

COFFEE WAY 

УСПЕХ НАЧИНАЕТСЯ С КОФЕ



КОФЕЙНЫЙ БИЗНЕС

КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

COFFEE WAY
ФЕДЕРАЛЬНАЯ СЕТЬ КОФЕЙНЫХ БАРОВ



ПО ДАННЫМ ИССЛЕДОВАНИЙ в 2017 году кофе на вынос периодически приобретали около 57% жителей России, а 22% россиян делали это ежедневно. Наиболее активными потребителями кофе с собой стали люди от 25 до 44 лет, на них пришлось порядка 49% покупок напитка.

На сегодняшний день кофе является вторым в мире товаром по величине спроса, уступая только нефти. Возникла и определенная культура, связанная с правильным потреблением кофе. Такой формат, как «coffee to go», считается одним из самых востребованных, поскольку большая часть людей отдает предпочтение употреблению этого напитка именно на ходу.

По прогнозам исследовательского бюро NeoAnalytics, с 2017 г наблюдается ежегодный прирост рынка российского кофе на 3-5%. На конец 2017 г. объемы продаж в натуральном выражении составили 205,4 тыс.тонн. По итогам 2018 ожидается рост до 212,2 тыс.тонн, а в 2019-м – до 220,5 тыс.тонн.

Если в 2001 г. количество потребления кофе составляло 400 гр. на одного россиянина в год, то в 2016 г. в России на 1 человека приходилось 1,35 кг кофе в год. Тем не менее, Россия на порядок отстает по этому показателю от развитых европейских стран, где он колеблется в пределах от 6,2 до 12 кг.



НАМ ЕСТЬ ЧЕМ ГОРДИТЬСЯ

ПРОДУМАННЫЙ БРЕНД

COFFEE WAY
ФЕДЕРАЛЬНАЯ СЕТЬ КОФЕЙНЫХ БАРОВ



1 ЗАРЕГИСТРИРОВАН ТОВАРНЫЙ ЗНАК COFFEE WAY ВО ФРАНЦИИ, ГЕРМАНИИ, АНГЛИИ, КАЗАХСТАНЕ, БЕЛАРУСИ, РОССИИ.

2 80% БАРОВ УЖЕ ОКУПИЛИСЬ.

3 ОТКРЫТЫ СВЫШЕ 170 БАРОВ В БОЛЕЕ ЧЕМ 60 ГОРОДАХ РОССИИ И СТРАН СНГ.

4 30% ПАРТНЕРОВ ОТКРЫЛИ БОЛЕЕ 1 БАРА.

5 3 МЕСТО В РЕЙТИНГЕ ТОП-100 ФРАНШИЗ БИБОСС (ПО ИТОГАМ МАЯ 2019).



2018



2017



2016

СТАНЬ ЧАСТЬЮ КОМАНДЫ И СДЕЛАЙ БОЛЬШЕ



10 ПРИЧИН

СТАТЬ НАШИМ ПАРТНЁРОМ

БОЛЕЕ 10 ЛЕТ ОПЫТА РАБОТЫ В ФОРМАТЕ COFFEE TO GO

- 1 РАБОЧАЯ БИЗНЕС-МОДЕЛЬ
- 2 МЫ ЧЕСТНЫ ПЕРЕД НАШИМИ ПАРТНЁРАМИ: КОРПОРАТИВНАЯ СЕТЬ 37 БАРОВ В 10 ГОРОДАХ РОССИИ
- 3 ЗА 2018 ГОД ОТКРЫТО 49 БАРОВ, ИЗ НИХ 13 СОБСТВЕННЫХ
- 4 СОБСТВЕННЫЙ ТРЕНИНГ ЦЕНТР: ОБУЧЕНИЕ ПАРТНЁРА И БАРИСТА.



- 5 СРЕДНЯЯ ВЫРУЧКА БАРА 417 000 РУБЛЕЙ В МЕСЯЦ. ПРИБЫЛЬ С КАЖДОГО РУБЛЯ 30 КОП.
- 6 ВЫ ПЛАТИТЕ РОЯЛТИ ТОЛЬКО ПО ДОСТИЖЕНИИ ОБОРОТА 100 000 РУБЛЕЙ В МЕСЯЦ
- 7 СОБСТВЕННАЯ CRM СИСТЕМА
- 8 СОБСТВЕННАЯ ОБЖАРКА КОФЕ. ЗАПУЩЕНО СОВМЕСТНО С КИРАН РАЙНЦ (SOCAR), МЭТ ПЕРГЕР (АВСТРАЛИЙ ЧЕМПИОН - БАРИСТА)

ОКУПАЕМОСТЬ ОТ 4 МЕСЯЦЕВ

НАЗВАНИЕ: «COFFEE WAY PRIME»



НАШЕ КОФЕЙНОЕ ЗЕРНО ВЫРАЩЕНО НА ПЛАНТАЦИЯХ КОЛУМБИИ И БРАЗИЛИИ

КЛАСС: SPECIALTY

ВЫРАЩЕН НА ВЫСОТЕ: 1630 МЕТРОВ

ОБРАБОТКА: СМЕШАННАЯ (КОЛУМБИЯ- МЫТАЯ, БРАЗИЛИЯ – СУХАЯ)

Q GRADE: 84-86

ВКУСОВОЕ ОПИСАНИЕ шоколадный, особенно в послевкусии, фруктовый эспрессо. Очень гладкий, тактильно очень приятный. С ореховым оттенком. На заднем плане присутствует приятная, сочная кислотность вишни. Обладает мягким, ровным и плотным телом, винной терпкостью и приятной горечью в послевкусии.

КОЛУМБИЙСКИЙ КОФЕ выращивается на высоких склонах травянистых долин, расположенных вокруг столицы региона Кундинамарка Боготы, в центре горной цепи Анд. В основном, кофе растет в двух долинах - Ленгуа и Тена. Фермеры обоих регионов объединяются, чтобы совместно выращивать кофе в этих труднодоступных местах. Особенности микроклимата региона придает зерну плотную структуру и полноту вкуса. Крупное зерно Супремо, выращенное здесь, имеет характерный аромат ореха и сушеных ягод. Кофе обладает шелковистым, богатым вкусом с длительным послевкусием. Кофе обработан влажным способом и высушен в бамбуковой "системе". Благодаря особым климатическим условиям урожай в этом месте собирается два раза в год. Это обеспечивает свежесть зерна и регулярность поставок в короткие сроки.

НАШ ЦЕХ ПО ОБЖАРКЕ ЗЕЛЕННОГО КОФЕ

ВСЕ ПО 60

НОВЫЙ ФОРМАТ

COFFEE WAY
ФЕДЕРАЛЬНАЯ СЕТЬ КОФЕЙНЫХ БАРОВ



СВЕЖЕЕ НАПРАВЛЕНИЕ НА РЫНКЕ ФРАНШИЗ

КАЧЕСТВО ПО НОВОЙ ЦЕНЕ

ВЫДЕЛЯЕМСЯ СРЕДИ КОНКУРЕНТОВ

ПРИВЛЕКАЕМ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ТРАФИК

СОЗДАЕМ ОСОБУЮ АТМОСФЕРУ
ДЛЯ НАШИХ ГОСТЕЙ



КАК ОТКРЫТЬ

СВОЙ КОФЕЙНЫЙ БАР

COFFEE WAY

ФЕДЕРАЛЬНАЯ СЕТЬ КОФЕЙНЫХ БАРОВ



1

МЫ ОБСУДИМ ВСЕ УСЛОВИЯ НАШЕГО С ВАМИ СОТРУДНИЧЕСТВА

Мы предоставим Вам всю необходимую информацию, чтобы принять взвешенное решение по открытию бизнеса под брендом «Coffee Way».



2

ПОДПИСАНИЕ ДОГОВОРА И ОПЛАТА ПАУШАЛЬНОГО ВЗНОСА.

Подписание «договора коммерческой концессии», который будет защищать ваши права. Паушальный взнос оплачивается в течении двух дней после подписания договора.



3

ПЕРВЫЕ ШАГИ К ОТКРЫТИЮ ВАШЕГО БАРА COFFEE WAY

Мы обеспечим Вас методикой подбора правильного места, и поможем на всех этапах подбора и оценки помещения. Вам будет предоставлен доступ к базе знаний Coffee Way.



4

АНАЛИЗ И ФИНАНСОВЫЙ ПРОСЧЕТ ПРЕДПОЛАГАЕМОГО МЕСТА

Составим финансовую модель на основании всех показателей. Выберем наилучшее место.



5

СОЗДАЕМ ПРОЕКТ БУДУЩЕГО БАРА COFFEE WAY

Разработка дизайн-проекта и визуализация бара на основе документа «Анкета согласования» и фотографий. Проект развертки оборудования.



10

ТОРЖЕСТВЕННОЕ ОТКРЫТИЕ БАРА COFFEE WAY

К вам придет наша старт-ап команда, которая поможет Вам правильно запустить бар.



9

ПОДГОТОВКА К ОТКРЫТИЮ

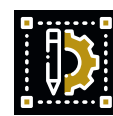
Подготовка маркетинговых мероприятий к торжественному открытию бара. Монтаж бара. Формирование цен и ассортимента. Подключение к CRM системе. Оплата выезда старт-ап команды.



8

СТАЖИРОВКА В УЧЕБНОМ ЦЕНТРЕ COFFEE WAY

Вы и ваши бариста пройдете обучение в тренинговом центре, изучите все аспекты приготовления кофе и аспекты работы в баре.



7

БРЕНДИРОВАНИЕ И ТЕХНИЧЕСКОЕ ОСНАЩЕНИЕ БАРА

Расчет стоимости изготовления барной конструкции с последующим брендингом, выбор системы лояльности, заказ технического оборудования согласно смете.



6

ПОДПИСАНИЕ ДОГОВОРА АРЕНДЫ С ТЦ \ БЦ

Утверждение проекта со стороны ТЦ \ БЦ. Анализ договора аренды со стороны Coffee Way. Подписание с ТЦ \ БЦ договора аренды.

МЫ БУДЕМ ВАС ПОДДЕРЖИВАТЬ НА ПОСТОЯННОЙ ОСНОВЕ И ПОСЛЕ ОТКРЫТИЯ ВАШЕГО СОБСТВЕННОГО БАРА COFFEE WAY

ПАУШАЛЬНЫЙ ВЗНОС

СТОИМОСТЬ

COFFEE WAY 
ФЕДЕРАЛЬНАЯ СЕТЬ КОФЕЙНЫХ БАРОВ

199 000 ₺

для городов с населением **до 100 000 человек** и распространяется на покупку одного бара. не распространяется на московскую область.

219 000 ₺

для городов с населением **от 100 000 до 250 000 человек** и распространяется на покупку одного бара. не распространяется на московскую область.

269 000 ₺

для городов с населением **от 250 000 человек и выше** распространяется на покупку одного бара. покупка одного бара.

519 000 ₺

при одновременной покупке 5 баров

3% что сюда входит РОЯЛТИ

УЛУЧШЕНИЕ КАЧЕСТВА

- ▼ СОБСТВЕННАЯ СИСТЕМА ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА
- ▼ ДИСТАНЦИОННОЕ ОБУЧЕНИЕ ПЕРСОНАЛА
- ▼ СТАНДАРТЫ КАЧЕСТВА
- ▼ ТАЙНЫЕ ПОКУПАТЕЛИ
- ▼ РАБОТА С ЖАЛОБАМИ

ПОМОЩЬ СПЕЦИАЛИСТОВ

- ▼ ЮРИДИЧЕСКАЯ ПОДДЕРЖКА
- ▼ ТЕХНИЧЕСКАЯ ПОДДЕРЖКА
- ▼ ЛИЧНЫЙ МЕНЕДЖЕР
- ▼ БАЗА ЗНАНИЙ
- ▼ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ ФРАНЧАЙЗИ

БРЕНДИНГ

- ▼ ПРОМО АКЦИИ
- ▼ ДИЗАЙНЕРСКАЯ ПОДДЕРЖКА
- ▼ НОВИНКИ В АССОРТИМЕНТЕ
- ▼ МЕНЮ И СЕЗОННЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ
- ▼ ЕЖЕНЕДЕЛЬНО ОБНОВЛЯЮЩИЙСЯ ФОТОБАНК

РАЗВИТИЕ ERP-СИСТЕМЫ

- ▼ ПРОДАЖИ И ОБСЛУЖИВАНИЕ КЛИЕНТОВ
- ▼ ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ
- ▼ МОНИТОРИНГ И ОТЧЕТЫ

ЗА ЧТО ВЫ ПЛАТИТЕ

ЧТО ВХОДИТ

1 ОТКРЫТИЕ

- ▼ КРИТЕРИЙ ВЫБОРА ПОМЕЩЕНИЯ
- ▼ РАЗРАБОТКА ДИЗАЙН-ПРОЕКТА БАРА
- ▼ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ИЗГОТОВЛЕНИЮ
- ▼ СТАРТАП-КОМАНДА

2 ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ПАКЕТ

- ▼ ОБУЧЕНИЕ В ЦЕНТРАЛЬНОМ ОФИСЕ
- ▼ ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ КАРТА
- ▼ НОРМЫ И ТРЕБОВАНИЯ
- ▼ РАБОТА С ПОКУПАТЕЛЕМ, СКРИПТЫ

3 ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПАКЕТ

- ▼ БАЗА ЗНАНИЙ ФРАНЧАЙЗИ
- ▼ ОТЧЕТНОСТЬ ДЛЯ ГОЛОВНОЙ КОМПАНИИ
- ▼ ИНСТРУКЦИЯ ПО ИСПОЛЬЗОВАНИЮ БРЕНДА
- ▼ СОПРОВОЖДЕНИЕ ПАРТНЕРА

4 УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ ПАКЕТ

- ▼ РУКОВОДСТВО ПО УПРАВЛЕНИЮ КОФЕЙНЫМ БАРОМ
- ▼ НАЙМ И СТАНДАРТЫ РАБОТЫ СОТРУДНИКОВ
- ▼ КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА СОТРУДНИКОВ
- ▼ СИСТЕМА МОТИВАЦИИ СОТРУДНИКОВ
- ▼ ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ
- ▼ СОБСТВЕННАЯ CRM-СИСТЕМА

5 ЮРИДИЧЕСКИЙ ПАКЕТ

- ▼ ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫЙ ТОВАРНЫЙ ЗНАК
- ▼ ЮРИДИЧЕСКАЯ ПОМОЩЬ
- ▼ ИНСТРУКЦИЯ ПО ОТКРЫТИЮ ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА
- ▼ КОМПЛЕКТ ДОГОВОРОВ (АРЕНДЫ, С ПОСТАВЩИКАМИ)
- ▼ КОМПЛЕКТ ДОКУМЕНТОВ ПО РАБОТЕ ПЕРСОНАЛА (ТРУДОВЫЕ ДОГОВОРЫ, ИНСТРУКЦИИ)
- ▼ РУКОВОДСТВО ПО БЕЗОПАСНОСТИ

6 ПРОДУКТОВЫЙ ПАКЕТ

- ▼ РЕКОМЕНДОВАННЫЕ ПОСТАВЩИКИ
- ▼ ЦЕНЫ НА ЗАКУПКУ
- ▼ БРЕНДИРОВАННАЯ ПРОДУКТОВАЯ ЛИНЕЙКА, ПРАЙС

7 МАРКЕТИНГОВЫЙ ПАКЕТ

- ▼ МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН ОТКРЫТИЯ
- ▼ КОМПЛЕКТ МАКЕТОВ (АКЦИИ, БАННЕРЫ, ВЫВЕСКИ, ЛИСТОВКИ, ДОСКИ, ЦЕННИКИ)
- ▼ ПРАВИЛА ВЕДЕНИЯ РАБОТЫ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ
- ▼ СИСТЕМА ЛОЯЛЬНОСТИ, ДИСКОНТНЫЕ КАРТЫ

ЗА ЧТО ВЫ НЕ ПЛАТИТЕ

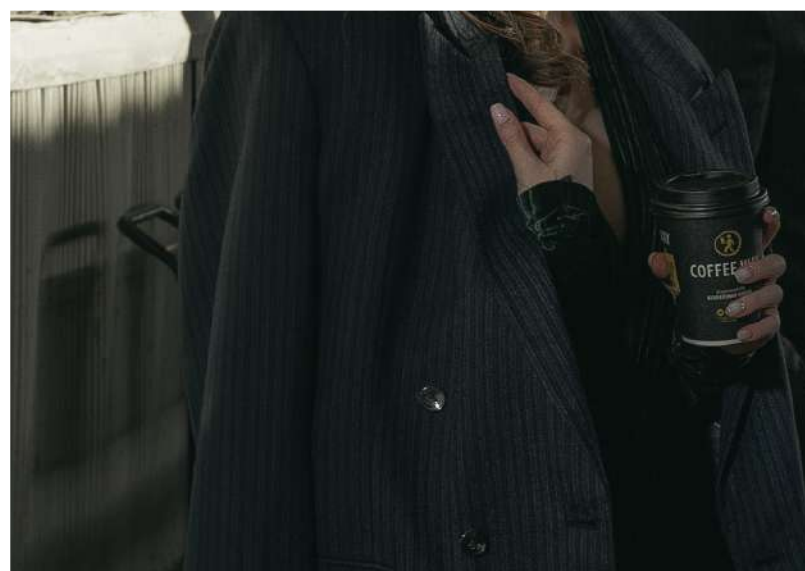
Б О Н У С

COFFEE WAY
ФЕДЕРАЛЬНАЯ СЕТЬ КОФЕЙНЫХ БАРОВ



РОСПАТЕНТ ЗА НАШ СЧЕТ

ПРИ ПРИОБРЕТЕНИИ ФРАНШИЗЫ
РЕГИСТРАЦИЯ ДОГОВОРА КОММЕРЧЕСКОЙ
КОНЦЕССИИ В РОСПАТЕНТЕ ВСЕМ
ПАРТНЕРАМ ЗА НАШ СЧЕТ



ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

ДОХОД

COFFEE WAY®
ФЕДЕРАЛЬНАЯ СЕТЬ КОФЕЙНЫХ БАРОВ



СРЕДНЯЯ ВЫРУЧКА В БАРЕ

417 000 ₺

ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ

125 100 ₺

ПОСТОЯННЫЕ ИЗДЕРЖКИ

291 900 ₺

МАКСИМАЛЬНАЯ ВЫРУЧКА В БАРЕ НА ДАННЫЙ МОМЕНТ

1 415 130 ₺

COFFEE WAY 

НАЧНИ СВОЮ ИСТОРИЮ СЕЙЧАС

