



С наступившим вас Новым годом, друзья.

Настало время подвести итог прошлого года. По завершению 2016 — года, мы делали обзор событий и показателей: Кофе Хаб — Итоги 2016 года

Будем говорить фактами и цифрами, как мы любим ☐

Мы публично рассказываем о нашей выручке, и по запросу предоставляем отчеты о прибылях и убытках конкретных объектов (собственных). В этом файле вы можете посмотреть самые главные цифры в бизнесе.

Статистика Кофе Хаб

Финансы:

- Суммарная выручка Сети Кофе Хаб в 2017 году: 17 млн рублей
- Суммарная выручка собственной розничной сети в 2017 году: 12 млн рублей
- Средняя рентабельность по прибыли собственной розничной сети: $\pm 15\%$ (заметьте — сети, здесь учтены новые объекты которые не вышли на 100% мощность)
- Прибыль собственной розничной сети в 2017 году: 2 млн рублей
- Сумма долгов на начало 2017 года (по договорам займа и прочим долгам): $\pm 7,5$ млн рублей
- За 2017 год из прибыли собственной розничной компании и продажи оборудования оставшегося после ситуации с Москвой, выплатили основного 1 118 575 рублей и процентов по займам 446 420 рублей
- Остаток основного долга на 1 января 2018 года: 5,7 млн рублей
- Остаток начисленных процентов на 1 января 2018 года: 230 тысяч рублей

Представляете, в какой сложной ситуации мы находимся?

Производство:

- За весь 2016 год мы приготовили для вас 4 200 вафель.

Данный материал скачан с сайта <http://blog.coffee-hub.ru> Все материалы на этом сайте принадлежат ООО "Миллионер" и их авторам.



- 110 гостей Кофе Хаба, стали обладателями фирменных термосов Coffee Hub и скидки при покупке напитка в этот Термос.
- Хитом из напитков стал Капучино. Почти 46 450 раз вы его приобрели.
- Для приготовления кофе мы использовали около 1 тонны 400 кг кофе за весь год □
- 16 500 литров молока за год, если рассчитывать что средняя корова в среднем дает 10 литров в день, и 3 % теряется при обработке молока, то для того чтобы обеспечить кофейни и кофе — бары молоком — потребовалось бы примерно 6-7 коров, которые каждый день давали бы по 10 литров молока.
- Самые популярные сиропы: Карамель, Орех, Ваниль, Шоколад.
- Примерно ±90 тысяч стаканчиков для кофе было использовано □

Развитие компании:

- Состоялось открытие первых партнеров — франчайзи в Калининграде, Обнинске, Серпухове и Протвино.
- Мы улучшили новый формат кофе — баров, создали быстро повторяемую и масштабируемую модель. Барная стойка из кофе — бара может эффективно использоваться в кофейне.
- Договорились со ВСЕМИ ключевыми поставщиками продукции и оборудования о взаимовыгодных условиях для нас и наших партнеров — франчайзи.
- Запустили проект Инвестор и Предприниматель в Блоге Компании.
- Запустили коллаборационный проект СберХаб
- Запустили программу мотивации для бариста — от стажера до владельца собственной сети кофеен.
- Совершили несколько кофейных поездок всей командой в Москву, Белгород, Курск, Орел, Смоленск для изучения рынка.
- Провели десятки встреч и разговоров с потенциальными партнерами — инвесторам и партнерами — франчайзи.

В этом году случилось самое важное событие. В апреле 2017 года нам пришел отказ из Роспатента по нашей заявке поданной на регистрацию Торгового знака Кофе Хаб 8 февраля 2016 года. Случилось крайне интересное совпадение.

Данный материал скачан с сайта <http://blog.coffee-hub.ru> Все материалы на этом сайте принадлежат ООО "Миллионер" и их авторам.



Именно в тот день, 8 февраля 2016 данную торговую марку зарегистрировала компания Битл Эдванс, которая оказывает услуги по регистрации торговых марок, где сотрудников данного предприятия и регистрирующим органом от Роспатента был один и тот же человек. (по документам, найденным в сети интернет)

Мы прошли с 2016 года формальную экспертизу, еще одну экспертизу, заключили предварительные договора коммерческой концессии с партнерами в Калининграде и Обнинске, и тут тебе на — через 14 месяцев нам ответили, что именно в день подачи нашей заявки зарегистрировали марку другим. И ответили спустя 1 год и 2 месяца.

Дальше — интереснее. В середине 2016 года данную марку перепродали, Пушкинскому заводу. В сентябре 2017 года мы начали поиски представителей данной организации, связались, установили контакт и поехали к ним договариваться о сотрудничестве. Коллеги, как ни странно, пошли с нами на контакт и мы были очень этому рады. Как оказалось, мы не конкуренты — но работаем в одном рынке. У них — инновационные вендинговые аппараты

Мы предложили объединить ресурсы в одном проекте под общим названием Coffee Hub.

Мы строим 200+ объектов розничную сеть. Поскольку у нас компетенции в рознице. Они сеть вендинговых аппаратов. Поскольку их компетенции в вендинге. Объединяем закупки кофе, молока, других ингредиентов и экономим на масштабе.

Но не на любых условиях, а на взаимовыгодных.

Для нас взаимовыгодные условия, это:

- совместная проектная компания
- распределение долей 50/50
- наш вклад зарегистрированный торговый знак Coffee Hub, опыт, знания, бизнес-

Данный материал скачан с сайта <http://blog.coffee-hub.ru> Все материалы на этом сайте принадлежат ООО "Миллионер" и их авторам.



модель, маркетинг и всё, всё, всё необходимое для построения сети.

- их вклад — ресурсы, не только денежные...

Сотрудничество не получилось(((

Мы не сошлись на двух пунктах из выше перечисленных. По их мнению:

- распределение долей должно быть не 50/50, а в их пользу — не дошли до обсуждения конкретных цифр...
- отказ в разрешении использовать наименование Coffee Hub, если только с регистрацией на совместную компанию.

Но для нас эти условия принципиальные. Поэтому переговоры закончились с отрицательным результатом.

И вот, мы уже думаем над новым наименованием нашей сети. Разумеется, она так и останется Хабом. Вот только каким?

Ваши версии?

Помимо этого, было еще несколько встреч с потенциальными инвесторами, которые ничем пока не закончились. Ведутся переговоры. С кем поставили на паузу.

Пишите и звоните нам, если вы хотите инвестировать средства в устойчивый бизнес.

Олег — +79997350009 / oleg.a.taran@coffee-hub.ru

Никита — +79997355025 / founder@coffee-hub.ru