



# ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ ОТКРЫТИЯ 10 ФИЛИАЛОВ КОМПАНИИ ENTREGA

Цель проекта - открыть 10 филиалов компании в течение 17 месяцев и выйти на ежемесячную плановую прибыль 2,5 млн.руб.

## 1. ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

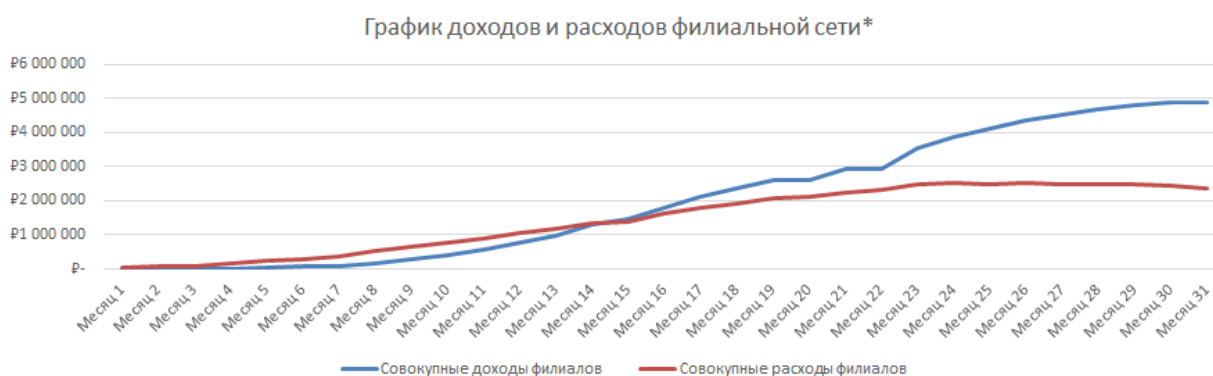
Запуск филиалов планируется в городах с наиболее развитой инфраструктурой общественного питания (кол-во заведений на душу населения), а также с учетом уровня жизни и платежеспособности населения, таких, как:

Краснодар, Санкт-Петербург, Екатеринбург, Нижний Новгород, Воронеж, Красноярск, Казань, Ростов-на-Дону, Самара, Тюмень и т.п.

- 14 месяцев - срок запуска сети из 10 городов.
- Плановое количество заказов на доставку в одном городе - 600.
- Плановое кол-во подключенных компаний в одном городе - 30.
- Срок выхода одного города на плановые показатели по заказам - 15 месяцев.
- 4 месяца - срок запуска одного города: подключены первые компании, курьеры подготовлены и возят заказы.
- Штат сотрудников в одном городе: управляющий, диспетчер, менеджер, специалист по кадрам, курьеры.

1

Запуск осуществляет команда специалистов из управляющей компании ENTREGA. Задачи команды запуска: заключить первые контракты с клиентами на доставку заказов, подобрать и подготовить персонал и запустить работу филиала.



\* - в расходах указаны операционные расходы без учета инвестиционных

## 2. УСЛОВИЯ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ПРОЕКТ

- Общий объем инвестиций - 26 200 000 руб.
- Инвестор получает долю в филиалах компании, запущенных в рамках проекта.
- Срок окупаемости после запуска - 18 месяцев.
- Выход на операционную безубыточность на 15 месяц.
- Условия возврата инвестиций: до окупаемости - 100% прибыли от запущенных городов, после окупаемости - 40% прибыли от запущенных городов.
- Плановая прибыль инвестора: до окупаемости - 2,8 млн., после - 1,1 млн.

График инвестирования:

Период	Сумма инвестиций
1 месяц	3 909 018 руб.
2 месяц	1 117 018 руб.
3 месяц	617 018 руб.
2 квартал	4 301 379 руб.
3 квартал	5 175 379 руб.
4 квартал	2 953 055 руб.
5 квартал	4 400 055 руб.
6 квартал	3 365 055 руб.
7 квартал	150 000 руб.
8 квартал	150 000 руб.

2

## 3. РЫНОК ДОСТАВКИ (видео <https://youtu.be/VBhu1dCEj2c>)

По данным NPD Group, рынок общественного питания растет ежегодно, в 2018 г. году рост составил 5,1%, (а по итогам 2017 г. - 2%).

Рынок доставки растет ещё быстрее - с апреля 2017 по март 2018 года рост составил 19%.

Помимо роста, постоянно повышаются требования покупателей к скорости и качеству доставки. Скорость и качество доставки, наряду с качеством и оригинальностью продуктового предложения, становятся основным конкурентным преимуществом и фактором развития для любой компании в сегменте HoReCa.

На данный момент на рынке в сегменте HoReCa доставку осуществляют следующие игроки:

- Небольшие (до 50 заказов в день) компании и заведения (доставка пиццы, суши и т.п.), организующие прием и доставку заказов силами своих администраторов и курьеров.
- Компании (от 50 заказов), имеющие собственное подразделение доставки со своим колл-центром и курьерами.

- Компании-агрегаторы (Delivery Club и Яндекс.Еда), которые предоставляют заказы, а также могут организовывать их доставку.
- Курьерские службы, которые предоставляют курьеров «в аренду».

ENTREGA – уникальный сервис доставки полного цикла, предоставляющий доставку «под ключ» для небольших и крупных компаний сегмента HoReCa.

## 4. ENTREGA

ENTREGA - это не имеющий аналогов на рынке аутсорсинговый сервис (профессиональная доставка полного цикла), работающий для компаний сегментов HoReCa и доставка готовых блюд (суши, пицца и т.д.).

**Управляющая компания ENTREGA** осуществляет управление филиалами и обслуживает подключенные компании в городах:

- осуществляет настройку программного обеспечения доставки для каждой подключенной компании, в т.ч. создание сайта доставки для каждого клиента;
- предоставляет услуги федерального колл-центра по приему заказов;
- осуществляет клиентскую и техническую поддержку компаний-клиентов;
- осуществляет диспетчеризацию и управление курьерами в городах.

В состав УК ENTREGA входят подразделения: единый колл-центр, диспетчерская служба, служба клиентской поддержки, служба технической поддержки, отдел разработки.

**Клиенты ENTREGA** - это небольшие и крупные компании, действующие и запускающиеся службы доставки (пицца, суши и т.п.), заведения общепита (кафе, бары, рестораны), федеральные компании доставки.

3

ENTREGA берет на себя весь цикл доставки заведений “под ключ”: прием, обработку и доставку заказов от кухни до покупателя.

**Клиентам выгодно работать с ENTREGA**, т.к. они получают:

- Более высокую скорость доставки.
- Готовую профессиональную IT-платформу: сайт доставки, интерфейсы кухни и руководителя.
- Качественный сервис доставки: обученные курьеры в форме, с терминалами и термосумками.
- Экономиию до 50% расходов на содержание своей службы доставки.
- Упрощение бизнес-процессов, фиксацию и полную прозрачность всех показателей доставки.

ENTREGA помогает компаниям-клиентам развивать и организовывать собственную доставку, снижая их зависимость от компаний-агрегаторов (Delivery Club и Яндекс.Еда).

**История ENTREGA** (видео: <https://youtu.be/rSrOX3X94KU>)

В 2003 году командой будущих специалистов ENTREGA была создана собственная федеральная сеть ресторанов доставки «Мир Суши», работающая одновременно в 6 городах и 14 филиалах, ежедневно вывозившая более 2000 заказов. Заказы принимались и вывозились за счет специально разработанной под такой объем

уникальной it-системы управления доставкой, благодаря которой весь цикл прохождения заказов был максимально упрощён и автоматизирован. В 2016 году система управления доставкой, используемая в компании «Мир Суши», была доработана до универсального предложения, подходящего любой компании сегмента HoReCa. Так появилась компания ENTREGA. В 2017 году запущен первый филиал ENTREGA в г. Томске, который за 5 месяцев после запуска вышел на объем 400 заказов в день. В 2018 г. запущен филиал компании ENTREGA в г. Новосибирске.

### **Команда ENTREGA**

Команда ENTREGA - это разработчики, бизнес-аналитики и управленцы, имеющие успешный опыт организации доставки, создания и управления федеральными сетями во главе с Романом Казаковым, основателем таких компаний “Мир Суши” и “Ежи”.

## **5. БИЗНЕС-МОДЕЛЬ ФИЛИАЛА**

### **Доходы филиала**

Одно заведение (клиент ENTREGA) в среднем принимает около 20 заказов на доставку продукции в день или 600 заказов в месяц. С каждого заказа филиал компании зарабатывает 20 рублей за логистику и еще 2 рубля за прием заказов через сайт (70% от всех заказов) либо 5 рублей за прием заказов через колл-центр (30% от всех заказов). Кроме этого, с каждого заведения филиал получает 1 000 рублей абонентской платы в месяц. Таким образом, каждое подключенное заведение приносит филиалу  $(600 \times 20 \text{ рублей}) + (600 \times 5 \text{ рублей} \times 30\%) + (600 \times 2 \text{ рубля} \times 70\%) + 1\,000 = 14\,740$  рублей/мес. Подключив 30 заведений филиал ежемесячно зарабатывает 442 200 рублей.

### **Расходы филиала**

Аренда офиса - 20 000, бухгалтерия, связь, интернет, реклама вакансий - 20 000, налоги - 6% от доходов (в нашем примере – 32 000), оплата менеджера по кадрам - 35 000, оплата управляющего 45 000. Итого, постоянные расходы составляют: 152 000 рублей.

### **Прибыль филиала**

Доходы 442 200 - расходы 152 000 = 290 200 рублей в месяц.

Больше информации по телефону:  
8 996 937 68 67  
entrega@k-paket.ru