

Coffee Machine: от любви к здоровой еде до франчайзинга

Знаете ли Вы, где в России можно быстро, вкусно и полезно поесть, не выходя из машины?

Нет, это не МакДональдс. Говорю же: «по-лез-но».

И, да,

**сидя за рулем своего авто по дороге на деловую встречу
без потери времени на походы в рестораны.**

В режиме «пит-стоп», как в Формуле-1, когда пилот, подъезжая к специально оборудованной точке, получает все, что ему нужно, не покидая своего места.

Правда, удобно?!



Этот комфорт уже заполнил сердца жителей Владивостока, потому что здесь самое большое количество автовладельцев, которые большую часть своего времени проводят за рулем.

Ритм жизни не позволяет тратить время на длительные обеденные перерывы и перекусы. Поэтому родился

новый тренд, который расширяется и движется с невероятной скоростью во все города России – Drive Through

(дословный перевод: «проехать», а смысл идеи – «пит-стоп» - получить все необходимое, не выходя из своего автомобиля).

Об этом говорит всплеск публикаций в инстаграм



Даже детям можно выбрать вкусный коктейль без кофеина и загустителей, только натуральные ингредиенты (молоко, какао, ...)



Массовое увлечение или «реально удобно!»?

Автокафе – современный формат питания за рулем.

Coffee Machine – это российская сеть быстрого питания, которая объединяет вкус, полезность и скорость приготовления блюд для перекусов в дороге.

Здесь нет жирных котлет и жареного картофеля, здесь нет Кока-колы и других напитков с избытком сахара.

Здесь вкусные **Завертоны** из тонкой лепешки с листьями салата, помидорами, расплавленным сыром и любым видом мяса.



Здесь легкий и питательный салат **Цезарь** с тостовыми сухарями, сочными помидорками, сыром, листьями салата, с курицей или креветкой (на Ваш выбор).

Здесь даже **Бургер** сбалансирован по жирам и углеводам. А **тосты** – с сыром, овощами и мясом на гриле.



Среди напитков корона первенства принадлежит натуральному **итальянскому кофе**, сваренному профессиональным баристом по рецепту шеф-повара Coffe Machine.



Вы можете взять стакан кофе с собой, чтобы утром взбодриться или в холодное время года – быстрее согреться. А фирменные коктейли всегда отвечают сезону и времени.

Ну что, можно питаться хорошей едой в кафе быстрого обслуживания?



Просто подъезжаешь к милому строению у дороги и покупаешь еду.

Среднее время обслуживания одного заказа – 7 минут, средний чек – 350 рублей. Быстро, вкусно и полезно.

На сегодняшний день точки Coffee Machine можно найти в Хабаровске, Иркутске, Владивостоке, Находке, Екатериновке и других восточных городах России.

Но так было не всегда.

В самом начале пути, были «палки в колеса» и «преткновения» со стороны инвесторов, партнеров и некоторых «градоправителей»

*Есть нечто более сильное, чем все армии мира, -
идея, время которой пришло
Виктор Гюго*

Именно это и произошло.

Два молодых парня из Владивостока (Дмитрий и ...), которые любят вкусно и полезно покушать, захотели преобразить свой любимый город и показать людям, что быстрая еда может быть полезной.

Они захотели показать, что быстро готовится не только гамбургер с майонезом и картошкой «фри». Они захотели,

**чтобы люди в их родном городе
получали лучшее питание из возможного,**

не тратя слишком много времени на поиски свободных мест в хороших кафе.



На самом деле случилось то, о чем мечтает большинство маркетинговых гуру крупных фирм:

«спрос» породил «идею» и «предложение»

– разве не идеальная модель бизнеса?

Эта идея заинтересовала одного инвестора, и он вложил в нее свои деньги, чтобы посмотреть, что из этого выйдет.

Как оказалось, вышло совсем не дурно. Идея быстрого питания за рулем своего автомобиля превзошла все ожидания. Вместо планируемой прибыли в 20 000 руб, через месяц Coffee Machine стала приносить 50 и 80 000 руб.

Появлялись постоянные клиенты и, не смотря на высокую скорость обслуживания, выстраивались очереди из желающих перекусить чем-нибудь вкусным и полезным из меню Coffee Machine.



Но в один прекрасный день, инвестор больше не захотел делить прибыль с молодыми парнями, которые «подбросили только идею» для его бизнеса. И забрал все 100% прибыли от раскрученной первой точки пит-стопа Coffee Machine.

«Либо ты сам владеешь бизнесом, либо им владеет кто-то другой»

В результате, Дмитрий и ... остались без ничего. Только имя Coffee Machine они забрали с собой, просто успели его запатентовать.

Деваться было некуда, мечта о вкусном питании для жителей Владивостока осталась. И они с новыми силами, вложив уже свои крохотные сбережения, снова вошли на арену общепита в небольшом городке – открыли точку в Находке.



Было сложно и трудно без связей «наверху» и с «нужными людьми», но имя и лояльность клиентов Coffee Machine остались. Поэтому вложения начали окупаться и приносить прибыль, которая систематически вкладывалась в открытие новых точек для жителей Владивостока и Хабаровска.

На этом, можно подумать, что история завершается, но чем «круче» получается результат, тем больше становятся амбиции. Это к тому, что

**не только на Дальнем Востоке
владельцы автомобилей
хотят вкусно и полезно кушать в дороге.**

Так начала расти и расширяться сеть Coffee Machine на партнерских отношениях. Но это сложно назвать успехом. Каждый партнер изменял меню и рецептуру блюд, а сеть кафе стало объединять только название «Coffee Machine».

Разросшийся хаос противоречил основной идее Coffee Machine – вкусно, быстро и полезно. Поэтому было принято решение об ужесточении условий по меню и качеству приготовления, введения контроля всех автокафе сети.

Это был новый виток развития и появилась

идея об открытии франшизы.

На самом деле, успех Coffee Machine в Находке привлек внимание одного бизнесмена, который сам предложил купить франшизу автокафе для открытия в своем городе – как российская альтернатива быстрого питания для автовладельцев.

Оказалось, именно такая идея «партнерства» очень быстро окупилась и стала приносить прибыль. Сеть начала расти. Стали открываться новые точки Coffee Machine на правах франшизы.

Цифры не врут. Вот средние результаты по открытию точки Coffee Machine в одном из городов России:



Да, это усредненная ситуация.

Как Вы понимаете, в любом бизнесе всегда есть риск. Его скрыть невозможно. И обязательно появляются ситуации, которых не ждешь, набиваешь «шишки» и получаешь опыт. Так Coffee Machine имеет опыт не только в успехе, а и в поражении.

«Это была история с Красноярскими автозаправками»

Казалось бы, все должно быть идеально. Крупная сеть АЗС (на тот момент 300 стоянок) подписала договор с Coffee Machine для открытия точек быстрого питания для автовладельцев на своих площадях.

Уже проведены все необходимые работы (строительство, закупка оборудования, обучение персонала) и за неделю до открытия первых автокафе в Красноярске, у АЗС «Красноярскнефтепродукт» сменилась власть. Эта сеть заправок перешла в руки чиновников из администрации города.

Знаете, как бывает, когда договор подписывался с одним начальником, а новому Ваше партнерство «не кажется таким уж и выгодным». Начались различные конфликты и недоразумения. В итоге пришлось закрыть эти точки.

*Чтобы дойти туда, где вы находитесь сейчас,
нужно было начать идти с того места,
где вы были раньше.
Роберт Луис Стивенсон*

История с Красноярскими АЗС научила владельцев Coffee Machine вовремя чувствовать

МОМЕНТ, КОГДА НУЖНО ЧТО-ТО МЕНЯТЬ.

Так, если бы этот уход затянулся хоть на месяц, можно было понесли колоссальные издержки, перевоза построенные вагончики для кафе из Красноярска во Владивосток.

Но они замечательно вписались в планы одного франчайзи Coffee Machine, которая решила расширяться и в этот момент ей нужны были строения для открытия точек в Иркутске. Она – девушка и заниматься строительством не любит, поэтому готовые строения подошли как раз кстати.

Сегодня Coffee Machine может похвалиться своими успешными точками автокафе, которые регулярно приносят прибыль.

	Опыт работы	Запуск франшизы
Время:	5 лет на рынке	2012 год
	Собственные	Франчайзинговые
Кофейни:	11 точек	19 автокафе
	Открылись	Закрылись
Новые объекты:	16	3
	Инвестиции: от 2,9 до 4 млн руб	
Деньги	Средняя выручка	Прибыль кофейни
	1,850 млн руб	0,7 млн руб

Окупаемость: от 9 до 12 месяцев

«Нас всегда спрашивают о секрете, который помог добиться таких результатов»

Ответ один – вкладывайте душу в то, что делаете и создавайте сильную команду.

Знаете, про одни бизнес-модели говорят, что они «живут» или «дышат», а про другие, что они «умирают» или «отходят»?

Это сравнение с живым организмом проводится благодаря наличию души в Вашем деле. Если ее нет и бизнес – только источник прибыли, который стоит на самотеке, то он придет в упадок даже раньше, чем кажется.

А если вкладывать душу и время в развитие и создание чего-то нового для своих клиентов в рамках выбранной модели, то Ваше дело будет «дышать» и расти, принося все больше удовольствия и денег.

Но сколько амбиций и планов Вы бы ни строили,

успеха можно добиться только вместе с командой.

Именно команда профессионалов с горящими глазами и сердцами помогла Coffee Machine стать лидером на рынке Владивостока.



В Coffee Machine ценится каждый партнер, сотрудник и клиент. Установленные правила требуют создания лучших условий для работников и посетителей.

Каждая точка автокафе Coffee Machine работает по единому стандарту качества обслуживания, меню и рецептуры. А все баристы проходят персональное обучение, сдают экзамены и становятся профессионалами.

Это все для того, чтобы где бы ни находились поклонники Coffee Machine, они

всегда чувствовали себя как дома.

*Собратсья вместе – это начало,
остатсья вместе – это прогресс,
работатть вместе – это успех.
Генри Форд*

Сегодня у CoffeeMachine

**открыто 30 кофеен
(11 собственных и 19 франчайзинговых)**

в Иркутске, Хабаровске, Находке, Владивостоке и близлежащих небольших селениях. Все они стабильно приносят прибыль от 200 до 600 тыс. рублей каждый месяц.

Каждому франчайзи оказывается помощь с первых моментов сотрудничества

Работа над открытием каждого объекта идет рука об руку со дня выбора места для новой точки.



Квалифицированная помощь в земельных, маркетинговых и управленческих вопросах.



Обучение персонала приготовлению блюд и напитков.



Введение в бизнес автокафе CoffeeMachine для получения прибыли и лояльных клиентов.

Очень подробно эти вопросы описаны в «Книге по управлению франшизой CoffeeMachine»:



Как подобрать выгодное место для установки автокафе в Вашем городе



К кому обратиться в вопросах аренды земли и какие документы нужно подготовить



Как успешно запустить новое автокафе CoffeeMachine в Вашем городе, чтобы сократить затраты и ускорить процесс окупаемости

И многие другие.

По желанию франчайзи, CoffeeMachine назначает своего специалиста-управляющего, который будет работать на Вашей точке и следить за выполнением всех инструкций, чтобы прибыль лилась в Ваш карман.



С CoffeeMachine остаются и работают все франчайзи еще с 2012 года. Конечно, на всякий случай CoffeeMachine предоставляет

гарантию прибыли,

которая сохраняет 70% Ваших инвестиций, «если что-то пойдет не так» и Вы захотите выйти из этого бизнеса.

Позвольте представить Татьяну – франчайзи CoffeeMachine в Иркутске с 2013 года



– Что Вам нравится в сотрудничестве с Coffee Machine?

– Во-первых, команда Coffee Machine – это прогрессивная молодежь, которая всегда ратует за сервис и качество. Мне очень близка такая позиция, потому что эти два критерия в бизнесе очень часто упускаются предпринимателями.

Качество и сервис – это главные преимущества именно Coffee Machine. Они развивают свой бизнес и не боятся вкладывать в него. Это щедро окупается. Именно в этом причина их лидерства.

Во-вторых, сам Дмитрий очень справедливый и честный человек. Как партнер – он удачная находка. Он честно ведет бизнес и этого же ждет от своих франчайзи.

– Что Вы посоветуете тем, кто присматривается к бизнесу по франчайзингу?

– На своем личном опыте я могу сказать, что, выбирая франшизу Coffee Machine, Вы не покупаете «кота в мешке».

У нас очень сильная команда. Если франчайзи найдет выгодное место – точка будет работать в любом городе. Потому что Coffee Machine идет в ногу со временем. Темп

жизни ускорился. Люди тратят бесконечные часы на переезды и буквально живут в своих автомобилях.

Coffee Machine удачно подстраивается под их потребности.

К тому же, инвестиции в бизнес Coffee Machine минимальные относительно других франшиз. И если будет действительно удачное проходное место, то бизнес пойдет 100%.

— Вы планируете открывать новые точки под брендом Coffee Machine?

— Да, у меня есть несколько возможных мест для открытия в Москве. Мы уже все обговорили с Дмитрием и начали работать. Если все сложится удачно, я открою автокафе Coffee Machine в Москве.

Ну и конечно, 6 точек в Иркутске – ещё не предел. Я думаю довести их число до 10. Не только в Иркутске, но и в Иркутской области.

Вот так

от любви к здоровой еде

два молодых парня (Дмитрий и ...) создали сеть автокафе Coffee Machine и

пришли до франчайзинга,

который доступен каждому, кто желает

дать шанс своему городу попробовать вкусную и полезную еду,

не отвлекаясь на поиски свободного места в привычных кафе. Это новый тренд, который постепенно заполняет рынок России. А с правильным выбором компании франчайзи может возглавить этот процесс.

*Вечным летом этот год не будет –
зато он может стать началом весны.
Томас Дж. Баррак-младший*