



THE ORIGINAL
NEW YORK PIZZA

**ONBOARDING
GIDS**



**ONBOARDING GIDS
LETS GET STARTED!**

Inhoudsopgave

Welcome	5
Nice to meet you. Let me introduce myself.	6
Geschiedenis	8
Groei vestigingen	11
Missie - Visie - Merkstrategie	12
Raad & commissies	16
Onze partners	17
Wanna join the team? Let's get started	18
Word Franchisenemer bij New York Pizza	28
Bijlagen	30



Welcome!

Welkom! Leuk dat je interesse hebt om franchisenemer bij New York Pizza te worden.

Voor je ligt de Onboarding Gids. Deze gids geeft je een inkijkje in onze organisatie en we beschrijven de stappen die genomen moeten worden om franchisenemer bij New York Pizza te worden. Je weg naar succes begint met de kennismaking tijdens de intakeprocedure en eindigt bij jouw eigen New York Pizza vestiging. Tevens lees je in deze gids onder andere over wie we zijn, onze missie en visie, waar we voor staan en bevat deze gids een aantal praktische bijlagen.

Hoe zijn New York Pizza en Euro Pizza Products eigenlijk ontstaan? New york pizza is in 1993 opgericht door de broers Max & Philippe Vorst en hun vriend Richard Abram nadat één van hen terugkwam uit de Verenigde Staten en zag hoe groot de pizzamarkt daar was. Philippe koos ervoor dit als onderwerp te gebruiken voor zijn afstudeerscriptie en ze besloten er vervolgens mee aan de slag te gaan waarna New York Pizza uitgegroeid is tot Nederlands grootste pizzaketen.

De holding heeft naast de franchise organisatie een eigen groothandel en pizzadeeg productiebedrijf, Euro Pizza Products. Bij New York Pizza en Euro Pizza Products zijn we altijd in ontwikkeling, innovatief en zeer ambitieus. We werken op het hoofdkantoor met ondernemende, leergierige, gemotiveerde en goed opgeleide professionals. Samen met de franchisenemers bouwen we verder aan de kwaliteit en stabiliteit van de keten. We zorgen er gezamenlijk voor dat onze klanten kunnen rekenen op de lekkerste pizza's!

Debbie Klein
CEO
New York Pizza / Euro Pizza Products



Nice to meet you.

Let me introduce myself.

All natural



Scan and see the movie

EPP movie



Scan and see the movie



Paraaf Franchisegever:

Paraaf Kandidaat-franchisenemer



New York Pizza

De vestigingen van New York Pizza vormen een vertrouwd beeld in veel steden. Die bekendheid is opgebouwd vanaf 1993, het jaar waarin New York Pizza start met de verkoop van pizza slices op A1-locaties. Het idee komt – hoe kan het anders – uit New York. Aan het Spui in Amsterdam komt de eerste vestiging in ons land. Met succes!

Al direct na de start in april 1993 breidt de formule zich snel uit. Vanaf 1996 biedt New York Pizza ook de mogelijkheid pizza's thuis te laten bezorgen. Het is de introductie van New York Pizza Delivery, op dat moment een compleet nieuw concept in Nederland. Het gemak en de lekkere pizza's spreken klanten aan.

New York Pizza blijft innoveren en stapt vaak naar voren om nieuwe dingen als eerst uit te proberen op de (pizza) fast service markt. Wij bezorgden als eerste pizza's bij de mensen thuis, maar wij deden dit ook als eerst op e-bikes. Wij hadden als eerst vegan pizza's in het assortiment, evenals pizza's met een bloemkoolbodem. En de eerste en enige pizza drive in Nederland.

Het aantal vestigingen groeit hard. Vandaag de dag kunnen klanten hun favoriete pizza bestellen in alle grote en middelgrote steden in het hele land. New York Pizza is uitgegroeid tot de belangrijkste Nederlandse speler. We hebben de ambitie komende jaren flink door te groeien. Wij zijn als enige Nederlandse bedrijf erin geslaagd een voor-aanstaande plek te veroveren in de markt van fast service bedrijven. Van oudsher een markt waarin Amerikaanse bedrijven domineren.



Euro Pizza Products

Euro Pizza Products, in de volksmond EPP, is min of meer gelijktijdig opgericht met New York Pizza. Het primaire doel was het faciliteren van de volledige supply chain voor New York Pizza, maar het ondernemerschap van Philippe zorgde er al snel voor dat EPP in de regio gevonden werd als leverancier en producent van deeg en pizza gerelateerde producten. De groei van zowel New York Pizza als de vraag van derden naar deeg heeft geleid tot de transformatie tot de volwaardige deegproducent die EPP vandaag de dag is.



Geschiedenis

1991

KERST IDEE - het schrijven van een afstudeerscriptie hoe een pizzaketen op te zetten in Nederland

1993

OPRICHTING groothandel Euro Pizza Products (groothandel voor New York Pizza)



1993, 28 april

OPENING eerste New York Pizza slice vestiging aan het Spui in Amsterdam



1994, 1 februari



OPENING tweede vestiging aan de Leidsestraat in Amsterdam en verhuizing van de groothandel naar een nieuw pand in Amstelveen

1996, mei

START New York Pizza met franchise concept

1996, 29 november

START New York Pizza Delivery met 7 vestigingen

1997, februari

CAMPAGNE 'De lekkerste dozen van Nederland' zorgt voor een rel met de Reclame Code Commissie



1998, februari

OPLEVERING nieuw pand in Amstelveen, samenvoegen van Euro Pizza Products en hoofdkantoor New York Pizza

2000, september

START e-commerce en internetsite

2001, februari

INVOERING nieuwe huisstijl



2001, september

New York Pizza introduceert **100% BIOLOGISCHE PIZZA** met Skal keurmerk

2001

New York Pizza wordt de **GROOTSTE PIZZAKETEN** in Nederland

2003, april

New York Pizza viert **10-JARIG BESTAAN** met landelijke actie voor KWF

2004, mei

Verschijnen boek **'INSIDE STORIES'** met verhalen 10 jaar New York Pizza

2004, oktober

Introductie nieuwe huisstijl **'DAMN TASTY'**



2007, mei

EERSTE TELEVISIE RECLAME van New York Pizza



2007, juni

LANCERING NIEUWE WEBSITE www.newyorkpizza.nl

2008, februari

UITBREIDING van de groothandel Euro Pizza Products, geopend door Ron Blaauw

2009, februari

DE 100^E New York Pizza opent haar deuren

2010, januari

START verkoop 30cm pizza, All Natural, vrij van kunstmatige kleur en smaakstoffen

2010, februari

INTRODUCTIE nieuwe huisstijl **'FREAKIN' FRESH'**



2010, april

New York Pizza **MOBILE APP** live!

2011

INTRODUCTIE van biologische volkorenbodem, La Rustica



2013

INTRODUCTIE e-bike als bezorgmiddel naast de scooter

2013

Geheel nieuw **INTERNETPLATFORM**, **MOBIELE SITE** en **APPS**

2014

LANCERING trainingsprogramma voor medewerkers

2014

OPENING eerste delivery vestiging in Duitsland (Keulen)

2016

OPLEVERING van het hoofdkantoor in de huidige look en feel

Geschiedenis

2017

INTRODUCTIE groeiusubsidie voor vestigingen

2017

START samenwerking met The Voice of Holland



2018

New York Pizza en Euro Pizza Products vieren **25-JARIG JUBILEUM**

2018, 16 april

INTRODUCTIE vegan pizza's (Vegan Shoarma en Vegan Veggie)

2019, februari

OPENING 200^e vestiging

2019

OPENING uitbreiding distributiecentrum Euro Pizza Products

2019

INTRODUCTIE bloemkoolbodem met campagne 'Zo lekker kan bloemkool zijn'

2019, oktober

LANCERING nieuwe app

2019

MONNIE MAKEN MET JE MATTIES

Personeelswerwingsactie met rapper Donnie



2020

New York Pizza opent eerste pizza drive na Nederland

2020

Opening eerste vestiging in België

2021

New York Pizza lanceert de campagne eerste pizza bezorger in de ruimte



2021

New York Pizza wordt voor het grootste deel (75%) overgenomen door Orkla

2022

New York Pizza lanceert wervingscampagne met ICE

2023

Samenwerking met het kledingmerk four gestart

2023

30-jarig bestaan van New York Pizza gevierd op Ibiza



2023

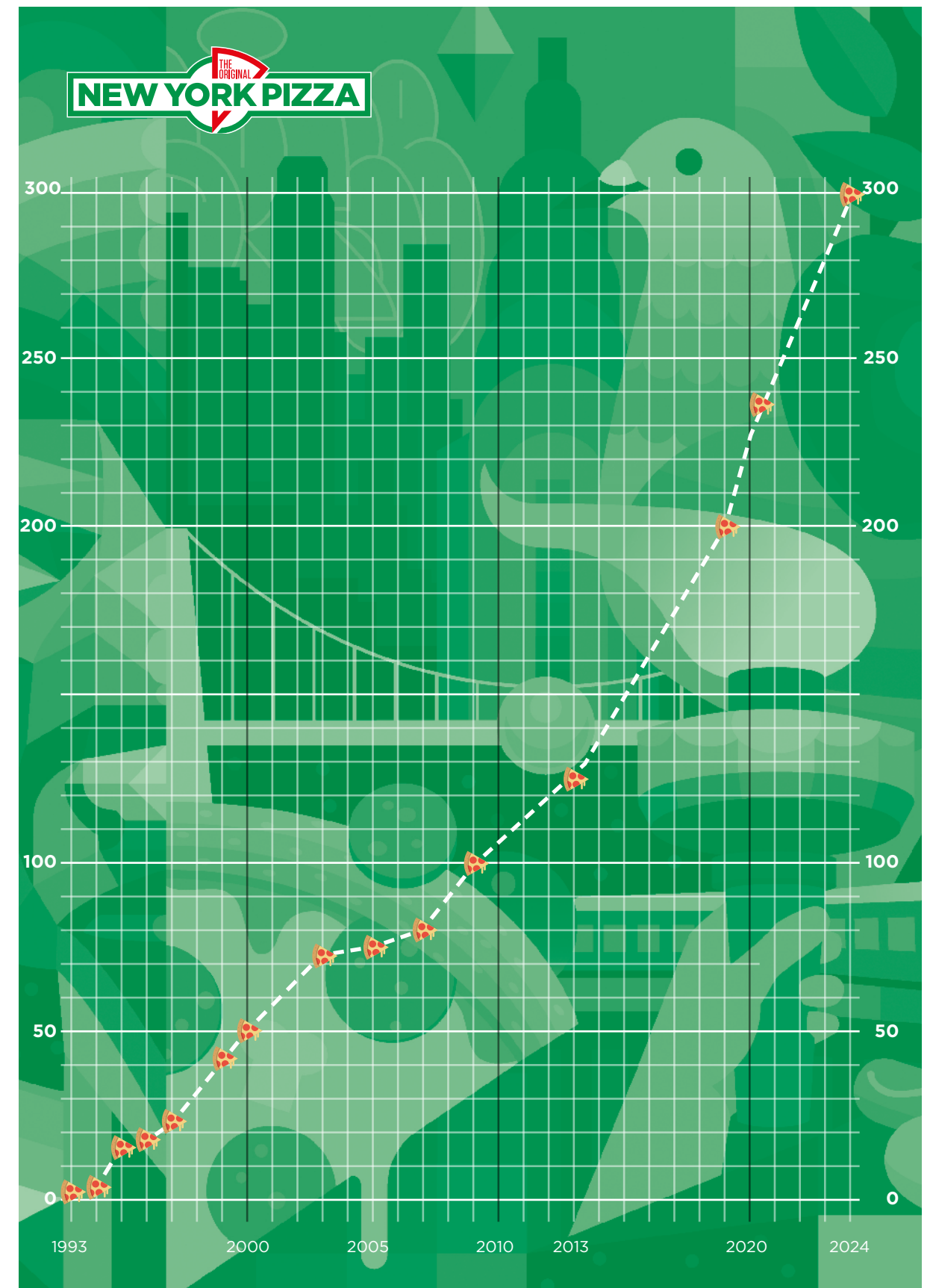
Opening 300^{ste} winkel van Nederland (Breda IV)

2024

Apres-ski feest met Donnie in Oostenrijk

The story continues...

Groei vestigingen





Missie – Visie Merkstrategie

ONZE VISIE IS 'EASY & LEKKER, BEZORGD MET EEN GLIMLACH'

Thuis koken voor de dagelijkse maaltijd is steeds minder van deze tijd, en als het toch wordt gedaan is het een moetje. Steeds meer mensen werken fulltime en ook het sociale leven draait overuren: sporten, hobby's, studie, feestjes. Wie heeft er nog tijd om heerlijk uitgebreid te koken? Een speciale maaltijd op tafel zetten wordt steeds meer voor bijzondere gelegenheden. Als je echt lekker wil eten wordt dat vooral buiten de deur gedaan of het eten wordt van buiten de deur naar binnen gehaald. Bij Euro Pizza Products zorgen we ervoor dat New York Pizza en onze andere klanten de beste ingrediënten in huis hebben om aan die wens te voldoen. In het geval van New York Pizza brengen we het nog eens tot aan de voordeur naar je toe, met 1 druk op de knop. Onze missie sluit hier dus ook naadloos op aan.

ONZE MISSIE IS 'DELIVER 110% TO CREATE RAVING FANS'.

Pizza is een echt lekkere comfort food. Hoe vaak kom je iemand tegen die niet van pizza houdt? Dat komt bijna niet voor! Euro Pizza Products en New York Pizza zorgen dat het voor jou zo makkelijk mogelijk wordt gemaakt om buitenshuis of thuis zo'n lekkere maaltijd te eten. En dat ook nog eens voor weinig! Nu hoor ik je denken, zelf koken is een stuk goedkoper. Klopt, maar wij zorgen voor een smaaksensatie die je thuis niet evenaart. En als je kijkt naar de verschillende maaltijdbezorgers in de markt behoort New York Pizza tot de goedkopere opties. Waar het vaak om gemak en geld draait, worden andere zaken nog wel eens vergeten. Wij zorgen ervoor dat onze pizza's met zorg naar je worden gebracht: snel en zo min mogelijk belastend voor het milieu. Onze bezorgers rijden bijvoorbeeld op e-bikes, maar we werken ook hard aan het verminderen van plastic gebruik, en we hebben in 2018 twee vegan pizza's in ons assortiment opgenomen. We zoeken altijd naar dat stapje extra dat we kunnen zetten voor onze klanten, of liever gezegd onze fans, want dat is waar we naar streven.



In onze missie vallen we altijd terug op onze kernwaarden, zie het als ons onderscheidend vermogen: **PROVOCATIE, INNOVATIE, INFORMEEL, DIRECT EN PASSIE.**

Wij zijn opvallend, snel en flexibel in onze uitingen. Provocatie vinden we leuk, maar altijd met een knipoog.

Wij zijn informeel, ondernemend, gemakkelijk vindbaar, transparant en direct aanspreekbaar. De drempel is altijd laag.

Wij selecteren al onze ingrediënten zelf. We werken met natuurlijke producten, zo puur mogelijk en zo vaak als mogelijk direct van de bron.

Wij gebruiken de beste ingrediënten en maken de lekkerste pizza's met passie.

Wij zijn altijd op zoek naar nieuwe wegen en verkleinen onze footprint. Innovatie zit in ons DNA.

NYP: Merkstrategie

New York Pizza is een sterk merk in Nederland en dus ook bij velen een bekende naam. Als je de naam hoort, heb je hier direct een beeld bij. We hebben dan ook een duidelijke merkstrategie, welke doorklinkt in onze producten en onze uitingen.

Wij vinden onze oorsprong in en zijn sterk verbonden aan New York. We do things the New York way; wij proberen altijd de stedelijke hectic, de levendige energie en de vrije houding van New York city te grijpen in alles wat we doen. Daar komen onze kernwaarden ook in terug: **DIRECT – INVENTIVE – PROVOCATIVE – INFORMAL / A big slice of New York attitude.**

DIRECT: Wij zijn recht voor z'n raap. Bij ons begrijp je in één opslag wat we bedoelen.

INVENTIVE: We zijn ondernemend en vindingrijk. We kijken altijd vooruit als het gaat om het verbeteren van onze kwaliteit. Zowel op het gebied van smaak als service.

PROVOCATIVE: We zijn rebels en zoeken de grens op. Ook als het aankomt op humor. Die mag provocerend zijn, want we nemen onszelf niet te serieus, maar altijd met een knipoog.

INFORMAL: We zijn spontaan, relaxt en zien onze klant als een vriend. Daarom spreken we elkaar aan met 'je'.

COMPANY VALUES

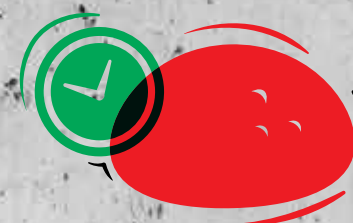
OUR VISION

'EASY & LEKKER,
BEZORGD MET EEN GLIMLACH'



OUR MISSION

DELIVER 110% TO
CREATE 'RAVING FANS'



01

02

03

DIRECT

WIJ SELECTEREN AL ONZE
INGREDIËNTEN ZELF, WE
WERKEN MET NATUURLIJKE
PRODUCTEN, ZO PUUR
MOGELIJK EN ZO VAAK ALS
MOGELIJK DIRECT VAN DE
BRON.



PROVOCATIVE

WIJ ZIJN OPVALLEND, SNEL EN
FLEXIBEL IN ONZE UITINGEN.
PROVOCATIE VINDEN WE
LEUK, MAAR ALTIJD MET EEN
KNIPOOG.

05

04

INFORMAL

WIJ ZIJN INFORMEEL,
ONDERNEMEND,
GEMAKKELIJK VINDBAAR,
TRANSPARANT EN DIRECT
AANSPEEKBAAR.
WIJ ZIJN LAAGDREMPELIG.



PASSIONATE

WIJ ONTWIKKELEN
MET DE BESTE
INGREDIËNTEN DE
LEKKERSTE PIZZA'S.

06

07

INNOVATIVE

WIJ ZIJN ALTIJD OP ZOEK NAAR NIEUWE
WEGEN EN VERKLEINEN ONZE FOOTPRINT.
INNOVATIE ZIT IN ONS DNA.



**'WE'RE
DAMN
TASTY'**



NYP new brand



Scan and
see the movie

Paraaf Franchisegever:

Paraaf Kandidaat-franchisenemer

**EURO PIZZA
PRODUCTS**

PREMIUM QUALITY PIZZA DOUGH

Raad & commissies

Ondanks dat we een franchise organisatie zijn met een duidelijk vastgesteld concept, waar- aan franchisenemers zich committeren, gaan we uiteraard voor een zo vruchtbaar moge- lijk samenwerking en maken we graag nieu- we plannen die door zoveel mogelijk mensen gedragen worden. Daarom hebben we een aantal overleggroepen opgericht waarin we verschillende plannen bespreken, hieronder een korte uitleg.

Franchiseraad (de Raad)

Bestaat uit maximaal zeven franchisenemers, Executive Assistant, Directeur Franchise & Development en CEO. De leden van de Raad worden door de franchisenemers gekozen. De maximale zittingsduur van de gekozen leden van de Raad is drie jaar. Zij zijn herkiesbaar voor een periode van twee maal drie jaar. Het doel van de Raad is het borgen van een dui- delijke en open communicatie met alle fran- chisenemers. De Raad komt vier keer per jaar samen en bespreekt o.a. de voorgaande pe- riode, nieuwe plannen, commissie evaluaties en intensief beheer. Wij vragen de Raad om advies over het opleiding van franchise- nemers en/of personeel, reclame en marketing, product assortiment, inkoop en concept, en wijzigingen in handboeken.

Marketingcommissie

Bestaat uit vijf franchisenemers, één Franchi- se Consultant, Directeur Marketing en CEO IT Reklame. De marketingcommissie adviseert de franchiseorganisatie op het gebied van marketing en externe communicatie op de korte en lange termijn. Diverse onderwerpen met betrekking tot marketingactiviteiten ko- men aan bod, waaronder, maar niet beperkt tot: joint promotions, wervingscampagnes, uitstraling NYP artikelen, DM strategie.

Product inkoop commissie

Bestaat uit zeven franchisenemers, Catego- ry Manager Food, inkoper EPP en CEO. De

product inkoop commissie optimaliseert de kwaliteit van het assortiment en de daaraan gekoppelde prijsstelling van NYP. Diverse on- derwerpen met betrekking tot product- en in- koopactiviteiten komen aan bod, waaronder, maar niet beperkt tot: (uitbreiding van) het vaste assortiment, prijswijzigingen, (evaluatie van) productintroducties, recepturen.

Operations commissie

Bestaat uit zeven franchisenemers, één Trainer en één Manager Operations. De operations commissie adviseert met name over zaken die te maken hebben met ontwikkeling van (delen van) het proces in, van en naar de winkels en t.b.v. borging van kwaliteit en efficiency. Diver- se onderwerpen met betrekking tot operatio- nele activiteiten komen aan bod, waaronder, maar niet beperkt tot: kassasysteem, HACCP, klachtenafhandeling, apparatuur, bereidings- wijzen, vervoersmiddelen.

Slice commissie

Bestaat uit vier franchisenemers, één Fran- chise Consultant en Manager Brand & Loyal- ty. In deze commissie worden Slice specifieke onderwerpen besproken; alle Slice franchise- nemers zijn vertegenwoordigd. De volgende onderwerpen worden behandeld: input leve- ren voor het marketingplan, Slice specifieke marketing, Slice specifieke operations, assor- timentsvoorstellen doen, prijswijziging voor- stellen doen en verdere doorvoering van het NYP concept.

Overige bijeenkomsten

Naast deze overleggroepen kennen we ook regelmatige regiomeetings tussen Franchise Consultants en franchisenemers in zijn of haar regio, de raad en commissie bijeenkomst, en de halfjaarlijkse Algemene Franchisenemers Vergadering, waarin, tijdens de tweede AFV van het jaar, wordt gestemd over het marke- tingplan van het opvolgende jaar.

Onze partners

Reklamebureau.it

In 1992 kwam Philippe Vorst langs bij .IT en vroeg aan Jacco Italiaander een logo te ont- werpen voor een uniek pizzaconcept in Am- sterdam en de naam moest nog bedacht wor- den. Dit groeide uit tot New York Pizza zoals we dat nu kennen.

.it



Solutions 4 Delivery

Onze kassa's draaien op een inventief systeem dat speciaal voor de bezorgmarkt ontwikkeld is door Solutions 4 Delivery, oftewel S4D. Sinds januari 2017 bouwt Solutions 4 Delivery aan de beste delivery software. De basis van het product is de digitale omgeving waar New

.IT stond dus aan de wieg van NYP en heeft vanaf het begin op creatieve wijze bijgedra- gen aan de verdere ontwikkeling van het be- drijf. Onze support heeft betrekking op de ontwikkeling van het merk, vormgeving, video en grafische ondersteuning waar nodig. Daar- naast verzorgt .IT de maatwerkoplossingen voor de franchisenemers. Zo kan elke onder- nemer binnen NYP leunen op de ervaring van .IT op het gebied van Local Store Marketing, of het nu gaat over klantbehoud, het vergro- ten van omzet of het werven van personeel. Ook ontwikkelde .IT de Toolbox waar de mar- ketingcampagnes en kant-en-klare middelen om direct in te kunnen zetten op staan.

York Pizza samen met about:blank sinds 2010 aan heeft gewerkt op basis van een Applica- tion Programming Interface (API). Doordat ze dicht bij New York Pizza staan, kunnen we snel schakelen om het systeem constant te blijven verbeteren

Wanna join the team?

Let's get started!

Je hebt nu een indruk gekregen wie New York Pizza is en waar wij voor staan. Wanna join the team? Lets get started!

We beschrijven de stappen die genomen moeten worden om Franchisenemer bij New York Pizza te worden. De roadmap begint met de kennismaking bij de intakeprocedure en eindigt bij jouw eigen New York Pizza vestiging!

We wensen je heel veel plezier met jouw reis tot succesvol Franchisenemer bij New York Pizza!



Scan and
see the movie

ROADMAP



Intake procedure (stap 1)

Jouw achtergrond is voor New York Pizza heel erg belangrijk. Vooral omdat je als ondernemer dé persoon bent die het verschil kan maken tussen een goede of een fantastische vestiging.

Wie ben je, wat is je ambitie, wat drijft je en in welke plaats zou je aan de slag willen gaan? In verschillende gesprekken komen wij graag achter het antwoord op deze vragen. Als alle lichten op groen staan en je beschikt over de juiste financiële middelen, dan kunnen we de vervolgstappen nemen in de opbouw van je eigen vestiging!

Het invullen van het aanmeldformulier is de eerste stap van de intake procedure, waarna er drie gesprekken volgen en de voorovereenkomst getekend zal worden. De voorovereenkomst tekenen wij na het tweede gesprek.

1^e gesprek – Business Developer
Tijdens het gesprek met de Business Developer gaan we in op je ambitie, drijfveren en levenservaring en kijken we naar de gewenste locatie. Tijdens dit gesprek ontvang je ook de Onboarding Gids die nu voor je ligt.

2^e gesprek – Head of Growth en Sr. Accountmanager Franchise
Als je door gaat naar het tweede gesprek, zit je aan tafel met de Head of Growth en Sr. Accountmanager Franchise. In dit gesprek gaan we dieper in op jouw ondernemerschap en de concrete plannen die je hebt om jouw New York Pizza vestiging tot een succes te maken. Als dit gesprek door beiden partijen als positief wordt ervaren gaan we door naar de volgende stap; de voorovereenkomst.

Tekenen voorovereenkomst
In de voorovereenkomst teken je voor een plaats, die specifiek vastgelegd is. In deze overeenkomst staat o.a. ook dat beide partijen elkaar van de juiste informatie voorzien en bepalingen over opleiding, vergoedingen en geheimhouding.

Na ondertekening van de voorovereenkomst

wordt het assessment en de screening (antecedentenonderzoek) ingepland. Als ondernemer moet je van alle markten thuis zijn en het is goed om vooraf te weten waar je kracht ligt en wat je ontwikkelpunten zijn. We helpen je hier graag bij omdat wij het ook belangrijk vinden dat jij je sterke- en ontwikkelpunten goed kent. Een assessment is een verplicht onderdeel van de procedure en hiermee brengen we deze punten goed in kaart.

Ook de screening is een vast onderdeel. De screening bestaat o.a. uit een check op je financiële en eventuele justitiële geschiedenis. Dit rapport wordt tevens gebruikt voor de financieringsvraag bij de bank. De screening wordt door Bureau Hoffmann uitgevoerd. Uiteraard gaan wij zeer discreet met deze uitkomsten van deze onderzoeken om.

Bij ondertekening van de voorovereenkomst doe je een aanbetaling op de entree fee Franchisenemer van € 750,- (excl. BTW) ter gedeeltelijke kostendekking voor het, hierboven genoemde, assessment en screening.

Indien tussen partijen een franchiseovereenkomst tot stand komt, zal het bedrag van € 750,- (excl. BTW) in mindering worden gebracht op de totale entreevergoeding (entree fee).

Indien geen franchiseovereenkomst tot stand komt en de daadwerkelijk door New York Pizza gemaakte kosten lager zijn dan het bedrag van € 750,- (excl. BTW) zal New York Pizza het restant aan de kandidaat Franchisenemer terugbetalen.

De totale entree fee bij een nieuwe vestiging bedraagt €10.000,- (excl. BTW). Bij een overname van een vestiging bedraagt de entree fee € 10.000,- + 2% van de koopsom (excl. BTW)

3^e gesprek – Chief Operations Officer
Als het assessment en de screening positief zijn afgerond, wordt het laatste gesprek ingepland. Dit vindt plaats met Steffen van Dijk, Operationeel Directeur van New York Pizza.



Scan and see the movie



Scan and see the movie

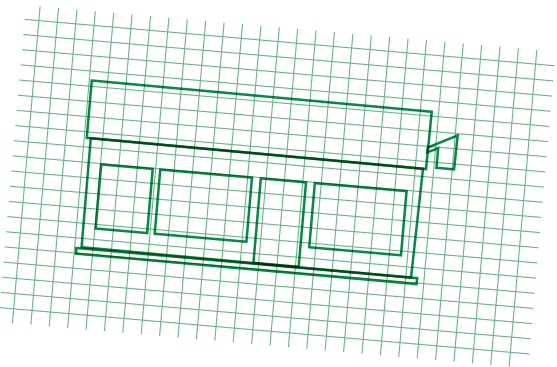


Pand / locatie (stap 2)

Als we een geschikte locatie hebben gevonden in de plaats waar jij een vestiging wilt openen, huurt New York Pizza deze locatie aan. New York Pizza is altijd hoofdhuurder van de locatie en deze wordt onderverhuurd aan jou als Franchisenemer. Als we nog geen geschikte locatie hebben gevonden, mag jij ook altijd suggesties doen. Dan gaan we samen kijken en beoordelen of de locatie geschikt is. New York Pizza heeft, als hoofdhuurder, wel altijd het laatste oordeel om een pand wel of niet aan te huren.

Bouwtekening & begroting (stap 3)

Als we de locatie gehuurd hebben, wordt deze ingemeten waardoor we een bouwtekening kunnen maken. De bouwtekening wordt door XS Architecten, een gespecialiseerd architectenbureau, gemaakt. Dit Bureau heeft reeds vele New York Pizza vestigingen voor ons getekend. Naast het aanwenden van het juiste design en materiaal, zijn zij ook goed op de hoogte van de eisen die wij aan een goede operationele inrichting stellen, zoals bijvoorbeeld routing en eisen op het gebied van hygiëne maar ook vergunningen.



Nadat de eerste bouwtekening door het architectenbureau is gemaakt, wordt deze door ons team van operationele specialisten getoetst. Pas als ons team tevreden is met

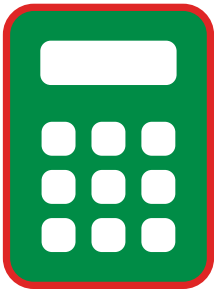
de bouwtekening, zal deze aan jou worden voorgelegd. Hierbij zijn ook enkele 3D tekeningen toegevoegd, waardoor je een goed beeld krijgt van hoe jouw nieuwe vestiging eruit komt te zien.

Nadat je de tekening doorgenomen hebt, is er ruimte om jouw persoonlijke wensen aan te geven indien je hiervoor voldoende eigen middelen hebt. Als de door jouw gekozen extra opties uitvoerbaar zijn binnen de beschikbare ruimte en het past binnen het door jou vooraf opgestelde exploitatiemodel, dan zullen deze worden meegenomen in de bouw.

Als de definitieve bouwtekening en begroting door jou en New York Pizza akkoord zijn bevonden, zal de koopovereenkomst worden opgemaakt. In deze overeenkomst komen de bedragen te staan van de begroting, waarmee je akkoord geeft op de bouw van de vestiging en de afname van alle inventaris.

Financieringsgesprek (stap 4)

Met het openen van een eigen New York Pizza vestiging komt ook een investering kijken. De totale investering bedraagt gemiddeld € 200.000,-. Om deze investering te financieren, heb je minimaal € 40.000,- eigen vermogen nodig. Dit mag ook een privélening zijn bij familie of vrienden. Dit betreft dan een achtergestelde lening.



Als je een banklening nodig hebt voor de investering, nodigen wij je uit voor een gesprek met onze externe financieringsspecialist. Hij bespreekt de investeringsbegroting en exploitatieprognose met je zodat je precies weet wat er van jou wordt verwacht. Tijdens het gesprek is er ook voor jou alle ruimte om vragen te stellen over het financieren van jouw vestiging.

Om een financiering via de bank te krijgen, is het belangrijk dat je jouw

plannen kan onderbouwen met een vestigingsplaatsonderzoek (VPO). New York Pizza adviseert nadrukkelijk een VPO bij RetailSonar aan te vragen. RetailSonar maakt gebruik van actuele data van onze huidige vestigingen waardoor zijn het meest accurate onderzoek kunnen uitvoeren.



Stand still periode (stap 5)

Sinds 1 januari 2021 kennen wij de Wet Franchise in Nederland. Deze wet beschermt ons én jou als (kandidaat-)Franchisenemer. Belangrijk onderdeel van deze wet, is dat wij jouw eerst alle overeenkomsten in concept moeten overhandigen zodat je deze rustig kan doornemen en, indien gewenst, kan laten controleren door specialisten. Nadat je het concept franchisecontract en overige overeenkomsten van ons hebt ontvangen, gaat er een stand still periode van vier weken in. In deze periode kan je nader onderzoek doen en nog eens goed nadenken of je écht Franchisenemer bij New York Pizza wilt worden.

Naast de concept overeenkomsten ontvang je nog aanvullende informatie die is beschreven in het Precontractueel Informatie Document, afgekort PID. In het PID staan de volgende onderwerpen beschreven:

1. Info over NEW YORK PIZZA

- 1.1 Gegevens NEW YORK PIZZA
- 1.2 Bedrijfscultuur NEW YORK PIZZA

1. Weergave inhoud en strekking van de vergoedingen

- 2.1 Type vergoedingen

- 2.2 Betalingswijze en voorwaarden
- 2.3 Inrichting van het verkooppunt en eenmalige setup kosten
- 2.4 Kortingen en subsidies
- 2.5 Maandelijkse abonnementskosten
- 2.6 Schatting maandelijkse vaste kosten

3. Wijze en frequentie van overleg

- 3.1 Overlegstructuur
- 3.2 Contactmomenten
- 3.3 Afgeleide formules

4. Financiële gegevens NYP

5. Aanvullende gegevens die van belang zijn

- 5.1 Koopovereenkomst, inclusief bijlage
- 5.2 Overeenkomst met ontbindende voorwaarden, inclusief bijlage
- 5.3 Huurovereenkomst, inclusief bijlage
- 5.4 Franchiseovereenkomst, inclusief bijlage
- 5.5 Lijst met New York Pizza vestigingen en kennismaking
- 5.6 Groeiplannen NEW YORK PIZZA
- 5.7 Marktontwikkelingen

Ondertekenen contracten (stap 6)

Als de stand still periode van 4 weken is verlopen, kan de koopovereenkomst getekend worden. Dit is altijd onder voorbehoud van financiering en het positief afronden van het trainingstraject. Op dit moment in het traject zal de financieringsaanvraag worden opgemaakt. Bij een vestiging met voorfinanciering door New York Pizza begeleiden wij de financieringsaanvraag, waarbij je als Franchisenemer verantwoordelijk bent en in de gelegenheid wordt gesteld om advies bij derden in te winnen.

Indien je een vestiging overneemt, ligt de



Paraaf Franchisegever:

financieringsaanvraag bij jou. De meeste Franchisenemers hebben hier een bancaire lening voor nodig. Voor het tekenen van de franchiseovereenkomst, dien je een leenovereenkomst van de bancaire instelling te overleggen met de uitgangspunten, welke door New York Pizza getoetst zal worden. Na het tekenen van de franchiseovereenkomst, maar nog voor de overdracht dienen de concept financieringsdocumenten getoetst te worden op de uitgangspunten van de leenovereenkomst.

Bij het tekenen van de koopovereenkomst dien je een aanbetaling op de koopsom te voldoen.



Scan and see the movie

Start training (stap 7)

Vanaf dit moment start je met je training die 60 dagen (12 weken) duurt. Na 30 dagen training volgt een evaluatie. Bij een positieve evaluatie en akkoord op de financiering, worden de overige contracten getekend. Hierna zal de bouw van start gaan en de datum voor de opening bepaald worden. Tijdens deze training van 60 dagen (twaalf weken) word je praktijkgericht opgeleid op één van onze trainingslocaties. Onder begeleiding van een ervaren Franchisenemer van de trainingslocatie en onze corporate trainers, word je klaargestoomd tot Franchisenemer bij New York Pizza. Alle elementen die je nodig hebt om je eigen vestiging te runnen worden hierin behandeld. Denk daarbij aan trainingen op het gebied van bedrijfsvoering, lokale marketing, financiën en nog veel meer. Maar allereerst leer je hoe je de perfecte pizza moet maken.

Op je eerste trainingsdag plannen we een kick-off meeting in waarbij je kennis maakt met de Franchisenemer van de trainingslocatie en de Corporate Trainer.

We nemen de trainingsmanual met je door en je krijgt een kledingpakket uitgereikt. De Franchisenemer bespreekt het rooster met je en je gaat van start met je eerste trainingsdag.

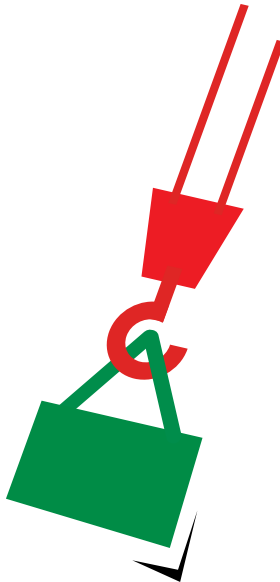
Tijdens de trainingsperiode behandel je de modules uit de trainingsmap. De corporate trainer plant meerdere evaluatiemomenten met je in, waarbij hij/zij een shift meedraait om je ontwikkeling te beoordelen. Hier ontvang je naderhand een uitgebreid verslag van zodat je weet of er eventuele punten zijn die wat meer aandacht nodig hebben. Omdat een goede basis essentieel is voor een goed draaiende New York Pizza vestiging, is de evaluatie en eindbeoordeling van de Corporate Trainer bepalend voor de openingsdatum.

De training is een investering in jezelf. Je ontvangt hier geen salaris voor. Daarom plannen we de training pas in als we een pand hebben en de bouwplanning bekend is. We laten de training zo goed mogelijk op de opleverdatum van jouw vestiging aansluiten, zodat je na jouw trainingsperiode, direct door kan in jouw eigen vestiging.

Gedurende de trainingsperiode, die doorgaans tot aan de oplevering duurt, staan we niet stil. Tot aan de oplevering van de vestiging lopen de volgende drie stappen synchroon aan de trainingsperiode.

Start bouw en ingang huur (stap 8)

We zijn inmiddels bedreven in het bouwen van New York Pizza vestigingen! Het uitgangspunt is dat we in circa zes weken een compleet nieuwe vestiging op kunnen leveren. Gedurende de bouw, houdt de Building & Construction Manager van New York Pizza, toezicht op de uitvoering en



Paraaf Kandidaat-franchisenemer



de tijdsplanning van de werkzaamheden. In overleg met de Building & Construction Manager kan je, indien gewenst, een bezoek aan de bouwplaats inplannen.

De ingangsdatum van de huurovereenkomst is zes weken voor oplevering. Je betaalt vanaf dat moment de huur (met 3% opslag op de huurprijs) voor het pand, aangezien de vestiging vanaf startdatum bouw van jou wordt. We plannen daarom de start van de bouw ongeveer zes weken voor het einde van je training, zodat je direct na het afronden van de training, de sleutel van jouw vestiging in ontvangst kan nemen.



Financieringsaanvraag (stap 9)

Nadat de koopovereenkomst is getekend kan de financieringsaanvraag opgestart worden. Vanaf het moment dat de winkel van jou is, zal je namelijk ook de aankoopkosten van de winkel moeten betalen. Naast je eigen inbreng zal je waarschijnlijk ook een deel moeten financieren. New York Pizza heeft contacten met een extern financieringsspecialist voor het schrijven van financieringsplannen.

Deze documenten stuur je ons toe voor het aanvragen van de financiering (tip: zorg er voor dat je onderstaande zaken al klaar hebt liggen):

- Ingevuld aanmeldformulier New York Pizza
- BKR verklaring
- VOG verklaring (hiervoor ontvang je een digitale link vanuit New York Pizza)
- Bewijs van eigen vermogen
- Overeenkomst privé geleend geld (indien van toepassing)
- Aangifte inkomensbelasting (afgelopen twee jaar)
- Motivatiebrief
- Uittreksel KvK

- Jaarcijfers (indien je afgelopen twee jaar een eigen bedrijf hebt gehad)

Een aantal documenten hebben we reeds van je ontvangen bij het ondertekenen van de voorovereenkomst. Nadat de aanvullende informatie bij de financieringsspecialist is aangeleverd, duurt het ongeveer twee weken voordat de aanvraag uitgewerkt is.

Als de financieringsaanvraag uitgewerkt is, ontvang je deze van ons om er je akkoord op te geven. Zodra je dit hebt gedaan, kan er een afspraak bij de bank ingepland worden.

Er zijn afspraken gemaakt met verschillende financieringspartijen, waaronder de ABN-AMRO en de Rabobank. Het voordeel om met deze partijen samen te werken is dat ze een speciaal arrangement voor New York Pizza hebben, waarbij je betere voorwaarden en tarieven kan krijgen.

Daarnaast krijg je begeleiding van de Financieringsspecialist, die zich als een vis in het water voelt in deze bancaire wereld. Doordat de Financieringsspecialist ook je financieringsaanvraag heeft uitgewerkt, kent hij je situatie, waardoor de Financieringsspecialist je goed bij de afspraak kan begeleiden. Bij het gesprek sta jij echter centraal, het gaat over jou als toekomstig ondernemer. Bereid je dus goed voor, zodat je een solide indruk achter laat.

Nadat de gesprekken bij de bank zijn afgerond, nemen zij enkele dagen de tijd om de financieringsaanvraag in behandeling te nemen. In een enkel geval komt het voor dat ze nog aanvullende informatie willen ontvangen voordat ze een definitieve beslissing nemen over de financiering.

Voorbereiding op opening (stap 10)

De Openingsconsultant is in deze fase van het traject je eerste aanspreekpunt bij New York Pizza. Tot aan de opening zullen jullie regelmatig contact met elkaar hebben over het verloop van de voorbereidingen die te maken zullen hebben met de dagelijkse bedrijfsvoering. Aan de hand van een



Scan and see the movie

openingschecklist nemen jullie alle stappen door die je naast je trainingsperiode gaat uitvoeren.

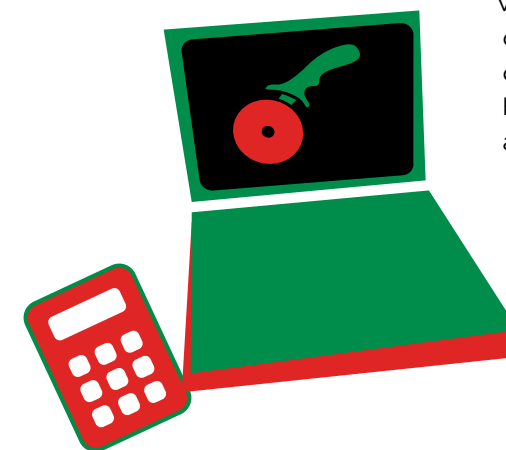
De eerste acties die hiervoor genomen moeten worden, zijn o.a. het inschrijven bij de Kamer van Koophandel, het aanvragen van een BTW-nummer en het openen van een zakelijke rekening. Je hebt deze bedrijfsgegevens nodig voor o.a. de aanschaf van de pin terminals en het inschrijven bij Thuisbezorgd. Maar ook de personeelswerving zal nu worden opgestart.

Tevens ga je aan het begin van je trainingsperiode al contact opnemen met de gemeente waarin jouw vestiging gehuisvest is, om navraag te doen naar een eventuele benodigde exploitatievergunning. In de meeste gemeentes moet deze vergunning worden aangevraagd voor het mogen exploiteren van een New York Pizza vestiging. De vergunning vraag je als ondernemer op jouw naam aan.

Voor het indienen van de aanvraag heb je o.a. de getekende huur- en franchiseovereenkomst en een tekening van het pand nodig. Een aanvraagprocedure duurt gemiddeld zes tot acht weken, afhankelijk per gemeente. De meeste

New York Pizza vestigingen vallen onder detailhandel, omdat de pizza's bezorgd en afgehaald worden. Daarom is in het algemeen een horeca vergunning niet nodig. Een enkele gemeente kan hier wel om vragen. Het certificaat

Sociale Hygiëne is dan benodigd, dat je kan behalen middels een (online) cursus. Een ander belangrijk punt van voorbereiding is de personeelswerving. Een goede bezetting is een belangrijke factor voor een



goede opening. Gedurende de training ga je hier al mee aan de slag door social media kanalen op te zetten. We helpen je hier bij. We hebben een online campagnepakket met relevante content samengesteld en we zetten de vacatures op de werken bij- site van New York Pizza. Maar er is nog veel meer werk aan de winkel, want je team kan niet groot genoeg zijn! Ga de straat op met flyers en hang overal posters op. Veel tijd gaat ook zitten in het voeren van sollicitatiegesprekken en het gereed maken van de personeelscontracten. Vandaar dat je hier al vroeg mee gaat starten.

De Openingsconsultant zal je in contact brengen met je Franchise Consultant, die je (ook na opening) zal gaan begeleiden op het gebied van marketing, operations, cijfers, e.d. De Franchise Consultant geeft de kaders aan waarbinnen je het vrij besteedbare gedeelte van het marketingbudget kan uitgeven. Tijdens de trainingsperiode ga je nadenken over de openingsmarketingactie en het marketingplan voor het eerste jaar. Dit ga je met hem/haar verder finetunen.

Oplevering nieuwe vestiging (stap 11)

Circa zes weken nadat de bouw is gestart, wordt de oplevering van jouw vestiging ingepland. Een feestelijk moment, want op deze dag ontvang je de sleutel van jouw New York Pizza vestiging!

Samen met het bouwteam, bestaande uit o.a. het architectenbureau, aannemer en de Building & Construction Manager van New York Pizza, lopen we de vestiging van onder tot boven door en wordt de apparatuur getest en de werking uitgelegd. Eventuele opleverpunten worden in een rapport vastgelegd en worden zo snel mogelijk, opgelost. We streven ernaar



de opleverpunten, indien mogelijk, voor de openingsdatum op te lossen.

Direct na de oplevering neemt de Openingsconsultant voor de laatste keer de openingschecklist met je door, zodat je hiervoor de laatste puntjes op de i kan zetten. Tien dagen na oplevering wordt de vestiging geopend. In deze periode moet er nog veel werk worden verzet. Denk daarbij aan de schoonmaak om al het bouwstof te verwijderen. Daarnaast richt je de vestiging verder in met o.a. voorraad, alle benodigheden om jouw operatie te draaien, stellingkasten, etc. Ook zorg je voor een ingericht kantoor met alle mappen en formulieren die aanwezig moeten zijn voor het voeren van een goede administratie.

Een paar dagen na oplevering, direct na de schoonmaak, plan je de eerste levering van EPP in. Bij deze levering, laat je direct de chauffeur de route in de vestiging zien en overhandig je hem de sleutel en alarmcode.



Trainingsweekend (stap 12)

We zorgen er niet alleen voor dat jij getraind aan de slag kan, maar we helpen je ook met het trainen van je nieuwe team, zodat ze worden opgeleid tot de beste pizzabakkers en meest service-gerichte koeriers.

Dit doen we tijdens het trainingsweekend, dat in het weekend voor de openingsdag ingepland wordt. De opening vindt altijd plaats op een maandag. Een Corporate Trainer traint jouw team op verschillende disciplines, zoals o.a. het bezorgen en

bereiden van pizza's, het aannemen van orders en de bediening van de kassa. Tegelijkertijd leer jij hierbij ook hoe jij je team kan trainen.

We koppelen een marketingactie aan het trainingsweekend. De pizza's die het team gemaakt heeft om te oefenen, worden door de koeriers aan voorbijkomend publiek uitgedeeld of naar nieuwe klanten gebracht.

Na het trainingsweekend is het team klaar voor de opening.

Opening (stap 13)



De grote dag is aangebroken; eindelijk is jouw New York Pizza vestiging officieel geopend!

In de eerste twee weken krijg je enkele dagen ondersteuning van een Corporate Trainer in jouw vestiging. De mate van ondersteuning zal vooraf met je besproken worden.

De trainer zal zich zoveel mogelijk op de achtergrond houden, zodat jij nu als Franchisenemer de leiding kan gaan nemen. Aan de hand van mondelinge en schriftelijke evaluaties zal de trainer je helpen om zo snel mogelijk de controle te krijgen over de gehele operatie.

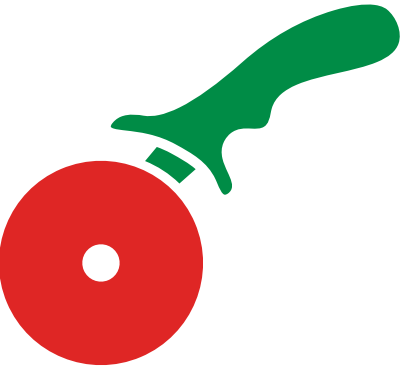
De Franchise Consultant is vanaf opening jouw eerste aanspreekpunt van het New York Pizza hoofdkantoor. De Franchise Consultant zal vanaf de opening meekijken en je coachen waar nodig. Meerdere malen per jaar zal hij/zij een afspraak met je inplannen om



Scan and see the movie

o.a. met jou de cijfers, operatie en marketing door te nemen.

En omdat we trots zijn op ons concept en we de kwaliteit willen waarborgen zodat de hele keten hiervan kan profiteren, worden er gedurende het jaar enkele audits uitgevoerd door zowel de Franchise Consultant als de Corporate Trainers.



Afronding openingstraject

Op financieel vlak vinden er nog een aantal transacties plaats na de opening. Het laatste gedeelte van de entree fee wordt in rekening gebracht.

Ongeveer een maand na openingsdatum zal de Openingsconsultant een afspraak met je inplannen voor een korte evaluatie, waarbij je de ruimte krijgt om aan te geven of het openingstraject naar verwachting verlopen is. We vinden deze terugkoppeling zeer waardevol, omdat het ons in staat stelt onze begeleiding te optimaliseren.

De Building & Construction Manager van New York Pizza zal tot afronding van de bouwkundige opleverpunten contact met je onderhouden. Je ontvangt bij de oplevering een map met contactgegevens van de leveranciers en garantiebewijzen. Tevens ontvang je een overzicht met uitleg over welke route bewandeld dient te worden bij eventuele mankementen aan apparatuur of pand.

Circa twee maanden na afronding van de bouw, wordt de begroting met de daadwerkelijke kosten vergeleken en zal er een eindafrekening worden gemaakt. Indien er een verschil ontstaat tussen de begroting en de definitieve eindafrekening, zal deze verrekend worden met de Franchisenemer.



ONTDEK DE KANSEN IN KLEINE RAYONS:

Word Franchisenemer bij New York Pizza

Ben je op zoek naar een unieke kans om te ondernemen in een groeiende markt? Overweeg dan om franchisenemer te worden bij New York Pizza! Wij geloven de komende jaren sterk in de enorme mogelijkheden die kleinere rayons bieden voor ondernemers zoals jij.

In tegenstelling tot het traditionele idee dat grotere bevolkingsgebieden nodig zijn voor een gezond rendement, hebben wij vastgesteld dat onze 21 kleinste rayons een bovengemiddelde omzet draaiden van meer dan €470.000 euro afgelopen jaar. Dit bewijst dat succes niet afhankelijk is van de grootte van het rayon, maar eerder van de ondernemerskwaliteit en het vermogen om lokaal het verschil te maken.

Wat maakt franchisenemer worden in kleinere rayons zo aantrekkelijk?

- 1. MINDER CONCURRENTIE: In kleinere rayons is de concurrentie doorgaans minder intens. Dit betekent dat jij als lokale ondernemer echt het verschil kunt maken en jezelf kunt positioneren als de eerste keuze voor de inwoners in het rayon.
- 2. LAGERE KOSTEN: Met minder concurrentie komen ook lagere kosten. Dit betekent niet alleen lagere huurprijzen voor commerciële ruimtes, maar ook de mogelijkheid om lonen op een lager niveau te houden. Als franchisenemer profiteer je van deze lagere operationele kosten, waardoor je winstmarges kunnen toenemen.
- 3. FLEXIBILITEIT EN GROEIPOTENTIEEL: Door de lagere kosten en verminderde concurrentie bieden kleinere rayons veel ruimte voor flexibiliteit en groei. Je kunt je bedrijf aanpassen aan de lokale markt en met de juiste ideeën kun je jouw New York Pizza zaak uitbreiden en nog meer succes behalen.

Als franchisenemer bij New York Pizza bedrijf profiteer je niet alleen van een bewezen bedrijfsmodel en uitgebreide ondersteuning, maar ook van de mogelijkheid om een bloeiende zaak op te bouwen in een kleinere gemeenschap waar je echt het verschil kunt maken. Dus, als je klaar bent om de uitdaging aan te gaan en jouw ondernemersdromen waar te maken in een zeer kansrijke omgeving, neem dan vandaag nog contact met ons op om meer te weten te komen over deze geweldige mogelijkheden!

Kansen 2025:

- Texel
- Franeker
- Oudewater
- Zwijndrecht
- Eersel
- Vlijmen
- Druten
- Doesburg
- Lichtenvoorde
- Rijssen
- Elburg
- Nunspeet
- Putten
- Hoogezand
- Ter Apel
- >+30 kansen



Bijlagen



Invensteringoverzicht

Totaal investering bestaat uit

- + Kosten bouw winkel
 - + Aanschaf vervoermiddelen (3 e-bikes, 2 scooters)
 - + Bankgarantie
 - + Financieringskosten
 - + Entreefee deel voorovereenkomst
 - + Entreefee deel 2
 - + Eerste inkoop EPP
 - + Marketingkosten opstartperiode
-
- = Totaal investering

- + Rekening Courant bij bancaire financiering
- + Staatsgarantie

Financieringsbehoefte

- Deel bank
- Deel eigen inbreng, met een minimaal eigen inbreng van €40.000 wanneer het een nieuwe winkel betreft



Onderbouwing heffing entreefee

Concept New York Pizza

- Verworven goodwill
- Uittesten formule
- (Kosten) research
- Ontwikkeling
- Merkrechten (vastleggen)

Persoonlijk

- Assessment
- Antecedenten onderzoek

Vestigingspunt

- Vestigingsplaats onderzoek (door kandidaat zelf aan te vragen)
- (Begeleiding bij) aanhuren van pand
- Begeleiding bij verkrijgen juiste vergunningen
- Inmeting door Architect
- Proces Verbaal van Oplevering

Begeleiding

- Marketingbegeleiding bij opening
- Begeleiding door openingsconsultant
- Begeleiding door Development team

Rayon

- Vastelling rayon
- Rayonbescherming

Administratief

- Begeleiding bij verkrijging financiering, contacten bank
- Opstellen contracten en vastleggen afspraken

Operationeel

- Training en opleiding franchisenemer hoofdkantoor
- Training on the job (in vestiging)
- Adviezen personele zaken
- Begeleiding operationele zaken (kassa, internet, aansluiting NYPnet etc.)
- Evt. training medewerkers
- Operationele begeleiding bij opening

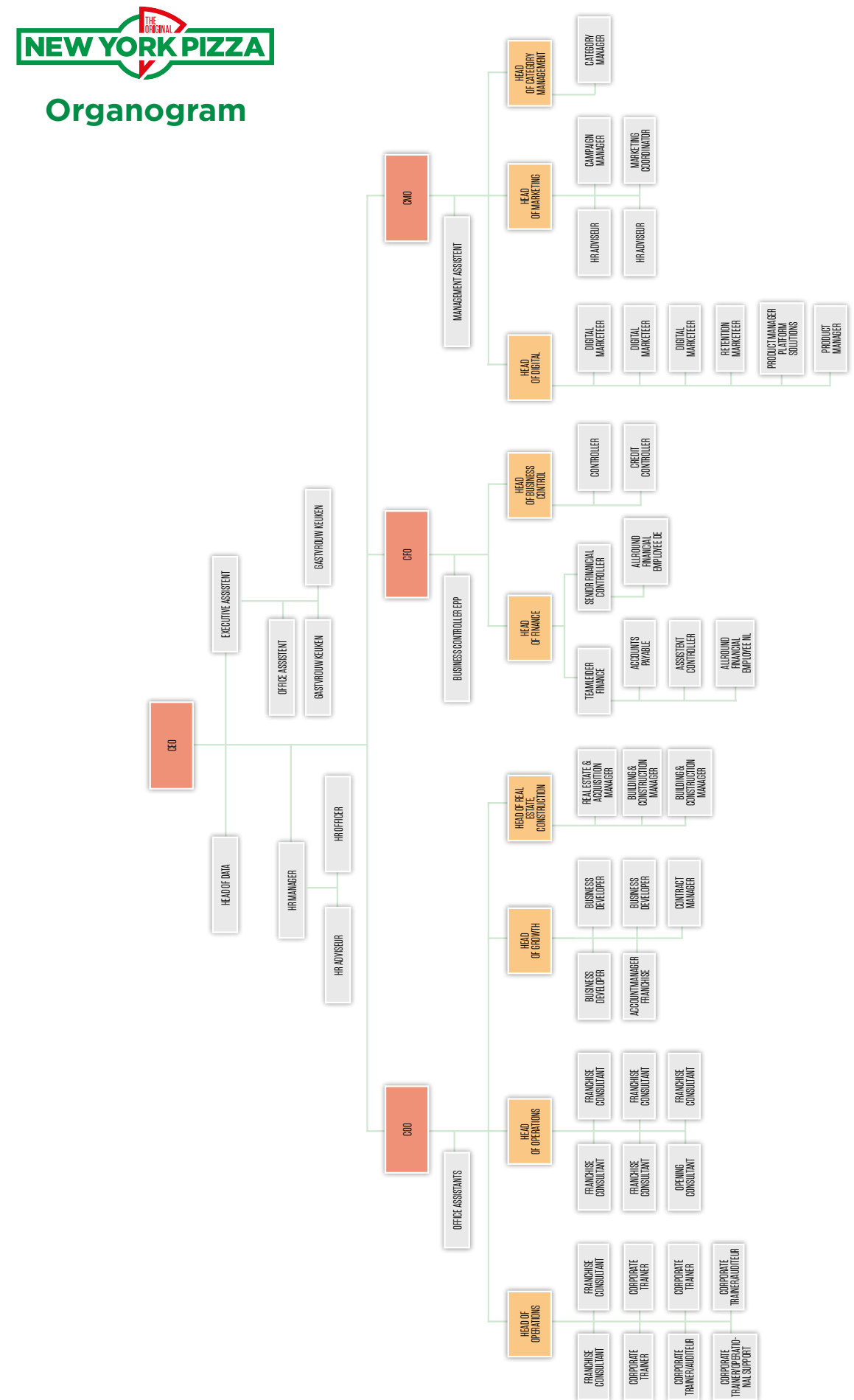


Paraaf Franchisegever:



Paraaf Kandidaat-franchisenemer

Smederij 13
1185 ZR Amstelveen
020-3474880
info@europizzaproducts



Verklarende woordenlijst

Academy Het trainingsprogramma voor franchisenemers en personeel in de vestigingen.	daadwerkelijke kosten met elkaar verrekend. Entreefee Het eerste gedeelte van de fee waarvan kosten zoals screening en assessment worden betaald.	Koopovereenkomst Overeenkomst die wordt getekend nadat bouwtekening en begroting goedgekeurd zijn.	overeenkomt met de New Yorkse pizza met dikke bodem.
Actieweek Een aantal keer per jaar hebben we een landelijke actieweek waar alle vestigingen aan mee doen, bijv. 2e pizza gratis bij bezorging.	EPP Euro Pizza Products is onze deegfabriek en groothandel die de NYP winkels een aantal keer per week bevoorraden.	LSM Local Store Marketing: marketing campagnes lokaal uitgevoerd door individuele vestigingen. De Marketing Toolbox kan gebruikt worden voor het makkelijker opzetten van campagnes.	NYPnet Het intranet om al het nieuws te communiceren naar en met franchisenemers.
Admin Zo noemen we ook wel de back-end, de achterkant, van de NYP site.	Exploitatiemodel Overzicht van de kosten en baten van de onderneming.	Marketing fee Een vergoeding om het NYP merk lading te geven en naamsbekendheid te behouden/vergroten. Ook wel marketing fee genoemd.	Ondersteuning Na opening zal de trainer nog enkele dagen aanwezig zijn en de franchisenemer coachen.
AFV Algemene Franchise Vergadering, vindt 2x per jaar plaats met alle franchisenemers. Eind van het jaar wordt het marketingplan gepresenteerd.	Exploitatievergunning De vergunning die een franchisenemer aan moet vragen bij de gemeente om te mogen exploiteren in de vestiging.	Marketingfund Potje waar de marketing fee van franchisenemers in gaat en waarmee landelijke marketingcampagnes bekostigd worden.	Openings Consultant Deze begeleidt je met de acties die nodig zijn om de winkel op de openingsdatum klaar te hebben staan.
Business Developer Het eerste contact bij NYP waarmee je eerste gesprekken voert en de officiële afwikkeling doet.	Franchise Consultant Je eerste aanspreekpunt nadat je je winkel geopend hebt, die het concept bewaakt en je begeleidt met o.a. marketing, sales en service.	Marketingjaarplan Het businessplan voor het jaar. Opgesteld door Marketing, franchisenemers stemmen over de allocatie van het budget.	Oplevering De dag waarop de winkel gereed is na verbouwing en de franchisenemer de sleutel ontvangt.
Customer Service EPP Klantenservice afdeling welke alle vragen en klachten afhandelt van NYP, De Pizzabakkers en derden.	Franchise fee De bijdrage die een franchisenemer betaalt om gebruik te mogen maken van de NYP formule.	Marketingplan (franchisenemer) Het plan waarin de franchisenemer beschrijft welke lokale marketing acties hij gaat uitvoeren.	PID Precontractueel Informatie Document. Hierbij ontvang je alle officiële documenten contracten die je nodig hebt om franchisenemer te worden. Vanaf ontvangst gaat de stand still periode in.
Direct Marketing Marketingvorm waarbij er direct met de klant contact wordt gemaakt.	Italian Italiaans deeg gemaakt met een speciale methode waardoor de smaak en de krokantheid overeenkomt met de 'authentieke Italiaanse pizza'.	Marketingplan (franchisenemer) Het plan waarin de franchisenemer beschrijft welke lokale marketing acties hij gaat uitvoeren.	Pizzaio Volleerd pizzabakker, hiervoor dient de gehele opleiding doorlopen te worden.
E-bikes Elektrische bezorgfietsen. Voordelen: Snel, milieuvriendelijk en bezorgers hebben geen rijbewijs nodig.	IT's THE DOUGH Slogan van New York Pizza.	NPS Net Promotor Score is een cijfer dat uitdrukt of mensen je zouden aanbevelen.	PowerBI Systeem om alle data rondom onze business inzichtelijk te maken.
Eindafrekening Ca. 2 maanden na de bouw van de winkel worden de begrootte en		NY Style Pizzadeeg, gemaakt volgens eigen recept, dat	Private label Product geproduceerd door EPP met recept van de klant en op de markt gebracht onder naam van de klant.



Q Introductie Elk kwartaal worden de actiepizza's vervangen door een aantal nieuwe actiepizza's.	Stand still periode Periode van 4 weken, na ontvangst van de officiële documenten en overeenkomsten die nodig zijn om franchisenemer te worden.	(online) marketing items.	Voorovereenkomst Het eerste officiële document dat getekend wordt als je franchisenemer bij NYP wilt worden.
Regiomeetings Regiomeetings vinden een aantal keer per jaar plaats met franchisenemers uit de regio van de Franchise Consultant.	Solutions 4 Delivery (S4D) Opgericht voor het ontwikkelen van het kassasysteem dat door alle franchisenemers wordt gebruikt.	Trainer Deze begeleidt je bij het 12-weekse trainingstraject en ondersteund een korte periode na opening.	Winkel We noemen de NYP vestigingen ook wel 'winkels'
Slice Een pizzapunt, maar ook de benaming voor de vestigingen waar je losse pizzastukken kunt kopen.	Toolbox Online webshop met	Training 12-weekse training waar je alle kneepjes van het pizzavak leert en waarna je je eigen winkel opent	Trainingsweekend Het weekend voor opening wordt het nieuwe personeel klaargestoomd.







SMEDERIJ 15, POSTBUS 9034, 1180 MA AMSTELVEEN
newyorkpizza.nl - europizzaproducts.nl

Paraaf Franchisegever:

Paraaf Kandidaat-franchisenemer