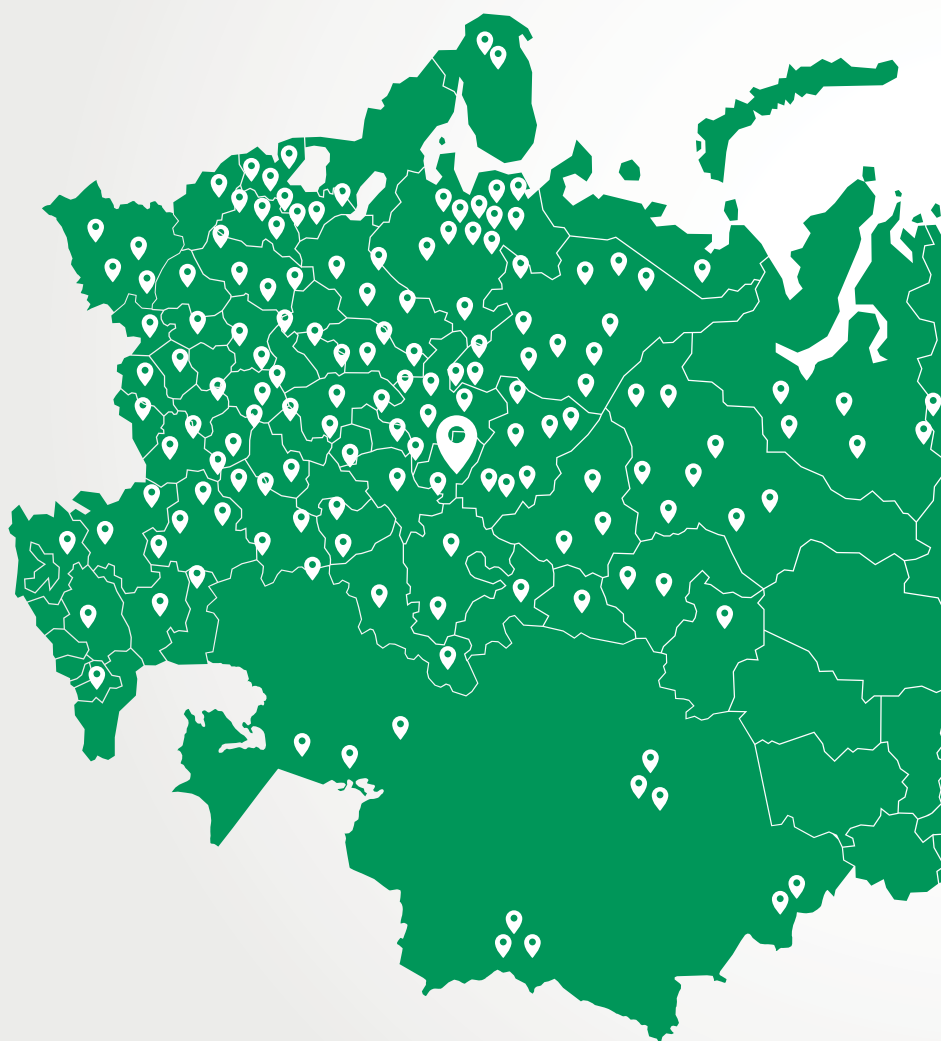




ПРЕЗЕНТАЦИЯ ДЛЯ ПАРТНЕРОВ



66 городов в России и СНГ

268 кофе-баров

Выручка по всей сети за октябрь 2017

80 965 320 Р

сентябрь 2017

77 729 772

Динамика средней выручки кофе-бара

август **280 194 Р**

сентябрь **307 232 Р**

октябрь **316 452 Р**

в среднем в месяц **301 294 Р**

ДЕЛАЙ
ЧТО
НРАВИТСЯ

Торговая наценка

200,37%

Количество открытых кофе-баров

август 10

сентябрь 4

октябрь 11

в среднем в месяц 8

Средний чек

август 159,5 Р

сентябрь 157,3 Р

октябрь 159,1 Р

в среднем в месяц 158,6 Р

Средняя рентабельность по сети

24%

«Постановка правильной цели — это ключ к достижению успеха»



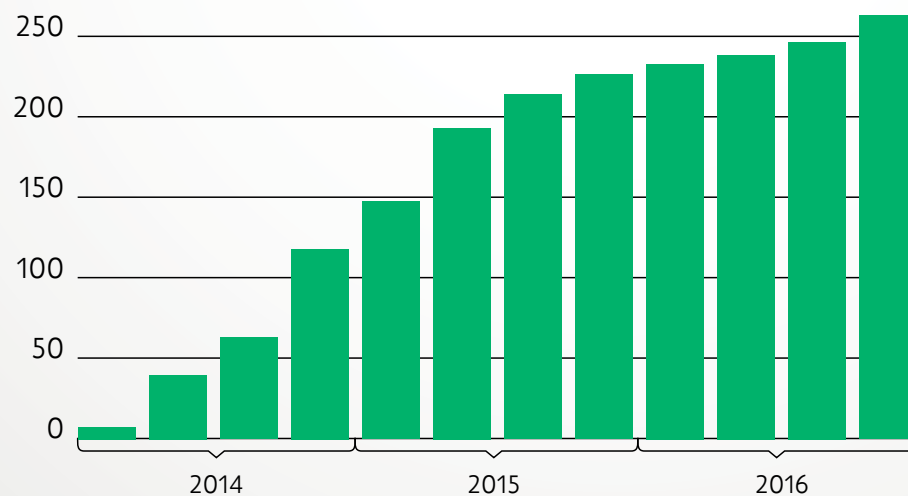
2014 год

- ✓ Цель — стать самой крупной сетью кофе-баров в СНГ.
- ✓ Результат — 164 работающих кофе-бара к декабрю 2014 г.

2015–2016 год

- ✓ Цель — сделать из Coffee Like законченный продукт с единым оформлением торговой точки, регламентированным временем обслуживания и сервисом подачи напитков, стабильным качеством кофе и одинаковым ассортиментом сопутствующих продуктов.
- ✓ Результат — созданы и документально оформлены стандарты: визуальные, коммуникативные, вкусовые и технологические; налажена часть бизнес-процессов, работа продолжается.

Динамика роста количества кофе-баров Coffee Like





Цели до конца 2017 года

Запуск проекта полноформатной кофейни «Coffee Like +»

Подготовка к международной экспансии (планируется пилотный проект зарубежом).

Запуск мобильного приложения.

Перевод кофе-баров на автоматизированную (собственную) систему контроля качества.

Открытие 4 кофе-баров в новых странах: Армения и Киргизия.

Увеличение сети до 500 действующих кофе-баров со средней выручкой по году 230 000 рублей.

Цели до конца 2020 года

Удерживать позиции по количеству охвата рынка и стать №1 по качеству продукта и сервиса в формате «кофе с собой».

Достичь рентабельности каждого кофе-бара для партнеров-франчайзи свыше 30%.

Что получает Партнер Coffee Like

- ✓ Лицензионный договор.
- ✓ Успешно реализованная экономическая модель.
- ✓ Команда профессионалов, работающая на тебя.
- ✓ Помощь в оценке места и трафика.
- ✓ План развития кофе-бара.
- ✓ Бесплатное обучение бариста.
- ✓ Индивидуальный архитектурный проект Кофе-Бара.
- ✓ Сопровождение всего процесса открытия специальным Департаментом.
- ✓ Презентация для Арендодателя.
- ✓ Консультации по юридическим вопросам.
- ✓ Консультации по финансовым вопросам.
- ✓ Собственный тренинг-центр и Онлайн Академия.
- ✓ Собственная ERP-система.
- ✓ Доступ к CRM-системе.
- ✓ База знаний Coffee Like – наш уникальный информационный ресурс.
- ✓ Общефедеральный сайт.
- ✓ SMM поддержка.
- ✓ Рекомендации по поставщикам.
- ✓ Технологические карты напитков.
- ✓ Макеты POS-материалов для запуска кофе-бара.
- ✓ Собственная система контроля качества.

**ДЕЛАЙ ЧТО
НРАВИТСЯ**

Ты получишь подробные рекомендации по открытию и список поставщиков



Павильон с зоной ожидания



Павильон без зоны ожидания



Стойка в помещении (ТРЦ, ТЦ, БЦ и пр.)



Подготовка кофе-бара:

- ✓ Изготовление и установка конструкции
- ✓ Инженерные работы (проводка электричества, оснащение водой и т.д.)
- ✓ Приобретение оборудования:
 - кофейное (профессиональные кофемашина и кофемолка)
 - для кассовых операций (планшет, чековый принтер, денежный ящик)
 - барное (микроволновая печь, холодильное оборудование)
- ✓ Инвентарь бариста (питчеры, темперы, хот-шоты, джиггеры и т.д.)
- ✓ Внешний дизайн и внутренняя эргономика (меню, лайт боксы и т.д.)
- ✓ Закуп продукции и расходных материалов на первый месяц работы (кофе, стаканчики, крышки, жвачки, сахар, гор. шоколад и т.д.)

Выбери свой формат кофе-бара



Инвестиции в твой бизнес

**СУММА ПАУШАЛЬНОГО ВЗНОСА
ЗАВИСИТ ОТ ЧИСЛЕННОСТИ НАСЕЛЕНИЯ ГОРОДА:**

от 25 000 до 100 000 чел. **180 000 Р**

от 100 000 до 200 000 чел. **250 000 Р**

от 200 000 чел. **330 000 Р**

РОЯЛТИ
4,5%
ОТ ВЫРУЧКИ В МЕСЯЦ
после первой транзакции

ИНВЕСТИЦИИ В КОФЕ-БАР:

павильон с зоной ожидания **от 900 000 Р**

павильон без зоны ожидания **от 800 000 Р**

стойка в помещении (ТРЦ, ТЦ, БЦ и пр.) **от 500 000 Р**

встроенное помещение с окном выдачи **от 500 000 Р**

встроенное помещение с зоной ожидания..... **от 900 000 Р**

* сумма реализации полностью оборудованного кофе-бара зависит от региона.

ОКУПАЕМОСТЬ 6 МЕСЯЦЕВ



Как стать нашим партнером?

- Шаг 1  Изучи присланный тебе материал
- Шаг 2  Рассчитай свою будущую прибыль в бизнес-калькуляторе
- Шаг 3  Позвони нам прямо сейчас 8 800 333 41 30
и стань Партнёром Coffee Like

Войди в семью Coffee Like



**«Школа молодого миллиардера: как открыть полторы сотни кофеен за год»**

Лидер стартапа Coffee Like Аяз Шабутдинов о том, как открыть «быструю» кофейню в кратчайшие сроки.

<http://www.forbes.ru/svoi-biznes/startapy/280949-shkola-molodogo-milliardera-kak-otkryt-poltory-sotni-kofeen-za-god>

**«Кофейный конвейер: сколько приносит франшиза кофе-баров Coffee Like»**

Coffee Like — главный бенефициар роста спроса на «кофе с собой» в России.

http://www.rbc.ru/own_business/07/09/2016/57cd39479a7947ac27121be5

**«Сооснователь сети кофе-баров в Удмуртии Зуфар Гарипов: я доверяю каждому человеку в нашей компании»**

Лауреата премии «Золотая сотня» Зуфара Гарипова хорошо знают в Удмуртии по одному из его самых успешных проектов — сети кофе-баров Coffee like. В прошлом году Зуфар признан «Лучшим работодателем» и готов поделиться секретом, как штат из 3 человек превратить в 245 кофе-баров.

http://udmurt.media/articles/biznes/13100/?sphrase_id=30956

Выбирай лучшее. Стань успешным вместе с Coffee Like!

Франшиза (фр. franchise — льгота) — объект договора франчайзинга, комплекс благ, состоящий из прав пользования брендом и бизнес-моделью франчайзера, а также иных благ, необходимых для создания и ведения бизнеса. В качестве франшизы могут выступать методы ведения бизнеса, товарный знак, технология со взаимными обязательствами и льготами между передающей (франчайзер) и получающей (франчайзи) сторонами, предоставляемые за плату и оформленные в соответствии с законом об охране интеллектуальной собственности.

Франчайзи (партнер) — это человек или компания, которая приобретает у франчайзера право использования торговой марки, для создания собственного бизнеса и экономического успеха на рынке.

Паушальный взнос — общая сумма (цена) без дифференциации её составляющих. Во франчайзинге под паушальной ценой подразумевают одноразовый платеж нового владельца торговой точки франчайзеру за вход на рынок под известной торговой маркой. Сумма, обозначенная, как паушальная, как правило, не имеет разбивки на составляющие элементы и обоснования её величины (расчета, сметы). К такой сумме не применяются какие-либо доплаты или скидки, индексы-дефляторы и т. п.

Роялти — это платежи, которые покупатель франшизы регулярно (обычно ежемесячно) выплачивает компании за то, что пользуется ее брендом, опытом, деловой репутацией и технологией.

ERP-система (Enterprise Resource Planning — Управление ресурсами предприятия) — это корпоративная информационная система для автоматизации планирования, учета, контроля и анализа всех основных бизнес-процессов в масштабе компании.

CRM-система (Customer Relationship Management — Управление отношениями с клиентами) — это прикладное программное обеспечение для организаций, предназначенное для автоматизации стратегий взаимодействия с партнерами, в частности, для оптимизации задач и улучшения поддержки партнеров путем сохранения информации о партнерах и истории взаимоотношений с ними, установления и улучшения бизнес-процессов и последующего анализа результатов.

8-800-333-41-30
partner@like-coffee.ru

www.coffee-like.com

 **cofeelikeru**
 **cofeelikerus**
 **cofeelikeru**



**Do
What
you
Like**