



PRESENTACIÓN
INTERNACIONAL



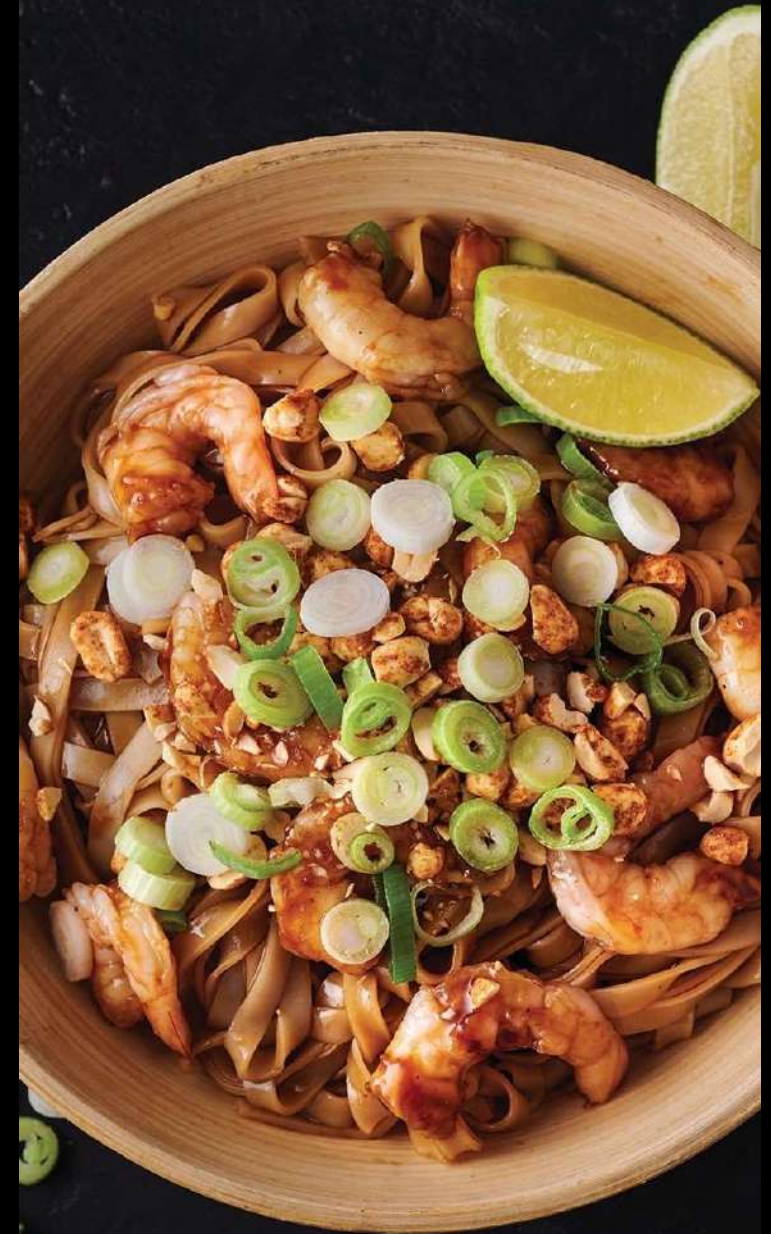
LA VISIÓN PITAYA

Líder del mercado Thai Street Food en Europa, Pitaya es un concepto creado en 2010.

Los restaurantes PITAYA® recrean el ambiente urbano de Bangkok y la comida callejera, con platos salteados cocinados en el wok frente a nuestros huéspedes. PITAYA® está perfectamente anclada en una nueva tendencia: la comida rápida atractiva, la calidad y fresca, dando una combinación perfecta de una dieta saludable y un precio razonable.

Invertir en la apertura de una unidad de PITAYA® significa que te unirás a una red joven, ya reconocida y recompensada en el mundo de la franquicia y la comida rápida.

El concepto de franquicia PITAYA® es único e innovador. Al unirse a la red pitaya®, formarás parte de una red de franquiciados estable, dinámica y en constante crecimiento. »



HISTORIA Y PROCESO DE DESARROLLO

PRIMERAS APERTURAS DE SUCURSALES

2010 : Bordeaux Fernand Lafargue

2011 : Bordeaux Saint Rémi

2013 : Merignac

2015 : Bordeaux Sainte Catherine

2016 : Bordeaux Stalingrad

2017: Paris Canettes

2018: 5 Sucursales

2019 -2022 : 10 Sucursales adicionales.

PITAYA SE CONVIRTIÓ EN FRANQUICIADOR

2016: 4 aperturas

2017: 4 aperturas

2018: 19 aperturas

2019: 23 aperturas

2020: 43 aperturas

2021: 54 aperturas

2022: 70 aperturas proyectadas.

DESARROLLO INTERNACIONAL

2018: Málaga (España), Ankara (Turquía)

2019: Master Franquicia BENELUX (70 Unidades)

Reunión/Mauritius (10 Unidades)

Martinica/Guadalupe (5 unidades)

Sousse (Túnez)

2020: Londres (UK), Ginebra (Suiza), Dubai (UAE)

2021: Master Franquicia SUIZA (20 unidades)

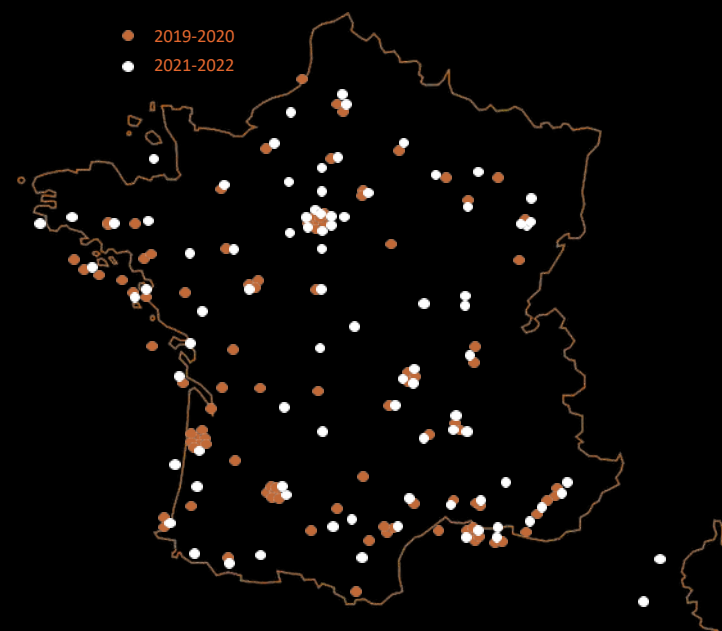
2022: Master Franchise GCC (40 unidades)

DISCUSIONES EN CURSO PARA FRANQUICIAS MAESTRAS EN 2022

ESTADOS UNIDOS - ORIENTE MEDIO - ESPAÑA - REINO UNIDO - ITALIA - CANADÁ - ÁFRICA OCCIDENTAL Y DEL NORTE

FUERTE PROCESO DE DESARROLLO

FOCUS FRANCIA



UN CONCEPTO SENCILLO Y EFICAZ

CLAVE FECHAS :



2010

Apertura del primer
restaurante PITAYA.

BURDEOS

Plaza Fernand Lafargue.

130 M2

CN : €600.000



2016

PITAYA se abre al
mundo de las
franquicias.

Award Revelación de
Franquicia 2016



2020

Firma del primer
contrato de Master
Franquicia para el
Benelux
70 restaurantes
5 años

Award IREF Best
Franchise & Partner of
France



2022

A pesar del contexto
económico incierto,
Pitaya está abriendo su
restaurante número 100
y planea abrir otros 80
en 2022.

Premio Especial del
Jurado "Snacking d'Or"
2021





FACTORES CLAVE DE ÉXITO

**RELACIÓN CALIDAD-PRECIO,
CAPEX CONTROLADO**

**EXPERIENCIA DEL CLIENTE,
SHOWCOOKING**

**PLATOS SALUDABLES Y DE
CALIDAD SERVIDOS TODO EL
DÍA**

**ÚNICO
SABER HACER**





Nuestras ambiciones internacionales

Después de diez años de fuerte desarrollo en todo el mercado francés, PITAYA naturalmente se volvió hacia el desarrollo europeo y luego internacional.

Primeras experiencias en 2018, 2019 y 2021 en Málaga (España), Ankara (Turquía), Souss (Túnez), Isla reuñón y luego Ginebra, Londres o Dubai.

Fueron seguidos rápidamente por la firma de contratos de Master Franchise para 70 unidades en Benelux, 20 unidades en Suiza y 40 unidades en GCC

Nuestra estrategia es encontrar socios franquiciados con un profundo conocimiento de su territorio y la capacidad financiera para mantener un ritmo constante de desarrollo.





SOPORTE DEL FRANQUICIADOR

DESARROLLO

- Primera reunión con el candidato
- Conexión lanzada a la plataforma PITAYA PARTNER
→ Expediente de solicitud a cumplimentar.
- Documento de información precontractual
→ NDA or MOU.
- Primera visita al país de destino.
Presentación del equipo de Master Franquicia.
- Presentación del equipo de la Sede.
- Firma del contrato de franquicia maestra
→ Pago de la tarifa de entrada a PITAYA
- Primera identificación y negociación de la ubicación.
- Firma del contrato de arrendamiento.
- Firma del primer acuerdo de solicitud.
→ Pago de la tarifa de entrada a PITAYA.





SOPORTE DEL FRANQUICIADOR

GESTIÓN DE PROYECTOS

- Visita de ubicación y viabilidad
Master-Franquiciado + Franquiciador
- Inspección técnica con Halton & el equipo de PITAYA
- Firma de contrato de arrendamiento.
- Presentación del diseño del concepto y PRO por equipo de franquisor y arquitectos referenciados.
- Soporte con oficina de control y monitoreo.
- Cotizaciones para artículos exclusivos.
- Ordenar y organizar las fechas de entrega.
- Creación de pegatina de ventana.
Impresión local y poses por el Maestro.
- Acompañamiento y visitas a lo largo de la duración del proyecto.
- Recepción del sitio y seguimiento del levantamiento de enganches.





UNA INMERSIÓN INMEDIATA EN LAS CALLES DE BANGKOK.



SOPORTE DEL FRANQUICIADOR

GESTIÓN DE PROYECTOS

Pre-apertura

Importación/ Exportación



- Definición de los productos exclusivos
- Creación de flujo de importación
- Apoyo durante los procesos de despacho
- Implementación de plataforma logística
- Apoyo con las leyes y regulaciones locales
- Normas locales

Abastecimiento y producción local



- Adaptación del menú
- Definición de los productos non-exclusivos
- Identificación proveedores locales
- Selección de equipos
- Abastecimiento local
- Testing y validación
- Negociación de precios.

Diseño fase



- Especificaciones inmobiliarias
- Diseño general
- Presentación del diseño conceptual
- BOH
- Merchandising
- P&L – Presupuesto
- Gestión de proyectos

Abertura

Staffing y Abertura



- Recursos humanos
- Búsqueda de candidatos
- Staffing
- Planificación
- Adiestramiento
- Soft Opening
- Grand opening

Proceso



- Saber cómo reservar
- Libro de formación
- E-learning
- Libro HACCP
- Herramientas
- Auditorías
- Informes
- Plan de acción

Después de la apertura

Marketing y Comunicación



- Estrategia
- Plan de Marketing
- Redes sociales
- Relaciones con los clientes
- Eventos
- Promociones
- ...

Asistencia



- Soporte continuo
- Adiestramiento
- Control de calidad
- Seguimiento
- Informes
- Monitorización
- Desfile
- ...

CONCEPTO ARQUITECTÓNICO

Ejemplo : PITAYA LONDON – Covent Garden

Superficie total : 205 m².

Comedor: 103 m²

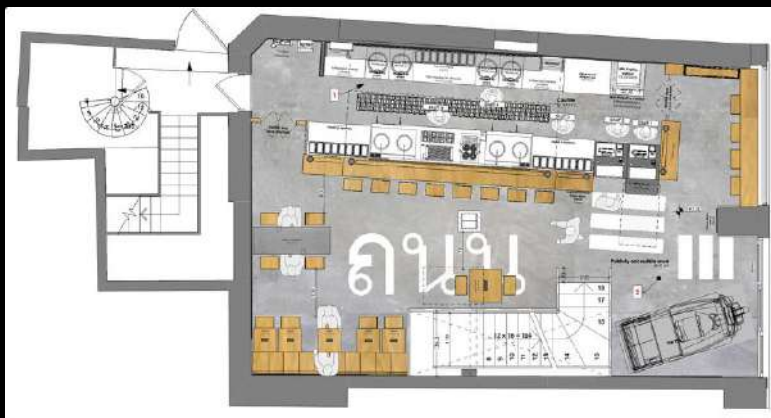
Asientos: 92.

Ventas 2022 : 2.000.000 €

Los socios y contratistas tienen acceso completo a nuestro **CARTA ARQUITECTÓNICA**.

Este documento de más de 300 páginas es el libro de referencia para el concepto arquitectónico.

PLANTA BAJA



SÓTANO



Primeros y Postres



Algunos platos....





UNA INNOVACIÓN CONTINUA

CREATIVIDAD

En busca de nuevas tendencias, PITAYA® adopta una dinámica de innovación e I+D continua que tiene que permite satisfacer los requisitos así como los deseos de sus clientes, como siempre con enfoque de calidad: colaboramos diariamente con productores seleccionados por su know-how y su requerimiento y seleccionamos nuestros productos por su gusto y la forma en que se cultivan y cosechan.



Operacional marketing

- **PALILLO-TENEDOR**
lanzamiento



PRODUCTOS DE COMESTIBLES

Y bebidas de marca.



SALMON YUM NOODLE
lanzamiento. Por el primer chef
thaï estrella Michelin
CHATCHAI.



MÁS...

9

PAISES

167

RESTAURANTES

7000+

CANDIDATOS EN
PITAYA PARTNERS

4,7/5

GOOGLE REVIEW

60+

Empleados EN LA
SEDE

100+

ABERTURAS
2022

1 100 000€

VENTAS BRUTAS
EN PROMEDIO

90%

Ventas durante
COVID

Gracias a Delivery
y Take Away

5 500 000

CLIENTES 2021

2700€/m²

Capex medio en
Francia

12,45€

POR CLIENTE





PUNTOS CLAVE DEL CONTRATO

- Master/multi franquicia
- Duración del plan de desarrollo : sujeto a discusión.
- Gastos de franquicia por unidad: 35.000€ (50% de pago por adelantado).
- 6% : Royalties sobre el volumen de negocios total, excluido el IVA , generado por los restaurantes del franquiciado principal
- 3%: Royalties sobre el volumen de negocios total ,sin IVA, generado por los restaurantes subfranquiciados

