


# ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ

The image shows a dimly lit lounge area. In the foreground, there are two plush green velvet sofas with orange cushions, arranged around a dark wooden coffee table. The background features a dark wall with three framed panels. The central panel contains a golden hourglass and a bust of a man's head. The overall atmosphere is sophisticated and intimate.

**bo-bo lounge – сеть заведений премиального сегмента, предоставляющих высококачественные услуги по доступной цене**

bo-bo lounge – место, созданное с отсылкой к одноименной новой элите общества, о которой говорится в книге Дэвида Брукса «Бобо в раю». Это класс успешных, предприимчивых и образованных людей, которым важно окружение, комфорт и качество получаемых услуг.

---

Инвестируйте в деятельность успешного и динамично развивающегося проекта и получайте доход на индивидуальных условиях.



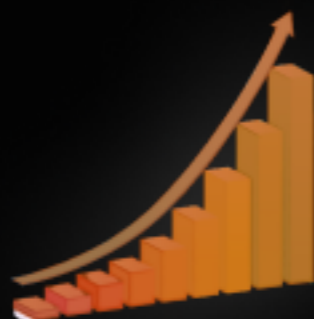
**8 лет** - опыт работы в данной индустрии основателя сети



Средний оборот компании – более **60,000,000.00** рублей в год



Проработанная маркетинговая система, основанная на сотрудничестве с известными **блогерами**



Возможность получения **пассивного** дохода инвестором без участия в операционной деятельности проекта



Доходность компании с учетом продажи франшизы – более **20,000,000.00** рублей в год



Стратегический план **поэтапного** приобретения арендуемой коммерческой недвижимости за счет **генерируемой** прибыли.

## Объем привлекаемых инвестиций – 250 млн. рублей

Цель: Развитие бренда «bo-bo Lounge», сети Lounge заведений премиального сегмента, предоставляющих услуги **высокого** качества по **доступной** цене, как инструмента для приобретения коммерческой недвижимости.

### РЕАЛИЗАЦИЯ ДАННОГО ПРОЕКТА ПОЗВОЛИТ:



Создать известный и популярный бренд



Увеличить **инвестиционную привлекательность** компании для российских и зарубежных инвесторов;



Занять **прочную** позицию на рынке lounge bar в категории **премиум**



Занять **свободную** нишу на региональном рынке



Создать сеть **высокомаржинальных** заведений и **последовательным** выкупом арендуемых помещений в **собственность**.



Подготовить компанию к выходу на рынок **США**, стран **Европы** и **СНГ**.



Приобрести в **собственность** объекты коммерческой недвижимости общей стоимостью порядка **990 млн. рублей**



Создать компанию с постоянно **увеличивающейся** стоимостью чистых активов за счет приобретения **высоколиквидных** объектов коммерческой недвижимости, без **дополнительных инвестиционных** вложений

# МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

1

Для реализации проекта в части открытия новых заведений, компания планирует выбирать помещения в **крупных городах** в **центральной части**, то есть наиболее **перспективные** для ведения бизнеса. В последствии планируется выкупать наиболее **финансово-выгодные** помещения в собственность компании.

2

Для выкупа арендуемых объектов недвижимости планируется взять кредит в одном из **крупных банков**, представляющих заемные средства под залог приобретаемой недвижимости.

3

Для внесения **первоначального** взноса за объект недвижимости дополнительные инвестиционные средства **не потребуются**, инвестирование будет за счет **чистой прибыли проекта**.

# МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

Основные причины контроля и увеличения чистых **активов** компании:

- 1 Размер собственного капитала характеризует **финансовую устойчивость** предприятия и используется для оценки его **кредитных рейтингов** и **инвестиционной привлекательности**.
- 2 Показатель собственного капитала влияет на **принятие процентов по займам** в налоговые расходы, при получении кредитов иностранных компаний.

Мы открыли первый bo-bo lounge в Москве на улице Большая Садовая, 5 к1, вложив в запуск порядка **12,500,000 руб**

2

В настоящее время, среднемесячные показатели выручки составляют **4,600,000 руб**, чистая прибыль составляет в среднем **30%** от общей выручки.

1

В первый же месяц мы вышли на показатель выручки **3,800,000 руб**, не имея алкогольной лицензии (мы получили её только через год)

3



## ОСНОВНЫЕ СТАТЬИ РАСХОДОВ (В СРЕДНЕМ ЗА МЕСЯЦ):

**820 000** Руб.

Аренда

**700 000** Руб.

Зарплатный фонд

**1 430 000** Руб.

Закупка продукции  
(напитки, табаки, угли и пр.)

**75 000** Руб.

Коммунальные  
платежи

Налоги и прочие расходы

\*(Указанные расходы могут варьироваться в зависимости от конкретного объекта)

# БИЗНЕС-МОДЕЛЬ:

1

Проработанная система  
нормативной документации,  
бухгалтерского учета и отчетности

2

Проработанная  
маркетинговая система,  
основанная на сотрудничестве  
с известными **блогерами**

3

Собственная база  
поставщиков с выгодными  
условиями сотрудничества

5

Предоставление услуг **широкой**  
целевой аудитории (молодые  
люди от 24 до 45 лет, высоко  
ценящие комфорт и качество)

4

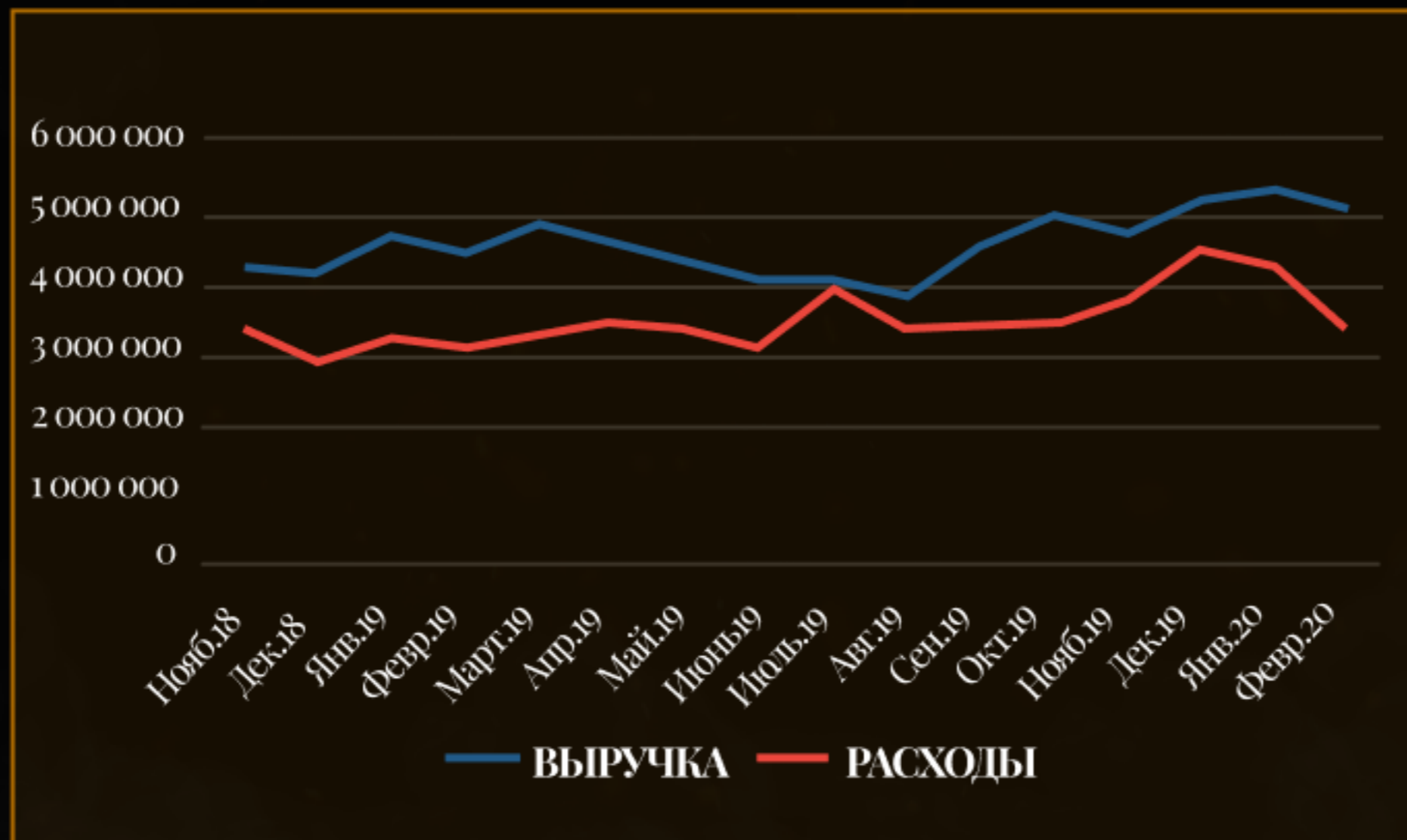
Наличие **отработанной системы**  
**менеджмента предприятия и**  
**стандартов качества услуг**



## ТЕКУЩИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ, ДИНАМИКА И ПЛАНЫ

Показатели эффективности проекта	Значение	Ед. изм
Чистый доход (NCF)	62 053	тыс. руб.
Чистый дисконтированный доход (NPV)	23 932	тыс. руб.
Простой срок окупаемости (PB)	3,27	лет
Дисконтированный срок окупаемости (DPB)	3,79	лет
Индекс прибыльности (PI)	2,02	ед
Внутренняя норма доходности (IRR)	51,2	%

## ДИНАМИКА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ (РУБ.)



# В СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПЛАНЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА ВХОДИТ

---

Открытие 20 заведений в крупнейших городах России, таких как Москва, Екатеринбург, Казань, Краснодар, Санкт Петербург и другие.



# СЛЕДУЮЩИЙ ЭТАП

---

Это выход на международный рынок, открытие заведений в странах **ЕС** и **США**.



**Реализацией проекта будет заниматься квалифицированная команда специалистов, имеющая многолетний опыт работы в различных сферах деятельности**

**Эдуард Саядов**

**Директор по развитию**

Опыт запуска прибыльных проектов и управления сетями в сфере общественного питания и других сферах бизнеса.

**Анастасия Трудова**

**Управляющая**

Опыт работы в ресторанном бизнесе и кальянной индустрии 12 лет, подтвержденный уровень квалификации в управлении персоналом

**Ахмед Меджидов**

**Основатель проекта.**

Работает в кальянной индустрии с 2012 года. Большое количество реализованных проектов в кальянном бизнесе, таких как «Magakesh» и «bo-bo lounge» в крупных городах РФ

**Андрей Афонин**

**Реклама и рыночная поддержка бизнеса.**

Известный на территории РФ и стран СНГ блогер, имеет аудиторию в 3.6 миллиона человек на youtube и 1.6 миллиона в Instagram

# МОДЕЛИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ИНВЕСТОРОМ

1

- 1) Выплата % за пользование средствами с возвратом суммы инвестиций (в конце 3-го года реализации проекта)

2

- 2) Вхождение в состав учредителей на условиях передачи прав руководства реализацией проекта **Меджидову А.Г. .**

(В этом случае, источником погашения долгосрочных обязательств станет чистая прибыль, генерируемая самим проектом, а в качестве обеспечения финансовых обязательств выступят активы, формирующиеся в ходе его реализации. При выходе инвестора из проекта, его доля продается по рыночной цене, с учетом капитализации компании на рынке).



# ГАРАНТИИ И РИСКИ

- 1 Динамично растущий рынок (популярность кальянной индустрии растет с каждым днем)
- 2 Высокая маржинальность бизнеса
- 3 Наличие большого опыта работы в данной сфере у руководящего состава
- 4 Грамотно и подробно рассчитанная финансовая модель (В нашем инвестиционном плане предусмотрены расходы на покрытие дефицита оборотных средств на первоначальном этапе реализации проекта, а также рассчитан чистого дисконтированного дохода с учетом риска инфляции)
- 5 Наличие уникального маркетингового канала – известных блогеров с обширной аудиторией (позволяет активно работать с потенциальными и имеющимися клиентами через социальные сети)
- 6 Финансовые обязательства обеспечены активами в виде коммерческой недвижимости, формирующимися в ходе реализации проекта.
- 7 Работа в рамках правового поля



**Остались вопросы?**

**Свяжитесь с нами!**

**<https://bobo-russia.ru>**

**[bo-bo.msk@yandex.ru](mailto:bo-bo.msk@yandex.ru)**

**[https://www.instagram.com/bo\\_bo\\_msk/](https://www.instagram.com/bo_bo_msk/)**

**+7 928 164-56-39**