



B.Wave<sup>TM</sup>

---

© 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:

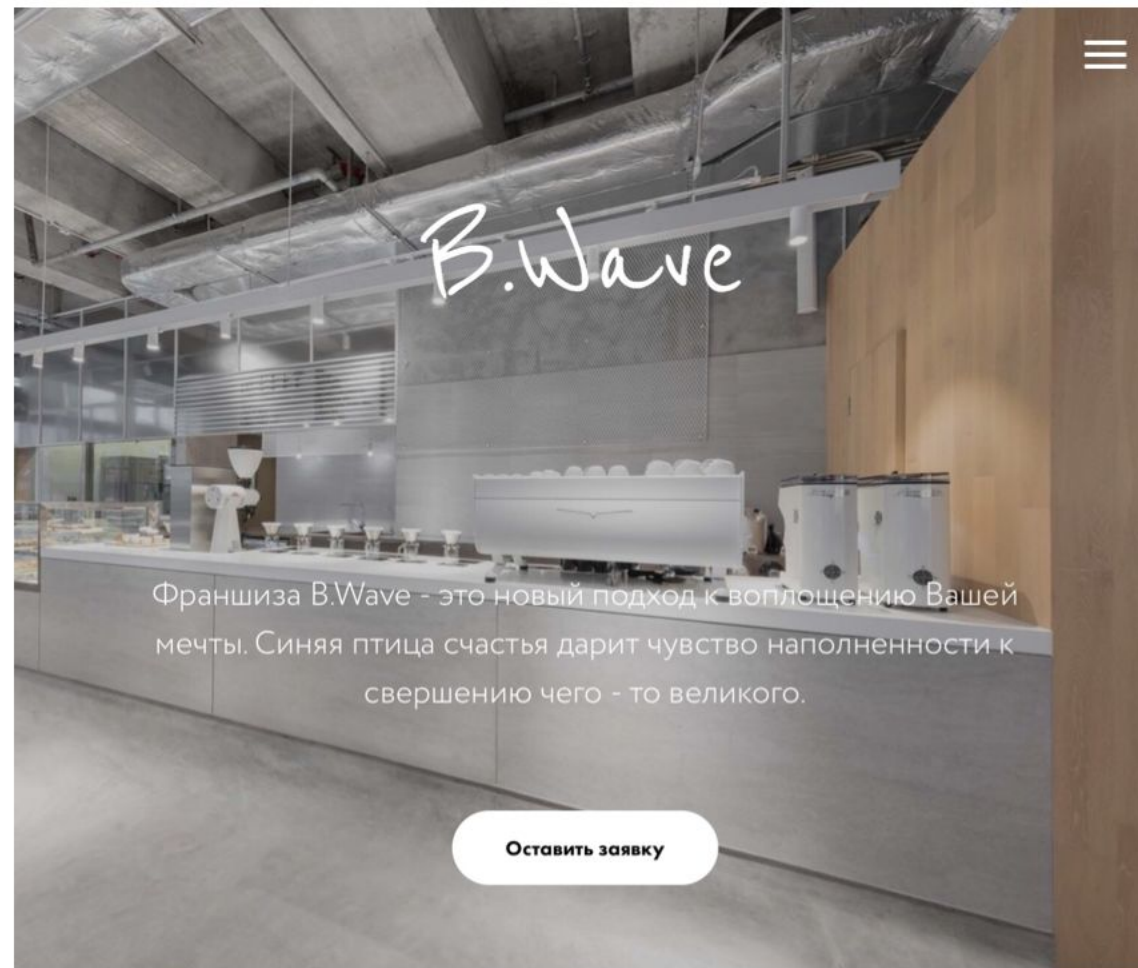
1. Продажа 20 франшиз на срок 36 месяцев, по 5 кофеен в год.
2. Создание выездного выставочного стенда.
3. Создание плана действий поквартально.
4. Получение дохода владельцами компании.
5. Обеспечение заказчиков качественной продукцией в соответствии со спросом и договорами.
6. Разработка и выпуск конкурентноспособной 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.

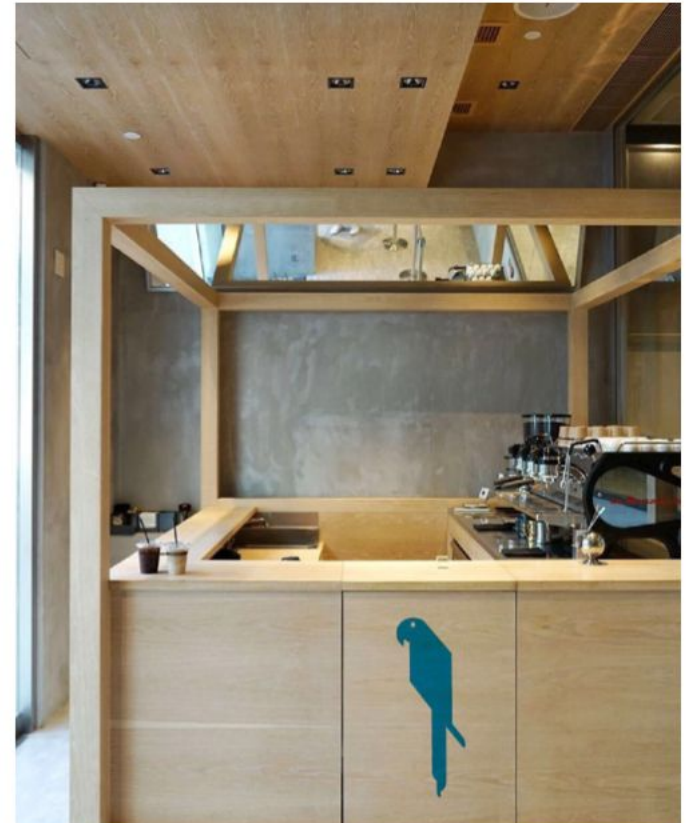
Создание собственной школы бариста и латте-арт. Благодаря созданию собственной школы обучения мы определенно закрепимся в данной нише, так как сможем контролировать уровень качества конечного продукта всей сети и соответствовать заявленному. Стоимость обучение бариста составит 15 000₽, которые будут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

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

**Финансирование**

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

**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**



## 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

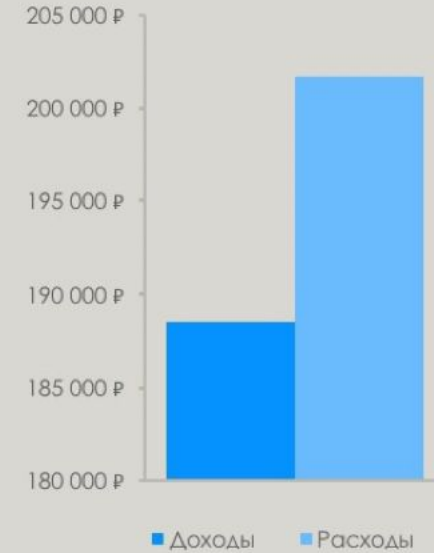
201 800 ₽

ОБЩИЕ СБЕРЕЖЕНИЯ ЗА МЕСЯЦ

16 500 ₽

ОСТАТОК СРЕДСТВ

-29 800 ₽



Доходы за месяц

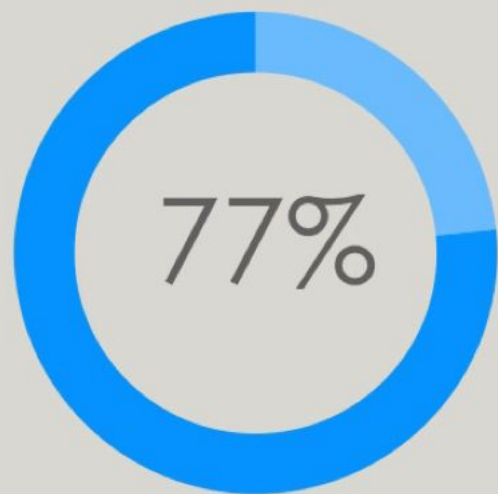
СТАТЬЯ	СУММА
Роялти 5%	30 000,00 ₽
Кофе эспрессо (1250)	75 000,00 ₽
Кофе маркет (650)	58 500,00 ₽
Сувенирная продукция	25 000,00 ₽

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



### Доходы за месяц

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

### Расходы за месяц

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

## Сводка

ОБЩИЕ ДОХОДЫ ЗА МЕСЯЦ

754 000 Р

ОБЩИЕ РАСХОДЫ ЗА МЕСЯЦ

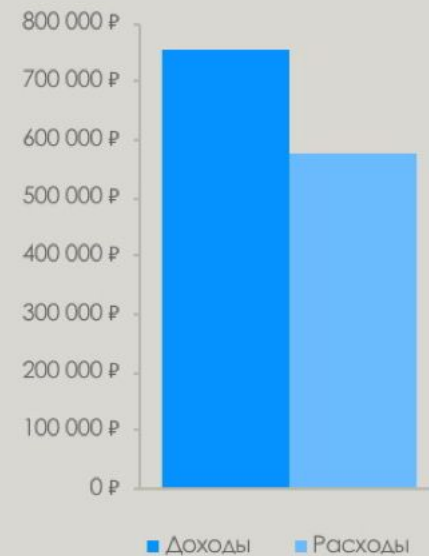
577 200 Р

ОБЩИЕ СБЕРЕЖЕНИЯ ЗА МЕСЯЦ

16 500 Р

ОСТАТОК СРЕДСТВ

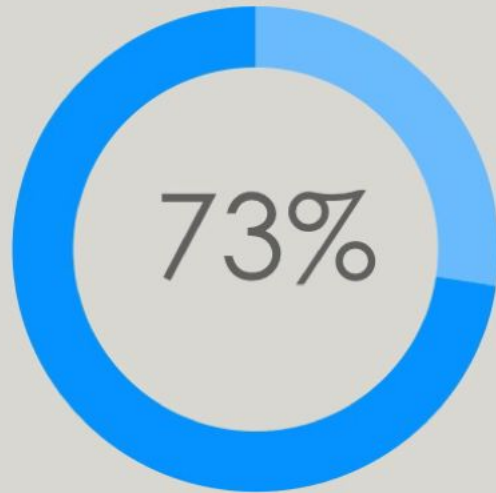
160 300 Р





# 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

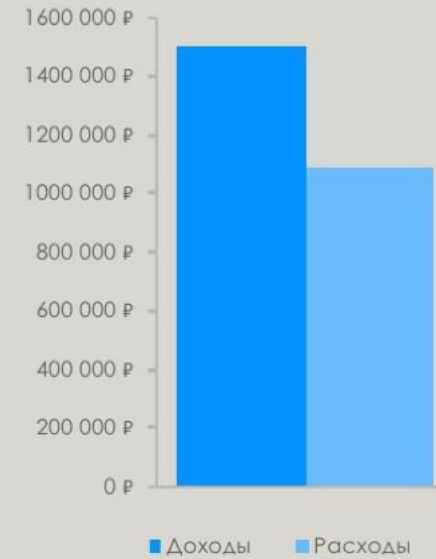
1 094 400 Р

ОБЩИЕ СБЕРЕЖЕНИЯ ЗА МЕСЯЦ

16 500 Р

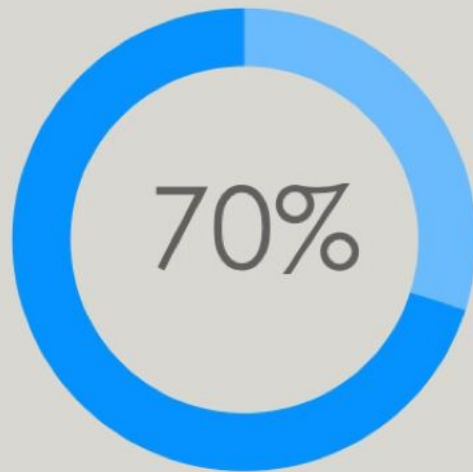
ОСТАТОК СРЕДСТВ

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](#)

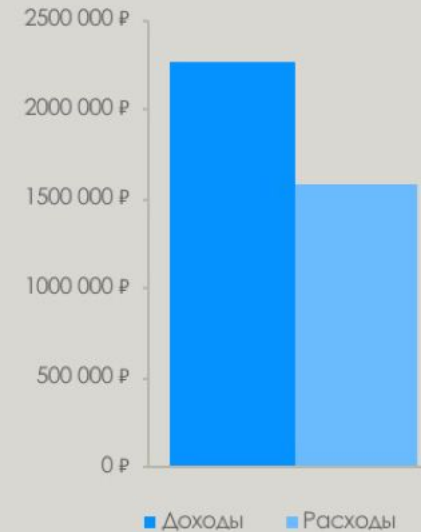
1 585 600 ₽

[ОБЩИЕ СБЕРЕЖЕНИЯ ЗА МЕСЯЦ](#)

16 500 ₽

[ОСТАТОК СРЕДСТВ](#)

659 900 ₽



Доходы за месяц

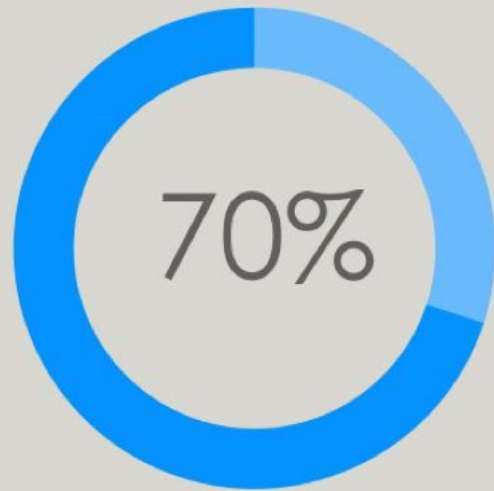
<a href="#">СТАТЬЯ</a>	<a href="#">СУММА</a>
Роялти 5%	360 000,00 ₽
Кофе эспрессо (1250)	900 000,00 ₽
Кофе маркет (650)	702 000,00 ₽
Сувенирная продукция	300 000,00 ₽

Расходы за месяц

<a href="#">СТАТЬЯ</a>	<a href="#">Столбец1</a>	<a href="#">СУММА</a>
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

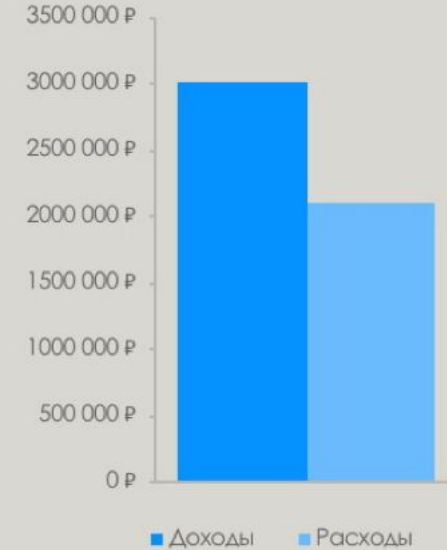
2 110 800 ₽

ОБЩИЕ СБЕРЕЖЕНИЯ ЗА МЕСЯЦ

16 500 ₽

ОСТАТОК СРЕДСТВ

888 700 ₽



Доходы за месяц

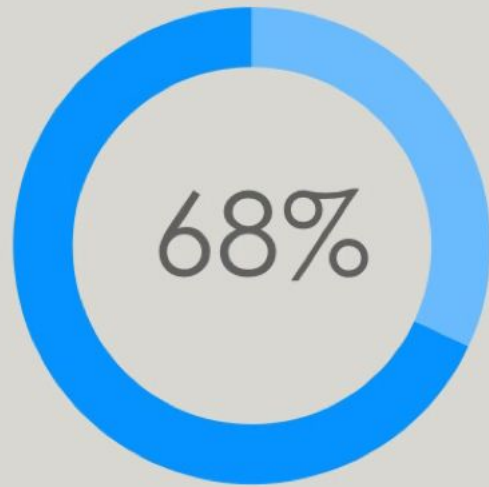
СТАТЬЯ	СУММА
Роялти 5%	480 000,00 ₽
Кофе эспрессо (1250)	1 200 000,00 ₽
Кофе маркет (650)	936 000,00 ₽
Сувенирная продукция	400 000,00 ₽

Расходы за месяц

СТАТЬЯ	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](#)

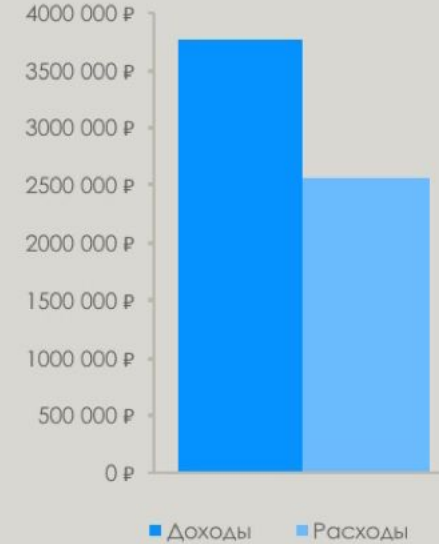
2 566 000 ₹

[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 ₹