

Компания Coffee Like:

- Крупнейшая сеть кофе-баров в России и СНГ.
- Конкурентный, федеральный бренд.
- Эффективная экономическая модель.





О КОМПАНИИ COFFEE LIKE

«Чтобы быть успешным делай что-то важное, что нравится именно тебе, только так приходит успех».

Гарипов Зуфар

Мы — компания Coffee Like. Мы работаем, развиваемся, учимся каждый день, делаем то, что нам нравится и добиваемся успеха. Вдохновляем наших гостей, партнеров, сотрудников и самих себя.

Ключевые понятия в компании:

- Мы ищем партнеров для развития успешной сети, а не продаем франшизы.
- Мы предоставляем руководство поэтапного ведения бизнеса в виде лицензионного пакета, а не передаем франшизный набор документов.
- Мы работаем с партнерами, мы отказались от понятия «франчайзи».
- К нам приходят гости. Мы не используем слово «клиент».
- Для нас партнеры это инструмент масштабирования компании. Нам не интересно просто продавать франшизы и зарабатывать на них нам важнее развивать всю сеть и становиться компанией с мировым уровнем.

Информация о компании:

- Компания Coffee Like основана в 2013 году двумя молодыми предпринимателями Гариповым Зуфаром и Шабутдиновым Аязом. Они могли развивать этот вид бизнеса параллельно друг с другом и быть конкурентами, но решили сотрудничать. Теперь оба признают, что это самый удачный союз в их жизни. Правило нашей компании: 1+1=11. Два человека могут гораздо больше, если смотрят в одну сторону.
- С ноября этого же 2013 года компания начала активно масштабировать бизнес. Географическое присутствие на сегодняшний день в 70 городах по России и СНГ. Весной 2015 года компания, добившись уверенного роста, взяла курс на создание стабильного качественного продукта такого, которым будут довольны 100% наших гостей.
- Компания стала участником конкурса «Школа молодого миллиардера», попав в финал, вошла в 10 лучших стартапов малого предпринимательства в 2014 году по мнению Forbes.

Достигать успеха быстро, делая, что тебе нравится!

Мы предлагаем начать с открытия торговой точки, развить собственную сеть кофе-баров и стать частью успешного бизнеса.



МАСШТАБИРУЕМОСТЬ КОМПАНИИ COFFEE LIKE





ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПО СЕТИ





УПРАВЛЕНИЕ И КОНСАЛТИНГ

Одно из направлений в работе Управляющей Компании Coffee Like — помощь своим партнерам в ведении бизнеса. То качество продукта и сервиса, к которому мы шли в течение двух лет, для каждого из партнеров доступно уже сейчас. Через 3 месяца после заключения договора, ты можешь получать прибыль от 100 000 руб. ежемесячно. Для этого нужно четко следовать всем этапам и грамотно пользоваться предлагаемыми инструментами.

СОДЕРЖАНИЕ	ЭТАПЫ	БЛОК	ИНСТРУМЕНТЫ	
1. ЛИЦЕНЗИОННЫЙ ПАКЕТ (первичные документы)	1.1. Руководство	1.1.1. Концепция компании	Подробный бизнес-план	
		1.1.2. Лицензионный пакет		
		1.1.3. Инструменты коммуникации		
2. ПРОЦЕСС ОТКРЫТИЯ НОВЫХ ТОРГОВЫХ ТОЧЕК	2.1. Определение формата и места торговой точки	2.1.1. Регламент внутренней работы	Анализ выбора места с гарантией конверсии	
	2.2. Юридическое оформление	2.2.1. Аренда	Юридическая поддержка	
		2.2.2. Управление персоналом		
		2.2.3. Руководство по работе с государственными органами и юридическими лицами	и рекомендации	
	2.3. Обучение. Персонал	2.3.1. Регламент внутренней работы	Обучение персонала и партнера бизнес-процессам	
		2.3.2. Внутренние документы бариста	Сопровождение работы кофе-бара по чек-листам	
		2.3.3. Внутренние документы отдела качества		
		2.3.4. Технико-технологические карты напитка	Передача стандартов ассортимента	
	2.4. Продукты. Оборудование	2.4.1. Продуктовый календарь. Презентация	Стандарты ассортимента	
		2.4.2. Продукты. Оборудование	Стандарты по выбору оборудования и исходного сырья	
	2.5. Техническое открытие	2.5.1. Оформление интерьера кофе-бара	Индивидуальное проектирование торговой точки	
			Проверка УК готовности кофе-бара к открытию	
3. УПРАВЛЕНИЕ И КОНСАЛТИНГ	3.1. Маркетинг	3.1.1. Продвижение	Система продвижения новых и открытых кофе-баров в социальных сетях	
	3.2. Программное обеспечение	3.2.1. Управление CRM	Подключение к собственной CRM-системе	
	3.3. Нормативно-правовая база	3.3.1. Внутренние документы		
4. КАЧЕСТВО И КОНТРОЛЬ	4.1 Система контроля качества	4.1.1. Стандарты качества розничной сети	Контроль качества сервиса, качества продукта и оформления торговой точки	



ПОРТРЕТ НАШЕГО ПАРТНЕРА

Мы ищем не просто предпринимателей, которые купят у нас франшизу. Мы ищем настоящих партнеров, разделяющих наше видение бизнеса и наши ценности.

Лояльность к бренду	 Любишь кофе, понимаешь и разделяешь ценности Coffee Like. Уважаешь бренд, готов работать в команде. 	• Не понимаешь и не разделяешь ценности Coffee Like. • Ничего не знаешь о Coffee Like.
Опыт работы в бизнесе	 Успешен, большой опыт в своем бизнесе. Был опыт ведения проектов в компаниях, но хочешь работать на себя. 	 Нет опыта, плохо представляешь, как организовать свой бизнес. Был опыт работы к рупных компаниях, но нет желания брать на себя ответственность.
Наличие средств	 Есть денежные средства. Есть накопления, но только на открытие кофе-бара. 	 Нет свободных средств, планируешь взять кредит в банке. Твою идею кто-то инвестирует.
Цель	 Есть стремление развиваться, расти, быть успешным и финансово независимым. Стремление развивать свой бизнес. 	 Работа ради денег. Использовать Coffee Like только как опыт работы в сети.



ФОРМАТЫ НОВЫХ ТОЧЕК

ОПТИМАЛЬНЫЙ В ПОМЕЩЕНИИ



В торговом центре или бизнес-центре (вдоль стены)



В торговом центре или бизнец-центре (остров)

Вложенияот 300 000 руб.от 300 000 руб.Предполагаемая прибыль75 000 руб./мес.75 000 руб./мес.



ФОРМАТЫ НОВЫХ ТОЧЕК

ОПТИМАЛЬНЫЙ НА УЛИЦЕ







Окно выдачи в цокольном этаже

Окно выдачи с возможностью для гостя зайти внутрь помещения

Вложения	от 250 000 руб.	от 500 000 руб.
Предполагаемая прибыль	50 000 руб./мес.	150 000 руб./мес.



Вложения

ФОРМАТЫ НОВЫХ ТОЧЕК

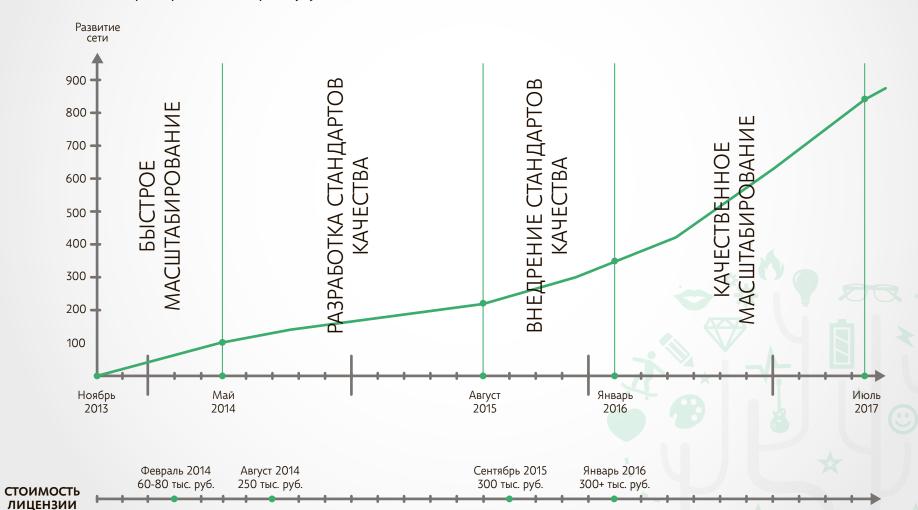
ОТДЕЛЬНО СТОЯЩИЙ ПАВИЛЬОН, БЕЗ ЗОНЫ ОЖИДАНИЯ





ПЛАН РАЗВИТЯ СЕТИ НА ПРИМЕРЕ ИЖЕВСКА

Цель компании Coffee Like – успешность каждого партнера. Рост партнера ведет к росту успешности сети.





УСЛОВИЯ ПРОДАЖИ

За 2 года существования Coffee Like мы заключили договоры более чем с 200 партнерами. На данный момент 32 из них не являются успешными:

11 из них закрыли торговые точки из-за несоответствия заявленным стандартам. Сейчас находятся в поиске лучших мест.

4 - закрыться вынудили личные обстоятельста или проблемы со здоровьем.

17 закрыли торговые точки из-за неправильного ведения бизнеса не смогли удержаться на рынке «кофе с собой» и вернулись к офисной работе.

Если ты готов вкладывать ресурсы и энергию в развитие сети и бренда, звони!





УСЛОВИЯ ПРОДАЖИ



С 1 октября 2015 г.

- Лицензионный пакет. - Обучение бариста и партнера. - Сопровождение.



С 1 января 2016 г.

- Лицензионный пакет. - Обучение бариста и партнера. - Сопровождение.



КОНТАКТЫ

Телефон 8 800 333 41 30; e-mail: partner@like-coffee.ru

