



Coffiesta

коммерческое предложение

Сеть кофейных клубов «Coffiesta»

Готовим традиционный испанский кофе, без ГМО, ароматизаторов, усилителей вкуса и красителей.

Дарим нашим гостям природный вкус кофе.

Заботимся о своих гостях –

поддерживаем движение ЗОЖ, без глютена, без лактозы, низкокалорийное, без кофеина.

Ведем чистоплотный бизнес -

честно делимся всей информацией.

Развиваемся и следуем тенденциям.





КВК Холдинг начинает свою историю в сентябре 2016г.

В состав холдинга входят более 10 различных проектов

- Компания по продаже справочных систем
- Логистическая компания
- Агентство недвижимости
- Агентство по организации мероприятий
- Консьерж-сервис
- Юридическая компания

- Сеть туристических агентств
- Визовый центр
- Сеть кофеен
- Страховой брокер
- Сеть студий красоты
- Сеть фитнес-клубов
- Ночные клубы и рестораны



Coffiesta - ЭТО СИМБИОЗ ДВУХ НАСЛАЖДЕНИЙ - ОТДЫХА И ВКУСА...

Цветовая гамма бренда сочетает в себе красный цвет праздника и цвет зеленого свежего необжаренного кофе. Решение уйти от привычного стандарта дешевого кофе с собой и отличаться:

- Вкусом кофе
- Высокими стандартами сервиса и подачи
- Программой лояльности и клубной системой для кофеманов
- Способом приготовления
- Приятной ценой и высоким качеством

The image features a large, stylized coffee cup with a thick layer of white foam. The cup is surrounded by a dense field of coffee beans, some of which are red and some are green. In the foreground, the word "Coffiesta" is written in a white, cursive font, centered over a red circular background. The overall aesthetic is vibrant and modern, emphasizing the brand's focus on quality and customer experience.

Coffiesta

CASHBACK

Дополнительные фишки

CashBack до 10% для всех наших гостей, с возможностью потратить накопленные баллы до 100% в любых заведениях сети





Coffiesta

Вы запускаете кофе-бар с минимальными затратами.

→ На открытие одной торговой точки потребуется от 400 тыс. рублей вместе с франшизой.

→ Срок окупаемости бизнеса – от 6 месяцев.

→ Есть возможность наставничества, стоимость 10-25 тысяч рублей в месяц.
Рекомендуется начинающим на 1-2 месяца

Прибыльность кофеен

От 80 до 120 тысяч рублей в месяц

Средняя выручка кофейни

От 350 000 рублей в месяц

Рентабельность бизнеса

20-25%

COFIESTA

ЭТО

ВЫГОДНО

Иные платежи:
ОТСУТСТВУЮТ

Маржинальность меню

45-75% в зависимости от напитка

Сумма паушального взноса

От 50 до 100 тыс рублей

Сумма роялти

2,9% в месяц



Наличие наставничества или доверительного управления

Есть возможность наставничества, стоимость 10-25 тысяч рублей в месяц. Рекомендуется начинающим на 1-2 месяца

Сотрудники

Собственный HR и тренинг-центр. Есть возможность обучения и поиска сотрудников силами УК

Склад/распределительный центр

Собственный склад и транспортная компания для организации службы доставки по принципу «одного окна»



Открытие кофейни



*По принципу 80/20.
Отдел открытия берет на себя полное кураторство открытия, дизайн-проект, работу с подрядчиками и сотрудниками на всем протяжении открытия кофейни*

БОЛЕЕ ПОДРОБНАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СЕТИ КОФЕЕН:

Сотрудники:

Собственный HR и тренинг-центр.

Есть возможность обучения и поиска сотрудников силами УК

Склад/распределительный центр:

Собственный склад и транспортная компания для организации службы доставки по принципу «одного окна»

Кофемашина и кофемолка:

Nuova Simonelli Appia 2 / Aurelia T2 + Fiorenziato F64E



Зерно:

Бразилия, 100% арабика, средняя обжарка

Авторские напитки:

Обновляются 1 раз в квартал,
сезонное меню, авторские напитки

Юридическое наименование правообладателя:

ООО «КВК-Кофе»

Форма договора:

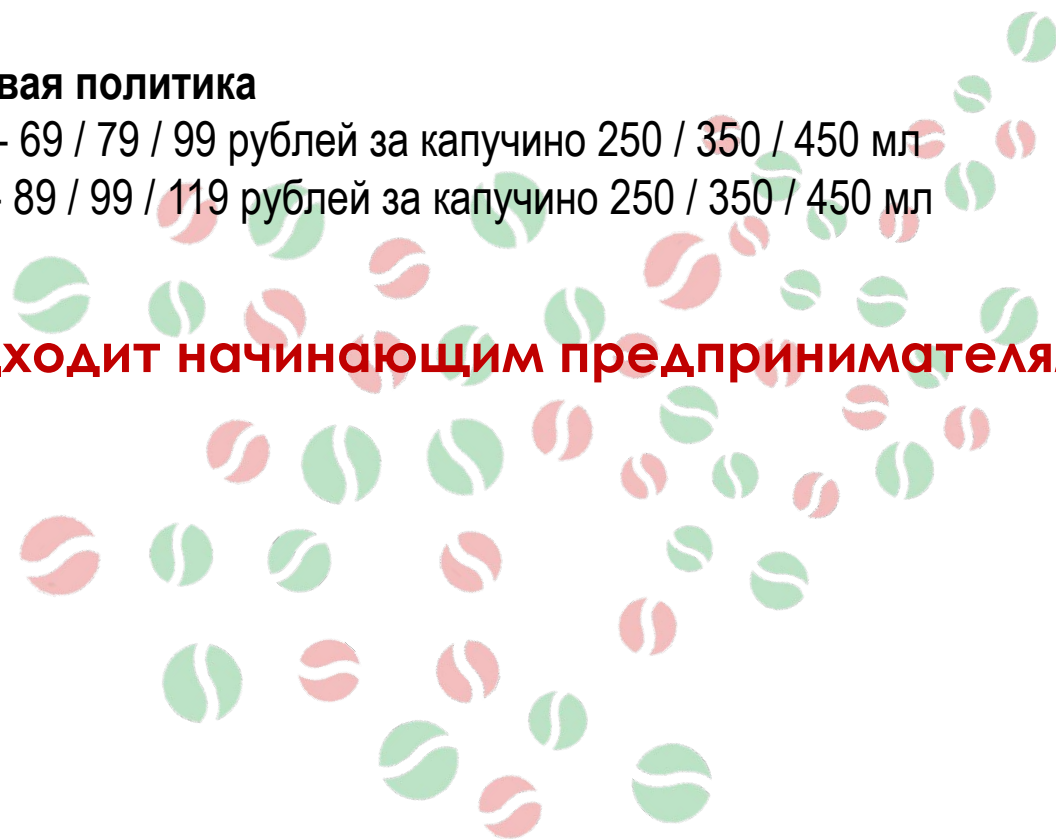
Договор коммерческой концессии

Ценовая политика

МРЦ - 69 / 79 / 99 рублей за капучино 250 / 350 / 450 мл

РРЦ - 89 / 99 / 119 рублей за капучино 250 / 350 / 450 мл

Подходит начинающим предпринимателям



КАК МОЖЕТ ВЫГЛЯДЕТЬ ТОРГОВАЯ ТОЧКА «COFFIESTA»



Островок

Минусы формата:

- Ограниченное меню и ассортимент из-за отсутствия полноценной кухни.
- Трудно организовать уютные для клиентов столики, зоны отдыха.

Плюсы формата:

- Полная безопасность инвестиций — при неудачно подобранном месте аренды Вы можете легко и быстро переехать на другую площадку ничего не потеряв.
- Быстрый старт бизнеса на любой площадке.
- Минимум разрешительной документации.
- Близость к покупателю — можно установить в месте с высокой проходимостью.
- Невысокая арендная ставка за счет небольшой площади.
- Минимум персонала и сложных технологических процессов (кухонных).

Вариант для торгового
или бизнес центра.

Площадь — от 4 кв. м

Средняя прибыль:

100-160 тыс. рублей/мес

Инвестиции,

включая франшизу:

от 538 тыс. рублей

Плюс легкое открытие сети точек.

КАК МОЖЕТ ВЫГЛЯДЕТЬ ТОРГОВАЯ ТОЧКА «COFFIESTA»



Авто-кофейня

Минусы формата:

- Ограниченное меню. Продается только кофе и иногда замороженная выпечка.
- Низкая скорость продаж и неудобство ожидания клиентами своего заказа — на ногах.
- Сложность контроля качества кофе.
- Более низкие выручки при сопоставимых или более высоких затратах на запуск по сравнению с островной кофейней.
- Сложность найти бариста с водительским удостоверением.
- Необходимость хранения автомобиля с оборудованием в обогреваемом гараже (затраты).

Плюсы формата:

- Легкое согласование мест для торговли.
- Быстрый старт бизнеса.
- Наличие готовых комплектов для старта бизнеса (укомплектованных автомобилей).
- Минимум разрешительной документации.

КАК МОЖЕТ ВЫГЛЯДЕТЬ ТОРГОВАЯ ТОЧКА «COFFIESTA»



Киоск

Данный формат работы имеет те же самые плюсы и минусы, что и Островок. Киоск отличается тем, что может находиться в городе



КАК МОЖЕТ ВЫГЛЯДЕТЬ ТОРГОВАЯ ТОЧКА «COFFIESTA» ?

Полноценное кафе

Минусы формата:

- Высокие инвестиции при старте.
- Сроки запуска от 4х месяцев.
- Высокие риски при неудачном размещении кафе.
- Полный цикл работы предприятия общественного питания и соответствующие требования к документации и управлению.

Плюсы формата:

- Максимально возможная прибыль от кофейни.
- Полноценное меню и ассортимент.
- Возможность легко управлять качеством продукции.
- Удобство посещения для клиентов.

