FRANCHISE BROCHURE

NEDERLAND

WELKOM BIJ DOMINO'S NEDERLAND

Met het lezen van deze brochure sta je wellicht aan de start van een nieuw zakelijk avontuur. Wij helpen je graag bij het realiseren van jouw dromen én ambities bij Domino's!

Sell more pizza, have more fun!

Wat begon in 1960 met één pizzavestiging, is uitgegroeid tot het grootste afhaal- en bezorgbedrijf binnen de pizzasector. Met meer dan 19.500 vestigingen in 90+ landen zijn we wereldwijd dé nummer 1 in pizza bezorging. En we zitten niet stil. Ieder jaar blijven we nieuwe vestigingen openen.

De mensen zorgen voor het succes van Domino's. Zij maken het mogelijk om onze doelen te behalen en te blijven groeien. Daarom zijn we altijd op zoek naar nieuw talent: van enthousiaste bezorgers en ambitieuze kantoormedewerkers tot toegewijde ondernemers die "Sell more pizza, have more fun!", één van onze belangrijkste fundamenten, mee uit willen dragen.

Onze plannen voor Domino's Pizza Nederland zijn groot. We zijn enthousiast en hebben veel ambitie om te blijven groeien. Zo hebben we het doel gesteld om in 2025 500 vestigingen te hebben in Nederland. Dit doen we met onze huidige én nieuwe franchisenemers. Daar kun jij deel van uitmaken!

Laat je door het lezen van deze brochure inspireren, informeren en bovenal enthousiasmeren.

Graag tot ziens!

Arjan Verwer
Head of Development
Domino's Pizza Netherlands B.V.

DIT WILLEN WIJ JE GRAAG VERTELLEN

1 VAN DOMINICK'S TOT DOMINO'S 6
2 DPE | DPNL 7
3 HET DOMINO'S PIZZA CONCEPT 8
4 KERNWAARDEN 10
5 DOMINO'S FOR GOOD 12
6 MARKETING EN PUBLICITEIT 15
7 DE WEG NAAR SUCCES 16
8 INVESTERING 17
9 AANMELDPROCES 18
10 LOCATIESELECTIE EN BESLUITVORMING 18
11 TRAINING 19
12 JOUW STAPPENPLAN 20
13 INSIDE THE JOB 22
AANMELDINGSFORMULIER

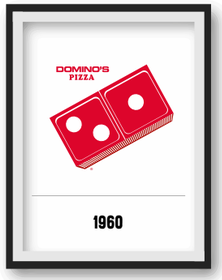
VAN DOMINICK'S TOT DOMINO'S

Wat begon met één pizzavestiging in Michigan, is inmiddels uitgegroeid tot het grootste pizza bezorg- en afhaalbedrijf ter wereld: Domino's.

Het verhaal begint in 1960, wanneer de drieëntwintigjarige student Tom Monaghan samen met zijn broer een pizzeria genaamd DomiNick's overneemt in Detroit, Michigan. Na een jaar stapt de broer van Tom uit de zaak en ruilt zijn helft van het bedrijf in voor een Volkswagen Kever.

Het restaurant draaide nog geen winst, maar Tom gaf niet op. Met veel doorzettingsvermogen en een beetje geluk gaat hij alleen verder. Een paar jaar later verandert hij de naam naar Domino's en opent hij in 1967 zijn eerste franchisevestiging.

Bij de opening van zijn tweede en derde vestiging ontstond ook het logo, het dominosteentje. Het idee was dat er per vestiging een nieuwe stip bij zou komen, maar dat bleek door de snelle groei niet langer realistisch.



DPE | DOMINO'S PIZZA ENTERPRISES

Domino's Pizza Nederland maakt sinds juli 2006 deel uit van Domino's Pizza Enterprises Ltd. (DPE). DPE is in Australië beursgenoteerd en de masterfranchisenemer voor het merk Domino's Pizza in Australië, Nieuw-Zeeland, Frankrijk, Nederland, België, Luxemburg, Japan, Denemarken, Duitsland, Taiwan, Cambodja, Singapore en Maleisië.

DPNL | DOMINO'S PIZZA NEDERLAND

In 1989 opende Eduard Swagemakers in Breda de eerste Domino's vestiging in Nederland. De ondernemer wist na zijn stage bij Domino's Pizza in Amerika dat het een succes zou worden. Al snel volgden er vele vestigingen en groeide Domino's uit tot marktleider van Nederland. Vanuit het hoofdkantoor en distributiecentrum in Nieuwegein voorzien we alle vestigingen van onze verse producten en krijgen ondernemers ondersteuning op onder andere IT, financieel en marketing vlak.

HET DOMINO'S PIZZA CONCEPT

Het concept van Domino's is dankzij ruim 50 jaar kennis, ervaring en passie erg succesvol en bekend geworden. Zowel in Nederland, als ook in de rest van de wereld. Wij maken het onmogelijke mogelijk. Dit doen we met ons **product, onze service en ons imago** tegen een betaalbare prijs. Zo bieden we waarde voor de klant en komen zij keer op keer bij ons terug.

- **Product:** Domino's zorgt voor hoge kwaliteit van haar producten. Het deeg wordt vers gemaakt in het distributiecentrum in Nieuwegein. Groenten en andere toppings kopen we zo veel mogelijk lokaal in. Vanuit het distributiecentrum worden de vestigingen voorzien van verse producten.

- **Service:** Service is bij Domino's erg belangrijk. We leggen de lat hoog: elke verse, handgemaakte pizza moet binnen 20 minuten na bestellen gloeiend heet bij de klant aan de deur worden afgeleverd. Het is een hoge standaard, maar Domino's krijgt het al 30 jaar voor elkaar.

- **Imago:** We zorgen dat we er netjes en representatief uitzien. Daarnaast zorgen we voor eenheid in al onze uitingen, zodat de klant ons herkent. Ook onze vestigingen zijn altijd schoon en netjes.

- **Prijs:** Domino's wil betaalbaar zijn, zodat iedereen van onze gerechten kan genieten. We hebben voor ieder wat wils: voor iedere smaak, budget en levensstijl.

$$\text{WAARDE} = \frac{\text{PRODUCT + SERVICE + IMAGO}}{\text{PRIJS}}$$

ONS VOEDSEL

Als je weet wat je eet, smaakt het beter. Daarom zijn we transparant over onze ingrediënten en waar ze vandaan komen. Onze 5x beter beloften zijn:

1. **100% vers deeg, elke dag handgemaakt**
   Het deeg van Domino's wordt iedere dag vers gemaakt in onze eigen deegmakerij in Nieuwegein. Daarna krijgt het zo'n 48 uur om te rijzen tot een perfecte deegbol.

2. **Pure saus, met signature kruidenmix**
   Onze tomatensaus is gemaakt van zongerijpte tomaten, daar voegen we vervolgens onze eigen kruidenmix aan toe, zonder geur-, kleur- of smaakstoffen.

3. **Echte mozzarella, gemaakt van pure melk**
   Onze smakelijke, smeuïge mozzarella komt uit Ierland.

4. **Verse groenten, wekelijks vers geleverd**
   Lekker, eerlijk en zo veel mogelijk lokaal ingekocht. We kopen onze groenten al jarenlang in via dezelfde partij: HAK Fresh in Den Bosch.

5. **Eerlijke toppings, goed voor milieu, mens en dier**
   Het grootste deel van ons menu is vrij van kunstmatige kleur- en smaakstoffen en conserveringsmiddelen. En daar zijn we trots op. Verder werken we aan het verbeteren van de leefomstandigheden van dieren, in samenwerking met CIWF.

ONZE KERNWAARDEN

We zijn gul en bieden fijne ervaringen

Plezier zit in ons DNA. Het maakt onze mensen gelukkiger. En als wij gelukkiger zijn, voelen onze klanten dat. Dat maakt hun ervaring met Domino's nog beter. Wij zijn empathisch, oprecht, positief en vrijgevig. Het begint bij ons. Want wij verkopen geluk en verbinding.

We doen het juiste, omdat dit het juiste is om te doen

We geven het juiste voorbeeld. We voelen een grote verantwoordelijkheid naar onze gemeenschappen, ons team, onze klanten, onze partners en onze investeerders. We zijn integer, omdat we beseffen hoe waardevol en tegelijkertijd kwetsbaar vertrouwen is.

Het onmogelijke mogelijk maken

Wij doorbreken conventies met onze drie pijlers: snel, betaalbaar én goede kwaliteit. De wereld gelooft dat je er maar twee van de drie mag kiezen. Daarom zijn wij onverslaanbaar als we er keer op keer toch drie bieden.

Groei en ontwikkeling

We bieden mensen een toekomst. We helpen ze te groeien en zich te ontwikkelen. We zorgen dat mensen het beter krijgen: teamleden, franchisenemers, ons bedrijf en de gemeenschappen waarin we werken. We hebben een sterke ondernemersgeest en zijn vastbesloten om ons team mooie ervaringen, kansen en een geweldige werkplek te geven.

Passie, trots en enthousiasme

Wij willen klanten voor het leven. We zijn toegewijd en hebben passie voor het maken van de lekkerste gerechten. Dat doen we met enthousiasme en trots voor ons merk. We leggen de lat hoog, zodat we iedereen blij kunnen maken. Wat hun individuele wensen ook zijn.

"Be better today than yesterday, be better tomorrow than today."

FOR GOOD

Als dé nummer 1 in pizza en bezorging hebben we een voorbeeldfunctie. Wij willen goed doen, omdat dat goed voelt. We zijn innovatief en maken het onmogelijke mogelijk. In een tijd van veel veranderingen en uitdagingen, zetten we ons in voor mens, dier en milieu en nemen we onze verantwoordelijkheid. Onze missie om een betere wereld te creëren voor iedereen, noemen we: Domino's For Good.

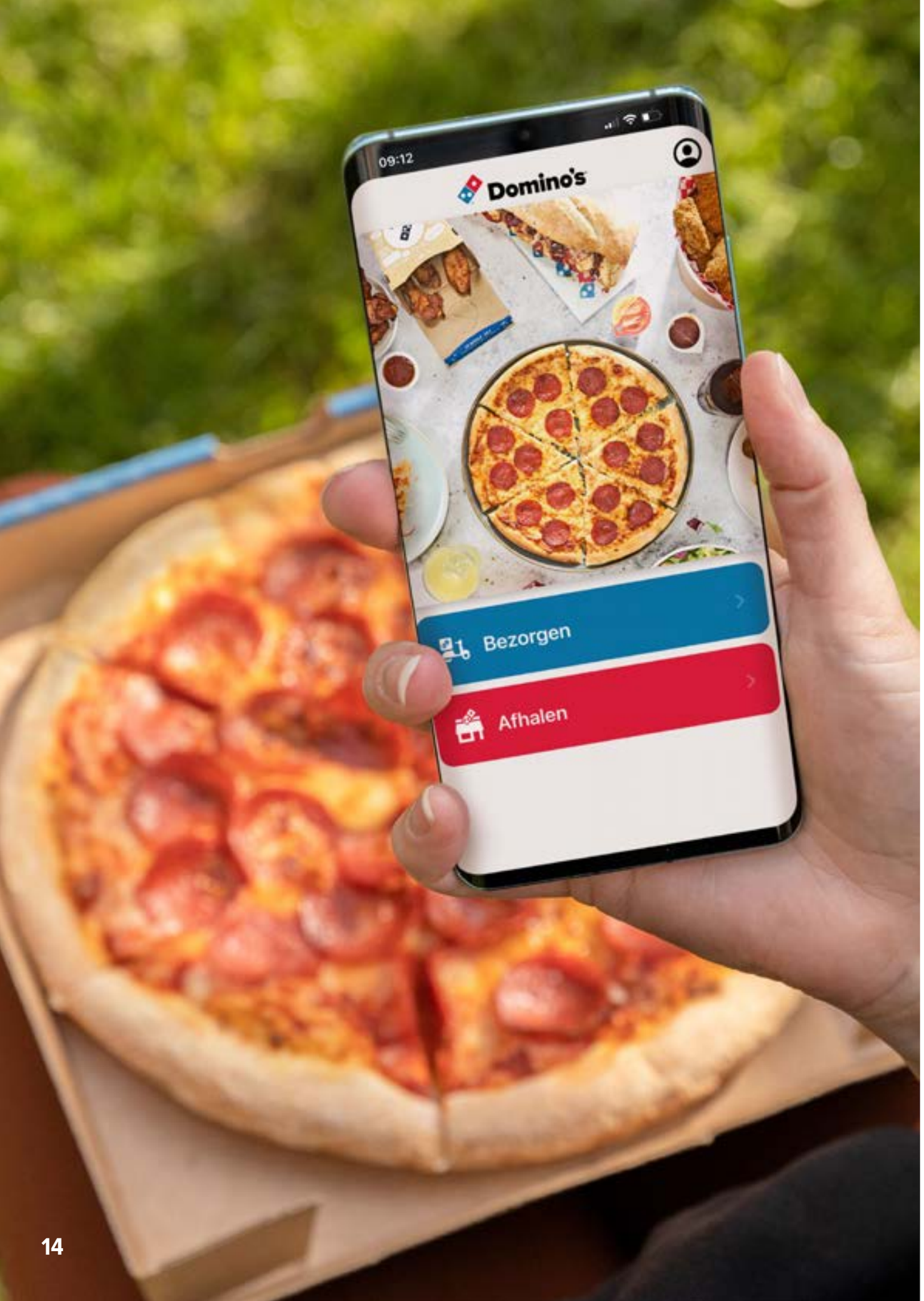
DIT ZIJN ONZE 5 BELOFTEN:

- **We geloven in onze mensen**
- **We zijn er voor onze klanten**
- **We zorgen voor onze gemeenschappen**
- **We verminderen onze impact op het milieu**
- **We zijn serieus over onze gerechten**

Als franchisenemer bij Domino's vind je het belangrijk om bij te dragen aan een betere wereld. Bijvoorbeeld door iets terug te doen voor de directe omgeving waar jouw vestiging zich bevindt. Denk daarbij aan het creëren van een schone omgeving, dat jouw bezorgers veilig en op duurzame voertuigen bezorgen of het ondersteunen van een lokale vereniging die wel wat hulp kan gebruiken.

Ook Domino's Nederland zet zich in voor mens, dier, milieu en maatschappij. Zo zijn we bijvoorbeeld trotse partner van JINC, een organisatie die jongeren met een sociaaleconomische achterstand helpt met een goede start op de arbeidsmarkt. Of denk aan acties die we opzetten voor de voedselbanken en de samenwerking met Nederland Schoon.

Meer weten wat we allemaal doen? Neem eens een kijkje op www.dominos.nl/over-dominos/dominos-for-good.



MARKETING EN PUBLICITEIT

De afgelopen jaren is Domino's enorm gegroeid. Ieder jaar verkopen we zo'n 21 miljoen pizza's. En we hebben we ons menu uitgebreid met gerechten zoals: Crunchy Chicken, Oven Friet, Hot Sandwiches, Cinnastix, Thick Shakes en nog veel meer.

Online groei

De toename van online-orders maakt het runnen van een franchise nóg eenvoudiger. Met iets meer dan één druk op de knop kunnen pizzaliefhebbers door het hele land hun favoriete Domino's Pizza bestellen. Meer dan 90% van de bezorg-omzet is afkomstig van onlinebestelkanalen en het aantal online bestellingen vormt zo'n 75% van de totale omzet.

Ook blijven we innoveren om het bestellen bij Domino's zo gemakkelijk mogelijk te maken. Zo is in 2022 de bestel-app volledig vernieuwd. Maar denk bijvoorbeeld ook aan onze bekende Pizza Tracker. Hiermee kunnen klanten hun bestelling via GPS volgen.

Domino's in de media

Dankzij de juiste inzet van verschillende marketing- en communicatiemiddelen, zorgt Domino's voor continue aandacht op radio en televisie, om zowel bestaande als nieuwe klanten aan ons te binden. Ook online zijn we goed vertegenwoordigd. Via social media kanalen als Instagram, TikTok en YouTube betrekken we onze fans bij introducties van nieuwe gerechten. Ook heeft Domino's een uitgebreid netwerk aan perscontacten. Op zijn tijd houden we van een goede publiciteitsstunt, zoals het bezorgen van pizza's op waterscooters tijdens Koningsdag of de eerste bezorging met een drone.

Kortom, Domino's Nederland heeft alle ingrediënten voor het runnen van een succesvolle onderneming voor je klaarliggen. Gaat jouw ondernemershart hier sneller van kloppen? Neem dan vandaag nog contact met ons op!

DE WEG NAAR SUCCES

Voordelen van franchisen bij Domino's

- Je maakt deel uit van het grootste bezorgbedrijf ter wereld: Domino's;
- Je hebt een exclusief winkelgebied;
- We bieden je ondersteuning tijdens het gehele bouwproces;
- Je krijgt professionele en uitgebreide training over alle aspecten van het runnen van een succesvolle Domino's vestiging;
- Je krijgt een lokale Franchise Consultant toegewezen, die je helpt bij het runnen van de vestiging, inclusief het nastreven van gezondheids- en veiligheidsregels;
- Je wordt ondersteund bij het trainen van personeel en ontvangt ondersteuning van afdelingen zoals IT en Marketing.

Ben jij een echte Domino's ondernemer?

Domino's neemt het selectieproces van nieuwe franchisenemers heel serieus. Onze doelstelling is om elke franchisenemer in ons systeem succesvol te laten zijn.

We zien de volgende punten graag terug in een potentiële franchisenemer:

- Een echte ondernemersmentaliteit;
- Passie voor het product en voor de formule;
- Commitment en ambitie: "Be better today than yesterday, be better tomorrow than today";
- Een teamplayer;
- Sterke leidinggevende, goede organisatie- en administratieve vaardigheden;

INVESTERING

Het is van belang dat de investering voor jou als toekomstige Domino's ondernemer duidelijk is. De totale investering bestaat uit twee delen: eigen vermogen en bankfinanciering.

Eigen vermogen
Jouw eigen vermogen moet minimaal €50.000,- zijn, zelf ingebracht en vrij besteedbaar. Dat betekent dat dit bedrag niet gefinancierd mag zijn door de bank of andere geldverstrekkers.

Met dit vermogen wordt onder andere de franchisefee van €20.000,- betaald. Voor deze fee ontvang je uitgebreide bouwbegeleiding, persoonlijke training én budget voor de openingsmarketing.

Bankfinanciering
Het tweede deel van de investering bestaat uit een lening die bij de bank moet worden aangevraagd. Houd rekening met een financieringsaanvraag van €300.000,-. In deze investering zijn onderstaande zaken verwerkt:

- Bouwkosten vestiging
- Inventaris
- IT
- Oven en makeline
- Elektrische voertuigen, zoals E-scooters en E-bikes

NB: Bovenstaande investering is een indicatie, gebaseerd op een vestiging van 100m2. De totale investering is afhankelijk van individuele omstandigheden, de locatie, grootte en conditie van de vestiging.

AANMELDPROCES

Ben je enthousiast geworden na het lezen van deze brochure? Meld je dan aan via https://www.werkenbijdominos.nl/franchise of vul het aanmeldingsformulier achterin deze brochure in.

Na het invullen van het aanmeldformulier, nemen we zo snel mogelijk contact met je op voor een persoonlijk gesprek. Tijdens dit gesprek maak jij kennis met Domino's, wij met jou en bespreken we uitgebreid jouw motivatie. Waarom wil je gaan ondernemen? Waarom bij Domino's? En waarom kies je voor deze locatie? Uiteraard is er tijdens dit gesprek ook volop ruimte voor jouw vragen.

Zijn we na dit gesprek beiden nog enthousiaster geworden? Dan gaan we jouw financiële situatie in kaart brengen. Hiervoor dien je een aantal documenten aan te leveren. Na goedkeuring hiervan door Domino's is het tijd voor de volgende en misschien wel de belangrijkste stap van het traject: een kijkje in de Domino's keuken. Tijdens deze oriëntatie dag ga je met één van onze franchisenemers op pad en leer je over Domino's in de praktijk.

LOCATIESELECTIE EN BESLUITVORMING

Bij een positieve afloop van de oriëntatie dag, plannen we een gesprek in met twee leden van het managementteam. Tijdens dit gesprek gaan we dieper in op jouw motivatie en ambities. Bovenal willen we jouw beter leren kennen als ondernemer en op welke manier je het ondernemen bij Domino's in de praktijk wilt brengen.

Tijdens dit gesprek komt ook de locatieselectie aan bod en bespreken we de financiering. Het is goed om te realiseren dat je voor de financieringsaanvraag bij de bank een businessplan moet schrijven. Heb je dat nog nooit gedaan? Geen probleem, we helpen je hier graag bij.

TRAINING

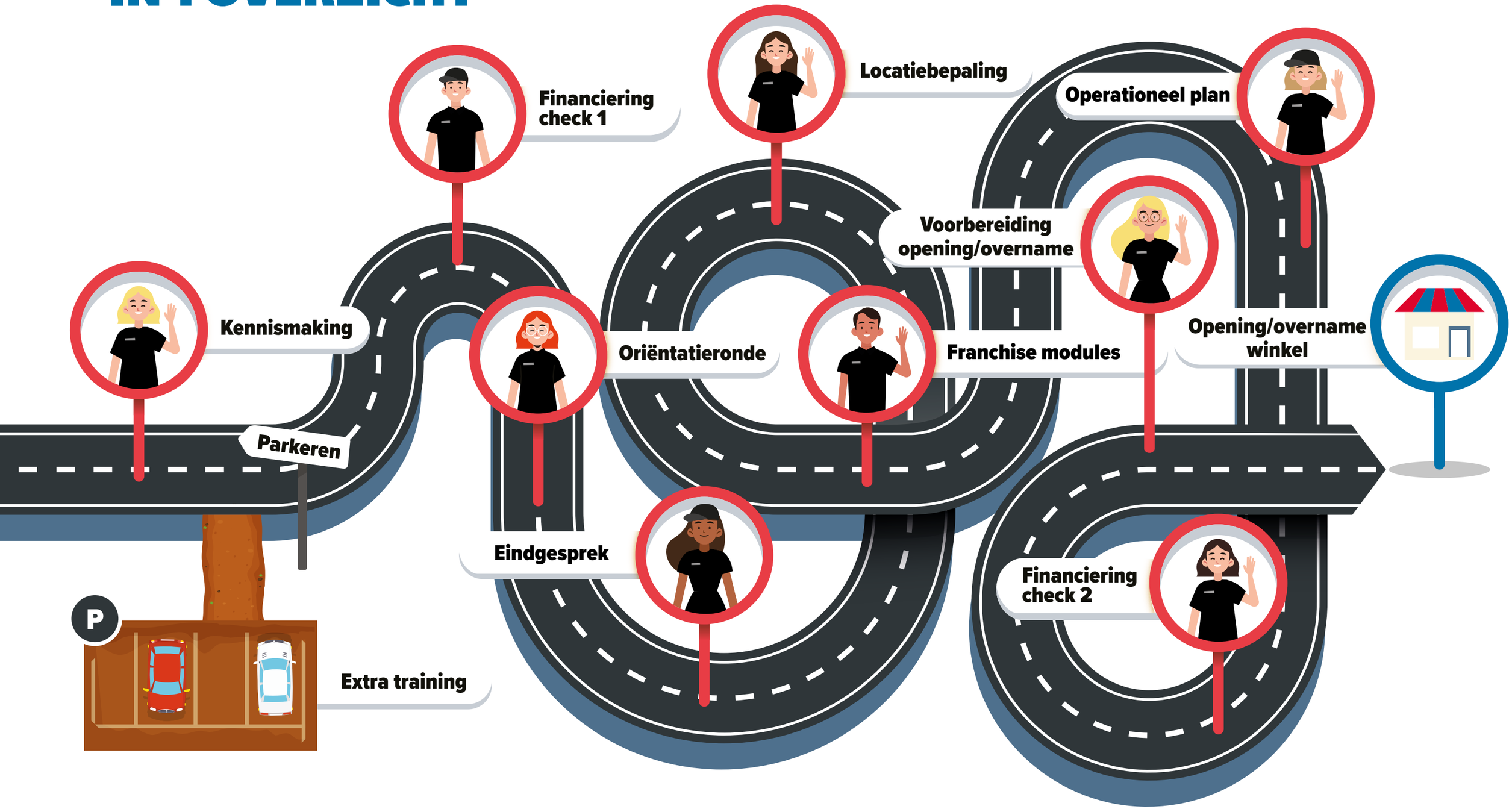
Als de gespreksfase positief is afgerond, start je met een full-time opleiding tot franchisenemer. De training duurt gemiddeld 8 tot 12 maanden. Het is een leuke en intensieve training, die plaatsvindt in één van de Domino's vestigingen. Gedurende de training word je begeleid door een ervaren trainer, die ook jouw opgedane kennis en ervaring met regelmaat toetst.

Ben jij klaar voor je eigen Domino's vestiging én is de financiering goedgekeurd? Dan krijg je definitief toestemming om jouw eigen Domino's vestiging te openen! Ook krijg je dan een franchiseconsultant toegewezen die voor jou klaarstaat.

Het proces nog even voor je op een rij:

Tijd:	**Onderdeel:**
Maand 1:	Aanmelden & oriëntatiefase
Maand 2-8:	In house opleiding & training (incl. opstellen businessplan en financieringsaanvraag)
Maand 9-11:	Franchisetraining en opstellen marketingplan
Maand 12:	Voorbereiding & opening

JOUW STAPPENPLAN IN 1 OVERZICHT



INSIDE THE JOB

Slow where it matters, fast where it counts. De franchisenemers van Domino's Pizza hebben een passie voor ondernemen en natuurlijk voor pizza's. Zo ook Yannick & Julius, Ramon en Mandy & Tristan.

YANNICK DOKTER EN JULIUS OVERWEG

Veel franchisenemers van Domino's Pizza begonnen ooit als pizzakoerier en maken het tot pizzaondernemer. Zo ook de jeugdvrienden Yannick en Julius. Als vijftienjarige jongens startten ze met werken bij Domino's Pizza. Ruim tien jaar later en door de Domino's-wol geverfd, zijn ze trotse franchisenemers. Sterker nog, in vier jaar tijd openden ze maar liefst vijf vestigingen.

YANNICK

JULIUS

Julius: "We hebben elke stap binnen Domino's doorlopen, van de scooter tot de eigen zaak. Bij elke nieuwe functie hoorde meer verantwoordelijkheid. Toen we tot de ontdekking kwamen dat we samen iets wilden starten, hebben we een balletje opgegooid bij het hoofdkantoor. Vanaf dat moment ging het snel." De twee openden op eenentwintigjarige leeftijd hun eerste vestiging in Hoogeveen en de teller staat nu op vijf.

> ***"Dat vertrouwen en die vrijheid geven we ook aan onze mensen, dat motiveert."***

Dat ze zelf zo veel ervaring hebben in het bedrijf, zien ze als een groot voordeel. Ze stonden immers ooit in dezelfde schoenen als hun medewerkers. "We kunnen ons goed inleven in het personeel. Dat is waarschijnlijk een belangrijke reden waarom we succes hebben en meerdere vestigingen konden openen. We hebben zelf ook alles doorlopen en zijn vanaf het begin af aan gedreven geweest om door te groeien. Dat vertrouwen en die vrijheid geven we ook aan onze mensen, dat motiveert." Natuurlijk lopen Yannick en Julius ook tegen lastige zaken aan, maar doordat ze hier samen in zijn gestapt kunnen ze altijd bij elkaar terecht. Beslissingen nemen ze met z'n tweeën en bij de pakken neer zitten, staat niet in hun woordenboek. "Bovendien kun je altijd terugvallen op de Franchise Consultant. Dat was zeker in het begin prettig. Als we ergens moeite mee hadden, waren zij er voor ons."

Hun toekomstplannen staan nog niet in steen gebeiteld. Dat het samen is, staat wel buiten kijf. "Natuurlijk grijpen we mooie kansen bij Domino's graag aan, maar we moeten ook realistisch blijven. Pas als je je zaken op orde hebt, kun je groeien. We hebben het naar ons zin, we werken voor een goede organisatie en de samenwerking is fijn. Ook dat leidt uiteindelijk tot succes."

“Toen ik met het traject begon, had ik nog nooit een pizza gemaakt”

RAMON VAN DAMME

Van financieel adviseur in de bankwereld tot franchisenemer bij Domino’s Pizza. Hoewel de meeste franchisenemers intern zijn doorgegroeid, bewijst Ramon van Damme dat ook van buitenaf instromen mogelijk is. “Als ik de Staatsloterij win, open ik een Domino’s vestiging”, zei hij ooit tegen zijn vrouw. Uiteindelijk heeft hij het zonder die winst gerealiseerd.

Na achttien jaar in de bankwereld gooide Ramon het roer om. Zijn werk was verspreid door het land, dus hij verbleef vaak in hotels en bestelde eten. Laat juist zijn pizzabestelling bij Domino’s hem nou over de streep hebben getrokken zich aan te melden als franchisenemer. “Toen ik na mijn online bestelling nog even doorklikte viel mijn oog op ‘franchisenemers gezocht’. Ik meldde me aan, heb mijn baan opgezegd en startte met het traject.” Sinds juni 2019 mag hij zichzelf de trotse eigenaar noemen van Domino’s Coevorden.

“Toen ik met het traject begon, had ik nog nooit een pizza gemaakt”, vertelt Ramon, die in tegenstelling tot veel franchisenemers extern ingestroomd is. “In tien tot twaalf weken moest ik weten wat anderen door de jaren heen allemaal hebben geleerd. Die hoeveelheid informatie is pittig. Zeker als je daarvoor met cijfertjes, hypotheken en beleggingsfondsen bezig bent geweest. Ik ben wel erg geholpen door de goede begeleiding. Ik heb een Franchise Consultant die ik altijd kan bellen.”

Wat het betekent voor Ramon om bij Domino’s Pizza te franchisen, zijn verschillende zaken. “Hoewel je gebonden bent aan het concept, staat het je ook vrij om dingen zelf te bepalen. Het sponsoren van een lokaal voetbal- of hockeyteam bijvoorbeeld.” Met deze carrièreswitch koos Ramon weer voor het contact met mensen. Hij gelooft dat daar ook de sleutel ligt tot succes. “Wanneer ik in de open keuken van de vestiging deegbollen tot pizza’s sta te draaien, probeer ik een praatje te maken met de klant. Ook voor die service komen ze terug.”

Uiteindelijk hoopt ook Ramon door te groeien en meerdere vestigingen te openen. Hij heeft nu al voor ogen hoe hij dit zou opstarten. “Door het nieuwe personeel in mijn eerste goedlopende vestiging mee te laten draaien en daar op te leiden. Die mogelijkheid miste ik bij mijn eerste zaak, maar kan ik toepassen bij een tweede. Zo leer ik nog elke dag bij.”

MANDY & TRISTAN

Franchise ondernemingen en franchise samenwerkingen bestaan er in verschillende soorten en maten. Er is immers niet één recept voor een succesvol verhaal. Zo leerden Mandy en Tristan elkaar kennen bij Domino's. Ze kregen een relatie en runnen nu samen twee zaken. Achtereenvolgens openden ze in juli 2018 en mei 2019 de deuren van hun vestigingen. "We werken heel fijn samen, dat loopt eigenlijk vanzelf", aldus Mandy.

Ze kunnen beiden als echte Dominoids beschouwd worden. Tristan werkte als shift runner en Mandy begon met zeventien jaar als telefoniste bij Domino's Pizza, een drukke baan omdat pizza's toen vooral telefonisch besteld werden. Door de jaren heen hebben ze verschillende functies bekleed en kwamen ze uiteindelijk tot de conclusie dat ze graag door wilden groeien binnen Domino's. Dat ze zelf intern hun strepen hebben verdiend, helpt ze bij het draaien van hun vestigingen. "Ik denk dat dit heel belangrijk is voor het succes. Als je zelf niet weet hoe je een goede pizza moet maken, kun je het ook niet uitleggen. Je hebt een voorbeeldfunctie naar je medewerkers op alle vlakken, van hoe je het pizzadeeg kneedt tot hoe je omgaat met collega's wanneer er klanten binnenkomen."

De taakverdeling tussen het stel is "een beetje zo gelopen". Vaak verdelen ze zich over de twee vestigingen. Ook merkt Mandy dat zij meestal aanspreekpunt is voor het personeel. Dat is ook wat ze het leukste onderdeel vindt van het franchisen. "Zien dat je personeel groeit. Dat iemand steeds beter wordt in het maken van pizza's en daar zichtbaar trots op is." Zelf volgde ze naast interne opleidingen een Vakopleiding Food bij SVO. Hiermee is ze ook gelijk leermeester bij Domino's Pizza wat betekent dat haar Domino's vestiging erkend kan worden als officieel leerbedrijf en ze haar medewerkers mag begeleiden in de praktijk.

Toekomstplannen? Daar zijn de mid-twintigers nog niet helemaal over uit. Mandy: "Eerst deze zaken verder uitbouwen en op zichzelf laten draaien, dan kijken we verder."

"Je hebt een voorbeeldfunctie naar je medewerkers op alle vlakken, van hoe je het pizzadeeg kneedt tot hoe je omgaat met collega's wanneer er klanten binnenkomen."

AANMELDINGSFORMULIER
FRANCHISENEMER

Domino's

PERSOONLIJKE INFORMATIE

Achternaam .....

Voornamen .....

Adres .....

Postcode .....

Woonplaats .....

Telefoon mobiel .....

E-mail adres .....

Geboortedatum en -plaats .....

OPLEIDINGEN / CURSUSSEN

Opleiding / cursus	Periode	Diploma
.....	.....	☐ Ja ☐ Nee
.....	.....	☐ Ja ☐ Nee
.....	.....	☐ Ja ☐ Nee
.....	.....	☐ Ja ☐ Nee
.....	.....	
.....	.....	

Paraaf:

WERKERVARING

Meest recente werkgever .....

Naam bedrijf .....

Vestigingsplaats .....

Functie .....

In dienst sinds .....

Werkzaamheden / verantwoordelijkheden .....

.....

.....

.....

Vorige werkgever .....

Plaats .....

Periode .....

Functie .....

Reden van vertrek .....

.....

.....

.....

.....

.....

Paraaf:

ALGEMENE INFORMATIE

Hobby's, activiteiten en speciale interesses .....

.....

Ben je in bezit van een geldig rijbewijs B? ☐ Ja ☐ Nee .....

Hoe ben je in contact gekomen met Domino's? .....

.....

Waarom wil jij franchisen bij Domino's? .....

.....

.....

Wat verwacht je van ons als franchisegever? .....

.....

.....

Welke vestigingsplaats heeft je voorkeur? .....

Ben je bereid te verhuizen? ☐ Ja ☐ Nee .....

Heb je ervaring in de horeca? ☐ Ja ☐ Nee .....

Ben je bereid al je beschikbare tijd aan Domino's te besteden? ☐ Ja ☐ Nee .....

Vermeld hier alle verdere informatie die je voor je aanmelding van belang acht:

.....

.....

.....

.....

Paraaf:

HANDTEKENING

Hierbij verklaar ik alle informatie naar waarheid te hebben ingevuld.

Plaats	Datum	Naam aanvrager
.....	.....	.....

Handtekening aanvrager

.....

Onderteken elke pagina in het blauw omlijnde vak.

Paraaf:

Domino's Pizza Nederland
Postbus 3
3430 AA Nieuwegein
088 629 0100

franchise@dominos.nl
www.dominos.nl