Bravo
coffee & tea

БИЗНЕС-ПЛАН АНТИФРАНШИЗЫ МАГАЗИНА-КОФЕЙНИ И КОФЕЙНОЙ КОМПАНИИ BRAVOS

Добрый день, если вы читаете этот документ, значит наши антифраншизы кажутся вам интересными. И это радует, ведь мы вложили в них много сил и считаем их 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, а подробно рассказать про этот бизнес: его плюсы, минусы, риски и возможности. После чего станет ясно, интересно ли вам открыть свой магазин-кофейню или кофейную компанию.

ЕВГЕНИЙ ШОТ
управляющий компанией

СОДЕРЖАНИЕ

Про реалии франчайзинга в России.....3

Про бизнес-модели наших антифраншиз.....3

О нас.....5

Стоимость антифраншиз и что в них входит.....6

Про партнерство 14

Почему может не получиться.....15

Гарантии.....17

Что делать, если вы решили открыть бизнес на кофе с нами.....17

ВАЖНО

Если в жизни вы быстро принимаете решения – это вам поможет получить гарантию от неудачи. То есть, если вы откроете бизнес с нами, и он НЕ станет прибыльным, то мы его выкупим. Просто заберем у вас всё и вернем деньги. И это не просто слова, мы пропишем гарантию в договоре, но ее мы даем только тем партнерам, с которыми заключаем сделку в течении 10 дней с момента первой заявки. Поэтому, если ваши намерения серьезны – не медлите.

ПРО РЕАЛИИ ФРАНЧАЙЗИНГА В РОССИИ

Сегодня на рынке много пустых франшиз, предприниматели которых продают «воздух» за большие деньги, обещая «золотые горы», а на выходе получается «кот в мешке» и не понятно, что с ним делать. Мы же будем с вами честны и не станем сочинять сказки по поводу того, что нет конкуренции, клиенты встанут в очередь, ваши сотрудники принесут вам миллионы и можно лечь на диван и расслабиться. Мы скажем правду – будет нелегко, первое время особенно, работать иногда придется 24/7, хорошие кадры будет найти трудно, местами станут опускаться руки, но это все не напрасно, в конце пути вас ждет прибыльный, интересный, кофейный бизнес.

ПРО БИЗНЕС-МОДЕЛИ НАШИХ АНТИФРАНШИЗ

1. МАГАЗИН-КОФЕЙНЯ

Что это за бизнес

Магазин-кофейня – это достаточно простой и понятный формат. Вы будете продавать продукцию в пачках людям домой и кофейно-чайные напитки "с собой". Плюсами данного формата являются: высокий средний чек и быстрый «выход» на точку безубыточности. Главные минусы в том, что успех сильно зависит от хорошего (проходимого) места, и, как правило, это невысокая "планка" доходности с одной торговой точки, но всегда можно открыть еще парочку)

Клиенты магазина-кофейни

По сути, клиенты магазина-кофейни делятся на две категории: одни хотят «на ходу» захватить стаканчик капучино или латте, вторые купить домой пачку кофе или чая, чтобы по утрам себе его заваривать. Сочетание этих двух продуктов («кофе с собой» и «кофе домой») улучшает метод продаж, поскольку позволяет осуществлять дополнительные продажи. Клиенты, которые покупают напитки, особенно если это постоянные гости, часто со временем начинают также приобретать и продукцию «домой». Также и наоборот.

Как складывается розничный кофейный рынок

На данном рынке сейчас две крайности: есть либо магазины кофе и чая, где, как правило, одни «олдскульные» товарищи, которые ничего толком не знают про свой продукт и засовывают твой нос в банку, продавая таким методом. Если вы были в такой ситуации, не задумывались ли, ваш нос какой по счету в этой банке? Вторая крайность – это кофейни «кофе с собой», думаю здесь объяснять не нужно. Так вот, мы объединили и улучшили два этих формата. Два в одном, как в той рекламе)

Про экономику бизнеса

Здесь, пожалуй, лучше просто привести факты:

1. Средний чек на сегодня по сети – 350 рублей. Это очень хороший показатель, все благодаря формату, ведь один купит американо за 90 рублей, а другой пачку Никарагуа Марагоджип за 850 рублей.

2. Как показывает наша практика, со второго или третьего месяца торговая точка выходит в «плюс».

3. Доходность же, очень сильно зависит от места, в одном торговом центре будет сорок «чистыми» в месяц, а в другом более ста. Отсюда и окупаемость у всех разная, один за полгода «отобьёт» вложения, другому потребуется больше времени.

Сейчас вы можете смоделировать потенциал прибыльности своего магазина-кофейни, для этого 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

Кому стоит покупать антифраншизу магазина-кофейни

Магазин-кофейня – это сфера обслуживания, один из форматов HoReCa, то есть ресторанного бизнеса. Чтобы успешно работать на этом рынке, необходимо быть в него сильно вовлечённым, интересовать продуктом и своими гостями. Поэтому опыт работы в индустрии гостеприимства станет для вас хорошим преимуществом. Если у вас такого опыта нет, то нашей рекомендацией будет пройти весь этот опыт с нуля, работая в собственной кофейне в должности бариста. Так вы сможете хорошо изучить продукт, своих гостей, увидеть уязвимые места в организации работы и успешно управлять коллективом. Если опыта работы в HoReCa у вас нет и сами вы работать в своей торговой точке не готовы, то это большие риски. Подводных камней больше чем вам кажется. Выходом может стать поиск партнёра с подобным опытом работы или желанием его получить.

2. КОФЕЙНАЯ КОМПАНИЯ

Что это за бизнес

Кофейная компания – это оптовый формат бизнеса, когда вы продаете продукцию в HoReCa (кофейни, кафе, бары, рестораны), магазины кофе и чая, вендинговые компании и в обычные офисы, где стоят кофемашины. Плюсами оптового формата является его высокая "планка" доходности и долгий LTV (жизненный цикл клиента), то есть если вы начнете поставлять кофе в заведение, то будете делать это долго. Но есть один серьезный минус, даже скорее трудность - успех сильно зависит от навыков "активных" продаж, но в этом мы поможем.

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 наблюдаются три 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, во-первых это вкусно, а во-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:

1. На нашу продукцию вы сможете наценить в среднем 250%, то есть купив 1 кг. кофе за 400 руб. продадите его за 1000 руб.

2. 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 т.д.

3. 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 будет от 10-12 месяцев.

4. 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

Кому стоит покупать антифраншизу оптовой компании

Работа оптовой компании – это на семь восьмых прямые продажи, переговоры и маркетинг (и на одну всё остальное). То есть вас ждёт постоянное общение с руководителями различных бизнесов или приближённых к ним лиц. Опыт работы в торговых компаниях станет для вас хорошей основой для бизнеса. Важно понимать, что руководитель оптовой компании (особенно на старте), это главный «продажник». Ключевые сделки всегда заключаются руководителем. Взаимодействие с основными партнёрами (которые покупают больше всех) – это будни руководителя. Обучение менеджеров по продажам – задача руководителя. Поэтому если вы не обладаете навыком продаж, не хотели бы этому учиться и не готовы постоянно продавать, то возможно работа в данном сегменте бизнеса вам не подходит. Выходом может стать поиск партнёра с компетенцией в продажах.

О НАС

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 №1 в СНГ.

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 2019 года мы планируем ввести в линейку сиропы и фруктовое пюре, а в 2020 году выпустить профессиональную кофемашину Bravos. Подробно познакомиться со всей продукцией можно в каталоге. Файл находится здесь https://yadi.sk/d/_EguRMOZ3Xzsap

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 оптовый партнер, развивающий дистрибуцию кофе и чая Bravos.
2. Развитие франчайзинга сети магазинов-кофеен. Осенью 2017 года мы запустили и начали тестировать свой розничный проект – магазины-кофейни Бравос. Сперва мы открыли три собственные торговые точки, которые быстро вышли «в плюс». Позже, мы продали две антифраншизы в своём городе и протестировали эту модель с внешними партнерами. И только после этого мы упаковали открытое предложение для всех желающих.
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 интернет-магазин https://coffee-tea-bravos.ru/ и сейчас успешно через него торгуем.

СТОИМОСТЬ ФРАНШИЗЫ И ЧТО В НЕЕ ВХОДИТ

1. МАГАЗИН-КОФЕЙНЯ

Стоимость антифраншизы складывается из нескольких частей, представленных в виде отдельных модулей. Базовый модуль включает все необходимые составляющие для открытия. Это минимально необходимые условия.

В дополнение к Базовому модулю предлагаются дополнительные опции, которые брать не обязательно. По факту, дополнительные опции – это тоже необходимые элементы бизнеса, которые вам, так или иначе, придётся добавить для успешной работы. Но мы выносим их «за скобки», поскольку они уже могут у вас быть или добавление их на старте не обязательно.

Опции	Наименование	Комментарий	Стоимость
Базовый модуль	Собственный магазин-кофейня Bravos Право на использование торговой марки BRAVOS для своего бизнеса	Вы станете предпринимателем, нашим партнером, владельцем магазина-кофейни Бравос.	**395 000р.**
	Стартовая продукция на 65 000 р.	Мы поможем с выбором и предоставим вам стартовый набор продукции, который нужен для открытия. Те товары, которые покупают чаще всего.	
	Профессиональная кофемашина	Мы предоставим вам новую профессиональную кофемашину, с помощью которой вы будете готовить напитки для своих гостей.	

Опции	Наименование	Комментарий	Стоимость
Базовый модуль	Кофемолка для эспрессо	Мы предоставим вам новую профессиональную кофемолку для эспрессо. Она нужно для приготовления классических напитков.	
	Кофемолка для альтернативного помола	Мы предоставим вам новую профессиональную кофемолку для домашнего помола, с помощью которой вы сможете индивидуально смолоть кофе каждому гостю, под его способ заваривания (для турки, френч-пресса и т.д.)	
	Холодильник для молока	Холодильник в первую очередь нужен для молока, чтобы оно не портилось раньше времени.	
	Инвентарь бариста	Мы предоставим вам необходимый инвентарь бариста: пуровер, аэропресс, микроточные весы, электрический чайник с узким носиком, темпер, разравниватель, банки, фартуки, нок-бокс, питчеры и коврик для темперовки.	
	Маркетинговые материалы	Мы передадим вам все маркетинговые материалы: меню, акции, бейджи, подложки под продукцию и пр.	
	Персональный менеджер	С момента заключения договора и до фактического открытия с вами плотно будет работать ваш менеджер по открытию, помогать во всех вопросах, от выбора системы налогообложения до выбора торговой точки и найма людей.	
	Обучающие курсы	Мы обучим вас и ваших сотрудников по всем фронтам всем базовым компетенциям. Будет четыре очных курса: введение в кофе и чай, курс по продукции Бравос, курс бариста и курс по продажам.	
	Запуск рекламы на старте	Как только вы откроетесь, мы настроим рекламу в социальных сетях, чтобы все, кто находится или часто бывает рядом с магазином-кофейней, узнали о вас.	
	Система лояльности	Мы предоставим вам систему лояльности, которая будет возвращать гостей снова и снова.	

Опции	Наименование	Комментарий	Стоимость
Оснащение стойки	Барная стойка	Мы не стали включать стойку в базовый модуль, так как это переменная сущность. Она может быть 4 кв. метра, а может 10, и ее стоимость будет меняться в зависимости от площади. Наверняка, ее цену получится просчитать после заключения аренды и согласования места торговой точки.	**от 120 000р.**
	Световая вывеска	Вывеска важная штука, ведь самая первая конверсия – когда гость подходит к вашей точке, пожалуй, самая значимая.	
	Оклейка стойки	Оклейка дает 70% внешнего вида, а по сути, это просто пленка, которая клеится на фасад стойки. Макет мы предоставим, а если мы будем делать вам стойку, то сразу ее наклеим.	
	Водоподготовка	Если у вас не будет на месте централизованного подвода воды, то вам потребуется насос и осмотический фильтр для воды.	
	Прочий инвентарь	Также еще потребуются резиновые ковры на пол, мусорное ведро и каплесборники.	
Автоматизация	Онлайн-касса	С 2018 года любая розничная торговля должна иметь онлайн-кассу. Закон есть закон)	**45 000р.**
	Колонка JBL	Фоновая музыка привлекает гостей и заполняет паузы в общении с покупателями.	
	Видеонаблюдение	Контроль – это одна из четырех функций любого руководителя. Видеонаблюдение поможет бороться с воровством и отточить бизнес-процессы.	
Прочее	Помощь на «старте» с выездом в ваш город	Если вы захотите, чтобы мы приехали на «старте» магазина-кофейни к вам в город и выстроили все процессы, показали, как нужно работать на торговой точке, то этот модуль как раз про это.	**от 20 000р.**

ЧТО ПОТРЕБУЕТСЯ ПОМИМО АНТИФРАНШИЗЫ

Помимо затрат на саму антифраншизу будут другие траты, о которых мы на «берегу» вам расскажем, чтобы сложилось комплексное представление о том, какая сумма нужна для запуска своего магазина-кофейни.

Кате-гория	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 торговую площадь	Аренда. Вам нужно бюджетировать деньги на аренду первого месяца.	От 15 – 100 тыс. руб. в месяц	Стоимость аренды сильно зависит от города, места и площади. Это может быть 15 тыс. руб., а может быть и все 100.
	Обеспечительный платеж.	От 0 – 100 тыс. руб. в месяц	Практически все торговые центры берут сразу аренду последнего месяца, некий обеспечительный платеж, и, как правило, равен он сумме аренды. То есть при заезде вам нужно заплатить сразу за два месяца вперед. Но есть и исключения из правил.
	Подключение интернета	От 2 – 5 тыс. руб.	Чтобы работала онлайн-касса, система лояльности и видеонаблюдение необходимо на точке сделать интернет. В этом обычно помогает сам арендодатель.
Прочее	Прочие расходы	От 3 – 5 тыс. руб.	Также потребуется: бумага, лотки для бумаги, ручки, папки для документации и прочая мелочь.
Ниже мы будем писать про кадры, которые потребуются. Причем вначале вы можете сами работать за стойкой (что мы рекомендуем). Зарплаты сотрудников также среднерыночные, так как города и условия оплаты в них могут отличаться.			
Фонд оплаты труда	Бариста (2 человека)	От 15 – 30 тыс. руб.	Бариста продает продукцию и напитки, не вникая в административные дела.
	Старший бариста (1 человека)	От 25 – 40 тыс. руб.	Старший бариста также выходит в смены, но ведет первичную документацию, заказывает товар, ищет и обучает новых сотрудников. На стадии расширения сети, вы можете ввести еще одну кадровую единицу – управляющий, переложив на него всю операционку.
	Бухгалтер	От 5 – 10 тыс. руб.	Мы рекомендуем отдать эту работу на аутсорсинг за небольшие деньги, а первичную документацию переложить на старшего бариста.

2. КОФЕЙНАЯ КОМПАНИЯ

Ценообразование кофейной компании также имеет модульный характер. Есть основной, базовый модуль, который включает в себя основные вещи для открытия, и есть к нему дополнительные опции, которые можно добавить к основному, а можно и не добавлять.

Опции	Наименование	Комментарий	Стоимость
Базовый модуль	Собственная оптовая компания Бравос	Вы станете предпринимателем, нашим партнером, официальным дистрибьютором зарегистрированного бренда «Bravos» в своем регионе.	**290 000р.**
	Закрепление региона и перенаправление всех оптовых и розничных клиентов	С момента заключения договора никто больше не сможет купить франшизу из вашего региона. Мы разместим ваши координаты на наших сайтах и будем передавать все оптовые и розничные звонки, заявки и заказы вашего региона вам.	
	Стартовая продукция на 100 000 р.	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	
	Обучающие курсы	Мы обучим вас по всем фронтам. Будет четыре очных курса: введение в кофе и чай, курс по продукции Бравос, курс бариста и курс активных продаж.	
	Персональный менеджер	С момента заключения договора и до фактического открытия с вами плотно будет работать ваш менеджер по открытию, помогать во всех вопросах, от выбора системы налогообложения до аудита конкурентов и найма людей в команду.	
	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 в распечатанном и электронном виде.	

Опции	Наименование	Комментарий	Стоимость
	Предоставление юридической документации	Договора поставок, сертификаты соответствия на продукцию, дополнительные соглашения мы также предоставим.	
	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.	
Кофейное оборудование и инвентарь	Профессиональная кофемашина	Мы предоставим вам новую профессиональную кофемашину, с помощью которой вы будете проводить дегустации для своих клиентов и обучать кадры варить вкусный кофе.	**240 000р.**
	Кофемолка для эспрессо	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: пуровер, аэропресс, микроточные весы, электрический чайник с узким носиком, темпер, разравниватель, банки, фартуки, нок-бокс, питчеры и коврик для темперовки.	
	Кофемолка для альтернативного помола	Мы предоставим вам новую кофемолку-гриндер, с помощью которой вы сможете молоть кофе под разные способы заваривания для розничных покупателей, а также для каппингов.	
	Передача дилерских скидок на оборудование и инвентарь	Мы передадим вам все дилерские скидки по кофейному оборудованию и инвентарю, что позволит вам зарабатывать на его продаже.	
Автоматизация процессов	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	**80 000р.**
Прочее	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.	**100 000р.**

ЧТО ПОТРЕБУЕТСЯ ПОМИМО АНТИФРАНШИЗЫ

Мы не ставим перед собой цель продать антифраншизу во что бы то ни стало, мы хотим найти партнеров, с которыми будем зарабатывать вместе десятилетия. Поэтому мы говорим, что помимо затрат на саму антифраншизу 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.
	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: банеры, 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 мелочь.
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 – 30 тыс. руб.	Этот человек должен отвечать на входящие звонки, выбивать накладные и взаимодействовать с бухгалтером
	Торговый представитель	От 15 – 35 тыс. руб.	Основная задача этого сотрудника находить новых клиентов и вести базу существующих. Он же будет вашим шеф-бариста. Очень важная позиция.
	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 офис-менеджера.
	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 в антифраншизу 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 ее 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.			

ПРО ПАРТНЕРСТВО

Почему нет роялти

Если вы посчитаете отдельно все составляющие 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 включена в цену продукции, и мы честно говорим об этом.

Каких партнеров мы ищем

Мы не продадим антифраншизу 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 от 300 000 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».

Магазин-кофейня	
Франчайзер (мы)	Франчайзи (Вы)
Выполнение обязательств по пунктам, которые входят в выбранный вами тариф.	Ответственное, очное прохождение всех курсов обучений.
Стабильное производство качественной продукции.	Поиск хорошего места под размещение торговой точки. Мы, конечно, можем слукавить и сказать, что найдем его за вас, но никто из нас лучше, чем вы город не знает. Поэтому идеальный вариант, когда вы находите место, а мы его проверяем по основным показателям трафика.
Выполнение обязательств по своевременной доставке продукции.	Поиск сотрудников для работы
Расширение ассортимента исходя из особенностей потребности рынка вашего региона.	Работа в соответствии с законами вашей страны.

Кофейная компания	
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 своевременной доставке продукции.	Выполнение обязательств перед существующими оптовыми клиентами.
Расширение ассортимента исходя из особенностей потребности рынка вашего региона.	Работа в соответствии с законами вашей страны.

ПОЧЕМУ МОЖЕТ НЕ ПОЛУЧИТЬСЯ

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 маржинальная продукция • Зарегистрированный торговый знак Bravos • IT – решения для улучшения сервиса предоставляемого клиентам • Большой опыт франчайзера на кофейном рынке	• Отсутствие опыта в предпринимательской деятельности
Риски	**Возможности**
• В вашем городе распространена модель предоставления кофейного оборудования в аренду • Большая конкуренция • Отсутствие «подушки» ресурсов на старте бизнеса • Отсутствие желания развивать ключевые компетенции предпринимателя	• Открыть свою сеть магазинов-кофеен • Выйти за границы региона и взять дистрибьюцию в другой локации • Выйти из операционной деятельности, зарабатывая сотни тысяч рублей в месяц, открыть другой бизнес или просто отдыхать и кайфовать от жизни

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 e-mail 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 брать арендные площади с высокой ставкой.** Многие начинающие предприниматели относятся к вопросу аренды очень легкомысленно, представляя, что их высокие продажи покроют любую аренду, лишь бы место было хорошее. В реальности арендная ставка – это опора экономики вашего бизнеса. С высокой арендой вы не оставляете себе право на ошибку, а оно нужно каждому новичку. Вам сразу понадобятся высокие обороты, чтобы перекрывать издержки. А их может не быть так быстро, и вы закроетесь не потому, что продукт плохой, а потому, что вам просто не хватит времени на «раскрутку» и налаживание работы.
5. **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.
6. **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.

ГАРАНТИИ

Мы уверены в своём продукте. Поэтому, тем партнерам кто быстро принимает решение и в течении 10 дней с момента первой заявки заключает с нами сделку, мы предоставляем гарантию от неудачи. То есть, если вы открыли бизнес с нами, и он НЕ стал прибыльным, то мы его выкупим. Просто заберем у вас всё и вернем деньги. И это не просто слова, мы пропишем гарантию в договоре. Честная сделка?

ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ ВЫ РЕШИЛИ ОТКРЫТЬ СВОЙ МАГАЗИН-КОФЕЙНЮ ИЛИ КОФЕЙНУЮ КОМПАНИЮ.

Алгоритм заключения сделки

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

1. Выбрать франшизу и модули.
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 полностью или совершить предоплату.

Что будет после оплаты и сколько нужно времени для запуска

В идеале, запустить магазин-кофейню или кофейную компанию можно в течение месяца. По крайней мере, нам нужно именно столько времени, чтобы выполнить все обязательства для старта, входящие в 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.

Таблица №1. Наши обязательства

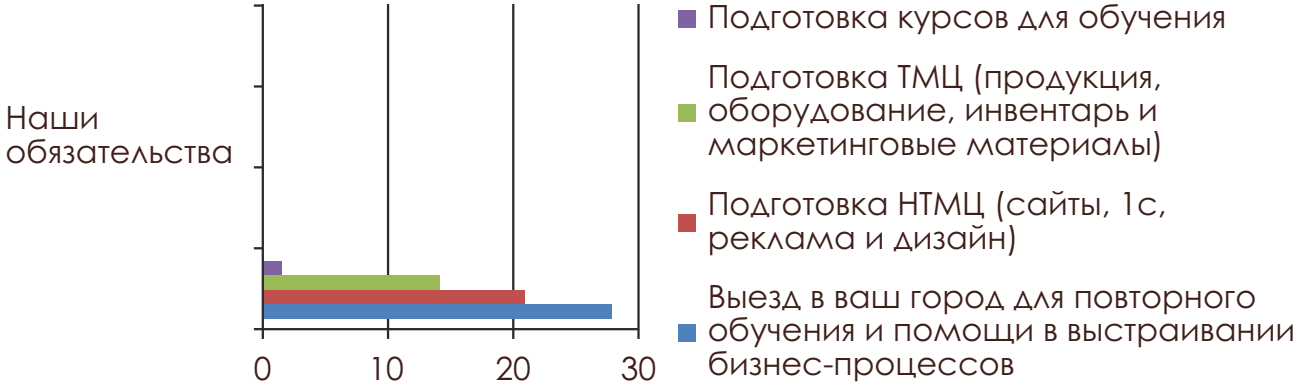
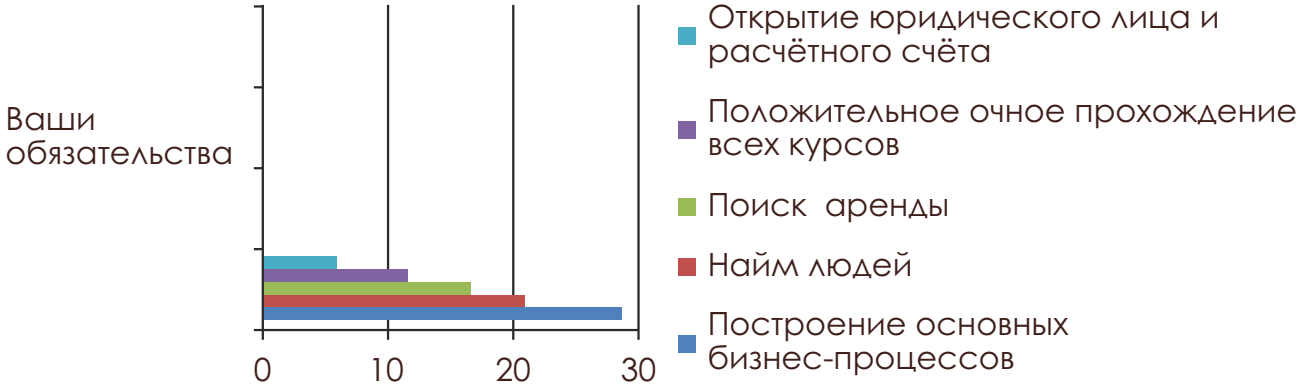


Таблица №2. Ваши обязательства



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