

1. Коротко о сути идеи

Итак, моя мечта, а теперь и цель – открыть кофейню в Валенсии. Я планирую это сделать приблизительно до начала сезона. На сегодняшний день у меня есть четкий план развития с помощью франшизы Croissanteria Paris. У них уже открыты 3 заведения по Испании (Мадрид, Валенсия, Саламанка), на основе работы которых нам предоставили конкретные числа.

Формат заведения близок к концепции «французской» кофейни. Настоящая уютная кофейня с круассанами, кексами, мороженым, вкусным кофе и приятной музыкой. А также этот тип кафе всегда пользовался и будет пользоваться популярностью среди всех слоев населения и национальностей.

Ассортимент можно посмотреть тут: <https://www.lacroissanteriaparis.com/productos/>

Франшиза обеспечивает оборудованием, декоративными элементами и полностью помогает со всеми законодательными вопросами.

Срок окупаемости от 12 до 24 месяцев.

Сумма вложения составляет 30 000euro.

Сотрудничество с инвестором:

Есть 2 варианта:

1. Вы вкладываете нужную сумму, в течении двух лет получаете эту сумму + процент назад. И все. Все счастливы.
2. Вы вкладываете нужную сумму, в течении двух лет возвращаете инвестиции + процент. И через год-два мы совместно вкладываем в открытие сети кофеен.

Преимущества и недостатки проекта можно оформить в виде следующей таблицы:

Сильные стороны проекта:	Слабые стороны проекта:
<ul style="list-style-type: none"> • Команда специалистов — 2 сертифицированных бариста, супервайзер франшизы. Предварительное специальное обучение от франшизы; • Неповторимая атмосфера уюта, кофе и круассанов, а также персонала, который любит свое дело; • Формат кофейни, позволяющий охватить широкий спектр аудитории; • Выгодное местоположение; • Многообразие кофейных напитков, лучшие сорта кофе; • Регулярный мониторинг обратной связи от клиентов через книгу отзывов и предложений, оперативное устранение недостатков; • Предоставление бизнес-ланчей и завтраков по сниженным ценам; 	<ul style="list-style-type: none"> • Низкие продажи на начальном этапе • Недостаточно клиентов
Возможности проекта:	Угрозы проекта:
<ul style="list-style-type: none"> • Развитие сети кофеен по городу и в стране; • Открытие другой кофейни, вне франшизы по своему уникальному дизайну и идее. • Открытие других кафе, баров 	<ul style="list-style-type: none"> • Высокая конкуренция на рынке; • Повышение цен на кофе и продукты; • Повышение арендной платы / расторжение договора аренды;

Маркетинг: Croissanteria Paris – уже раскрученный бренд, с очень привлекательным стилем и тематикой. Это большое преимущество. Что маркетингом занимается франшиза, что входит во вложенную сумму.

2. План производства

Эта конкретная кофейня также интересна организацией процесса. Их оборудование не требует вытяжной трубы. Что значительно упрощает поиск помещения. Я сейчас как раз нахожусь на этой стадии. Но с инвестором, который готов с нами работать, мне было бы легче дышать:)

Итак, шаги для начала работы:

1. Выбор инвестора
2. Оформление частного предпринимателя на моего партнера
3. Выбор помещения и заключение договора аренды
4. Подписание договоров с франшизой
5. Завоз оборудования на точку и закупка продуктов.
6. Начало работы заведения.

3. Организационная структура

В кофейне буду работать я и мой партнер. Вся бухгалтерию и вопросы, связанные с налоговой, будем вести совместно с франшизой.

Мы вместе прошли курс по ресторанному бизнесу (hosteleria) и у нас есть достаточный опыт в этой сфере. У меня лично есть успешный опыт ведения бизнеса. А главное у нас обоих есть очень много энтузиазма и энергии работать именно в этой сфере и исполнять мою мечту открытия кофейни в Валенсии.

4. Финансовый план

Сумма инвестиций составляет 30 000euro. Что сюда входит:

Наименование	Сумма
Покупка франшизы	20 000e
Аренда помещения	1000 (это максимум. Мы планируем найти дешевле)
Залог на аренду 2 месяца	2000
Возможно, оплата агентству недвижимости (если придется воспользоваться их услугами)	1000
Закупка продуктов	4000
Другие расходы (на всякий случай)	2000

Эффективность инвестиций основана на работе существующих кофеен

	Январь	Февраль	Март	Апрель
Продажи	10 000	10 000	10 000	10 000
Стоимость продукта	4000	4000	4000	4000
Расходы всего:	3470	3470	3470	3470
А именно:				
Зарплаты	2000	2000	2000	2000
Аренда	800	800	800	800
Комуналка, вода, банк.карта, интернет, страховка	500	500	500	500
супервайзер	170	170	170	170
Возможный возврат инвестору в месяц	2530	2530	2530	2530

Озвучьте мне ваши условия предоставления инвестиций.

Если нужны еще детали, если есть вопросы – буду очень рада ответить.

Все официально. Будем делать все бумаги. Есть испанский юрист. Все документы будут оформляться на моего партнера, который является резидентом Испании.

Я очень заинтересована в этом проекте и собираюсь работать много, ответственно и хорошо, потому что это моя мечта:)