



B.WaveTM

© 2019 B.Wave Coffee Company. Growing responsibility.



Введение.

- Цели и задачи.
- Корректировка и заполнение сайта, реклама франшизы.
 - Финансовая модель франшизы.
 - Создание книги Brand book.
 - B.Wave group.
 - Продажи внутри сети.
 - Работа с франчайзи.
 - Маркетинг.
- Презентация франшизы на Крымском ЧБ.
 - Партнерство.
 - Инвестиции.
 - Окупаемость.



Шаги развития.

Цели и задачи прописаны на срок 30 месяцев со дня подписания договора. Основной целью компании является масштабирование бизнеса и увеличение узнаваемости бренда путём продажи франшизы и создания уникального маркетинга на территории республики Крым и РФ. Мы планируем занять в индустрии лидирующее положение в создании высококачественного нового продукта, отчётливо отличающегося от существующего конкурентного рынка своей индивидуальностью и брендом. Цели и задачи организации главным образом направлены на получение дохода от производства и реализации продукции.

Цели:

1. Внутренняя мотивация сотрудников к достижению поставленных задач.
2. Масштабирование компании и создание ее прочного и стабильного роста.
3. Постановка и преодоление трудноисполнимых задач.
4. Обширное ознакомление потребителя с культурой Specialty.
5. Создание и внедрение новых технологий и новинок компании.
6. Настройка автоматизации всех внутренних процессов.
7. Поддержание и контроль стабильного качества конечного продукта.
8. Узнаваемость бренда путём коллаборации с различными проектами.
9. Обеспечение персонала заработной платой и повышением количества рабочих мест.

Задачи:

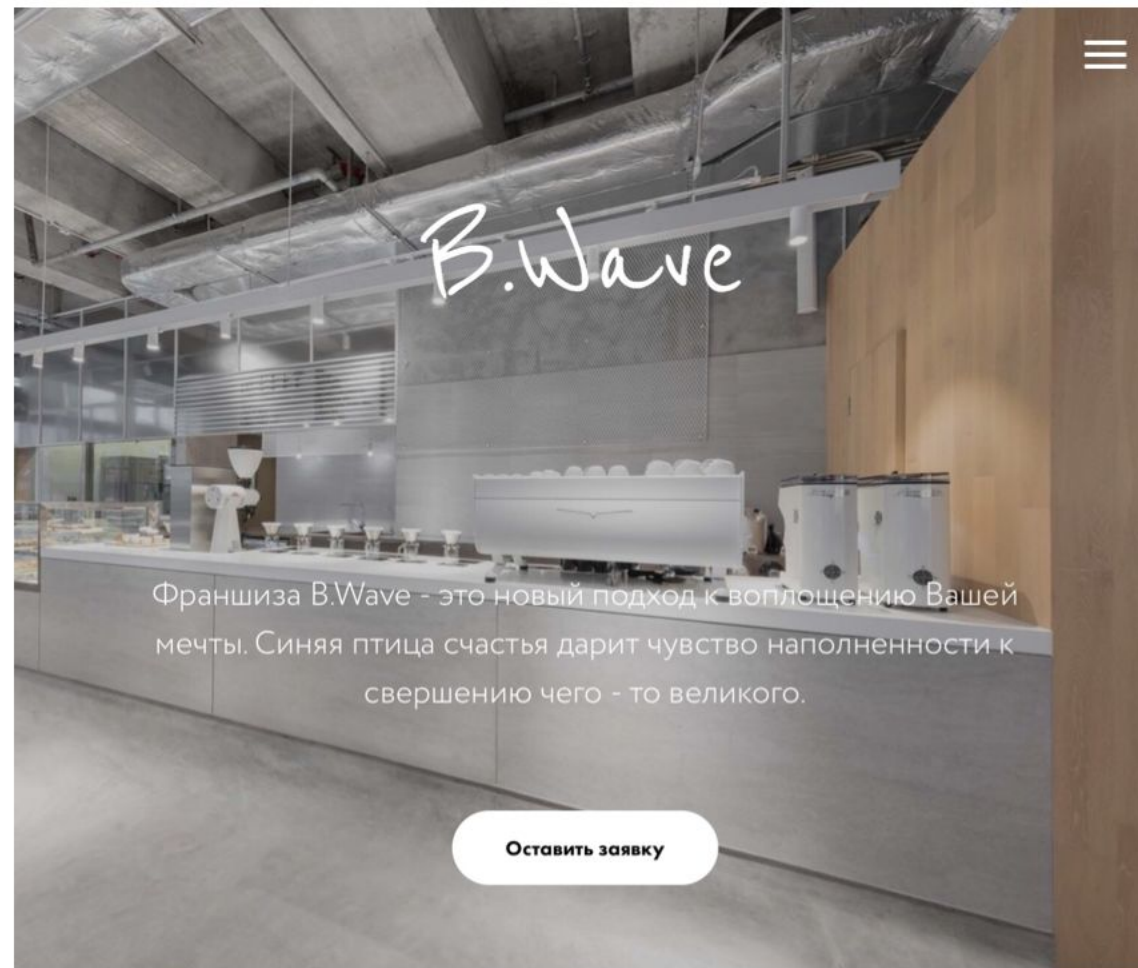
1. Продажа 20 франшиз на срок 36 месяцев, по 5 кофеен в год.
2. Создание выездного выставочного стенда.
3. Создание плана действий поквартально.
4. Получение дохода владельцами компании.
5. Обеспечение заказчиков качественной продукцией в соответствии со спросом и договорами.
6. Разработка и выпуск конкурентноспособной продукции на кофейном рынке.
7. Обеспечение партнёрских отношений с нашими франчайзи и их постоянная поддержка в ведении деятельности.



Корректировка и заполнение сайта B.Wave.ru

- Внесение изменений в имеющийся сайт - 30 000₽.
(Реализация 14 дней).
- Создание платформы контекстной рекламы сайта (Google) - 15 000₽. (Реализация 7 дней).
- Запуск контекстной рекламы- Республика Крым (Яндекс, Google) - 40 000₽.
- Запуск контекстной рекламы соц.сети (ВКонтакте, Инстаграм) - 20 000₽.
- Реклама на платформе сайта продажи франшиз - 30 000₽. (6 месяцев).

Общая сумма: 135 000₽





Финансовая модель франшизы, визуализация.

Мы планируем создание средней финансовой модели на покупку франшизы компании B.Wave на территории Российской Федерации путём привлечения услуг финансовых аналитиков. Франшиза B.Wave будет составлена в 3 различных финансовых категориях индивидуально для каждого франчайзи.

А также создание 3-х типов визуальных проектов.

Визуализации:

- составление сметы
- разбивки доходов по источникам
- декомпозиции расходов
- накопление денежного потока

Анализ:

- сезонного фактора
- чувствительности прибыли к предпосылкам
- точки безубыточности

Прогноз:

- трёх форм отчётности (баланс, ОПУ, ДДС)
- окупаемости (NPV, PI, IRR, PP, DPBP итд.)
- рентабельности (PI, ROI, ROE)
- финансовой устойчивости и ликвидности



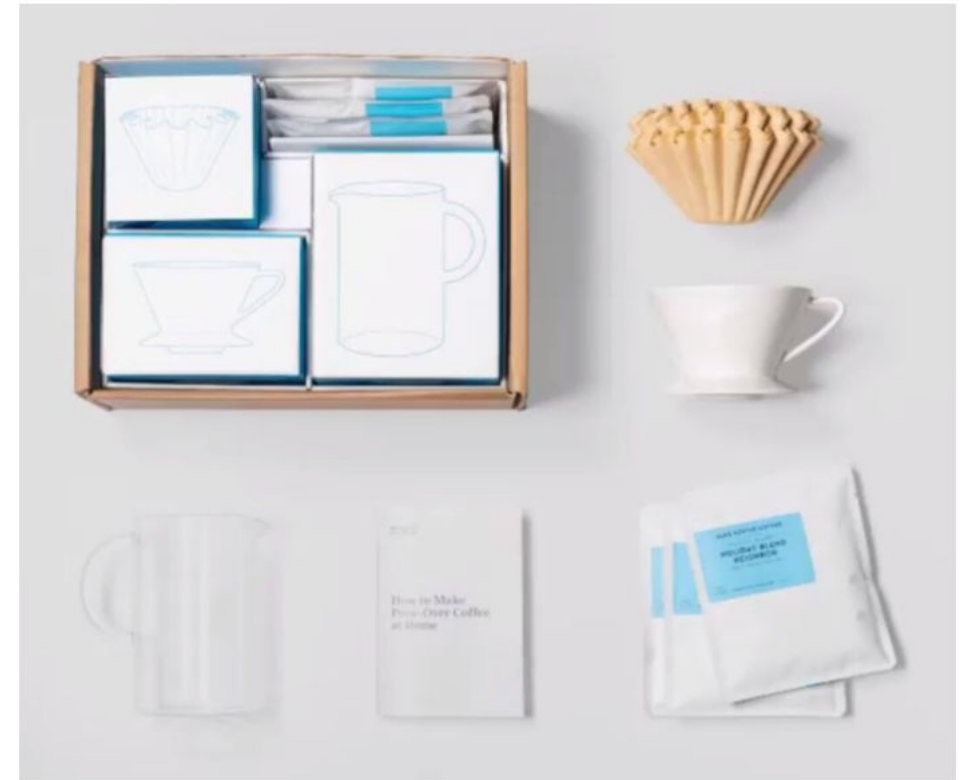
Мы планируем создание и выпуск полноценной книги – бренд бука тиражом 50 шт. Книга будет создана для ознакомления людей с деятельностью компании и более широкого понимания кофе сегмента Specialty. Распространение книги будет реализовываться через кофейни наших франчайзи в маркетах, а так же с помощью различных кофейных презентаций и выставок, в которых будет участвовать компания. Идея создания бренд бука в виде книги поможет создать повышенную заинтересованность людей в покупке франшизы B.Wave.





Прибыль внутри сети.

- Поставки кофе в каждый проект. (250, 1000 грамм).
- Создание широких маркетов внутри кофеен.
- Выпуск и продажа брендовой сувенирной продукции:
 - футболки
 - сумки
 - посуда
 - наборы для заваривания
 - подарочные наборы
 - кофейные деревья и т.д
- Включение в смету продаж аксессуаров и прочих деталей интерьера.
- Оплата ежемесячных роялти каждой франшизы.
- Оплата поушальных взносов при продаже франшизы.
- Платное обучение персонала.





B.Wave group.

КОМАНДА КОМПАНИИ:

- Менеджер по продажам Франшизы.
(полная занятость в офисе, рабочий график 5/2 9:00 - 18:00) подписывается договор должностных обязанностей. ЗП - ставка 20 000₽ + %.
- Бухгалтер (полная занятость в офисе, рабочий график 5/2 9:00 - 18:00) подписывается договор должностных обязанностей. ЗП - 35 000₽.
- Доставщик товаров (ненормированный рабочий график) ЗП - 20 000₽ ± транспортный расход.

РАБОТА С ФРАНЧАЙЗИ:

Начиная работу с франчайзи, мы предоставляем договор интеллектуальной собственности, который будет включать в себя все пункты норм и стандартов работы проекта (контроль качества, инструкции управления и должностные обязанности персонала, работа с определенной продукцией, план маркетинга и развития, технология работы бренда, технология приготовления напитков, организационная структура, чек - листы персонала). Наши франчайзи имеют полный доступ к получению всей необходимой информации по возникающим вопросам.



© 2019 B.Wave Coffee Company. Growing responsibility.

План развития

Масштабирование компании в данном случае является основным смыслом всей деятельности. В дальнейшем с вырученных денег, мы планируем:

Создание и реализацию собственной обжарки для всей сети кофеен, что значительно снизит цену себестоимости продукции и повысит сумму дохода.

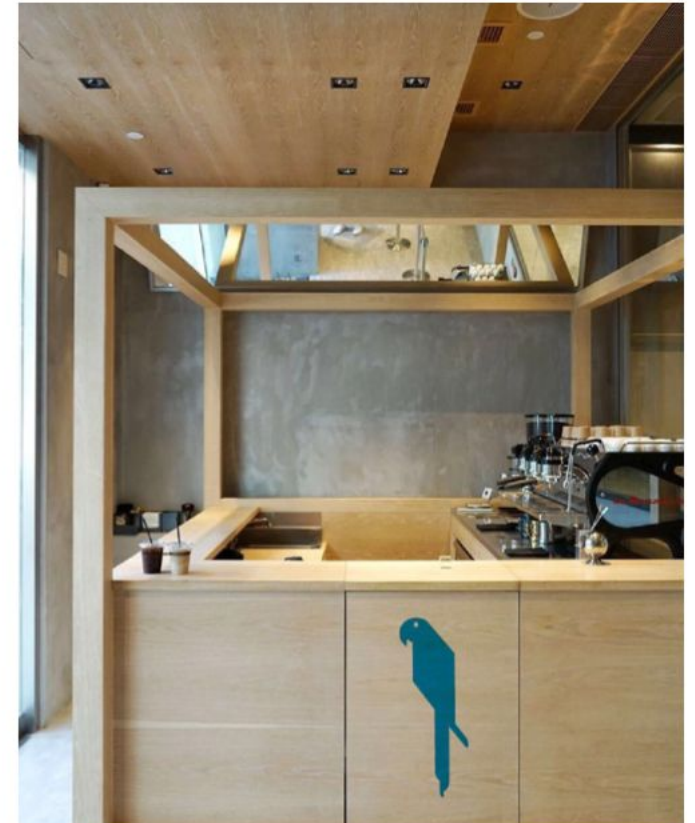
Создание собственной школы бариста и латте-арт. Благодаря созданию собственной школы обучения мы определенно закрепимся в данной нише, так как сможем контролировать уровень качества конечного продукта всей сети и соответствовать заявленному. Стоимость обучение бариста составит 15 000₽, которые будут включены в смету запуска каждой кофейни.

Участие на кофейных мероприятиях и выставках с презентацией франшизы, подготовка персонала к чемпионатам и обеспечение развитие бренда внутри кофейного сообщества.



Презентация.

Публичная презентация франшизы позволит нам повысить стремительный интерес клиентов к продукту и к предоставляемым услугам компании. Мы планируем создание выставочного стенда, основным смыслом которого является презентация франшизы на различных кофейных мероприятиях, выставках франшиз и подобного рода ярмарок. Стенд будет включать в себя станцию для приготовления альтернативных способов заваривания, продажу полноценной книги - бренд бука и реализацию брендовой сувенирной продукции, а так же иметь уникальный дизайн и привлекающий внимание внешний вид. Такой способ продажи франшизы способен повысить узнаваемость бренда в кофейной среде, тем самым увеличить интерес целевой аудитории. Все оборудование и необходимые аксессуары будут включены в стоимость комплектации офиса, что способствует уменьшению затрат на создание выездного фудтрака. Все затраты связанные с этим пунктом расписаны в предварительной общей смете в разделе «презентация». Срок реализации - 60 дней.



Комплектующее в офис

Наименование	Количество	Цена за шт.(руб.)	Сумма (руб.)
Кофемашина Slayer Steam EP 2 groups	1	980 000	980 000
Кофемолка Mahlkonig EK 43S white	1	270 000	270 000
Аксессуары (альтернатива)	-	240 000	240 000
Ноутбук Apple MacBook Pro	1	130 000	130 000
Планшет Apple iPad Pro	1	115 000	115 000
Принтер, сканер	1	20 000	20 000
Аппарат для запайки пакетов	1	12 000	12 000
Фотозона	1	100 000	100 000
Мебель	-	150 000	150 000

Финансирование

Наименование	Количество	Цена за шт.(руб.)	Сумма (руб.)
Аренда офиса	2	50 000	100 000
Юридические расходы	-	60 000	60 000
CRM система	1	120 000	120 000
Корректировка сайта Bwave.ru	-	135 000	135 000
Финансовая модель франшизы	1	60 000	60 000
Визуальный 3D проект	3	20 000	60 000
Книга - Brand Book	50	1 000	50 000
B.Wave Group	-	75 000	75 000
Закупка товаров	-	140 000	140 000
Выставочный стенд	1	120 000	120 000
Брендируемая продукция	-	80 000	80 000

Общее**Наименование****Сумма (руб.)****Комплектующее в офис****2 005 000****Финансирование****1 000 000****Рефинансирование****1 300 000****Непредвиденные расходы (20%)****517 000****Общая сумма****4 822 000**



© 2019 B.Wave Coffee Company. Growing responsibility.

Партнёрство.

Сумма входного долевого участия 49% всей прибыли компании B.Wave составляет 1 300 000₽. Вся сумма средств долевого участия будет израсходована на рефинансирование имеющихся долгов компании, которые были потрачены на создание и развитие бренда до настоящего момента. Срок окупаемости общей суммы инвестиций будет составлять 36 месяцев со дня подписания договора, путём получения паушального взноса в размере от 600 000₽ за каждый реализованный проект, роялти в размере 5% от общего оборота кофейни и получение прибыли от внутренних продаж сети. Средняя стоимость паушального взноса одного проекта составляет 600 000₽. Партнёр начинает окупать потраченные средства с реализации первого проекта равными долями в размере по 300 000₽. 5 раз в год.

Внутренние доходы и расходы - 1 проект.

Соотношение расходов и доходов



Сводка

ОБЩИЕ ДОХОДЫ ЗА МЕСЯЦ

188 500 ₽

ОБЩИЕ РАСХОДЫ ЗА МЕСЯЦ

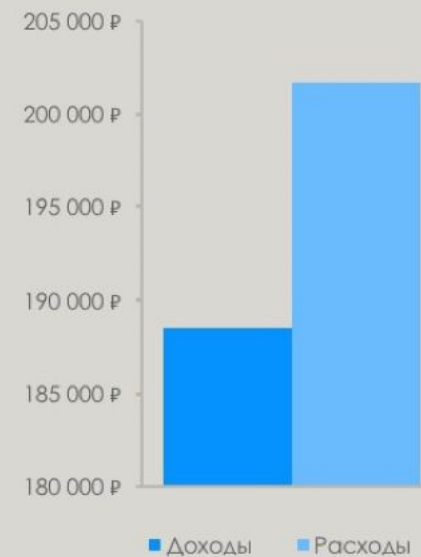
201 800 ₽

ОБЩИЕ СБЕРЕЖЕНИЯ ЗА МЕСЯЦ

16 500 ₽

ОСТАТОК СРЕДСТВ

-29 800 ₽



Доходы за месяц

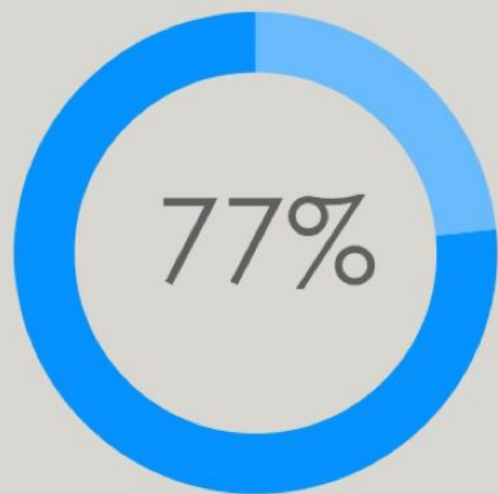
СТАТЬЯ	СУММА
Роялти 5%	30 000,00 ₽
Кофе эспрессо (1250)	75 000,00 ₽
Кофе маркет (650)	58 500,00 ₽
Сувенирная продукция	25 000,00 ₽

Расходы за месяц

СТАТЬЯ	Столбец1	СУММА
Кофе эспрессо		54 000,00 ₽
Кофе маркет		37 800,00 ₽
Сувенирная продукция		12 000,00 ₽
Оплата офиса		50 000,00 ₽
ЗП сотрудников		30 000,00 ₽
Доставка товаров		3 000,00 ₽
Юридические расходы		10 000,00 ₽
Прочие расходы		5 000,00 ₽

Внутренние доходы и расходы - 4 проекта.

Соотношение расходов и доходов



Сводка

ОБЩИЕ ДОХОДЫ ЗА МЕСЯЦ

754 000 ₽

ОБЩИЕ РАСХОДЫ ЗА МЕСЯЦ

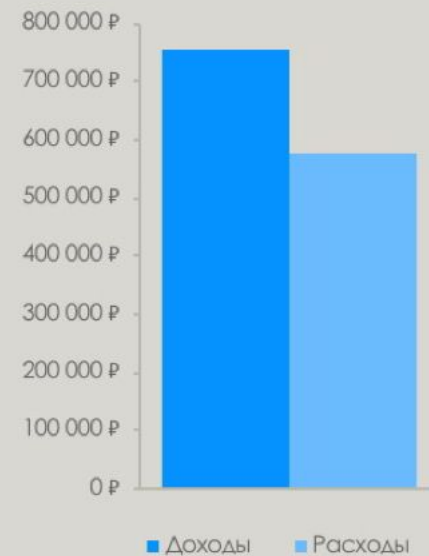
577 200 ₽

ОБЩИЕ СБЕРЕЖЕНИЯ ЗА МЕСЯЦ

16 500 ₽

ОСТАТОК СРЕДСТВ

160 300 ₽



Доходы за месяц

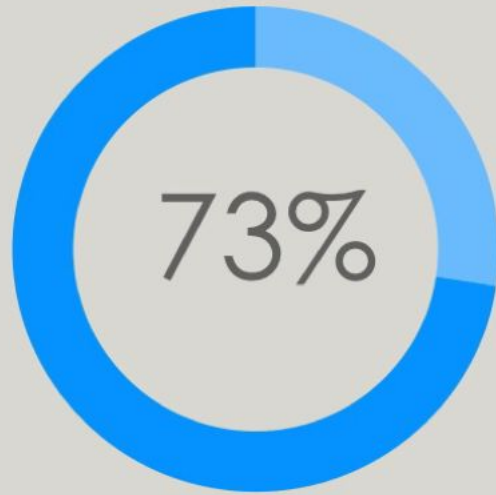
СТАТЬЯ	СУММА
Роялти 5%	120 000,00 ₽
Кофе эспрессо (1250)	300 000,00 ₽
Кофе маркет (650)	234 000,00 ₽
Сувенирная продукция	100 000,00 ₽

Расходы за месяц

СТАТЬЯ	Столбец1	СУММА
Кофе эспрессо		216 000,00 ₽
Кофе маркет		151 200,00 ₽
Сувенирная продукция		48 000,00 ₽
Оплата офиса		50 000,00 ₽
ЗП сотрудников		50 000,00 ₽
Доставка товаров		12 000,00 ₽
Юридические расходы (налоги)		30 000,00 ₽
Прочие расходы		20 000,00 ₽

Внутренние доходы и расходы - 8 проектов.

Соотношение расходов и доходов



Доходы за месяц

СТАТЬЯ	СУММА
Роялти 5%	240 000,00 Р
Кофе эспрессо (1250)	600 000,00 Р
Кофе маркет (650)	468 000,00 Р
Сувенирная продукция	200 000,00 Р

Расходы за месяц

СТАТЬЯ	Столбец1	СУММА
Кофе эспрессо		432 000,00 Р
Кофе маркет		302 400,00 Р
Сувенирная продукция		96 000,00 Р
Оплата офиса		50 000,00 Р
ЗП сотрудников		90 000,00 Р
Доставка товаров		24 000,00 Р
Юридические расходы (налоги)		60 000,00 Р
Прочие расходы		40 000,00 Р

Сводка

ОБЩИЕ ДОХОДЫ ЗА МЕСЯЦ

1 508 000 Р

ОБЩИЕ РАСХОДЫ ЗА МЕСЯЦ

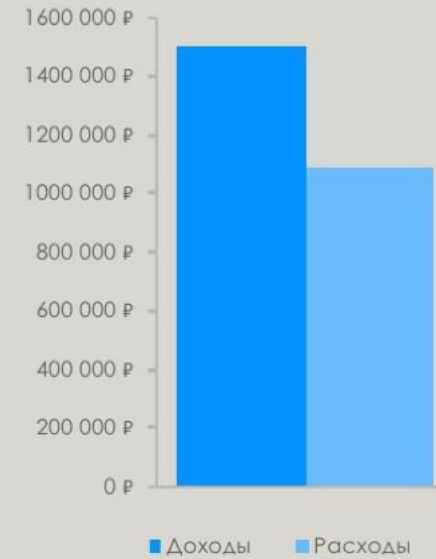
1 094 400 Р

ОБЩИЕ СБЕРЕЖЕНИЯ ЗА МЕСЯЦ

16 500 Р

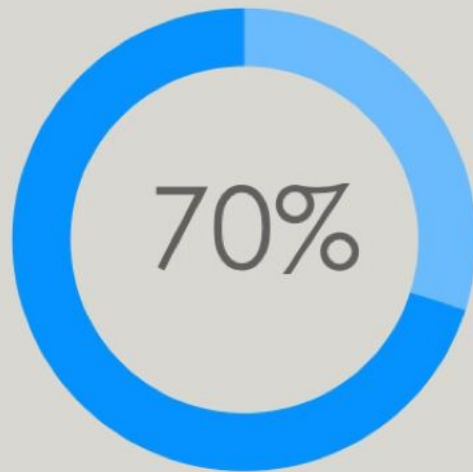
ОСТАТОК СРЕДСТВ

397 100 Р



Внутренние доходы и расходы - 12 проектов.

Соотношение расходов и доходов



Сводка

[ОБЩИЕ ДОХОДЫ ЗА МЕСЯЦ](#)

2 262 000 ₽

[ОБЩИЕ РАСХОДЫ ЗА МЕСЯЦ](#)

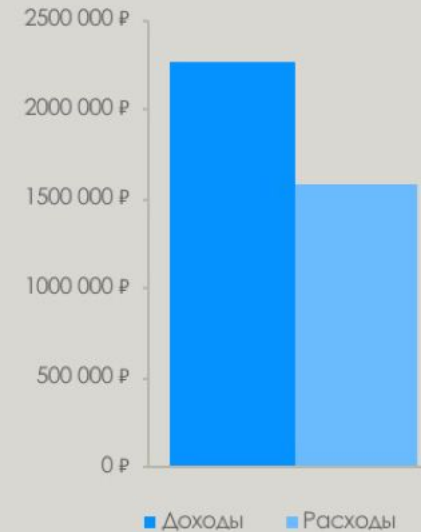
1 585 600 ₽

[ОБЩИЕ СБЕРЕЖЕНИЯ ЗА МЕСЯЦ](#)

16 500 ₽

[ОСТАТОК СРЕДСТВ](#)

659 900 ₽



Доходы за месяц

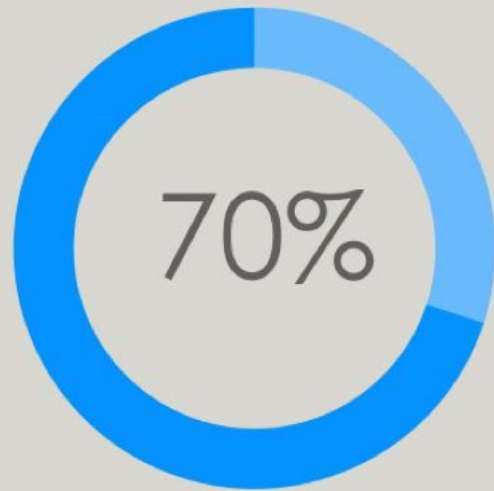
СТАТЬЯ	СУММА
Роялти 5%	360 000,00 ₽
Кофе эспрессо (1250)	900 000,00 ₽
Кофе маркет (650)	702 000,00 ₽
Сувенирная продукция	300 000,00 ₽

Расходы за месяц

СТАТЬЯ	Столбец1	СУММА
Кофе эспрессо		648 000,00 ₽
Кофе маркет		453 600,00 ₽
Сувенирная продукция		144 000,00 ₽
Оплата офиса		50 000,00 ₽
ЗП сотрудников		120 000,00 ₽
Доставка товаров		30 000,00 ₽
Юридические расходы (налоги)		90 000,00 ₽
Прочие расходы		50 000,00 ₽

Внутренние доходы и расходы - 16 проектов.

Соотношение расходов и доходов



Сводка

ОБЩИЕ ДОХОДЫ ЗА МЕСЯЦ

3 016 000 ₽

ОБЩИЕ РАСХОДЫ ЗА МЕСЯЦ

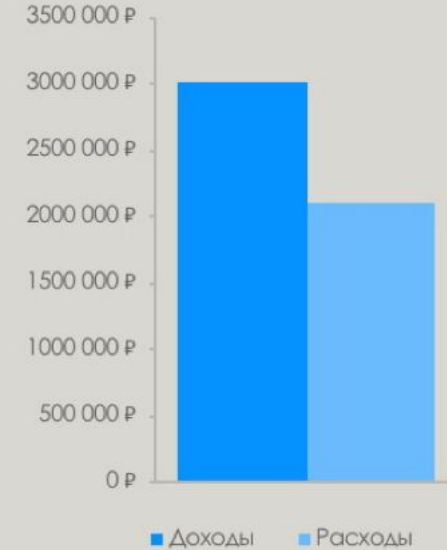
2 110 800 ₽

ОБЩИЕ СБЕРЕЖЕНИЯ ЗА МЕСЯЦ

16 500 ₽

ОСТАТОК СРЕДСТВ

888 700 ₽



Доходы за месяц

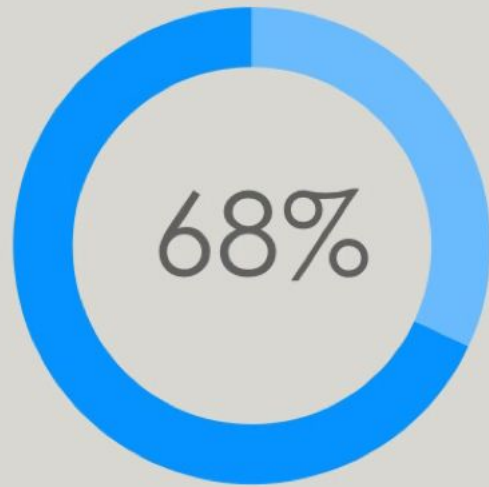
СТАТЬЯ	СУММА
Роялти 5%	480 000,00 ₽
Кофе эспрессо (1250)	1 200 000,00 ₽
Кофе маркет (650)	936 000,00 ₽
Сувенирная продукция	400 000,00 ₽

Расходы за месяц

СТАТЬЯ	Столбец1	СУММА
Кофе эспрессо		864 000,00 ₽
Кофе маркет		604 800,00 ₽
Сувенирная продукция		192 000,00 ₽
Оплата офиса		100 000,00 ₽
ЗП сотрудников		140 000,00 ₽
Доставка товаров		40 000,00 ₽
Юридические расходы (налоги)		120 000,00 ₽
Прочие расходы		50 000,00 ₽

Внутренние доходы и расходы - 20 проектов.

Соотношение расходов и доходов



Сводка

[ОБЩИЕ ДОХОДЫ ЗА МЕСЯЦ](#)

3 770 000 ₹

[ОБЩИЕ РАСХОДЫ ЗА МЕСЯЦ](#)

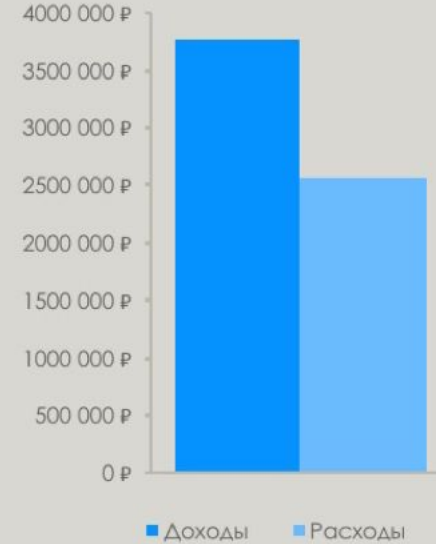
2 566 000 ₹

[ОБЩИЕ СБЕРЕЖЕНИЯ ЗА МЕСЯЦ](#)

16 500 ₹

[ОСТАТОК СРЕДСТВ](#)

1 187 500 ₹



Доходы за месяц

СТАТЬЯ	СУММА
Роялти 5%	600 000,00 ₹
Кофе эспрессо (1250)	1 500 000,00 ₹
Кофе маркет (650)	1 170 000,00 ₹
Сувенирная продукция	500 000,00 ₹

Расходы за месяц

СТАТЬЯ	Столбец1	СУММА
Кофе эспрессо		1 080 000,00 ₹
Кофе маркет		756 000,00 ₹
Сувенирная продукция		240 000,00 ₹
Оплата офиса		100 000,00 ₹
ЗП сотрудников		140 000,00 ₹
Доставка товаров		50 000,00 ₹
Юридические расходы (налоги)		150 000,00 ₹
Прочие расходы		50 000,00 ₹