

БИЗНЕС-ПЛАН ФРАНШИЗЫ КОФЕЙНОЙ КОМПАНИИ BRAVOS

Добрый день, если вы читаете этот документ, значит, наша франшиза вам показалась интересной, и это радует, ведь мы вложили в нее много сил и считаем ее отличным продуктом. Назвать этот документ можно по разному: бизнес-план, маркетинг-кит или еще как-то, но цель у него одна - дать вам максимум данных и информации для принятия правильного решения. Не продать франшизу, а подробно рассказать про этот бизнес, его плюсы, минусы, риски и возможности, после чего станет ясно, интересно ли вам открыть свою кофейную компанию.



ЕВГЕНИЙ ШОТ управляющий компанией

СОДЕРЖАНИЕ

Про реалии франчайзинга в России	3
Про бизнес-модель нашей франшизы	3
О нас	4
Стоимость франшизы и что в нее входит	5
Что потребуется помимо франшизы	7
Про партнерство	.10
Почему может не получиться	10
Что делать, если вы решили открыть свою кофейную компанию	12



Сегодня на рынке много пустых франшиз, владельцы которых продают «воздух» за большие деньги. Вам обещают огромную прибыль и окупаемость с 1-го дня, а делать при этом особо ничего не придётся.

Мы будем с вами честны и не станем говорить о том, что конкуренции нет, клиенты встанут в очередь, отличные сотрудники будут зарабатывать для вас миллионы и можно лечь на диван и расслабиться. Хотя исключать этого тоже не стоит. Стартовые условия у всех разные. Мы скажем правду – будет нелегко. Первый год особенно. Работать иногда придется 24/7, хорошие кадры будет найти непросто, за клиентов придётся бороться, но труды обязательно принесут результат. Впереди вас ждет прибыльный и интересный бизнес на кофе и чае. Товарах которые потребляют 98% населения.



Что это за бизнес

Франшиза кофейной компании— это ваш готовый бизнес «под ключ», под зарегистрируемым торговым знаком Bravos. Вы получаете качественную продукцию по самым низким ценам, на которую сможете накручивать 200-300%, продавая ее оптом и в розницу. Также, мы обучим вас по всем фронтам: введение в кофе, курс по изучению ассортимента, курс бариста, после которого вы сможете отлично готовить кофе, и курс активных продаж. Мы передадим наш опыт за 5 лет работы на этом рынке и поможем на всех этапах открытия. У вас будет все для того, чтобы забрать хоть весь рынок кофе и чая в регионе.

Клиенты кофейной компании

Кофейни, кафе, бары, рестораны, отели, магазины, АЗС, офисы и просто обычные люди ежедневно потребляют кофе и чай, и кофейная компания как раз та организация, которая поставляет им эту продукцию.

Как складывается кофейный рынок

На этом рынке мы работаем с 2013 года и видим, что он ежегодно растет. Сегодня на нем наблюдаютсятри тенденции:

- 1. Люди начинают больше пить кофе, как дома, так и в заведениях. Открывается все больше хороших кофеен, мест, где могут хорошо сварить кофе и рассказать про него.
- 2. Рестораторы начинают понимать, что кофе свежей обжарки это хорошо, вопервых это вкусно, а вторых дешевле, чем импортные аналоги.
- 3. «Древние» кофейные компании начинают «вымирать». Это происходит по ряду причин: во-первых, их основная модель в «хорике», когда они предоставляют кофейное оборудование в аренду и продают кофе за «тысячу тысяч» изживает себя, ведь те, кто много продает покупает себе свое оборудование и берет кофе гораздо дешевле, окупая его за 3-4 месяца, а те, кто мало продает, им в принципе не интересно ничего ставить. Вторая причина это «паломничество» импортному кофе, компании до сих пор верят, что эти бренды самые вкусные и лучшие, а российская обжарка это плохо. Они сильно заблуждаются, чтобы это понять, просто посмотрите на топовые кофейни страны, все они давно работают на свежем зерне.

Про экономику бизнеса

Многие франчайзеры, описывая экономику бизнес -модели, привирают, мы же скажем как есть:

- На нашу продукцию вы сможете наценить в среднем 250%, то есть купив 1 кг.кофе за 400 р., продадите его за 1000р.
- Если до старта вы хорошо подготовитесь и найдете в первый месяц несколько клиентов, то сможете выйти на операционную прибыль с первого-второго месяца. Все также будет зависеть от ваших расходов: аренды, фонда оплаты труда и пр.
- При оптимистичном сценарии вы сможете окупить инвестиции на франшизу через 4-5 месяцев. Это может произойти в ряде случаев: во-первых, если вы ранее работали с кофе как бармен или бариста, знаете рынок и лиц, принимающих решение в большинстве заведений города. Во-вторых, если вы работали торговым представителем и умеете хорошо продавать, а варить кофе мы уж вас научим. И в третьих, если на вашем рынке вакуум конкуренции, есть одна компания, которая всех достала, но с ней работают из-за отсутствия альтернативы. Иначе, срок окупаемости составит 10-12 месяцев.
- Чем крупнее ваш город, тем больше рынок, соответственно и продать можно больше. В городе с численностью 500 тыс. человек можно зарабатывать на оптовой и розничной продаже кофе и чая от 300 000 руб. в месяц, все будет зависеть от вашей доли рынка.

Чтобы вы узнали потенциал рынка вашего города и сколько можно заработать в месяц, мы сделали некий калькулятор доходности, таблицу, в которую вы введете основные данные, и она автоматически все посчитает. Файл находится здесь https://yadi.sk/d/ EguRMOZ3Xzsap



Кто мы такие

Мы, команда фабрики кофе и чая Bravos. Сегодня мы жарим кофе и фасуем чай каждый день, отправляя тысячи заказов нашим партнерам ежемесячно. Помимо этого мы ведем блог на ютубе, организуем свой чемпионат бариста «Coffeeman Rush», участвуем во всех профильных выставках, любим свою работу и строим кофейную компанию Nell в CHГ.

Что мы производим

Сегодня мы производим 22 вида свежеобжаренного кофе, 23 сорта листового чая, минеральную воду, сухие смеси для вендинга, сахар в стиках и кофейные аксессуары. В конце 2018 года мы планируем ввести в линейку сиропы и фруктовое пюре, а в 2019 году выпустить профессиональную кофемашину Bravos. Подробно познакомиться со всей продукцией можно в презенторе. Файл находится здесь https://yadi.sk/d/_EquRMOZ3Xzsap

Наши планы

У нас есть три основных вектора развития, некие стратегические бизнес единицы (СБЕ), вот они:

- 1. Развитие дистрибуции через франчайзинг. Мы хотим построить кофейную компанию №1 в СНГ, чтобы в каждом крупном городе был наш партнер, развивающий дистрибуцию кофе и чая Bravos, с которым мы вместе будем зарабатывать десятки лет.
- 2. Развитие своей сети магазинов-кофеен. В конце 2017 года мы запустили этот проект и на данный момент открыто две торговые точки, которые уже «вышли в плюс». В планах также упаковать франшизу, но сначала нужно до конца «обкатать» бизнесмодель, открыв еще 4-5 своих торговых точек.
- 3. Развитие продаж через интернет-магазин. Сегодня в Рунете около 60 млн. человек ежемесячно покупают товары. И мысль о том, что все они пьют дома кофе или чай долго не давала покоя, поэтому в 2016 году мы открыли свой интернет-магазин https://coffee-tea-bravos.ru/ и сейчас успешно через него торгуем.

ТОИМОСТЬ ФРАНШИЗЫ И ЧТО В НЕЕ ВХОДИТ

Мы упаковали три тарифа франшизы и ниже расскажем о том, что в них входит.

ЛАЙТ 290 000 Р.			
Собственный бизнес под TM Bravos	Вы станете предпринимателем, нашим партнером, официальным дистрибьютором зарегистрированного бренда «Bravos» в своем регионе.		
Стартовая продукция на 100 000р.	Вы получите стартовую продукцию на 100 тыс. руб., именно то, что потребуется на старте, что будут покупать.		
Дистрибьюторские цены	За вами навсегда закрепятся самые низкие цены, на которые можно отлично накручивать. С ценами можно ознакомиться в прайсе. Файл находится здесь https://yadi.sk/d/_EguRMOZ3Xzsap		
Курс: Введение в кофе	После этого курса вы будет знать о кофе практически все, и эта компетенция позволит легко продавать.		
Курс: Продукция компании	Нужно отлично знать свой основной продукт, и этот курс про это.		
Курс: Бариста	Пожалуй, это ключевая компетенция в продаже кофе оптом, и после этого курса вы будете готовить кофе лучше, чем 95% бариста вашего города.		
Курс: Активные продажи	Этот курс посвящен методу продаж, тому, где, как и кому продавать, точный алгоритм действий.		
Консультации на всех этапах запуска	Мы поможем в любом вопросе, начиная с франшиз- ных, заканчивая тем, какую систему налогообложения выбрать и как открыть ИП или ООО.		
Материалы для оформления офиса	Мы дадим материалы для офиса, чтобы люди ,приходя к вам, чувствовали, что находятся в кофейной компании.		
Предоставление рекламных материалов	Все, что поможет продать: прайсы, визитки, коммерческие предложения, презенторы и буклеты мы предоставим.		
Предоставление юридической документации	Договора поставок, сертификаты соответствия на продукцию, дополнительные соглашения мы также предоставим.		
Закрепление региона за партнером	Начиная с этого тарифа, больше никто не сможет купить франшизу из вашего региона.		
Перенаправление всех контактов на партнера	Мы разместим ваши координаты на наших сайтах и будем вам передавать все оптовые и розничные звонки, заявки и заказы из вашего региона.		

Сайт для привлечения клиентов	Мы сделаем вам сайт для привлечения клиентов, который будет продавать.
Запуск рекламы на старте	Мы настроим контекстную и таргетинговую рекламу на старте, что сразу позволит найти первых клиентов.
	Стандарт 690 000 р. от" входит всё из предыдущего. Исключением является отом тарифе ее на 150 000 р. Также в него входит:
Профессиональная кофемашина	Мы предоставим вам новую профессиональную кофемашину, с помощью которой вы будете проводить дегустации для своих клиентов и обучать кадры варить вкусный кофе.
Профессиональная кофемолка №1	Мы предоставим вам новую профессиональную кофемолку, с помощью которой вы будете проводить дегустации для своих клиентов, как у себя, так и на выезде.
Инвентарь бариста	Мы предоставим вам необходимый инвентарь бариста для успешных дегустаций и обучения своего персонала.
Сайт для онлайн-снабжения	Мы сделаем вам сервис для онлайн-снабжения, что позволит вашим клиентам делать заказы круглосуточно, а вы не будете тратить время на прием заказов по телефону или почте.
Помощь на старте с выездом в ваш город	Мы приедем с выездной группой к вам в город, и выстроим на старте все бизнес процессы, проведем еще одно обучение и поможем продать продукцию первым клиентам.
	Премиум 1 290 000 р. иум" входит всё из предыдущих двух. Исключением я, в этом тарифе ее на 300 000 р. Также в него входит:
Лицензия 1с	Мы установим вам лицензионную «1с Управление торговлей» и настроим интеграцию с сервисом онлайнснабжения.
Курс: Обучение 1с и сервисом снабжения	Мы научим вас работать с 1с и сервисом снабжения, что позволит экономить до 2-3 часов рабочего времени ежедневно.
Профессиональная кофемолка №2	Мы предоставим вам новую кофемолку-гриндер, с помощью которой вы сможете молоть кофе под разные способы заваривания для розничных покупателей, а также для каппингов.
Выезд в ваш город раз в полугодие	В течение первого года, (помимо стартового визита) мы приедем к вам еще дважды, чтобы помочь по всем «фронтам».

ЧТО ПОТРЕБУЕТСЯ ПОМИМО ФРАНШИЗЫ

Мы не ставим перед собой цель продать франшизу во что бы то ни стало, мы хотим найти партнеров, с которыми будем зарабатывать вместе десятилетия. Поэтому мы говорим, что помимо затрат на саму франшизу еще потребуются расходы на ряд вещей. Ниже мы составили таблицу, разбив ее по категориям потребностей:

Категория	Что потребуется	Приблизительные затраты	Комментарий
Юридические затраты	Открыть юридическое лицо, ООО или ИП	От 4-10 тыс. руб.	Смотря, что вы будете открывать, ИП или ООО, а также, кто это будет делать: вы сами или сторонний юрист.
	Открыть расчетный счет	От 0 – 2 тыс. руб.	Тут разница зависит от выбранного банка.
Затраты на офис	Арендовать офис. Он же может являться складом и сервисом. Рекомендуемая площадь от 20 до 100 метров.	От 5 — 50 тыс. руб. в месяц	На начальном этапе можно, конечно ,и без него работать, например, хранить все дома, но с увеличением оборота и найма людей потребуется все-таки найти место. Место не принципиально, но если вы снимете офис в центре, на первой линии, то можно открыть там магазин-кофейню, некий шоурум для розничных и оптовых покупателей.
	Оснащение техникой	От 0 – 35 тыс. руб.	Минимальный набор это компьютер и принтер. Они могут у вас быть, либо можно купить, как новые, так и б/у. Также потребуется телефония, можно пользоваться либо своим мобильным телефоном, либо поставить городской или арендовать облачную телефонию.

	1		
Затраты на офис	Оснащение мебелью	От 0 — 40 тыс. руб.	Столы, стулья, стеллажи на склад, вешалка, мусорные ведра и пр. Это все может быть по умолчанию с офисом, а может и не быть, в таком случае стоит принести из дома или купить.
	Дизайн оформление	От 2 – 5 тыс. руб.	Важно, чтобы клиенты, заходя к вам в офис, понимали, что они в кофейной компании, поэтому мы предоставим вам макеты для оформления: баннера, плакаты и ролл-апы, но их нужно будет распечатать.
	Дизайн оформление	От 2 – 5 тыс. руб.	Важно, чтобы клиенты, заходя к вам в офис, понимали, что они в кофейной компании, поэтому мы предоставим вам макеты для оформления: баннера, плакаты и ролл-апы, но их нужно будет распечатать.
	Ремонт в помещении	Затрудняемся прогнозировать	Все будет зависеть от того, какое помещение вы снимете. В идеале, все уже будет готово для заезда, но могут быть ситуации, в которых потребуется что-то подкрасить и подлатать.
	Прочие расходы	От 3 – 5 тыс. руб.	Также потребуется: кулер для воды, бумага для принтера, лотки для бумаги, ручки, папки для документации и прочая

Ниже мы будем писать про кадры, которые потребуются в дальнейшем, так как на старте запуска бизнеса все функции можете выполнять вы сами, но при масштабировании и росте объемов продаж, нужно будет нанимать людей и делегировать задачи им. Стоит также сказать, что данные ниже не являются неизменными, то есть все будет зависеть от того, как вы решите построить систему

работы. Мы же предложим стандартное построение бизнес-процессов в небольшой оптово-розничной компании. Зарплаты сотрудников также среднерыночные, так как города и условия оплаты в них могут отличаться.

Фонд оплаты труда	Офис-менеджер	От 15 – 25 тыс. руб.	Этот человек должен отвечать на входящие звонки, выбивать накладные и взаимодействовать с бухгалтером.
	Торговый представитель	От 15 – 30 тыс. руб.	Основная задача этого сотрудника находить новых клиентов и вести базу существующих. Он же будет вашим шефбариста. Очень важная
	Кладовщик -экспедитор	От 15 – 30 тыс. руб.	Задача этого человека принимать товар на склад и развозить заказы клиентам. Он должен быть на личном автомобиле, если вы не хотите покупать рабочий, что мы не советуем.
	Бухгалтер	От 5 – 25 тыс. руб.	Мы рекомендуем отдать эту работу на аутсорсинг за небольшие деньги, а первичную документацию переложить на офисменеджера.
	Специалист сервисной службы	От 5 – 20 тыс. руб.	Задача этого сотрудника чинить кофейное оборудование ваших клиентов, если оно ломается. Мы также рекомендуем отдать эту работу на аутсорсинг.

Выше, мы указали основной перечень того, что не входит во франшизу и потребуется помимо нее. Мы говорим об этом, так как это важно, нужно здраво оценить свои ресурсы и знать, что еще нужно будет при открытии. Можно, конечно, купить франшизу на последние деньги и «оголиться», скрещивать пальцы и ждать чуда, но лучше иметь дополнительную «подушку» ресурсов на всяких случай. Мы также осознаем, что говоря про эти вещи, мы уменьшаем вероятность положительного принятия решения, так как увеличивается сумма стартовых затрат, но нам важно, чтобы у вас получилось, и первые, самые трудные полгода, прошли успешно.

Почему нет роялти

Если вы посчитаете отдельно все составляющие тарифов франшизы, то поймете, что мы практически ничего не зарабатываем. Все так и есть. Наша задача построить инфраструктуру по всей России и СНГ и стать кофейной компанией №1 на рынке. У нас нет роялти, наша небольшая производственная дельта зашита в цене на продукцию, и мы честно говорим об этом.

Каких партнеров мы ищем

Мы не продадим франшизу кому попало, ведь наши партнеры будут представлять бренд Bravos, а мы дорожим своей репутацией. Нам важно, чтобы люди, которые станут нашими партерами, соответствовали трем критериям:

- 1. Имели регулярный запрос на образование, как на профильное (кофейное), так и на «прокачку» бизнес компетенций. Мы будем давать много материалов про кофе, бизнес книг и видео-контента, чтобы вместе идти к общей цели.
- 2. Имели высокую «планку» потребностей, то есть доход 50 тыс. руб. в месяц вас бы не устраивал, и нормой вы бы считали 300 500 тыс. руб. «чистыми».
- 3. Видели себя в этом бизнесе через десятки лет.

Зоны ответственности

Многие франчайзи, покупая франшизу, думают, что за них все сделают франчайзеры, стоит только оплатить тариф, расслабиться и ждать сверхприбыль. Это утопичные мысли, поэтому ниже мы описали основные зоны ответственности, кто за что отвечает, чтобы смотреть на ситуацию «трезво».

Франчайзер (мы)	Франчайзи (Вы)
Выполнение обязательств по пунктам, которые входят в выбранный вами тариф.	Ответственное прохождение всех курсов обучений, входящих в выбранный тариф.
Стабильное производство качественной продукции.	Регулярный поиск новых оптовых клиентов в своем регионе.
Выполнение обязательств по своевре- менной доставке продукции.	Выполнение обязательств перед существующими оптовыми клиентами.
Расширение ассортимента исходя из особенностей потребности рынка вашего региона.	Работа в соответствии с законами вашей страны.



SWOT-анализ

Повторимся, нам важно, чтобы у вас получилось. Поэтому, ниже (для данного бизнеса) мы составили таблицу ваших потенциальных сильных и слабых сторон, рисков и возможностей.

Сильные стороны Слабые стороны Качественная, высоко Отсутствие опыта в маржинальная продукция предпринимательской деятельности Зарегистрированный торговый знак Bravos ІТ – решения для улучшения сервисапредоставляемого клиентам Большой опыт франчайзера на кофейном рынке Риски Возможности В вашем городе распространена Открыть свою сеть магазиновмодель предоставления кофейного кофеен оборудования в аренду Выйти за границы региона и взять Большая конкуренция дистрибьюцию в другой локации Отсутствие «подушки» ресурсов Выйти из операционной на старте бизнеса деятельности, зарабатывая сотни тысяч Отсутствие желания развивать рублей в месяц, и открыть другой бизнес или просто отдыхать и кайфовать от ключевые компетенции владельца кофейной компании и жизни предпринимателя

Советы по открытию

По версии Forbes, предпринимательский путь не прост. Они говорят, что:

- 8 из 10 предпринимателей закрываются впервые 18 месяцев
- 70% не хватает времени на детей
- 60% на грани нервного срыва
- 82% проверяют е-таіl в отпуске
- 95% работают больше, чем на наемной работе
- 80% не могут совместить жизнь и бизнес
- 26% никогда не берут отпуск

Данные, конечно, печальные, но нужно понимать, что есть другой сценарий, когда мы получаем настоящую свободу и не имеем планку заработка, которая диктуется наемной работой. Поэтому, мы дадим несколько рекомендаций для того, чтобы увеличить вероятность такого сценария:

- 1. **Не стоит открываться на кредитные деньги.** Скорее всего,сейчас вы закончили учиться или наемный сотрудник на работе, желающий открыть свое дело. И это отлично, но если у вас нет своего капитала, или инвестора, который готов подождать денег, мы не рекомендуем отрывать бизнес, так как риски высоки. Подкопите денег или найдите инвестора.
- 2. Не нужно выбирать слабого партнера. Как правило, принять решение вести бизнес в одиночку сложно, либо из-за отсутствия ресурсов, либо из-за страха, что у одного не получится. И действительно, когда есть сильный партнер, с которым вы достигаете синергии, делите ответственность и рабочие зоны, развитие компании идет гораздо быстрее. Но есть другие случаи, когда каждый думает, что всё сделает другой и в итоге, никто ничего не делает. Либо оба партнера занимаются одними и теми же задачами и в отсутствии результатов обвиняют друг друга. В общем, тщательно выбирайте партнера и договаривайтесь на «берегу», кто что делает и сколько кто получает.
- 3. Не нужно отрываться на последние деньги. Оставьте «подушку» ресурсов на

первое время, желательно полгода. Ведь если вы откроетесь на последние деньги, и у вас на старте не будет получаться, думать вы станете не о развитии бизнеса, а о том, зачем вы этим занялись.

- 4. **Не нужно думать, что сотрудники за вас все сделают.** Это, пожалуй, ключевая ошибка начинающих предпринимателей, когда они открыли ООО, взяли несколько сотрудников и думают, что те сейчас им миллионы заработают. Важно помнить, что все наемные сотрудники хотят мало работать и много за это получать. Они не хотят вам зарабатывать деньги, они думают о том, как заработать себе.
- 5. Учиться, учиться и еще раз учиться. Вдумайтесь. Те действия, которые вы совершали ранее и те знания и навыки, которые у вас сейчас есть, привели к тому результату, который вы имеете. А если вы читаете этот бизнес-план, значит не все так хорошо, как хотелось бы. Поэтому нужно читать профильную литературу, посещать образовательные форумы, смотреть видео-контент по бизнесу, в общем, регулярно развиваться. Давайте делать это вместе)

Конечно, есть кейсы, когда люди сильно рисковали, брали кредиты и в итоге построили крутой прибыльный бизнес. В любом случае, это лишь наши рекомендации, решение принимать вам.



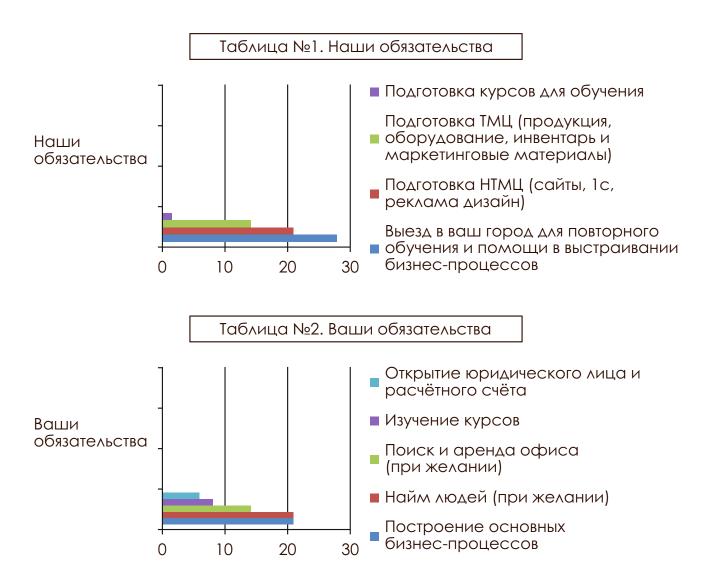
Алгоритм заключения сделки

Если, прочитав весь бизнес-план, вы решили открыть свою кофейную компанию и стать нашим партнером, это здорово. Вот как стоит поступить дальше:

- 1. Выбрать тариф
- 2. Прислать нам паспортные данные для заключения договора или реквизиты организации
- 3. Ознакомиться с присланным вам договором, подписать его и прислать обратно скан-копию, а оригинал выслать нам почтой
- 4. Оплатить тариф

Что будет после оплаты и скольконужно времени для запуска

В идеале, запустить бизнес можно через 21 день. По крайней мере, нам нужно именно столько времени, чтобы выполнить все обязательства для старта, входящие в франшизный пакет. Соответственно, если вы параллельно сможете выполнить все свои задачи, то ничего не будет препятствовать запуску вашего бизнеса. Ниже мы составили таблицы с обязательствами, где классифицировали их по основным блокам, которые нужно выполнить для запуска, соотнеся задачи со средними сроками исполнения.



Если у вас остались вопросы, то звоните или пишите нам, будем рады на них ответить, и не важно, выберите ли вы нашу франшизу или откроете другой бизнес, мы желаем вам удачи и процветания.