



lezzete acilan mavi

FRANCHISING REHBERİ

Bodrum Manti Hakkında

Cengiz ve Hasan Yanar kardeşler tarafından 2004 senesinde kurulan Bodrum Manti & Cafe, birbirinden lezzetli zengin menüsü, kaliteli ve özenli hizmet anlayışıyla kısa sürede Türkiye'nin önde gelen restoran zinciri markası haline gelmiştir.



Kurmuş olduğu imalathanesinde sağlıklı ve hijyenik koşullarda özenle elde hazırlanan ürünlerini tüm restaurantlarına tek bir noktadan ulaştıran BodrumManti & Cafe, bu sayede tüm restaurantlarında aynı lezzet kalitesini sağlamakta, öte yandan da yerli ve yabancı müşterilerine geleneksel Türk mutfağının eşsiz lezzetlerini sunmaktadır.

Profesyonel ve hızlı servisiyle, müşteri memnuniyetini ilke edinen Bodrum Manti & Cafe, farklı lokasyonlarda açtığı restaurantlar zinciriyle, bugün oldukça sevilen ve takip edilen bir marka haline gelmiştir. 2020 yılı itibarıyla, Türkiye genelinde 22 şubesi bulunan Bodrum Manti & Cafe, yurtiçi ve yurtdışı yatırımları ile büyümeye devam edecektir.

Bodrum Manti'da Franchisee Olmanın Avantajları



Başladığımız günden bugüne birinci kalite hammaddeleri kullanmaya devam edip, en iyiyi sunuyoruz.



Üretim modelimiz sayesinde gıda maliyetlerimizi istenilen oranlarda tutabiliyoruz ve belirgin seviyelerde kâr marjı elde ediyoruz.



Biz Türkiye'nin ilk, tek ve en büyük "MANTI" restoran zinciriyiz.



Biz hamur işleri çeşitlerimizin yanı sıra geniş menümüzle modern Türk mutfağının en güzel yansımalarını misafirlerimizle buluşturuyoruz.



Şubelerimizde ve merkez ofisimizde sürekli planlanan eğitim programları ile standardizasyonu sağlıyoruz.



Personel desteği, işletme ve operasyonel süreçlerle ilgili ekibimizle size her zaman destek oluyoruz.



Anlaşma sürecinde tek sefere mahsus marka isim ücreti talep ediyor ve aylık bazda sadece %3 'royalty' (marka kullanımı için) ücreti olarak Franchisee'lerimizin kârlılığını önemsiyoruz.

Hedef Şehirler ve Bölgeler

Ankara | Antalya | Bursa | İzmir
Los Angeles | Dubai | Miami | Katar | Londra

Francihesee Olma Süreci

- Başvuru ve Ön Değerlendirme
- Fizibilite Çalışması ve Mimari Uygunluk
- Dükkân Kiralama ve Sözleşme Süreci
- İşletme Kadrosunun Eğitim Süreci
- Mimari Uygulama Süreci
- Dükkân Açılışı

Francihesee Şube Özellikleri

- Şubenin min 125 m² - max 250 m² olması gerekmektedir.
- Şube düz ayak olmalıdır.
- Kış bahçesi bulunmalıdır.
- Baca sorunu olmamalıdır.
- İskân, ruhsat ve muvafakatname sorunu olmamalıdır.
- Kira ve ciro dengesi doğru planlanmalıdır.
- Şube geniş cepheli ve yüksek tavanlı olmalıdır.
- Şube için yaya ve araç trafiğinin fazla olduğu, doğru hedef kitlenin bulunduğu bir lokasyon seçilmelidir.



lezzete acilan mavi

FRANCHISING BOOKLET

About Bodrum Manti

Founded by Cengiz and Hasan Yanar brothers in 2004, Bodrum Manti & Cafe has quickly become one of Turkey's leading restaurant chain brands with its diverse and delicious menu, along with its commitment to quality and attentive service.



Through its established production facility, Bodrum Manti & Cafe carefully prepares its products in a healthy and hygienic environment and distributes them to all of its restaurants from a single point. This ensures consistent taste and quality across all restaurants while presenting local and international customers with the unique flavors of traditional Turkish cuisine.

With a focus on professional and swift service, Bodrum Manti & Cafe prioritizes customer satisfaction, and through its chain of restaurants in various locations, it has grown to be a beloved and followed brand. As of 2020, Bodrum Manti & Cafe has 22 branches nationwide in Turkey and continues to expand through domestic and international investments.

Advantages of Being a Franchisee at Bodrum Manti



Since the day we started, we continue to use first quality raw materials and offer the best.



Thanks to our production model, we are able to keep our food costs at the desired rates and achieve significant profit margins.



We are Turkey's first, only and largest "MANTI" restaurant chain.



We offer our guests the best reflections of modern Turkish cuisine with our wide menu as well as our pastry varieties.



We ensure standardization with continuously planned training programs in our branches and head office.



We always support you with our team regarding personnel support, business and operational processes.



During the agreement process, we demand a one-time brand name fee, we charge only 3% 'royalty' fee (for brand usage) on a monthly basis and we care about the profitability of our franchisees.

Target Cities and Regions

Ankara | Antalya | Bursa | İzmir

Los Angeles | Dubai | Miami | Qatar | London

The Process of Becoming a Franchisee

- Application and Pre-Evaluation
- Feasibility Study and Architectural Suitability
- Shop Rental and Contracting Process
- Training Process of Business Staff
- Architectural Application Process
- Shop Opening

Branch Specifications

- Branch area should be minimum 125 m² - maximum 250 m².
- The branch must be flat-footed and have a winter garden.
- The branch should not have a chimney problem.
- The branch should not have settlement, license and consent name problems.
- Correct planning of rent and turnover balance.
- The branch should have wide facades and high ceilings.
- For the branch location, a location with high pedestrian and vehicle traffic and the right target audience should be selected.



bodrummanticafe

www.bodrummanti.com.tr