

Презентация концепции

ФРАНШИЗА  
АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ КОФЕЕН  
**COFFEEMASTER**



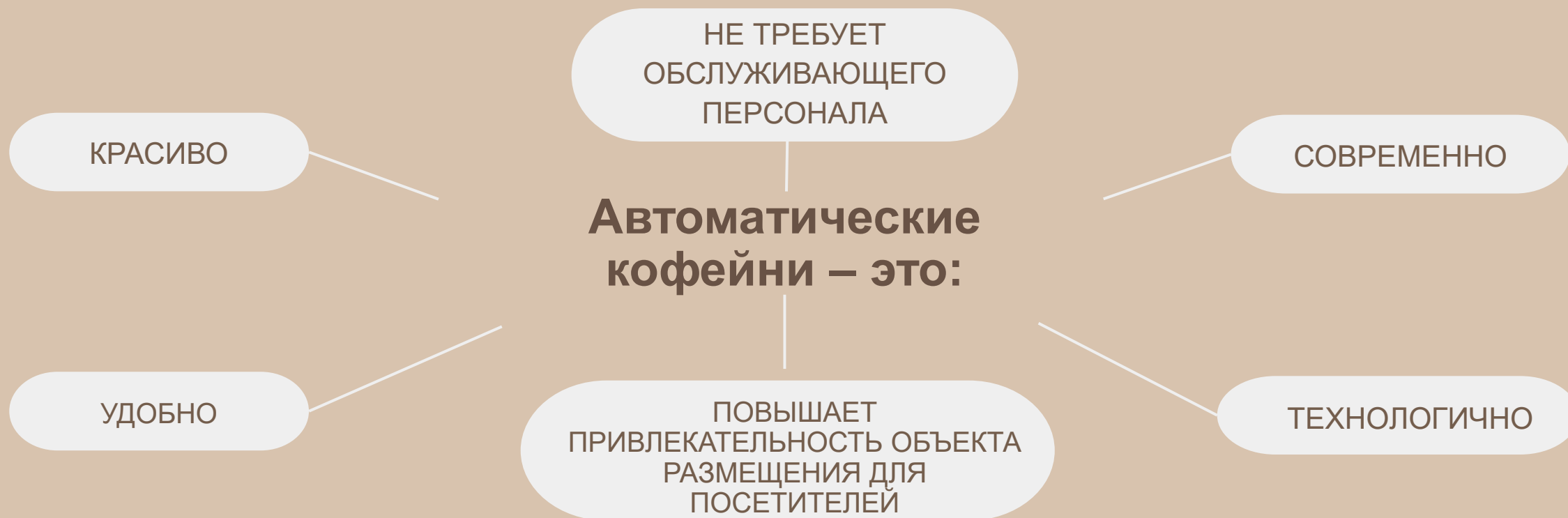
## О компании

### С 2007 года

команда проекта COFFEEMASTER развивает индустрию вендинга в России, эксклюзивно представляя интересы ведущих европейских производителей.

### С 2017 года

холдинговая компания «ВендФуд» развивает проект инновационных автоматических кофеен без обслуживающего персонала.



# О рынке. Тенденции, емкость.

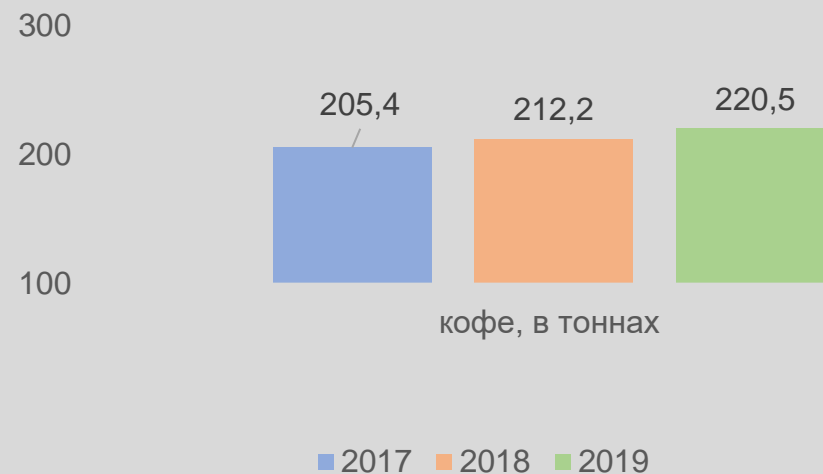
1. По данным последних исследований, «кофе на вынос» :

- Периодически приобретали около **57%** жителей России, а **22%** россиян – ежедневно.
- Наиболее активными потребителями в сегменте «кофе с собой» стали люди от 25 до 44 лет, на них пришлось порядка 49% покупок напитка.
- Кофе является **2** в мире товаром по биржевому товарообороту, уступая только нефти.

2. По данным исследовательского бюро NeoAnalytics:

- с 2017 г. и далее наблюдается ежегодный прирост российского рынка кофе на 3-5%.
- На сегодняшний день в городах-миллионниках работает около 5 000 кофеен. При этом объем рынка составляет 130 млрд руб., потенциал, с учетом потребительских возможностей – 1 трлн руб., что в 7,6 больше текущей насыщенности рынка.
- Потенциал рынка Москвы составляет более 120 млрд руб., что в 4 раза превосходит текущее значение.

Данные роста кофе в натуральном выражении



**Вывод:** Рынок кофе в России показывает планомерный устойчивый рост и имеет дальнейшие перспективы развития. Формат «кофе с собой», как самый популярный формат среди потребителей кофе, обеспечит успех запускаемому франчайзинговому бизнес-проекту.

# Описание целевой аудитории конечных потребителей

Целевая аудитория кофейного вендинга – «разумные потребители» широкого возрастного диапазона (от 15 до 65 лет, ядро от 20 до 45 лет).

Род занятий – студенты, офисные работники, госслужащие, работники сферы услуг и т.д., умеющие считать деньги, стремящиеся сэкономить время на покупку кофе, но при этом обращающие внимание на вкус и качество напитков и сопутствующих товаров.

Достаточно современные, чтобы оценить удобство автоматизированных продаж и функционал сопутствующего мобильного приложения.



# Наш кофе

Смесь сортов арабики и робусты Deorsola Premium разработана специально для баров и адаптирована для торговых автоматов. Приготовлена методом традиционной медленной обжарки. Отличается насыщенным ароматом и восхитительным послевкусием.

Смесь Кофе Deorsola Matic Extra разработана специально для автоматических кофе-машин. Из нее очень просто приготовить эспрессо густой консистенции с обильной ореховой пенкой. Более сильная обжарка Кофе Deorsola Matic Extra дает интенсивный и полный аромат с легкой кислинкой.



# 13 причин, чтобы выбрать нас:

1

**Уникальный** для рынка РФ проект – практически **нет конкурентов**.

2

В среднем **15 минут в день** вы тратите для получения **до 150 000 руб. выручки в месяц** с одного аппарата.

3

**Окупаемость** Ваших вложений – **от 6 месяцев**.

4

**Помощь** с выбором **места под кофейню**.

5

Перечень **поставщиков со льготными ценами**.

6

**Поддержка** Вашего бизнеса **на каждом этапе**, с момента обращения до построения успешной сети.

7

Более **выгодное вложение**, чем традиционная кофейня.

8

**Дистанционное** управление Вашим бизнесом.

9

**Премиальные** бренды кофе, лучшие мировые плантации, итальянская обжарка.

10

Оборудование от **ведущего европейского** производителя – лидера отрасли (эксклюзивные права на РФ и страны СНГ).

11

**Удобная** IT-система для контроля.

12

**Опыт** нашей команды в вендинге – **более 13 лет**.

13

Наша **партнёрская сеть** охватывает **более 50 городов** России, Беларуси и Казахстана.

## Форматы кофейен:

Формат	Паушальный взнос	Инвестиции, от	Окупаемость, от	Необходимая площадь	Потребляемая мощность
STANDART	150 000 руб.	190 000 руб.	7 мес.	1 кв.м	1-3 кВт
COMFORT	200 000 руб.	350 000 руб.	12 мес.	2 кв.м	3-4 кВт
OPTIMUM	290 000 руб.	760 000 руб.	12 мес.	3 кв.м	4-5 кВт

# Формат STANDART («кофе с собой»)

## Паушальный взнос

**150 000 руб.**

### включает:

- Право на использования бренда
- Поддержка на всех этапах открытия и функционирования бизнеса
- Аналитика продаж, описание бизнес-процессов
- Дружественные расценки на эквайринг 2%
- Оптовые закупочные цены от поставщиков
- Рецепттура напитков
- Фирменные стаканы
- Доступ к «Базе знаний»

## Размер инвестиций

**190 000 руб.**

### включает:

- Автоматическая настольная кофемашина G23
- Мебельный модуль
- Телеметрия
- Розетка для подзарядки гаджета
- Платежные системы (эквайринг, монето- и купюроприемник)



## Кофейный аппарат:

Требуемая площадь – 1 кв.м

Потребляемая  
электрическая мощность – 1-3 кВт.

## Предлагаемый ассортимент:

- Кофе (эспрессо, капучино, латте)
- Горячий шоколад
- Глинтвейн
- Кисель

## Дополнительное оснащение:

- Поднос с сиропами (3 вида)
- Корица
- Палочки для размешивания
- Салфетки
- Фирменные бумажные стаканы
- Мусорная корзина



# Формат COMFORT («кофе с собой + снэк»)

Паушальный взнос

**200 000 руб.**

**включает:**

- Право на использования бренда
- Поддержка на всех этапах открытия и функционирования бизнеса
- Аналитика продаж, описание бизнес-процессов
- Дружественные расценки на эквайринг 2%
- Оптовые закупочные цены от поставщиков
- Рецепттура напитков
- Фирменные стаканы
- Доступ к «Базе знаний»

Размер инвестиций

**350 000 руб.**

**включает:**

- Автоматическая настольная кофемашина G23
- Снековый аппарат MVM + комплект платёжных систем
- Мебельный модуль
- Телеметрия
- Розетка для подзарядки гаджета
- Платежные системы (эквайринг, монето- и купюроприемник)



**Кофейный аппарат  
+ снековый аппарат:**

**Требуемая площадь – 2 кв.м**

**Потребляемая  
электромощность – 3-4 кВт.**

**Предлагаемый  
ассортимент:**

- Кофе (эспрессо, капучино, латте)
- Горячий шоколад
- Глинтвейн
- Кисель
- Снеки и кофе (сладости/здоровое питание)

**Дополнительное  
оснащение:**

- Поднос с сиропами (3 вида)
- Корица
- Палочки для размешивания
- Салфетки
- Фирменные бумажные стаканы
- Мусорная корзина

# Формат OPTIMUM («кофе с собой + снэк/горячий обед»)

Паушальный взнос

**290 000 руб.**

**включает:**

- Право на использования бренда
- Поддержка на всех этапах открытия и функционирования бизнеса
- Аналитика продаж, описание бизнес-процессов
- Дружественные расценки на эквайринг 2%
- Оптовые закупочные цены от поставщиков
- Рецепттура напитков
- Фирменные стаканы
- Доступ к «Базе знаний»

Размер инвестиций

**760 000 руб.**

**включает:**

- Автоматическая настольная кофемашина G23
- Снековый аппарат MVM + разогревающий аппарат MVM+комплект платежных систем
- Мебельный модуль
- Телеметрия
- Розетка для подзарядки гаджета
- Платежные системы (эквайринг, монето- и купюроприемник)



**Кофейный аппарат  
+ снековый аппарат  
+ разогревающий  
аппарат:**

**Требуемая площадь – 3 кв.м**

**Потребляемая  
электро мощность – 4-5 кВт.**

**Предлагаемый  
ассортимент:**

- Кофе (эспрессо, капучино, латте)
- Горячий шоколад
- Глинтвейн
- Кисель
- Снеки и кофе (сладости/здоровое питание)
- Горячая еда (выпечка, мясные блюда, супы, каши)

**Дополнительное  
оснащение:**

- Поднос с сиропами (3 вида)
- Корица
- Палочки для размешивания
- Салфетки
- Фирменные бумажные стаканы
- Мусорная корзина

# Ключевые отличия от форматов-аналогов

Уникальное направление на рынке –  
горячая еда прямо из аппарата.

Ресторанное качество по  
доступной цене

Автоматический разогрев  
охлажденной еды БЕЗ ПЕРСОНАЛА



# Залог успеха – Пройдем с Вами путь от начала и до окупаемости бизнеса



# Автоматические кофейни – это:

- ✓ NEW Дистанционно управляемая торговля без персонала
- ✓ NEW Покупка оборудования в рассрочку на 12 месяцев\*
- ✓ NEW Быстрый разогрев еды, готовой к употреблению без участия персонала
- ✓ NEW ГЕО-интеллект (опция) – система определения потенциального трафика
- ✓ Бесплатная консультация и маркетинговая поддержка в определении места
- ✓ Популярные напитки на натуральном зерновом кофе одним нажатием кнопки
- ✓ Помощь в развитии и масштабировании бизнеса франчайзи
- ✓ Эксклюзивные условия по ТА, кофе и ингредиентам.
- ✓ Уникальное ПО с глубокой аналитикой продаж и мгновенным уведомлением пользователя
- ✓ Первый месяц загрузки аппарата кофе и ингредиентами предоставим бесплатно.

Возврат вложений  
в среднем

**от 7 месяцев**

Пример по выручке  
в месяц\*\*

**150 000 руб.**

Постоянные  
издержки\*\*\*

**от 12 000 руб.**

Средняя  
рентабельность

**70%**

\* Предоставляется банками-партнёрами

\*\* Пос. Сосенское, Московская область

\*\*\* Для сравнения, затраты на персонал в обычной кофейне – от 42 000 руб/чел в мес

# План открытия



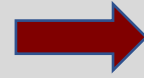
\*С этого момента и в течение 2х недель параллельно происходит обучение, изготовление мебели и доставка мебельной стойки с аппаратом до места локации.

# Поддержка после открытия



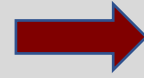
Поздравляем!  
Вы открылись

По вопросам, возникающим по работе Аппарата.



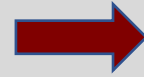
Юдицкий Сергей (Ведущий Инженер ТП ДСО): +7 963 292-52-09  
Почта

По вопросам работы Вендоскопа, эквайринга, телеметрии



Прошкин Сергей (Руководитель департамента исследований и разработок): +79622659274  
Почта [cio@vavilonvending.ru](mailto:cio@vavilonvending.ru)

По заказу, доставке кофе и ингредиентов, новых рецептов напитков



Залесинский Денис (Руководитель категории Ингредиенты):  
+7 9097819728  
Почта: [ingred@vavilonvending.ru](mailto:ingred@vavilonvending.ru)

Решение любых конфликтных ситуаций



Сила Елена (Руководитель отдела продаж) +7 (909) 776 25 50  
Почта: [sales@coffeemaster.club](mailto:sales@coffeemaster.club)

По любым возникающим вопросам



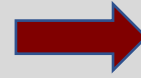
Дмитриев Виталий (Руководитель проекта франшиза)  
+7 (906) 233 51 89  
Почта: [fr@coffeemaster.club](mailto:fr@coffeemaster.club)

# Поддержка после открытия



Поздравляем!  
Вы открылись

По вопросам, возникающим по работе Apparata.



Юдицкий Сергей (Ведущий Инженер ТП ДСО): +7 963 292-52-09  
Почта

- Как часто нужно чистить кофеварку, как ее снять, потом установить на место.
- Миксеры, что делать, если забился носик, причины быстрого засорения миксера. Что менять, если напиток кофе с молоком – без молока.
- Причины появления «Ошибки позиции (коф.группа)».
- Типовые неисправности расширительного бачка – не подкачивается вода, вода идет в ведро отходов, не включается нижняя помпа. Как их устранить.
- После года эксплуатации производитель оборудования рекомендует произвести замену следующих комплектующих: сальник миксера, уплотнит. кольцо, прокладка кофеварки, ситечко для процеживания, обратный клапан подачи воды, предохранительный клапан 11 бар, жернова кофемолки, силиконовое уплотнительное кольцо.
- Какова стоимость годового ТО Apparata, в случае замены всех этих комплектующих.



# Поддержка после открытия



Поздравляем!  
Вы открылись

По вопросам работы Вендоскопа, эквайринга, телеметрии



Прошкин Сергей (Руководитель департамента исследований и разработок: +79622659274  
Почта [cio@vavilonvending.ru](mailto:cio@vavilonvending.ru)

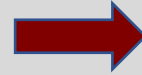
- Вход, аккаунт, работа с Дашбордом (главной страницей)
- График продаж, автоматы требующие обслуживания. Основные данные. Редактирование данных.
- Отчеты. (Продажи, расход продуктов, инкассация, простои, уведомления).
- Рецепты. Изменения рецептур и продуктов.
- Обслуживание. Плановый- внеплановый сервис.
- Документы и чек-листы.
- Все данные по модемам. (активные, удаленные, рассылка команд)ю
- Заявки, чеки.

# Поддержка после открытия



Поздравляем!  
Вы открылись

По заказу, доставке кофе и ингредиентов, новых рецептур напитков



Залесинский Денис (Руководитель категории Ингредиенты):  
+7 9097819728  
Почта: [ingred@vavilonvending.ru](mailto:ingred@vavilonvending.ru)

- Заказ кофе и ингредиентов. Срок. Оплата. Скидки.
- Создание новых напитков. Изменение рецептур (технически).
- Что делать, если через какое-то время кофе в напитке изменил вкус, стал более горьким, жженым.
- Какое сухое молоко лучше использовать, чтобы меньше забивались трубки.
- Можно ли заменить 3 вида сиропов на другие виды.

**Давайте работать вместе!**

**Елена Сила**

Руководитель отдела продаж

+7 909 776 25 50

**Виталий Дмитриев**

Руководитель проекта  
франчайзинга

+7 906 233 51 89

