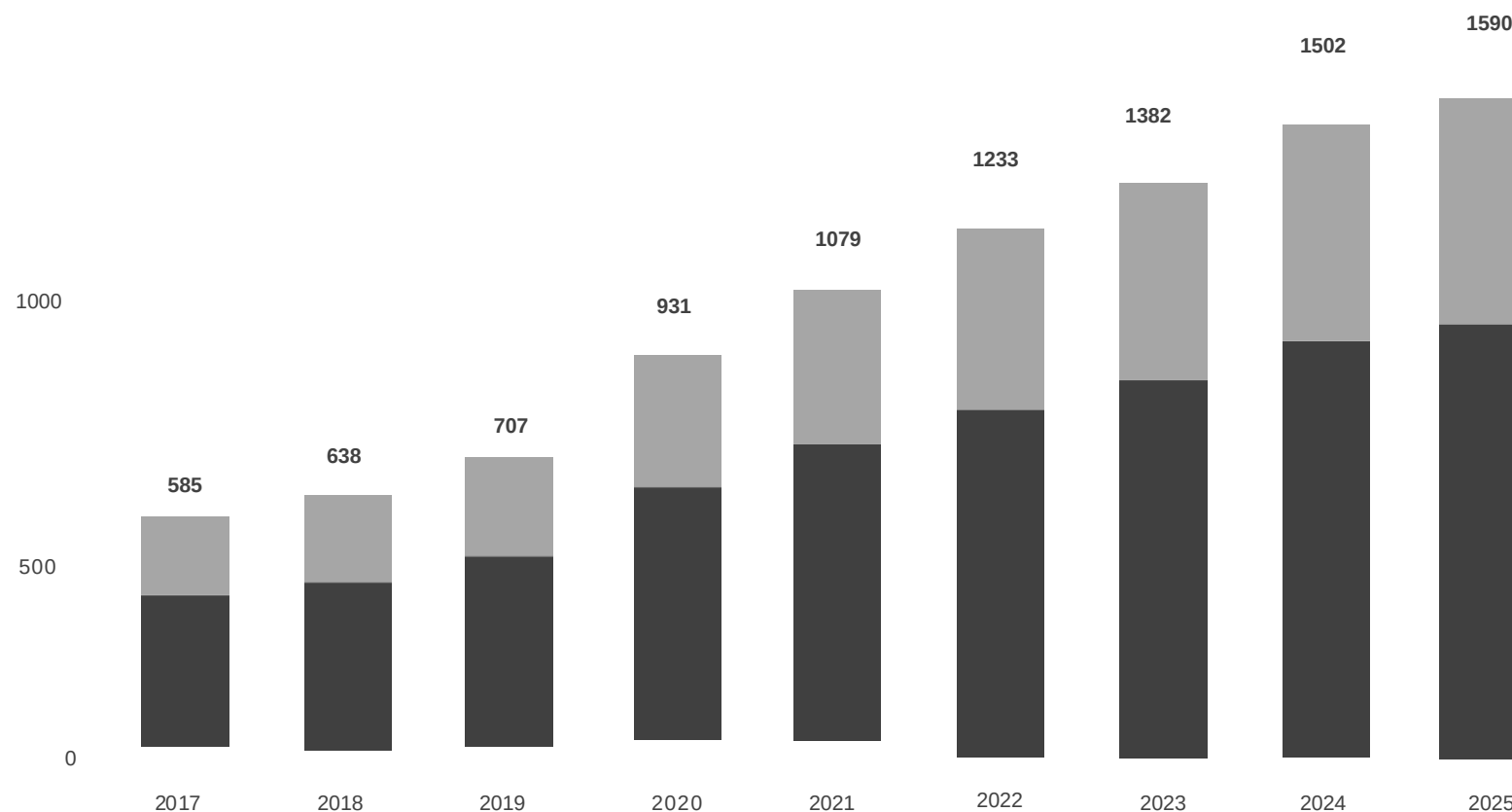


NUEVA OPORTUNIDAD

Entre mayo de 2020 y mayo de 2021, los pedidos de comida americana crecieron un 50% respecto al año anterior



en millones EUR (€)



Fuente: just-eat.es

Tendencias Gastronómicas

Los tipos de cocina y platos más pedidos en España:

1. Americana

1. Hamburguesa de ternera
2. Hamburguesa de pollo
3. Alitas de pollo



2



Italiana

1. Pizza carbonara
2. Pizza barbacoa
3. Tiramisú

3



Oriental

1. Arroz tres delicias
2. Pollo con almendras
3. Cerdo agri dulce

4



Japonesa

1. Edamame
2. Yakisoba
3. Maki salmón

5



Española

1. Ensaladilla rusa
- 2.
3. Patatas ali-oli
4. Tortilla de patatas

Fuente: just-eat.es



En España **7/10 personas** perciben la hamburguesa como un plato gourmet

HAMBURGUESERIA GOURMET

El concepto

TAKE
AWAY

GANADOR

www.lo

Nos caracteriza

💎 Imagen atrevida, fresca y con “**engagement**”

💎 **Proveedores de calidad** con capacidad de cubrir todo el territorio nacional. Pensando en el futuro desde el principio.

💎 **Cocinas de alto rendimiento.** Pese a ser un restaurante de servicio a mesa, tenemos una alta productividad: +250 burgers/hora

💎 Alto ratio de **satisfacción** tanto en servicio restaurante como en delivery.

💎 Con las ventajas de un concepto fast food (sin serlo), mejorando la **experiencia** de usuario y con un ticket medio de 34€



Nuestra visión

1 Lo mejor o nada

Selección nacional de los mejores productos

- Recetas **propias**.
- Productos frescos y carne vacuno español.
- Exclusividad en nuestros productos "core business". Tenemos acuerdos contractuales que nos garantizan un producto **100% único, exclusivo y desarrollado** solo para nosotros bajo nuestras indicaciones y recetas (carne, pollo crispy, veggies y pan).

2 Diferenciación

Servicio a mesa y delivery

- Somos un restaurante de servicio a mesa con una alta demanda en delivery.
- El delivery, supone ya el 30% de nuestra facturación. Nos permite amortizar rápidamente nuestras cocinas y dispara la rentabilidad.
- Como expertos en delivery, operamos con las principales APPS del momento.

3 Eficiencia y resolución

Cocinas eficientes y de fácil gestión

- Gracias a nuestra experiencia y trabajo hemos desarrollado una operativa dentro de nuestros restaurantes que garantiza la máxima eficiencia en nuestras cocinas y una fácil adaptación por parte del personal.
- Trabajamos con maquinaria de alto rendimiento sin renunciar a la calidad. Utilizamos "Grills" automáticos que maximizan la eficiencia en nuestra cocina y nos evita depender de perfiles que necesitan largos tiempos de formación.

Nuestra propuesta de valor



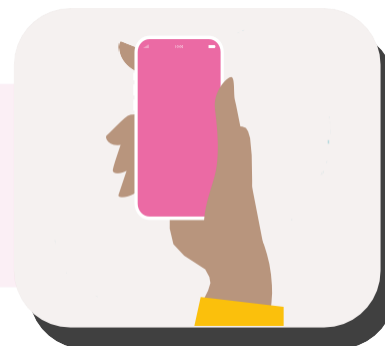
ALTA
CALIDAD

+



ALTA
PRODUCTIVIDAD

+



TECNOLOGÍA

+



EFICIENCIA

Los resultados nos lo dicen, hemos dado con la clave; **slow food+ top quality**



Sólo lo MEJOR

PRODUCTOS EXCLUSIVOS

Trabajamos con proveedores nacionales que nos ofrecen productos exclusivamente elaborados para nosotros.



RECETAS PROPIAS

Todas nuestras referencias como la **ternera**, **pollo**, **veggie**, **salsas** y **postres** tienen un sabor único e inconfundible porque las hacemos nosotros, con nuestra propia receta original. Y es que el mejor sabor siempre nace de los mejores ingredientes.



Awards

Mejor Restaurante Nacional Americano 2021 y 2022



Los candidatos al premio fueron seleccionados por Just-Eat en función de unos parámetros: volumen de pedidos y valoración de los clientes.

Entre los 10 seleccionados, el ganador ha sido elegido por el público, votando, pues, su restaurante favorito.

Primer restaurante en conseguir el premio dos años consecutivos





La Tremenda
HAMBURGUESERIA GOURMET



#latremendaburgers

El target

4. ¿Cómo es nuestro cliente?

EDAD:

46%

18-34

54%

35-55

Fuente: just-eat.es

Género:

53%

Hombre

47%

Mujer

¿Cómo es nuestro cliente?

¿Con quién?

Pareja

55%

Hijos

27%

Otros

18%

¿Por qué?

No me apetece
cocinar

22%

Tengo un
capricho

27%

Pasar tiempo
con otros

53%

¿Qué opinan los clientes de La Tremenda Barberá del Vallés?



Tasa de retorno de La Tremenda:

El cliente repite pedido en 1 mes o antes.



- Puntuado con un 4.3 con más de 1.149 valoraciones



- Puntuado con 5.5 sobre 6.
- Premiado como **“local legend”** y reconocido como mejor restaurante de la zona en la APP.
- Tasa de retorno del 43%.



- Nivel de excelencia del 99%.
- Tasa de retorno del 41%.



- Puntuación de 4.5 sobre 5.
- Premiado como restaurante **“TOP DE UBER EATS”** de la APP y reconocido como el mejor restaurante de la zona en la APP.
- Tasa de retorno del 45%.

¿Qué opinan los clientes de La Tremenda Terrassa?



Tasa de retorno de La Tremenda:

El cliente repite pedido en 1 mes o antes.



- Puntuado con un 4.6 con más de 1.248 valoraciones.



- Puntuado con 5.2 sobre 6.
- Premiado como **"local legend"** y reconocido como mejor restaurante de la zona en la APP en el 2021 y 2022
- Tasa de retorno del 40%.



- Nivel de excelencia del 99%.
- Tasa de retorno del 44%.



- Puntuación de 4.6 sobre 5.
- Premiado como restaurante **"TOP DE UBER EATS"** de la APP y reconocido como el mejor restaurante de la zona en la APP.
- Tasa de retorno del 43%.

¿Qué opinan los clientes de La Tremenda Granollers?



**Tasa de retorno
de La Tremenda:**

**El cliente repite pedido en 1
mes o antes**



- Puntuado con un 4.4 con más de 1.112 valoraciones.



- Nivel de excelencia del 99%
- Tasa de retorno del 44%



- Puntuación de 4.6 sobre 5.
- Tasa de retorno del 43%.

¿Qué opinan los clientes de La Tremenda Santa Coloma de Gramenet?



**Tasa de retorno de La
Tremenda**

**El cliente repite pedido
en 1 mes o antes**



- Puntuado con un 4.5 con más de 236 valoraciones.



- Nivel de excelencia del 99%
- Tasa de retorno del 42%



- Puntuación de 4.6 sobre 5.
- Tasa de retorno del 43%.

¿Cómo es nuestra Competencia?

El objetivo de La Tremenda es ofrecer a todos sus clientes una **experiencia** única a través del servicio en sus locales.

Tras más de 1 año de estudio, hemos podido evaluar las debilidades y fortalezas de nuestros **competidores directos**

La Tremenda
Goiko
Bacoa
Timesburg
The good burger
Vicio

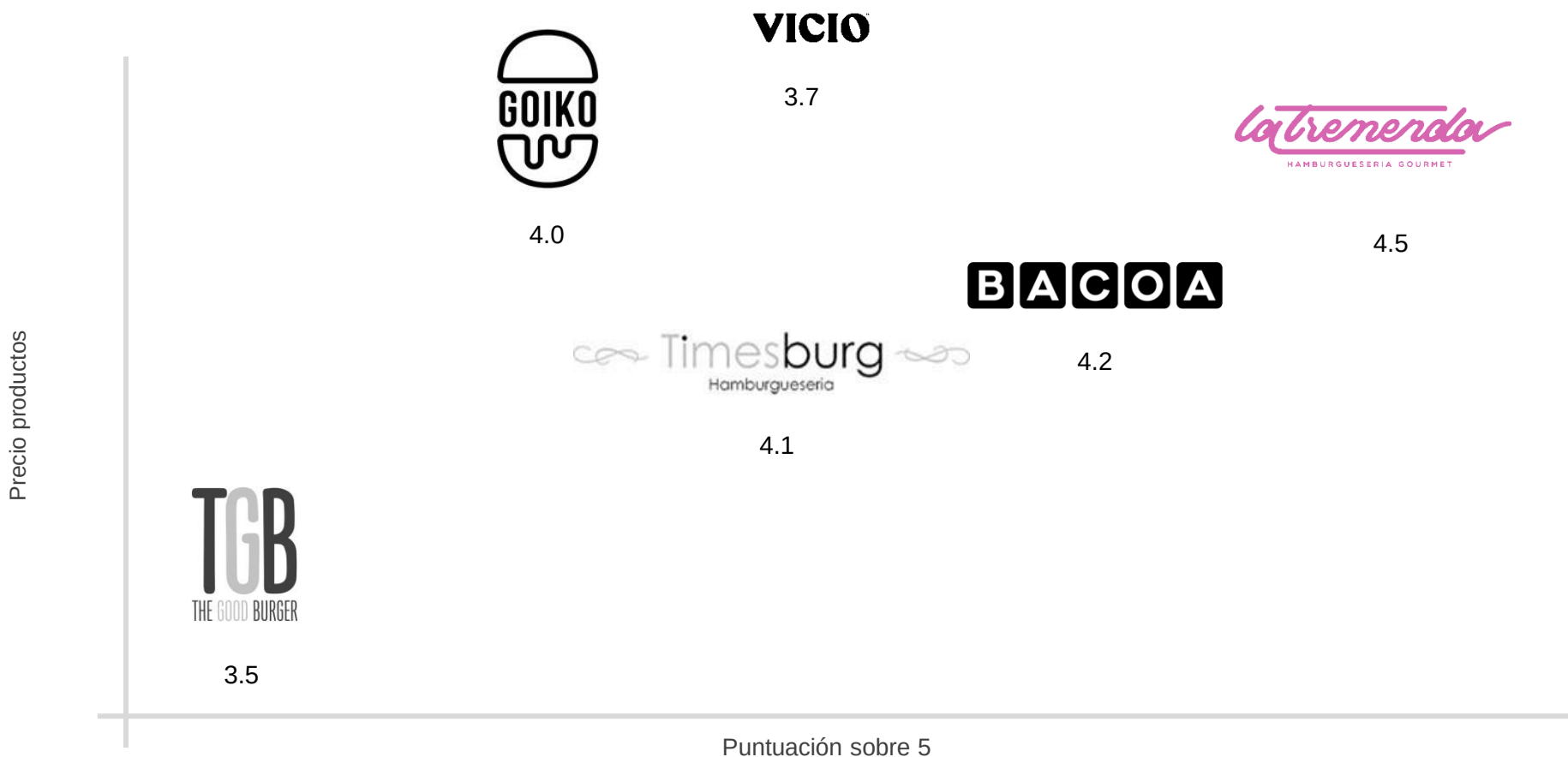
ALTA CALIDAD	Experiencia en sala	TECNOLOGÍA	EFICIENCIA	Elaboraciones propias
✓	✓	✓	✓	✓
✗	✓	✓	✗	✓
✗	✗	✗	✓	✓
✓	✗	✗	✗	✓
✗	✗	✓	✓	✓
✗	✗	✓	✓	✓

¿Qué opinan los clientes de la competencia?

Puntuación media de los restaurantes físicos



Precio productos vs Puntuación



¿Qué opinan los clientes de la competencia?

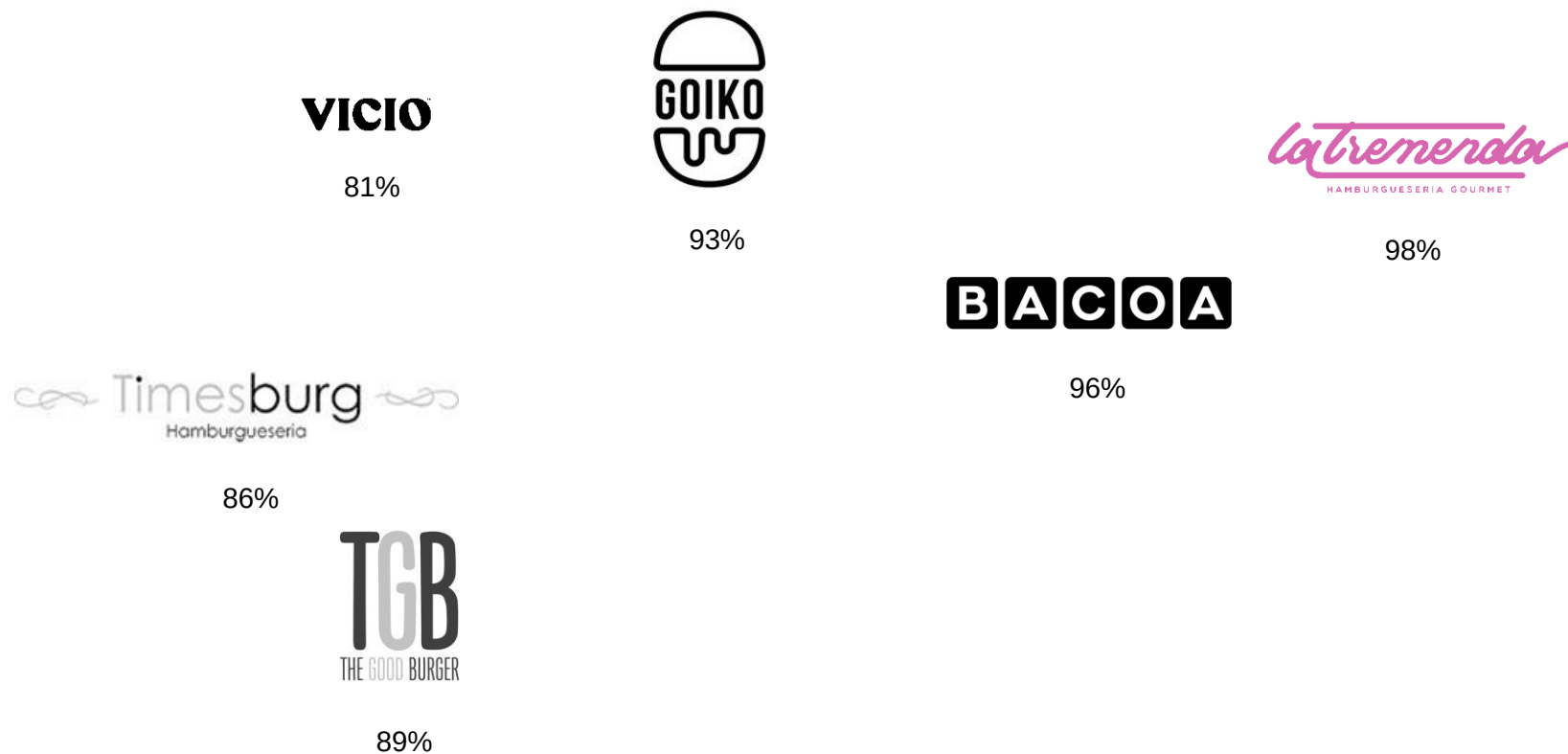
Puntuación media del servicio delivery

 JUST EAT

Glovo?

Uber Eats

Precio productos





la tremenda

Plan de expansión 2021 - 2024

HAMBURGUESERIA
GOURMET

APERTURAS DE LOCALES

ROAD MAP

La apertura de nuevos locales en localidades con una área de influencia de mas de **50.000 habitantes**

Facturación anual:
1.500.000, 00€
Nº trabajadores: 35

2021

+1 local

Barbera del Valles
Terrassa

Facturación anual:
3.500.000, 00€
Nº trabajadores: 70

2022

+2 locales

Barbera del Valles
Terrassa
Granollers
Santa coloma

Facturación anual:
7.500.000, 00€
Nº trabajadores: 160

2023

+3 locales propios
Expansión autonómica

Barbera del Valles
Terrassa
Granollers
Santa coloma
Platja de aro
Badalona
Hospitalet

+3 locales franquiciados
Expansión autonómica

Mataró
Sant Cugat
Palamós

Facturación anual:
15.000.000, 00€
Nº trabajadores: 320

2024

Locales propios + franquiciados
Expansión autonómica

Barbera del Valles
Terrassa
Granollers
Santa coloma del Gramanet
Badalona
Platja de Aro
Hospitalet del Llobregat
Mataró
Sant cugat
Palamós

+ 10 locales propios y franquiciados
Expansión nacional

Madrid
Valencia
Zaragoza
Sevilla
Málaga
Murcia
Bilbao
Vigo
Barcelona (2)

Nos enorgullece

La Tremenda es una marca con mucha ambición. Nos pone lo difícil, los retos y las cosas bien hechas.

En menos de 3 años hemos creado una empresa que supera los 3.5 millón de euros de facturación anual y que cuenta con más de 75 trabajadores en plantilla.

Inauguramos nuestro primer restaurante el 5 de febrero del 2020, que ha sido históricamente el peor año para la restauración. Aun así, La Tremenda ha sabido encontrar las oportunidades que cada situación genera y no ha parado de crecer.

Condiciones económicas

Inversión inicial: 300.000 € (sin IVA, fianzas ni existencias).

Canon de entrada: 20.000 € + IVA

Royalty de Explotación: 6% sobre ventas

Royalty de Marketing: 2% sobre ventas

Duración del contrato: 8 años



Fundadores



Frank Cazorla Martínez

Frank Cazorla Martínez aporta más de 12 años en el mundo de las ventas. Técnico superior en comercio y marketing y graduado en psicología.

Creador innato y experto en inbound marketing. Dirige los departamentos de marketing, financiero, contabilidad, y expansión, pensando día a día en el futuro y los logros que como marca queremos conseguir.

Los tiempos han cambiado, el cliente que existía hace 40 años no tiene nada que ver con el actual, mucho más enfocado a la experiencia y más exigente. En nuestra empresa no buscamos clientes, buscamos “fans”.

A lo largo de estos años ha acumulado una gran experiencia en el mundo de las ventas en sectores tan diversos como el químico, el de los recursos humanos o las telecomunicaciones, hecho que le ha permitido desarrollarse en situaciones de venta totalmente diferentes, mejorando y perfeccionando sus estrategias.

Ha liderado y dirigido equipos de venta, diseñado planes estratégicos de captación orientado a objetivos y superado todos los retos y objetivos a los que se ha enfrentado laboralmente.

Entre sus últimos cargos antes de iniciar junto a su hermano el proyecto de La Tremenda destaca el de jefe de ventas de Catalunya en Solquimia Iberia (distribución de gases industriales) y el de director de delegación en la multinacional Adecco (Recursos Humanos).

Fundadores



Pepe Llópez Martínez

Josep Llópez Martínez aporta 20 años de experiencia en dirección y desarrollo de grandes proyectos de restauración a nivel nacional e internacional.

Después de varios años de formación y desarrollo en restaurantes y hoteles españoles de la talla de Comerç 24 (1 estrella Michelin), Lluçanès (1 estrella Michelin), Hotel Arts (5 estrellas Gran Lujo), en 2010 da el salto al Sudeste Asiático donde durante los siguientes 10 años encabeza el desarrollo y apertura de nuevos conceptos gastronómicos.

Actuando como Director Culinario y de Operaciones, supervisa la apertura de más de 40 nuevos restaurantes, y en los últimos 3 años las operaciones diarias de 50 restaurantes y hoteles tales como Hard Rock Cafe, Swissotel, Novotel Thailand, Thammachart Seafood Company, Andilasia.

Varios de los proyectos que ha desarrollado y dirigido se ubican en Filipinas (Rambla, Las Flores, La Lola), Shanghai (Lobster Lab, The Dock), Phnom Pheng (The Dock), Thailand (Big Boy, Hard Rock Cafe, Swissotel, Novotel).

En 2020 vuelve a Barcelona para liderar junto a su hermano el proyecto que los dos han desarrollado desde cero, y así establecer a La Tremenda como la mejor cadena de hamburgueserías Gourmet de toda España.

La Tremenda

HAMBURGUESERIA GOURMET

www.latremenda.com