

Hale Poke

Это сочетание healthy fast food
и гавайской кухни.



Проблемы в кафе правильного питания

- ▶ **Высокие цены**
Средняя цена обеда в кафе
правильного питания от 900 рублей.
- ▶ **Долгая готовка
блюда**
Готовка занимает от 5 минут и выше.
- ▶ **Ограниченность
выбора**
Выбор в меню ограничен
предоставленными блюдами.

Средние цены

Цена на обед составляет 400-600 рублей, что позволит привлечь клиентов из разных социальных слоёв.

Быстрое обслуживание

Готовка порции составляет от 1 до 3 минут.

Конструктор блюд

Клиент сам может составить своё блюдо по шаблону.

Почему Hale Poke?



Кафе Hale Poke

Это новый игрок на рынке правильного питания. Главными отличительными чертами которого являются скорость, индивидуальный подход и неограниченный выбор.



Лучшее время начать сейчас

Рынок свободен

Гавайская кухня только недавно появилась в России, но быстро приобрела популярность.

Тренд здорового питания

Всё больше людей с каждым годом становятся приверженцами правильного питания.



Наши клиенты

Целевая аудитория

Средний класс. Экономически стабильный слой общества. Преимущественно, это работники, расположенных в непосредственной близости офисов - менеджеры среднего звена и топ менеджеры.

Расположение рядом с бизнес центрами

Расположение кафе вблизи бизнес центров позволит максимально привлечь целевую аудиторию.



РЫНОК



(TAM)
Объем целевого рынка Fast
Casual в РФ на 2019г.

**50 млрд. ₹
в год**

(SAM) Доля
конкуренентов на рынке Fast
Casual Санкт-Петербурга
на 2020г.

**1,8 млрд. ₹
в год**

(SOM) Планируемая
доля Hale Poke на
2021г.

**50 млн. ₹
в год**



Прямые конкуренты



Косвенные конкуренты

Конструктор поке

Конструктор блюд и разнообразное меню поке и смузи боулов, которые привлекут больше клиентов.

Быстрое обслуживание

Быстрое обслуживание клиентов даст большую проходимость.

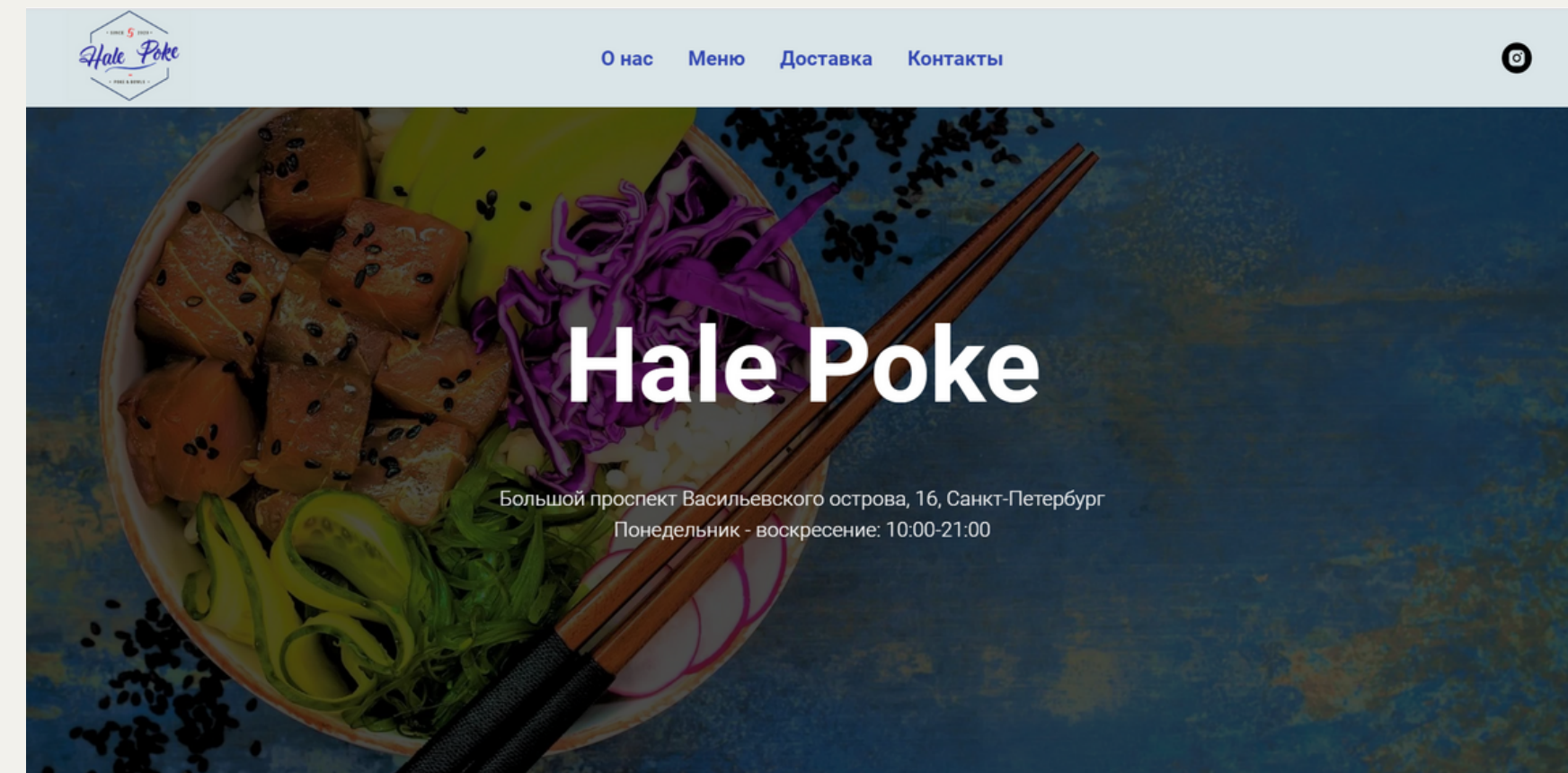
Расположение

Расположение кафе в центре города.

Тематические блюда

Перед каждым праздником в меню кафе будут появляться сезонные новинки.

Конкурентные преимущества



[Http://halepoke.ru](http://halepoke.ru)

Модели монетизации

B2C-1

Клиенты, пришедшие в кафе и совершившие покупку в нём. ◀

B2C-2

Клиенты, заказавшие доставку через агрегаторы Яндекс Доставка и Delivery club. ◀

Яндекс  Еда

 Delivery Club

Финансовая модель

Движения денег (руб)	авг.20	сен.20	окт.20	ноя.20	дек.20	январь.21	фев.21	мар.21	апр.21	май.21	июнь.21	июль.21	Итого
+ Входящее сальдо	0	2 335 900	4 012 800	5 988 700	7 747 600	10 555 500	11 987 900	13 814 800	15 977 200	17 847 100	19 377 000	20 601 900	21 826 800
+ Поступления:	0	3 926 000	4 225 000	4 230 000	4 835 000	3 626 000	4 076 000	4 235 000	3 776 000	3 325 000	3 020 000	3 020 000	42 294 000
+ Продажа в кафе		3 900 000	4 200 000	4 200 000	4 800 000	3 600 000	4 050 000	4 200 000	3 750 000	3 300 000	3 000 000	3 000 000	42 000 000
+ Продажа через доставку		26 000	25 000	30 000	35 000	26 000	26 000	35 000	26 000	25 000	20 000	20 000	294 000
- Платежи:	-2 864 100	-2 249 100	-2 249 100	-2 471 100	-2 027 100	-2 193 600	-2 249 100	-2 072 600	-1 906 100	-1 795 100	-1 795 100	-1 795 100	-25 667 200
- Оборудование, ремонт-1 месяц/ далее прочие расходы	-856 000	-150 000	-150 000	-150 000	-150 000	-150 000	-150 000	-150 000	-150 000	-150 000	-150 000	-150 000	-2 506 000
- Реклама	-50 000	-30 000	-30 000	-30 000	-30 000	-30 000	-30 000	-20 000	-20 000	-20 000	-20 000	-20 000	-330 000
- Зарплаты (шеф повар, сушеф,	-315 100	-315 100	-315 100	-315 100	-315 100	-315 100	-315 100	-315 100	-315 100	-315 100	-315 100	-315 100	-3 781 200
- Аренда помещения (15-20кв.м)	-200 000	-200 000	-200 000	-200 000	-200 000	-200 000	-200 000	-200 000	-200 000	-200 000	-200 000	-200 000	-2 400 000
- Продукты	-1 443 000	-1 554 000	-1 554 000	-1 776 000	-1 332 000	-1 498 500	-1 554 000	-1 387 500	-1 221 000	-1 110 000	-1 110 000	-1 110 000	-16 650 000
+ Финансирование:	5 200 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5 200 000
+ Собственные средства	200 000												200 000
+ Внешние инвестиции	5 000 000												5 000 000
Итого оборот за период	2 335 900	1 676 900	1 975 900	1 758 900	2 807 900	1 432 400	1 826 900	2 162 400	1 869 900	1 529 900	1 224 900	1 224 900	21 826 800
Сальдо на конец периода	2 335 900	4 012 800	5 988 700	7 747 600	10 555 500	11 987 900	13 814 800	15 977 200	17 847 100	19 377 000	20 601 900	21 826 800	

Требуемые инвестиции

Предложение инвестору на стадии эмбрион: 1 500 000 рублей за 10% компании при оценке компании 15 000 000 рублей.

План действий

Краткий план действий по открытию точки.

- Аренда места под кафе**
до сентября 2020
- Дизайн и ремонт**
сентябрь 2020
- Монтаж оборудования**
сентябрь 2020
- Запуск точки**
начало октября 2020



Команда



Фоминых Юлия

Управление персоналом.
Менеджер
по развитию бизнеса.



Аралов Роман

Менеджер по закупкам и
работе с партнёрами.

г. Москва

uliafomin@gmail.com

+7 (968) 666 92 29 / +7 (917) 716 99 74 (Phone| WhatsApp)