



© 2019 B.Wave Coffee Company. Growing responsibility.

Бренд

Франшиза B.Wave – это новый подход к воплощению Вашей мечты. Синяя птица счастья дарит чувство наполненности к свершению чего-то великого.

Создавая вашу кофейню, особое внимание направлено на постоянное улучшение команды поддержки наших франчайзи, бескомпромиссный автоматизм всей системы и создание наилучшего продукта в своей нише на каждом из этапов.

Будучи нашим франчизи – Вы имеете возможность стать сильным игроком на кофейном рынке благодаря слаженной работе большого коллектива людей ответственных за поставленные задачи на каждом из этапов и получением конечного продукта превосходного качества.

Наше преимущество заключается в тщательном подходе к завариванию кофе альтернативными методами. В первую очередь это свежее зерно светлой обжарки наилучшего качества, что придает чашке чистый вкус, яркий букет и аромат. Помимо стандартных решений в меню Вашей кофейни, мы предлагаем Вам стать прогрессивнее и уникальнее, благодаря новому направлению заваривания кофе.



Организационная структура

Для полноценной работы кофейни вам потребуется набрать штат сотрудников на следующие вакансии:

* **Управляющий.** Он организует работу торгового зала, контролирует выполнение обязанностей бариста. Следит за слаженной работой бара и зала, своевременной отдачей блюд. Совместно с бариста занимается организацией мероприятий. Принимает на работу бариста.

График работы: ежедневно.

* **Бариста.** В штате два бариста. в одну смену за стойкой находятся бариста и кассир. Бариста полностью готовит и отдает все напитки согласно тех картам, кассир встречает гостей, принимает заказы и следит за денежными средствами.

График работы: 2 рабочих дня через 2 выходных дня. Находится в подчинении у шеф-бариста.

* **Кассир / Бариста.** Умеет готовить все виды напитков: кофе, чай, другие. Хорошо разбирается в сортах кофе, знает множество способов приготовления. Имеет приятную внешность, приветлив, общителен. Находится в прямом подчинении у управляющего. График работы: 2 рабочих дня через 2 выходных дня.

Заработная плата сотрудников имеет форму оклада. Дополнительной мотивацией в работе обслуживающего персонала является получение чаевых. Чаевые делятся между участниками смены в конце каждого рабочего дня.

При выборе персонала следует помнить, что обслуживание является важнейшей составляющей этого бизнеса. Люди возвращаются в те места, где их хорошо обслужили. Кроме того, отличительной чертой характера ваших сотрудников должна быть стрессоустойчивость. Все сотрудники, которые напрямую взаимодействуют с потребителем, должны уметь решать любые конфликтные ситуации в пользу клиента. Это связано с тем, что качественное обслуживание воспринимается посетителем как нечто само собой разумеющееся. Его ожидания по поводу высокого уровня обслуживания оказываются оправданы, однако это не мотивирует клиента писать восторженные отзывы о вашем заведении. Однако в ситуации с плохим обслуживанием, посетитель стремится как можно дальше распространить негативные отзывы о вашей кофейне. Иногда дешевле подарить дополнительный десерт в качестве извинений, чем лишиться сразу нескольких потенциальных клиентов. Учитывайте этот факт при формировании команды и обучении персонала.



Маркетинг

Локальный маркетинг.

Система локального маркетинга – это система мероприятий и действий, осуществляемых обученным персоналом для привлечения новых гостей с целью дальнейшего развития кофейни.

Привлечение потока гостей.

1. Помимо всех видов наружной рекламы и промоутеров на ближайшей территории, кофейня будет вовлечена в различные медиа проекты: например, мероприятия внутри кофейни: дегустация сортов кофе (каппинг), что является значимым привлечением целевой аудитории и ее дальнейшая вовлечённость, а так же множество мастер классов по завариванию кофе. Знания полученные в школе обучения бариста создает базу навыков, которые персонал могут применять на практике и проводить целевые мастер классы внутри кофейни.

2. Нашей основной целью является заинтересовать целевую аудиторию локально. На этом этапе мы будем использовать множество различных инструментов. Цель сети – распространение кофейных деревьев гостям в количестве 5 000 штук с установленным сроком – 6 месяцев, а именно: 500 деревьев включенных в смету проекта, а так же интенсивная работа промоутера (локально) 2 раза в неделю и распространение различной брендовой сувенирной продукции.

3. Привлечение целевой аудитории в соц. сети Instagram в количестве 5 000 уникальных посетителей и охватом аудитории более 80 000 человек за месяц.

4. Привлечение целевой аудитории соц. сети ВКонтакте (контекстная реклама).

5. B.Wave Friends – это карта лояльности гостей сети, которая включает в себя систему накопления. Выпускается карта со скидкой 5%. Так же карта помогает собрать базу гостей и их электронную почту, что позволяет делать рассылку о новинках, акциях и мероприятиях компании.

6. Купон сезонного меню. Купон имеет 2 вариации – на 2 и на 4 чашки. Продаётся в каждой кофейне сети и увеличивает интерес гостей, что создаёт уникальность заведения. На каждом купоне указан адрес данной кофейни где он был приобретен и контролируется в системе учета внутри кофейни.

7. Реклама на радио станциях города в котором находится кофейня.

8. Следующий этап – «вернуть» гостя в кофейню. На данном этапе анализируем, что может побудить гостя прийти еще раз и совершенствуем эти факторы: улучшение уровня сервиса, качество напитков, и повышение квалификации персонала в собственной школе бариста.

9. Участие нашей команды в областных и Российских чемпионатах и создание выставочного стенда для выездных мероприятий, что автоматически повышает уровень сети и привлекает интерес целевой аудитории.

Оборудование

Наименование	Количество	Цена за шт.(руб.)	Сумма (руб.)
Кофемашина Victoria Black Eagle 3 group	1	1 230 000	1 230 000
Кофемолка Mahlkonig EK 43 T	1	225 000	225 000
Кофемолка Mythos 2 Gravimetric white	2	264 000	528 000
Blendtec Hamilton Beach	1	61 800	61 800
Холодильный шкаф Gastrorag S901	1	51 500	51 500
Ледогенератор Gastrorag DB-50A	1	56 300	56 300
Морозильный шкаф Gastrorag Sanck HF200VS/S	1	62 380	62 380
Витрина стеклянная	1	35 000	35 000
Посудомоечная машина Smeg UD500D	1	118 400	118 400
Водонагреватель Marco Ecoboiler T20	1	72 220	72 220
Фильтрация воды	2	40 000	80 000
Кассовый аппарат Poster (комплект)	1	71 000	71 000
Почта оборудования	-	15 000	15 000

Итого: 2 606 200 р.

Аксессуары

Наименование	Количество	Цена за шт.(руб.)	Сумма (руб.)
Ополаскиватель (ринзер)	1	18 600	18 600
Весы Acaia White	3	13 000	39 000
Кран Marco Low	1	77 000	77 000
Siphon Hario	3	12 250	36 750
Нагревательная станция	3	25 000	75 000
PUQ press	1	82 000	82 000
Диспенсеры	5	2 000	10 000
Питчер Tiamo	3	3 300	9 900
Нок бокс	1	4 000	4 000
Чайник Brewista	2	12 000	24 000
Посуда (лепка)	50	750	37 500
Тарелка, доски, приборы	20	1 000	20 000
Тара	1	10 000	10 000

Итого: 443 750 р.

Интерьер

Наименование	Количество	Цена за шт.(руб.)	Сумма (руб.)
Сан узел, склад (ремонт)	-	120 000	120 000
Стены + пол	-	220 000	220 000
Свет	-	70 000	70 000
Проводка	-	15 000	15 000
Аудио система	1	40 000	40 000
Стол	5	7 000	35 000
Стул	10	6 000	60 000
Диваны	4	14 000	42 000
Барная стойка	1	140 000	140 000
Декор	-	240 000	240 000
Стеллаж	1	20 000	20 000
Наружная реклама	2	35 000	70 000
Фасад	-	30 000	30 000
Потолок	-	35 000	35 000
Хоз. инвентарь	-	20 000	20 000

Итого: 1 157 000 р.

Закупка продуктов + расходники

Название	Количество	Цена за шт. (руб.)	Сумма (руб.)
Аренда	2	120 000	240 000
Стаканы 250 мл.	3 000	6	18 000
Стаканы 350 мл.	3 000	7	21 000
Крышки	5 000	2	10 000
Кофе эспрессо	50	1 400	70 000
Кофе фильтр	10	1 600	16 000
Молоко	150	70	10 500
Сливки	30	120	3 600
Шоколад	3	2 200	6 600
Сиропы	6	800	4 800
Чай + маркет	1	7 500	7 500
Матча	1	3 000	3 000
Расходники (джигеры, шейкеры, ложки)	1	10 000	10 000
Маркет	1	43 000	43 000
Прочие продукты	1	30 000	30 000

Итого: 494 000 р.

Реклама, маркетинг, полиграфия

Название	Количество	Цена за шт. (руб.)	Сумма (руб.)
СММ + продвижение соц. сетей	-	40 000	40 000
Кофейные деревья, пересадка, расходники	-	50 000	50 000
Пластиковые карты гостей	500	20	10 000
Промоутер, афиши, акции	-	20 000	20 000
Шарики, аренда оборудования, диджей	-	23 000	23 000
Полиграфия	-	15 000	15 000
Доп. расходы	-	5 000	5 000
Реклама радио	-	22 000	22 000

Итого: 190 000 р.

Общее

Наименование	Сумма (руб.)
Оборудование	2 606 200
Аксессуары	443 750
Интерьер	1 157 000
Реклама	190 000
Закупка	494 000
Непредвиденные расходы	10%

Стоимость проекта: 4 890 950
Непредвиденные расходы: 489 095
Паушальный взнос: 600 000
Общее финансирование: 5 980 045

График оборота средств на период 90 дней (100 чеков)

Соотношение расходов и доходов



Доходы за месяц

СТАТЬЯ	СУММА
Общий оборот 100 чеков	720 000,00 Р
Средний чек	240,00 Р

Расходы за месяц

СТАТЬЯ	СУММА
Арендная плата	120 000,00 Р
Коммунальные услуги	20 000,00 Р
Администратор	35 000,00 Р
Бариста х4	120 000,00 Р
Уборщица	10 000,00 Р
Смм	10 000,00 Р
Реклама + маркетинг	45 000,00 Р
Интернет, музыка	6 000,00 Р
Налоги	28 800,00 Р
Бухгалтер	15 000,00 Р
Система учета	9 000,00 Р
Разное	30 000,00 Р
Амортизация	6 000,00 Р
Закупщик	9 000,00 Р
Продукция 40%	288 000,00 Р
Непредвиденные расходы	35 000,00 Р

Общая сумма

ДАТ	СУММА
[Дата]	6 000,00 Р
[Дата]	7 500,00 Р
[Дата]	3 000,00 Р

Сводка

ОБЩИЕ ДОХОДЫ ЗА МЕСЯЦ

720 240 Р

ОБЩИЕ РАСХОДЫ ЗА МЕСЯЦ

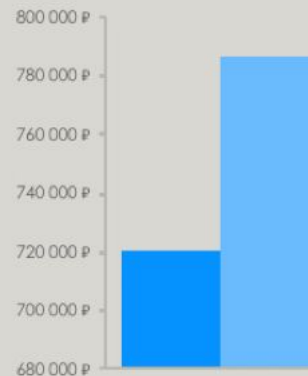
786 800 Р

ОБЩИЕ СБЕРЕЖЕНИЯ ЗА МЕСЯЦ

16 500 Р

ОСТАТОК СРЕДСТВ

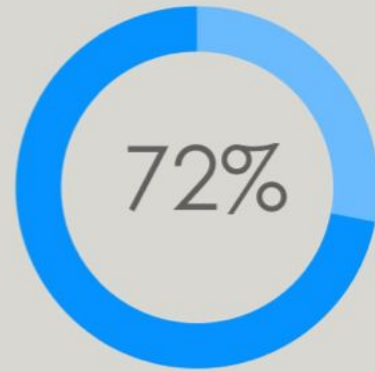
-83 060 Р



■ Доходы ■ Расходы

График оборота средств (200 чеков)

Соотношение расходов и доходов



Доходы за месяц

СТАТЬЯ	СУММА
Общий оборот 200 чеков	1 680 000,00 Р
Средний чек	280,00 Р

Расходы за месяц

СТАТЬЯ	СУММА
Арендная плата	120 000,00 Р
Коммунальные услуги	20 000,00 Р
Администратор	35 000,00 Р
Бариста x4	120 000,00 Р
Уборщица	10 000,00 Р
Смм	10 000,00 Р
Реклама + маркетинг	45 000,00 Р
Интернет, музыка	6 000,00 Р
Налоги	67 200,00 Р
Бухгалтер	15 000,00 Р
Система учета	9 000,00 Р
Разное	30 000,00 Р
Амортизация	6 000,00 Р
Закупщик	9 000,00 Р
Продукция 40%	672 000,00 Р
Непредвиденные расходы	35 000,00 Р

Сводка

[ОБЩИЕ ДОХОДЫ ЗА МЕСЯЦ](#)

1 680 280 Р

[ОБЩИЕ РАСХОДЫ ЗА МЕСЯЦ](#)

1 209 200 Р

[ОБЩИЕ СБЕРЕЖЕНИЯ ЗА МЕСЯЦ](#)

16 500 Р

[ОСТАТОК СРЕДСТВ](#)

454 580 Р

