



«POLALOVE COFFEE»

Презентация для инвестора. Привлечение инвестиций на открытие кафе в г. Уфа

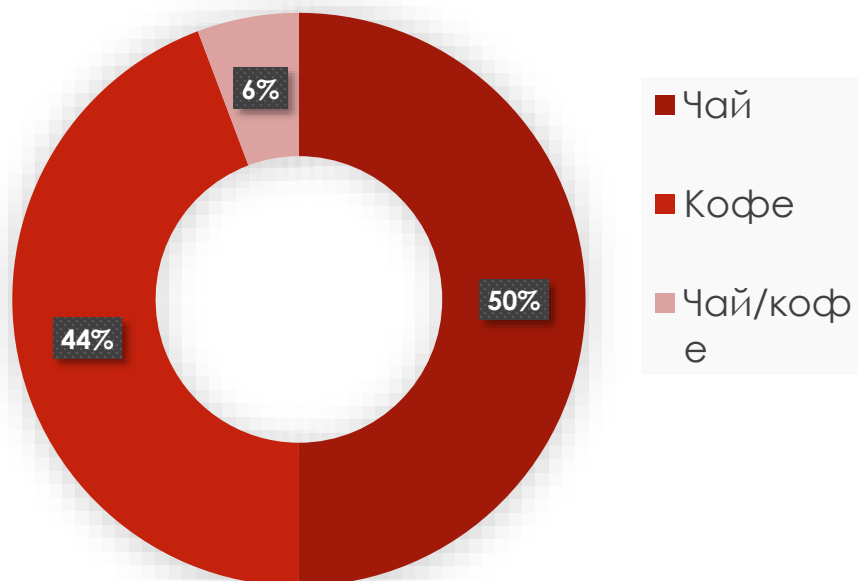
Составил: Рахматуллин Ильдар

ЦЕННОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

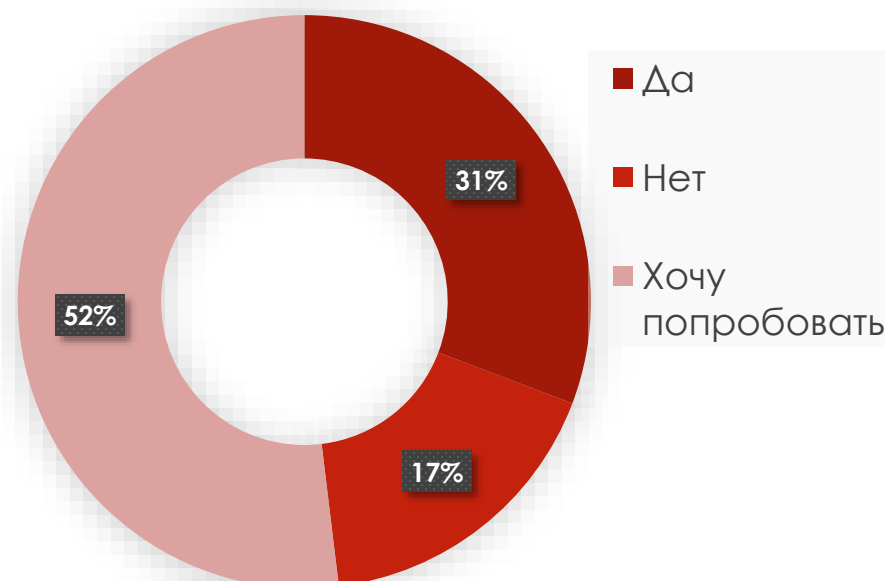
- Проблема, которую мы закрываем. В кафе мало внимания уделяют чайной карте и качеству подачи. Мы предлагаем широкий выбор чая. Дизайном создаем комфортную атмосферу, которая сочетается с общей идеей.
- Что ценного в предложении:
 - Расширенная чайная карта.
 - Качественный кофе свежей варки.
 - Гонконгские вафли (сладкие, вегетарианские, мясные).
 - Атмосфера.

АНАЛИЗ РЫНКА

Предпочтения целевой аудитории



Вы пробовали гонкогские вафли?



ПОДРОБНОСТИ ПРОЕКТА

- Чай и кофе. Поставщики и партнеры:
 - Поставщик кофе - Tasty Coffee. Проверенный поставщик.
 - Поставщик чая - "Чайна лавка" г. Уфа. Проверенный поставщик. Договоренность о минимальной оптовой цене.
- Гонконгские вафли.
 - Поставщик - WAFBUSTERS (г. Москва). Крупная сеть кафе Гонконгских вафель в стране и за пределами России.

КОМАНДА

- **Владелец, идейный вдохновитель.**

Рахматуллин Ильдар. 23 года. Закончил Уфимский Государственный Нефтяной Технический Университет. Опыт работы в заведениях общественного питания 3 года (совмещал работу с учебой). Имею лидерские качества, пунктуальный, креативный, целеустремленный.

- **Ассистент**

Шайнурова Рената. 31 год. Образование: Педагогический Университет. Художественно-графический факультет. Опыт работы в сфере общественного питания 3,5 года. Опыт построения команды и организации бизнес процессов. Креативная, творческая, обязательная.

- **Человек, который помогает советами.**

Галяутдинов Алексей. г. Тамбов. Эксперт в ресторанно-гостиничном бизнесе. Проходит курс Долина в Москве. Личный наставник - Аяз Шабутдинов.

ВОЗМОЖНЫЕ РИСКИ

- Низкий показатель посещаемости.

Решение: Мы уделяем большое внимание рекламе. Имеется большая база по продвижению рекламы. Опыт команды в сфере продвижения рекламы.

- Появление у конкурентов трендовых позиций в меню (прохладительные напитки в жаркое время).

Решение: Раз в две недели проводится анализ рынка, что в моде в данный момент. Вводим трендовые напитки в свое меню.

- Клиенту не нравится меню.

Решение: Проведение опросов клиентов нашего кафе и целевой аудитории в социальных сетях. В зависимости от предпочтений клиента, изменять меню. Добавлять в меню популярные напитки и убирать не востребованные.

- Качество работы сотрудников. Качество обслуживания, отдача и мотивация.

Решение: внедряем систему отзывов, на чеке ссылка нашу страницу, где можно оставить отзывы, пожелания.

ИНВЕСТИЦИИ

- На открытие кафе необходимо 1,75 миллиона рублей.
- 780 750 рублей - на оформление бумаг, закупку оборудования, первой партии товара и на ремонт помещения.
- 969 250 рублей - на постоянные расходы за первые 4 месяца: зарплату, аренду помещения и закупку товара.
- Финансовую модель предоставляю при встрече.

Вложения	1 750 000
Покупка оборудования	240 000
Ремонт помещения + дизайн	350 000
Закупка первой партии товара	85 000
Реклама на запуск	100 000
Оформление бумаг	5 750
Постоянные расходы на первые 4 месяца	969 250

ВЫГОДНА ДЛЯ ИНВЕСТОРА

- Возврат инвестиций в течение первых 7 (семи) месяцев. По схеме распределений чистой прибыли: инвестор – 80% (примерно 240 000 руб./мес.) и владелец – 20 % (примерно 60 000 руб./мес.) до возврата инвестиций.
- Начиная с 8 (восьмого) месяца чистая прибыль разделяется по процентному соотношению, которое обговаривается лично при встрече с инвестором.
- По предварительным расчетам схема разделения чистой прибыли с 8 (восьмого) месяца: инвестор – 30% и владелец – 70%. За последующие 2,5 года, помимо инвестированных денег, чистая прибыль инвестора составит 2 217 075 рублей.

СПАСИБО ЗА
ВНИМАНИЕ!

Контакты: Рахматуллин Ильдар

Телефон: 89991315206

Email: ildar-rahmat.ru@yandex.ru