

Junior B[®]

**TU GRAN OPORTUNIDAD
CONOCE TODO SOBRE NOSOTROS**

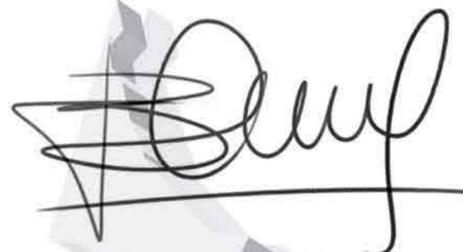


www.juniorb.com.ar

#CONCEPTO DE NEGOCIO

Junior B es una marca gastronómica que nació bajo la consigna de crear ambientes de encuentro y productos de calidad para satisfacer los gustos de una amplia gama de público. En 1999 inició con especialidad en pizzas, lomos y pastas, propuestas que actualmente continúan siendo clásicas pero que se ampliaron a nuevos menús y tendencias de alimentación.

Hoy, la marca está presente con más de 25 locales en numerosas provincias argentinas. Con un público principalmente constituido por grupos familiares y de amigos, sus locales también cuentan con propuestas infantiles y salón de juegos. En los últimos años, a su carta se agregaron ensaladas gourmet, especialidad en milanesas, nuevas opciones vegetarianas y postres especiales. Su principal estrategia comercial: crecer en conjunto y trabajar desde todas las áreas para ofrecer el mejor servicio a sus franquiciados y el mejor producto a sus clientes tanto a nivel nacional como internacional.



Federico Bertorello
Socio - Gerente



Marcos Bertorello
Socio - Gerente



Todo inició con dos hermanos nacidos en los 80, en Villa Carlos Paz, ciudad turística de excelencia en Argentina.

Emprendedores desde su adolescencia, Marcos fundó Junior B en 1999 y Federico, en 2005, se sumó al proyecto con el segundo local. Actualmente los dos hermanos dirigen la empresa, además de ser miembros activos de cámaras e instituciones empresariales, gastronómicas y de franquicias.

Marcos es fundador y vicepresidente de la Cámara de Franquicias de la Provincia de Córdoba.



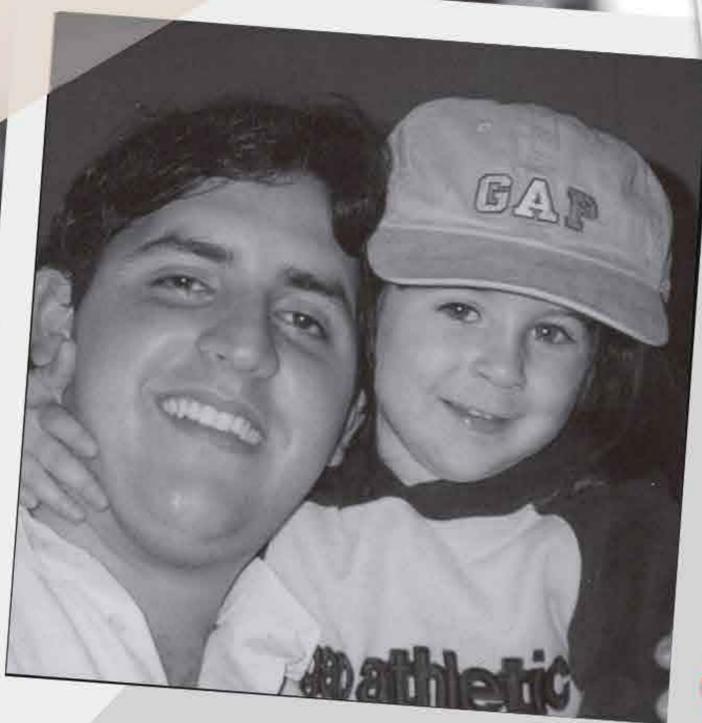
PROYECCION 2022
+ 100 NUEVAS FRANQUICIAS

#NUESTRA HISTORIA

En 1999, con solo 18 años, Marcos Bertorello abre su primer local gastronómico en la ciudad de Villa Carlos Paz con el fin de brindar un sustento económico para su familia. El nombre "Junior B" surge de una reunión de hermanos, en donde se acuerda honrar el proyecto motivado por la llegada de su primera hija Agustina, a quien cariñosamente apodaban "Junior". La conjunción de dicho apodo y la inclusión de la inicial del apellido paterno dieron origen a la historia de Junior B .

Seis años después se incorpora con un segundo local Federico Bertorello y tras el éxito de ambas

ubicaciones sumado a un trabajo en equipo que demostraba solidez, se decide dar comienzo a la expansión de Junior B fuera de los límites locales. Tras adquirir el know how necesario, en el 2008 se abre la primera franquicia, representando el punto de partida al primer plan de crecimiento. Con el tiempo, de empresa gastronómica familiar se convirtió en una marca franquiciante afianzada con numerosos locales en Argentina y con proyección a nuevos puntos geográficos a nivel internacional.



SINCE 1999

VISIÓN

Ser una cadena de restaurantes con desarrollo continuo, dinámica e innovadora, basada en criterios de excelencia técnica y de gestión con fuerte sentido de permanencia organizacional.

MISIÓN

Generar un momento de felicidad en las personas que concurren a nuestros locales.

Brindar deliciosos sabores a nuestros clientes a precios convenientes.

Innovar con propuestas que conlleven hacia la mejora continua de los servicios, recursos e infraestructura.



#VALORES

- **Respeto** en la interacción entre nuestros pares, superiores, proveedores y clientes.
- **Honestidad en cada acto.** Valorizamos como algo primordial la decencia, sinceridad y verdad, actuando de manera transparente y coherente.
- **Actitud positiva**, pues confiamos en que una mirada entusiasta de las situaciones forma parte de nuestro motor diario.
- **Trabajo en equipo**, ya que estamos convencidos de que la suma de esfuerzos conjuntos es indiscutiblemente de mayor valor que la acción individual.
- **Mejora continua**, por lo que nos esforzamos diariamente en superarnos.
- **Innovación**, al estar atentos a distintas tendencias y aquellos componentes que nos pueden hacer diferentes, mejores y pioneros en su aplicación.
- **Calidez**, al lograr encontrar la forma más amable para dirigirnos a las personas con un trato agradable y cordial. Poseemos la capacidad de ser dedicados, empáticos, atentos y afectuosos con las personas.
- **Solidaridad**, al no mantenernos aislados de lo que acontece en nuestra sociedad. Nos interesamos en distintas situaciones, programas y causas sociales, particulares y generales.
- **Comunicación**, pues apuntalamos un buen diálogo tanto interno como externo, lo que mejora constantemente nuestra: competitividad; adaptación a los cambios del entorno; logro de objetivos y metas; satisfacción de necesidades colectivas e individuales de los participantes de la empresa; y fomenta el cumplimiento de nuestros valores, la participación y un buen clima integrador de trabajo.
- **Familia**, ya que nos gusta tratarnos de modo familiar y que los integrantes de nuestras familias sean parte de nuestros negocios.
- **Pasión**, al trabajar comprometidos con nuestro corazón y mente en todas las tareas.

Cada momento del día tiene opciones especiales para nuestros clientes. A la mañana y a la tarde, se presentan variadas propuestas de desayunos y meriendas que acompañan una cafetería clásica y especial. Mientras que para los almuerzos y cenas incluimos entradas, tablas y platos principales como pastas, carnes, ensaladas, milanesas, mexican food, variadas guarniciones, pizzas, calzones y sandwichería especial. En Junior B no nos olvidamos de la dulzura y también tenemos postres propios.

Desde nuestra área de operaciones y en conjunto a nuestro Cheff Manager especializado, también se desarrollan Sugerencias del Día para que quienes almuerzan fuera de sus hogares puedan tener opciones que contemplen su nutrición cotidiana. Por otra parte, los más chicos de la familia disfrutan de opciones infantiles y también hay propuestas para quienes consumen productos sin tacc.



Cliente Junior B:

Es toda aquella persona que quiere disfrutar de buenos momentos y pasarla bien: grupos familiares, amigos, estudiantes, profesionales, niños y vecinos.

Modelo de franquicias:

Brindamos la idea de cómo tener tu propio restaurante, un know-how seguro y probado, con un modelo de negocio rentable, funcionando de manera comprobable y en constante crecimiento.

Marketing:

La fuerte identidad de Junior B es altamente aceptada. Creamos permanentemente promociones, acciones y campañas publicitarias con el fin de aumentar las ventas, generar emociones en nuestros clientes, sentido de pertenencia y gran posicionamiento. Asimismo, creemos en el rol de las redes sociales como herramienta de comunicación bidireccional, construyendo en cada red una verdadera comunidad.

Capacitación asesoramiento y soporte:

Continuamente formamos, orientamos y asistimos en todas las áreas que hacen a la gestión de la franquicia: administración, marketing, diseño arquitectónico, recursos humanos, operaciones, abastecimiento, producto y calidad. Contamos con una plataforma de comunicación integral entre la marca y sus representantes en tiempo real, otorgándoles así herramientas de gestión para su desarrollo.

Arquitectura:

Para asegurarnos los estándares de la empresa contamos con un equipo de arquitectura para diseñar y proyectar nuestros locales, proporcionando el legajo técnico adecuado según la ubicación y los requerimientos particulares de cada destino. Brindamos una propuesta creativa que refleje los ideales de calidez y confort en cada detalle.

Sanrei siempre Alegria Emocionate Pasala Bien! Vive
Pensá siempre Salis Jugá

#PORQUE **Junior B**



YO la PIZZA LIBRE MIÉRCOLES & JUEVES



8 VARIEDADES
DISFRUTALAS SIN
LIMITES

Junior B



*EL PRECIO NO INCLUYE CUBIERTO.

¡SUSCRÍBETE EN EL MENÚ DE LA ZONA PARA COMBINACIÓN EN SALÓN EN LOS LOCALS DE JUNIOR B. HAZNOSIA A MEDIO AUSTRIAS. NO
SIEMPRE NO HAYO PARA COMBINAR O PEDIR EN RESTAURANTE. LA PROMOCIÓN INCLUYE 8 VARIEDADES DE PIZZAS DE 6 PANCASAS A UN
PRECIO DE \$ 10.000 CADA UNA CON SALSA Y QUESO. EL PRECIO NO INCLUYE CUBIERTO. EN CASO DE QUE EL COMIDA NO COMIEN
DO QUE PAGA LA MESA, MENOS DE \$ 10.000 PRESTANDO DOCUMENTO NO APROXIM EL COMIDA. VARIACIONES: 1. ESPECIAL
2. MARGHERITA 3. PIZZOLA 4. PIZZONONE. EL PRECIO NO INCLUYE CUBIERTO.

#PasalaBien   



#ARQUITECTURA

Contamos con un equipo de arquitectos que se encargan de diseñar de manera exclusiva los locales, considerando espacios funcionales y a la vez estéticos. Nos caracterizamos por tener una arquitectura cálida, de líneas simples, con una distribución clara y de materiales nobles.

Apuntamos a múltiples comensales por lo que tenemos un mobiliario diferenciado por sectores, con iluminación particular para que la experiencia de cada cliente sea memorable.

A su vez se trabaja en conjunto con el área de marketing para que el local tenga la impronta de la marca, aumentando el sentido de pertenencia y generando emociones en los clientes.



Baños

Discapacitados, baño hombres, baño mujeres, vestuario para personal, y baños para personal con ducha y locker: 42 m²/.

Local modelo de ejemplo, con distribución y tamaños adecuados para el correcto funcionamiento.

Sala de Juegos

Salón con mobiliario interactivo para el entretenimiento de niños: 17.5 m² /

Sector Barra

Sector de caja, cafetería, tragos y postres: 20.8 m² /

Mesas exterior

Sector de mesas en vereda con toldo plegable protector

Cámara de frío y Depósito

provisiones Cámara con divisor frío - congelados y estanterías de acero inoxidable: 15 m²

Cocina

Sector de fuegos, Lavado, Ensaladas, Postres, y preparaciones : 60 m² /

Oficina

Oficina para administración y gerencia del local: 9 m²/.

Restaurant

Zona comedor con sectores expuestos y sectores más reservados con posibilidades de parejas y familias : 135 m²/.

Info

Total m² :330 m²
Capacidad fija:
128 personas
Capacidad variable:
40 personas





**PASALA
BIEN!**



#OBJETIVO2022

- 1 Llegar a todas las provincias de Argentina.
- 2 Posicionar la marca como líder en materia de franquicias.
- 3 Ser reconocido y elegido como uno de los mayores referentes en experiencias gastronómicas.
- 4 Lograr presencia internacional de la marca.



#PASALA BIEN



En **Junior B** humanizamos el contacto con el cliente a través de diferentes canales bidireccionales de comunicación. En este plan de acción, las redes sociales juegan un protagonismo importante al ser uno de los principales recursos para conocer el impacto de nuestros planes de acción y, lo que es primordial, fidelizar a la audiencia desde la informalidad y el trato ameno que la comunicación digital ofrece.

La premisa del área, es que todos tienen algo importante que decir y cada contacto nos ayuda a crecer, conocernos y fundamentalmente a entender otras visiones de la realidad local.



Experiencia, pasión y actitud:

Un franquiciado de Junior B debe tener experiencia en el manejo de negocios comerciales, experiencia de gestión en empresas corporativas o en negocios gastronómicos, se debe centrar en la atención al cliente y tener la capacidad de liderazgo para construir un equipo de personas a las cuales deberá ayudar en el proceso de mejora continua, generando una experiencia agradable en nuestros clientes.



**MUCHAS
GRACIAS!**

Junior B[®]

#ContactoComercial

franquicias@juniorb.com.ar

www.juniorb.com.ar

#PasalaBien

