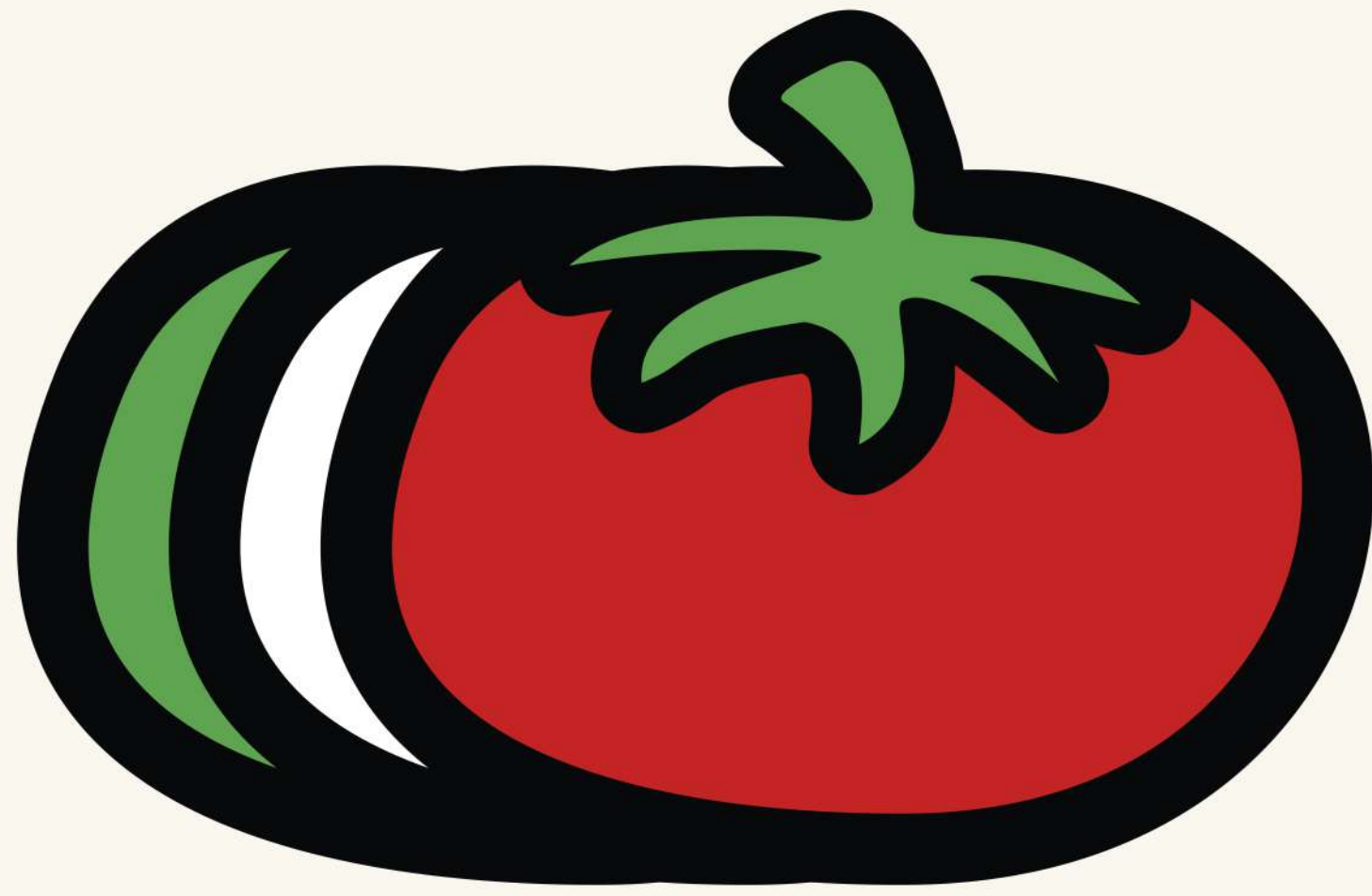




**POMODORO**  
**PIZZA PASTA BURRITOS**



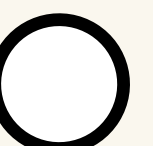
# ¿QUÉ SOMOS?

## RISTORANTE TRADICIONAL PARA TODOS LOS GUSTOS

POMODORO es un concepto de hostelería italiana tradicional con una oferta de alta calidad, englobado en el segmento “Fast Casual” (entre Fast Food y Casual Dinning) cuya característica principal es el precio de los platos de la carta desde 3,90€.

El posicionamiento de “Ristorante Italiano Fast Casual” es único en el segmento de restaurantes italianos.

Su precio competitivo permite el acceso de una clientela universal, atrae tanto a clientes jóvenes como a la familia, todos buscan la máxima calidad al precio justo. El ticket medio por persona es de 7,50€, compitiendo tanto con conceptos Fast Food como con otros restaurantes temáticos de mayor ticket medio.





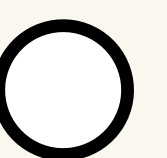
# RESTAURANTE

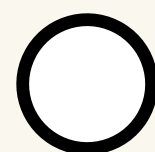
## UN ESPACIO ACOGEDOR

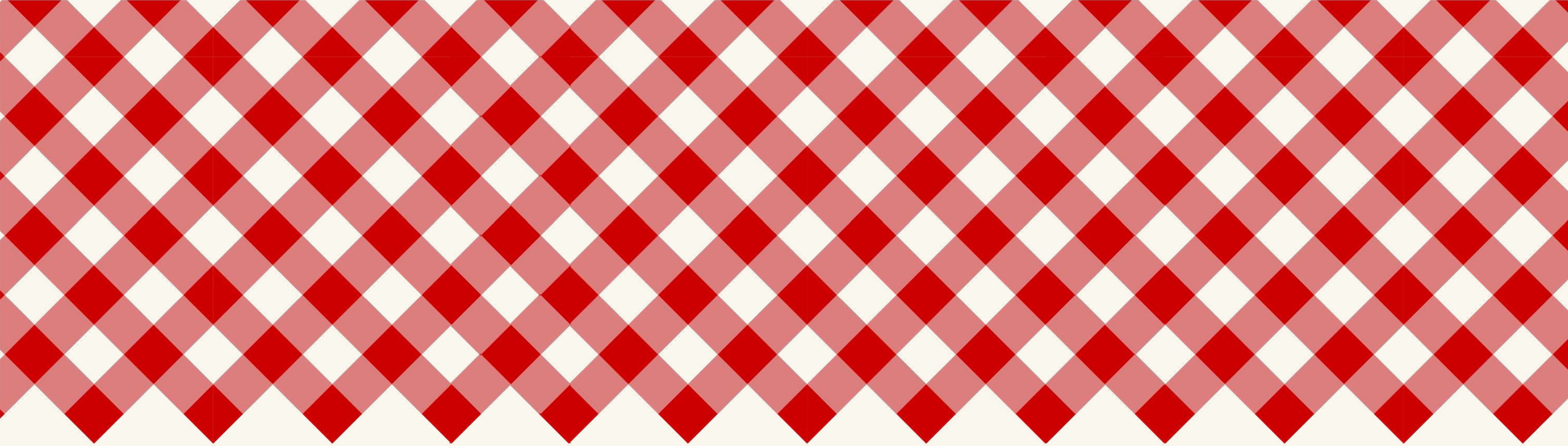
La decoración es clásica italiana, ambiente relajado y referencias permanentes a las materias primas naturales. La marca funciona muy bien tanto en locales en calle como en Centros Comerciales.

Cada establecimiento Pomodoro tiene su personalidad, porque el proyecto modelo se adapta a las necesidades de cada local.

Pomodoro cuenta con diferentes formatos de negocio, locales de calle, locales en centros comerciales, food courts y kioskos.







# PRODUCTO

## COMIDA

## TRADICIONAL

## ITALIANA

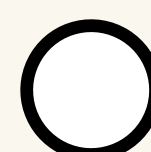
La calidad de la materia prima (mozzarella pura, productos frescos, pastas importadas de Italia, etc.), la elaboración de los platos al momento y la presentación en vajilla, hace que nuestros clientes tengan la mejor “Experiencia Ristorante”, a un precio ajustado.

## COMIDA FAST CASUAL D CALIDAD AL ALCANCE D

~~POMODORO ofrece más de 50 platos,~~ repartidos en los grupos antipasti, insalati, pizzas, combos, pastas, platos al horno, burgers y burritos. Además, disponemos de una carta especial de productos sin Gluten.

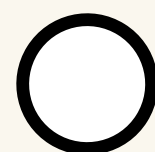
Gracias al desarrollo permanente de nuevas recetas, la marca tiene cambios de carta varias veces al año invitando a una visita recurrente de la clientela.

1/2 METRO





# ANTIPASTI



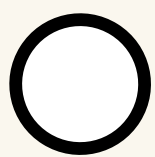


# PIZZAS





# PASTAS



# Promociones

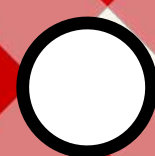
## de marca

En el entorno de competencia en el que nos encontramos, en la marca se han instaurado palancas para generar transacciones que consiste en promociones como las del siguiente ejemplo: Hamburguesa Doble Chicken Cheddar mas patatas por 2,90 € y la promo de por la compra de 2 jarras de cerveza, te regalamos una ración de patatas.

Con su implantación no solo conseguimos atraer consumidores, sino generar notoriedad, situarnos en el top of mind de los clientes estando presentes a la hora de optar por una opción de restauración.



EL COSTE DE LA PROMOCIÓN ESTÁ EN LÍNEA CON EL COSTE DE PRODUCTO DE LA MARCA Y CONSIGUE TRANSACCIONES SIN DISMINUIR EL TICKET MEDIO DE LA ENSEÑA.



# VENTAJAS DE LA MARCA

---

## RENTABLE

**POMODORO es un concepto de ristorante con un modelo de negocio rentable.**

La oferta de productos está muy adaptada al entorno económico del momento, ya que ofrece un ticket medio muy competitivo.

## FUERTE CRECIMIENTO

**Es la franquicia española de mayor crecimiento en su sector en los últimos 5 años.**

Tiene implantación en todo el territorio español, y en 2020 ha comenzado a abrir establecimientos en Portugal.

## COSTES CONTROLADOS

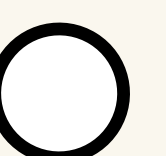
**Es un negocio de costes controlados, los ingresos están basados en una alta rotación de los clientes, y tiene una operativa muy sencilla.**

## SMART- COST

**La franquicia POMODORO tiene un modelo de inversión inicial Smart-Cost (baja inversión inicial) hasta un 50% más económica que otros competidores.**

La decoración está pensada para que pueda adaptarse con facilidad a locales nuevos o ya existentes. Estos factores son los que permiten una rápida recuperación de la inversión inicial.

**COMESS GROUP PONE A SU DISPOSICIÓN TODO LO NECESARIO PARA IMPULSAR SU NUEVO EMPRENDIMIENTO; LE AYUDAMOS EN LA BÚSQUEDA DE LA PLANTILLA INICIAL Y EN LA FORMACIÓN DE LA MISMA; TAMBIÉN TENEMOS ACUERDOS PREFERENTES CON LAS PRINCIPALES ENTIDADES BANCARIAS PARA LA FINANCIACIÓN DE LA INVERSIÓN INICIAL.**

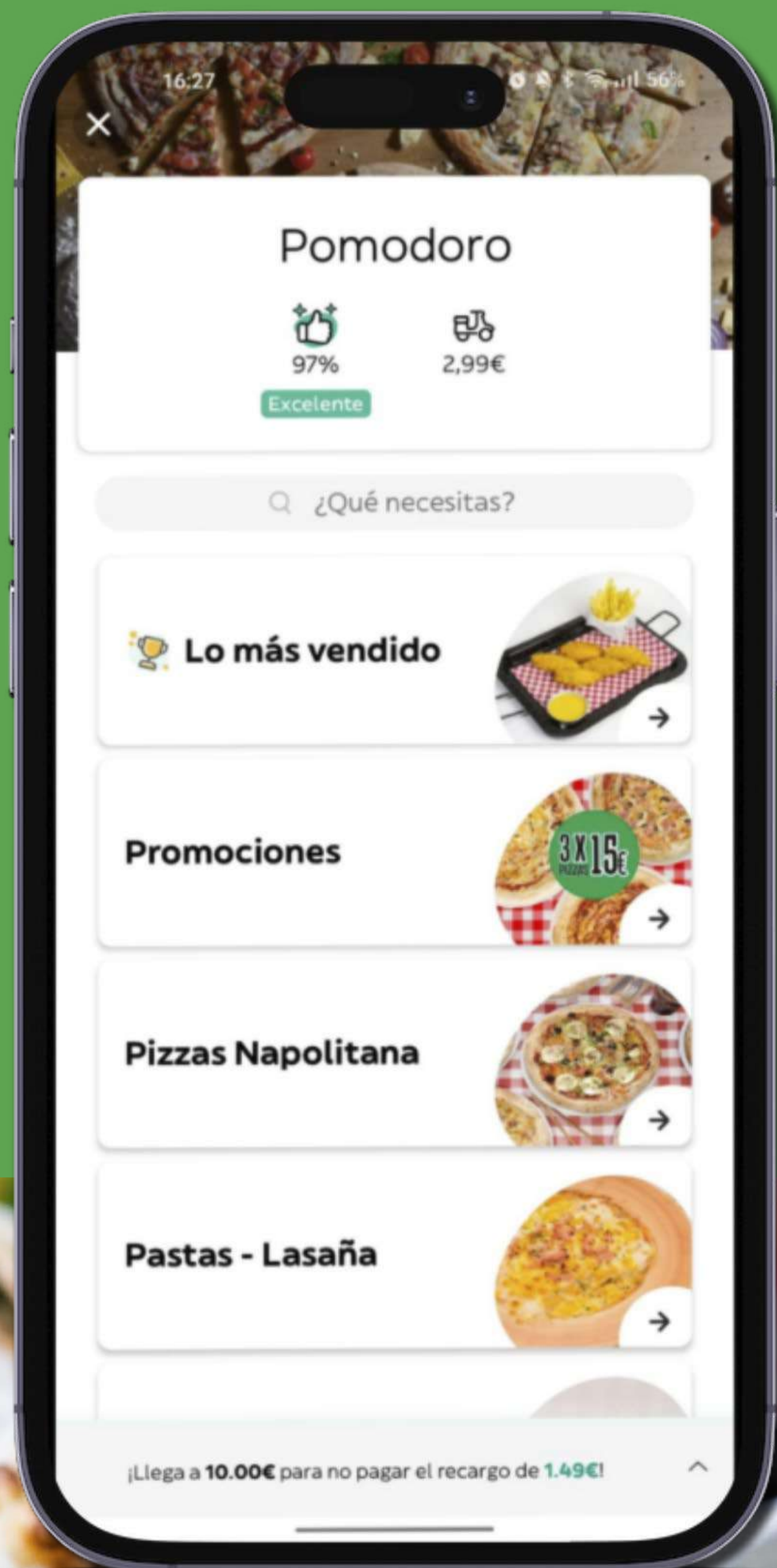


# DELIVERY

El canal delivery y take away nace con la finalidad de crear una línea de negocio complementaria a tu negocio físico, lo que trae ventas incrementales.

Ha experimentado un crecimiento exponencial desde la pandemia y es un canal que ha venido para quedarse.

El cliente de delivery no es el mismo cliente del restaurante. La ocasión de consumo en casa es una oportunidad de negocio para captar nuevos clientes.



POMODORO  
PIZZA PASTA BURRITOS



# SOPORTE A FRANQUIC



POMODORO  
PIZZA PASTA BURRITOS



# POMODORO

## Inmobiliario

La elección de la ubicación es una de las claves de éxito de nuestro negocio, por eso contamos con un departamento especializado en el área inmobiliaria que te asesorará en la búsqueda de la mejor ubicación y negociación de la renta. Nuestras marcas se adaptan a todos los formatos retail (calle y centro comercial).

## Construcción

La decoración y la adecuación del local la realizamos a través de proveedores homologados asegurándonos de cumplir los requerimientos de forma correcta y en tiempo.

## Formación

Desde el departamento de formación, se facilitará toda la información y recursos necesarios para poner en marcha el negocio y se realizará formación a toda la plantilla para conseguir una gestión óptima.

## Marketing

El equipo de marketing desarrolla la estrategia de comunicación y marketing tanto offline como online y se ocupa de las acciones LSM de los restaurantes.

## I+D

Desde el equipo de I+D se desarrollan constantemente productos que permiten dinamizar la oferta del consumidor primando siempre tanto la calidad como la rentabilidad de la marca.

## Operaciones

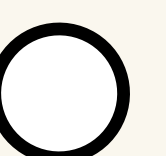
El departamento de operaciones mantiene contacto directo y continuo con cada uno de nuestros franquiciados para apoyarles en todos los aspectos relacionados con el negocio y al mismo tiempo vele por los estándares que marca Comess en términos de calidad, seguridad alimentaria e imagen de marca.

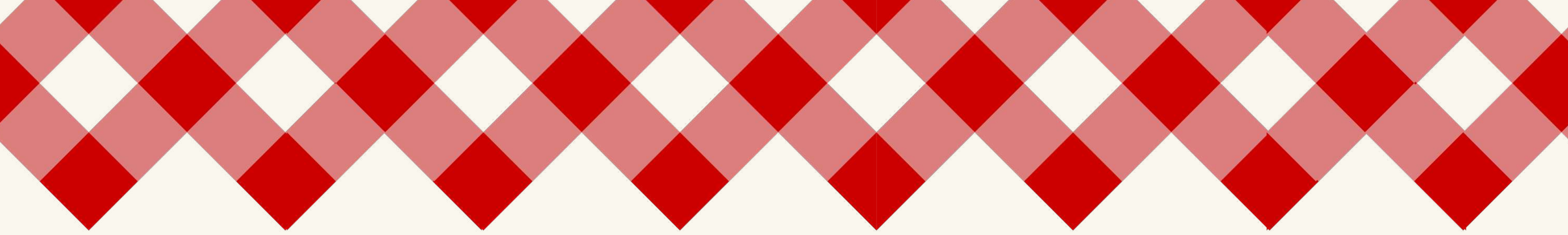
## Compras

Desde el equipo de compras se trabaja para obtener los mejores precios del mercado lo que permite mejorar el coste de materia prima y por tanto optimizar la cuenta de resultados.

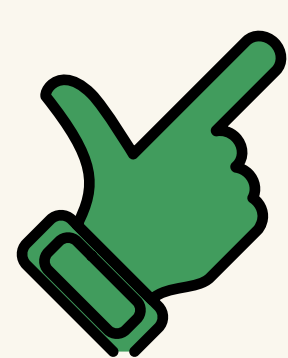
## IT

Tecnología e innovación al servicio del negocio.





# CONDICIONES ECONOMICAS



**Canon**  
16.000 €



**Contrato**  
7 años

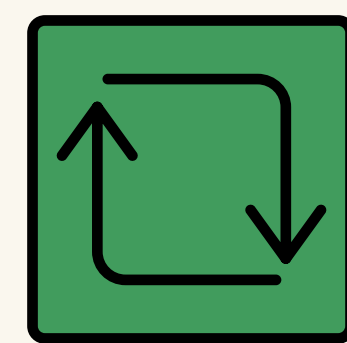


**Royalty**

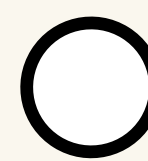
Hasta 45.000 € de facturación neta: 1.050 €  
A partir de 45.001 € hasta 80.000 € 1.550 €  
Desde 80.001 €: 2.050 €  
Royalty fijo de marketing: 210 €



**Inversión**  
desde 80.000 €



**Superficie**  
desde 150m<sup>2</sup> + terraza





**Comess Group con cerca de 400 establecimientos, es la compañía española de restauración organizada con más experiencia en el sector y con presencia internacional.**

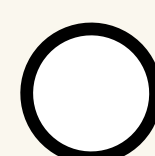
**Desde los comienzos, Comess Group, opera con un sistema de franquicia como modelo de gestión y crecimiento. Esto nos convierte en una de las compañías con mayor expertise franquiciador del país. Somos expertos en la gestión de franquicias y en la atención al franquiciado.**

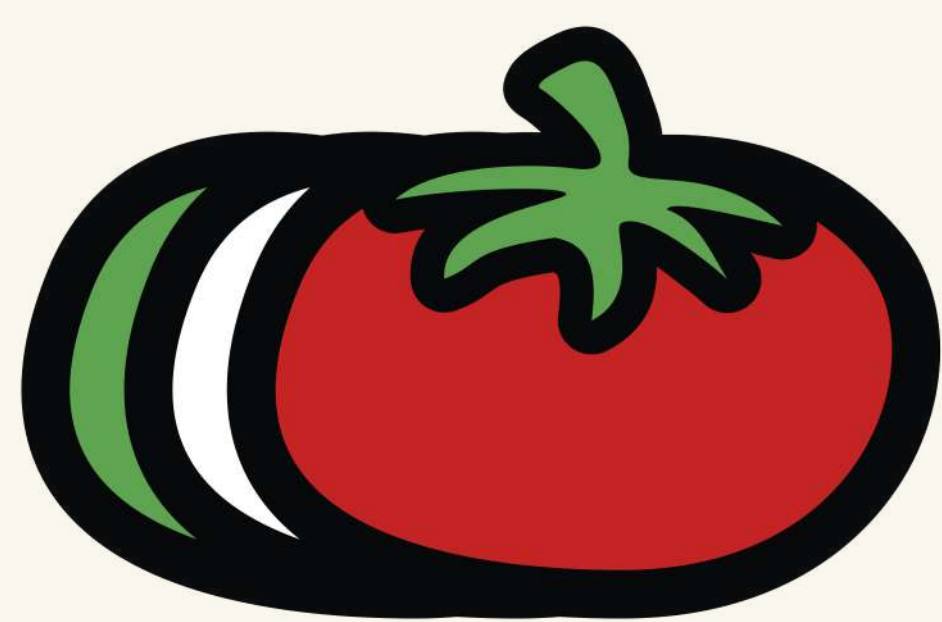
## **PRESENCIA INTERNACIONAL**

**La compañía cuenta con establecimientos en diferentes países operados bajo el formato de máster franquicia.**

## **MARCAS RECONOCIDAS**

**Comess opera con las marcas comerciales:**





info@sdeyf.com  
(+34) 623 203690