



**DRINK  
& TALK**

КОФЕ В ЗЁРНАХ  
И С СОБОЙ

**ФРАНШИЗА КОМПАНИИ**



## О ФРАНЧАЙЗЕРЕ:

“Drink&Talk” – это компания, специализирующаяся на розничных и оптовых продажах кофе, как в виде готового напитка, так и в виде зерна, а также на поставке оборудования и кофе предприятиям общественного питания.





## ОДНО ИЗ ОСНОВНЫХ И УНИКАЛЬНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ

– это создание кофе-баров в сотрудничестве с одним из операторов сотовой связи. При этом “изюминка” бизнеса заключается в том, что салоны операторов связи являются одновременно и площадками для размещения мини-кофеен, а полным или частичным собственником дела выступает сам бариста (специалист по приготовлению кофе).

Совместив один из самых популярных напитков в мире (кофе) с одним из самых посещаемых мест городской инфраструктуры (салонем связи) компания “Drink&Talk” создала оригинальное бизнес-решение, существенно увеличивающее объем продаж своей продукции.





## ..... **ПРЕДЛОЖЕНИЕ ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ ФРАНШИЗЫ:** .....

Покупателям своей франшизы Компания "Drink&Talk" предлагает открывать в разных городах России аналогичные кофе-бары на базе салонов связи одного из крупнейших операторов мобильной связи.





# “DRINK&TALK”

УЖЕ ИМЕЕТ ОПРЕДЕЛЕННЫЕ СОГЛАШЕНИЯ С ОПЕРАТОРОМ СВЯЗИ ТЕЛЕ2



- в Центральном Федеральном Округе (за исключением Тверской области и Москвы), поэтому один из ключевых вопросов по поиску места для размещения фирменных кофеен в этом регионе уже решен.

При этом оплата аренды производится не деньгами, а непосредственно напитком (то есть кофе), что прописано в договоре аренды (данная схема уже используется в работе).

Оператор связи заинтересован в развитии этого партнерского проекта и со своей стороны будет периодически оказывать рекламную и прочую поддержку.

**TELE2**

**НОВЫЙ  
МОБИЛЬНЫЙ  
ОПЕРАТОР**

## ЧТО МЫ ПРЕДОСТАВЛЯЕМ СВОИМ ПАРТНЕРАМ:



Узнаваемый товарный знак и возможность начать успешный бизнес по готовым и отработанным шаблонам.



Организация торгового места в салоне сотовой связи – заключение договора аренды на выгодных условиях.



Обучение и инструкции по запуску бизнеса.



Прямые поставки всего необходимого – торгового и производственного оборудования (кофе-машина, кофемолка), технологических карт и т.д.





Помощь в поиске надежных поставщиков расходных материалов.



Подготовка и периодическое обновление ассортиментного меню.



Рекламная поддержка: как от головного офиса, так и от партнера (оператора связи).  
Участие в промо-акциях оператора связи с целью повышения узнаваемости «точки». Готовые рекламные материалы и эффективные стратегии продвижения на рынке.



Бренд-бук с дизайн-макетами барных стоек и элементов интерьера фирменных кофе-баров "Drink&Talk.



Консультационная и техническая поддержка, включающая ремонт и настройку оборудования.

## КАКУЮ ПРИБЫЛЬ ПРИНОСЯТ КОФЕ-БАРЫ "DRINK&TALK":

РАЗМЕР ПРИБЫЛИ В НАШЕМ БИЗНЕСЕ ЗАВИСИТ ОТ ТАКИХ ФАКТОРОВ КАК:  
СЕЗОННОСТЬ, ПЛОЩАДЬ КОФЕ-БАРА И АССОРТИМЕНТ ПРЕДЛАГАЕМОЙ ПРОДУКЦИИ.



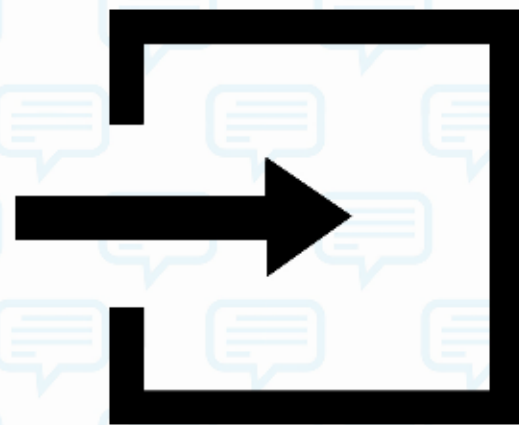


## ТАК, НАПРИМЕР

торговая точка **площадью 2,3 кв.м.**, находящаяся в салоне оператора сотовой связи в городе с населением 500 тыс. чел. и занимающаяся лишь продажей кофе с собой, без сопутствующих товаров (смузи, б/а коктейли, выпечка и прочее), приносит среднюю выручку:

**6-8 тысяч в день.**

При таком объеме продаж и при условии, что бариста работает сам на себя, сумма накладных расходов составляет около 70-90 тыс.руб. в месяц (сюда входит аренда, налоги, расходные материалы и т.д.).



**Соответственно, чистая прибыль около 110-125 тысяч рублей в месяц.**

При увеличении ассортимента, площади торговой точки и количества посадочных мест будет происходить пропорциональное увеличение прибыли.



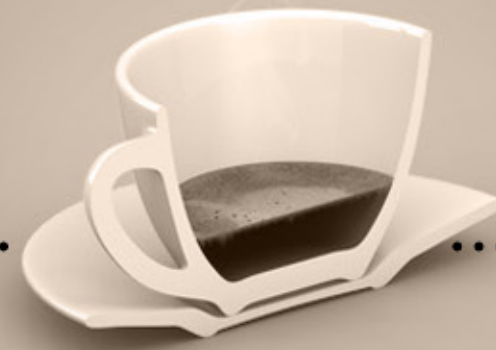
## ТРЕБОВАНИЯ К ПОТЕНЦИАЛЬНЫМ ПАРТНЕРАМ:



Статус индивидуального предпринимателя или наличие зарегистрированного юридического лица.



Навыки бариста или опыт в сфере общественного питания.





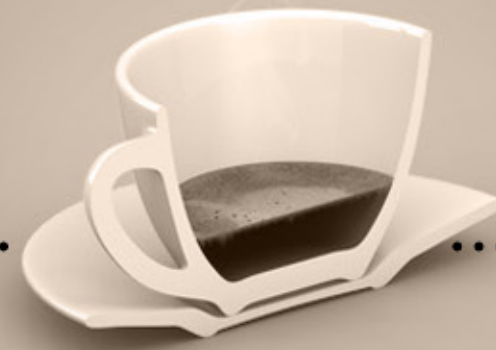
## СТОИМОСТЬ ФРАНШИЗЫ:



Паушальный взнос – 111 тыс.руб.



Роялти – от 6 до 15 тыс.руб. в месяц в зависимости от типа и количества предоставленного франчайзером оборудования.





## ОСНОВНЫЕ РАСХОДЫ ПРИ ОТКРЫТИИ ФИЛИАЛА:



Мебель и барная стойка – от 25 тысяч рублей в зависимости от площади кофейни;



Оборудование – предоставляется франчайзером бесплатно (на условиях аренды) или приобретается в собственность (его стоимость может варьироваться от 120 до 700 тысяч рублей).



Закупка первой партии товара и расходных материалов – около 30 тысяч рублей.



Реклама – от 10 тысяч рублей.



Оформление интерьера и экстерьера – от 15 тысяч рублей.



# КОНТАКТЫ

