

«Взгляни правде в глаза, прекрати беспокоиться, действуй!»

Дейл Карнеги

Константин Кузьминых
команда, партнеры, опыт

КНИГА КОФЕЙНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ



Как открыть свою первую
кофейню и построить империю
с выручкой больше миллиарда

Константин Кузьминых

**Книга кофейного
предпринимателя**

«Автор»

2026

Кузьминых К.

Книга кофейного предпринимателя / К. Кузьминых — «Автор», 2026

Книга кофейного предпринимателя - это полное практическое руководство по открытию кофейни без опыта, знаний и бюджета, с историями и заметками реального кофейного предпринимателя, который 11 лет строит компанию на рынке кофе. Одного прочтения книги вам хватит для открытия своей собственной кофейни, даже если сейчас у вас нет денег, знаний и опыта. А своя кофейня способна зарабатывать от 30 до 250 тысяч рублей ежемесячно. Начните свой путь к мечте! Take and Wake Coffee Co. - это: Больше 2 000 кофейных точек, Больше 800 000 тысяч гостей ежемесячно, Выручка в 1 миллиард в год, 1 000 партнеров, которые прошли путь по методологии открытия, развития своих кофеен из этой книги и добились успеха. Константин Кузьминых - родом из г. Ижевска, 28 лет, начиная с 14 лет в предпринимательстве. Номинант на Человек года в кофейной индустрии за создание академии кофейных предпринимателей, номинант на премию Франшиза года на Всероссийской премии. Я в тебя верю! Я знаю, ты можешь.

© Кузьминых К., 2026

© Автор, 2026

Содержание

| | |
|-----------------------------------|----|
| Введение | 5 |
| Урок 1. Глубже в бизнес | 8 |
| Конец ознакомительного фрагмента. | 21 |

Константин Кузьминых

Книга кофейного предпринимателя

Введение

11 лет назад у меня было 700 000 рублей и желание открыть кофейню с бариста, которая будет приносить мне миллионы прибыли и сотни благодарностей от гостей каждый день.

Но все пошло не совсем так.

Отсутствие наставника, завышенные ожидания, мечтательность - они позволяют двигаться на энтузиазме и вставать после совершенных ошибок до тех пор, пока не утратишь силу мечты и амбиций.

Сейчас мне гораздо больше нравится знать, а не надеяться. И эта книга - она как раз про это. Про точность в намерениях, про наставника и конкретную методологию достижения результата в открытии своей сети кофеен самообслуживания или кофеен с бариста.

С момента открытия первой кофейни прошло уже 11 лет, но я как вчера помню те эмоции, восторг, тонну сложностей, череду преодолений и лик восторга от результата.

Кофейный бизнес - он и правда прекрасен, я нахожу в нем все, что нужно для счастья от реализации. Признание, улыбки, влияние, власть управленца, возможности масштаба, радость преодолений, финансовая независимость, ежедневный доход, получение моментальной обратной связи от рынка.

И раз ты сел читать эту книгу и все еще не отложил ее, значит тебе близки эти желания. А значит, у тебя есть все шансы стать кофейным предпринимателем.

Как создана эта книга?

По сути - это тренинг. В 2022 году мы задумали сделать академию кофейных предпринимателей и начать учить всех равнодушных тому, как открыть собственную кофейню без опыта, без денег, в любом возрасте и статусе. В итоге получился отличный курс, который прошли более 500 учеников и большинство из них изменили свою жизнь - либо открыли кофейню, либо поняли как работает бизнес и начали использовать эти знания в своей жизни.

Эта книга - это серия конспектов из той самой академии. За нее меня наградили номинацией Человек года в кофейном сообществе, кстати. Каждый конспект наполнен практическими заданиями, историями партнеров, ссылками на документы, которые можно скачать, адаптировать под себя и использовать для открытия кофейни.

Это - настоящая действенная инструкция по открытию. Если взять ее и использовать все, что описано, то вы неминуемо придете к своей открытой кофейне с пониманием как сделать ее прибыльной.

Так что просто доверьтесь.

Перед каждым уроком я всегда даю следующие рекомендации:

Снимите корону со своей головы. Не имеет смысла учиться чему-то с короной. Если не можете оставить свои знания, опыт и личное мнение за пределами образовательного процесса, то лучше его не начинать. Важно подойти к процессу с пустой головой и готовностью проверить все идеи, которые описаны в книге. И, проверяя их, вы будете учиться и получать реальный результат.

Двигайтесь по системе градиента. Книжечка постепенно будет двигать вас от простого к сложному. Двигайтесь именно так, чтобы не заплутать. Если в темной комнате сразу включить яркий свет, глазам будет больно. Но если включать его постепенно, то глаза будут успевать привыкать, и с каждой секундой вы будете ликовать от того, что видите все больше и яснее.

Попробуйте мой лайфхак для регулярного чтения. Утром встаем чуть раньше, завариваем горячий чай или кофе и садимся читать до тех пор, пока не выпьем стаканчик. Так как чай горячий, мы пьем его тихонечко, смакуя каждый глоток. А пока неспеша допиваем чай, уже 15-30 минут почитали полезную литературу, с которой день становится гораздо эффективнее.

Еще полезно будет сделать перед стартом работы:

Проанализировать свое состояние на сегодняшний день, некая «Точка А» по следующим вопросам: > - Мое текущее состояние. Что у меня уже есть? Какие достижения? Какое самочувствие? > - Куда я иду? Определите зачем вы планируете заниматься тем, что ждет вас в будущем. Что вы хотите изменить? К чему прийти? С каким окружением общаться? Сколько зарабатывать? Какое количество кофеен иметь? > - Сколько времени вы готовы уделять? Запланируйте сразу, сколько часов ежедневно вы обещаете выделять своему будущему делу. Обучению, выполнению заданий, бизнесу. > - Что у вас с финансами? Какое количество денег есть? Сколько и как быстро можете накопить? Где еще думаете, что, возможно, привлечь деньги? > - Какие связи у вас есть? Определите уже на этом этапе, кто может вам помочь. У кого можно занять деньги? Кто может помочь с поиском места?

Поставьте конкретные цели перед собой со сроками: > - До какого числа вы планируете добиться результата? > - К чему конкретно вы хотите прийти? > Результат должен быть измеримым, достижимым, ограниченным во времени. Пример: «Я открыл 5 кофеен с прибылью 25 000 рублей каждая к 5 августа 2025 года и чувствую себя победителем, окружение подбадривает меня, семья счастлива, я вышел на пассивный доход и уверенно чувствую себя»

Теперь эти ожидания нужно приземлить на реальность. Важно понимать, что есть ограничения заработка. Цель должна быть объективна. Вряд ли кофейня будет приносить 500 000 рублей. Реальность такова, что ориентир 30 000 рублей чистыми. Теперь надо определить вложения. Вряд ли 5 кофеен можно открыть за 100 000 рублей. Поэтому надо правильно поставить сумму вложений, и теперь у вас будет более четкий план. > Для открытия 5 кофеен надо 5 локаций, для этого нужно не менее 50 проанализированных вариантов. На 5 кофеен требуется 2-2,5 миллиона рублей. Приносить они мне будут 150 000 и более чистыми ежемесячно. Выделять времени на это я планирую не более 2 часов в день, значит мне надо будет нанять людей на обслуживание - это 3-5 человек. > Теперь мы объективны, но понятнее станет в процессе, когда мы будем изучать тему всё глубже с каждым днем.

Моя рекомендация - 2 занятия в месяц с коучем, это даст нам с вами достаточно энергии для достижения поставленной цели.

Дополнительно может ускорить ваше развитие найм ассистента. Это человек, который может полностью забрать на себя любые ваши задачи и высвободить дополнительные 24 часа времени в сутках. Он может искать локации, вести переговоры или заниматься вашими домашними делами. Его можно нанять за 5-10 тысяч рублей в месяц. А инструкция по работе с ним уже ждет вас в блоке «Масштабирование», если чувствуете необходимость в дополнительном времени, сперва прочтите эту инструкцию.

Последнее средство повышения мотивации - публичность и системность. Создайте группу в «Телеграм» или на страничке в «ВК», либо где вам удобнее. Назовите ее по своему усмотрению и каждый день отчитывайтесь там по всем действиям. Честно, прозрачно, как есть. Пригласите туда всех своих друзей и знакомых. Это будет дополнительно мотивировать вас.

Кто я?

Меня зовут Кузьминых Константин, приятно познакомиться. Я основатель и генеральный директор кофейной сети, которую строю уже 11 лет. За это время мы прошли путь от одной точки до крупной региональной сети с присутствием в большинстве часовых поясов России и нескольких странах СНГ.

Мы лидеры по темпам роста в сфере кофеен самообслуживания. Каждый день наша сеть обслуживает больше 26 000 гостей и приносит нашим партнерам больше 3 000 000 рублей за

один рабочий день. Это значит, что наша сеть делает больше 1 миллиарда выручки в год и растет быстрее, чем на 100% ежегодно. Ведь еще в январе 23-го года в сети было 230 кофеен.

Помимо самообслуживания, вот уже 11 лет у нас работает 40 кофеен с бариста. В основном островки по 4-10 квадратных метров, но есть и кофейни с посадкой на 20-50 квадратных площади.

Еще у нас свое производство сиропов и натуральных основ для кофе и чая, за которыми гости иногда приезжают из разных частей города, потому что они безумно вкусные. И с ними с первого же раза мы заняли 7-е место во всероссийском чемпионате бариста.

Также у нас свой торговый дом на 350 квадратных площади с 15-метровыми потолками. В нем больше 50 тонн разного сырья, которое мы развозим по нашим кофейням, чтобы оно было максимально доступным и качественным, а вкус везде был один.

На этот путь у нас ушло 11 лет. Труда, падений, взлетов, но в целом - большого удовольствия от самого пути прекрасного пути кофейного предпринимателя. Уверен, с этой книгой 11 лет вы превратите в 1 год, ведь у вас есть инструкция.

Я приглашаю вас в этот великолепный путь. Добро пожаловать на борт.

Урок 1. Глубже в бизнес

Когда я открывал свою самую первую кофейню, я действовал по алгоритму, который придумал сам - метод научного тыка называется. Он всё еще столь же хорош. Тогда всё, что я знал о бизнесе, - это где купить дешевые часы, как их сфотографировать, выложить в интернет, подать рекламу в ВК и отправить заказы клиентам Почтой России. На этом все знания и опыт заканчивались. И идея открыть кофейню в первый раз прозвучала за кухонным столом в форме шутки: А что, может, тоже кофейню откроем? Хахахаха. Кто знал, что я буду заниматься этим будущие 11 лет.

Первым делом я посмотрел на франшизы кофеен, которые существуют на рынке (кажется, их было 2), и принялся изучать их финансовую модель, особенности, фишки, как именно они работают и на чем зарабатывают. На этой почве у меня сформировалось понимание, что бизнес точно прибыльный, достаточно простой для старта и имеет вполне понятный набор критериев успеха.

Затем я прошелся по всем кофейням, которые только смог найти. Это были забавные дни, полные огромного количества вкусного и отвратительного кофе. В один из дней, кажется, я выпил около 15 стаканов эспрессо, ощущение было, что я стал как Флэш, со скоростью света я спускался по эскалатору в метро с выраженной кофейно-сердечной аритмией. Незабываемые впечатления. В итоге я сфотографировал каждую кофейню, выпил в каждой кофе и выписал в заметки все найденные преимущества, недостатки, цены, меню.

Кстати, все свои действия я тогда описывал в Вконтакте. Прямо на стене я завел, по сути, личный дневник, в котором каждый день рассказывал что я делаю и для чего. Очень рекомендую сделать то же самое, потому что это дополнительная социальная ответственность, которая помогает не слиться. А помимо ответственности - еще и возможность найти удивительных знакомых, которые впоследствии окажут неоценимую помощь в достижении результата. Так было и у меня. Появились люди, с которыми мы общаемся до сих пор, а некоторые и вовсе работают вместе со мной еще со времен того блога. Если интересно, можете найти мой аккаунт и почитать, что было 11 лет назад. Думаю, что это может быть весьма мотивирующим и полезным.

Следующим этапом познания кофейного бизнеса стало посещение выставки и поиск наставника. На выставке, помню, что было очень стыдно, что у меня еще не было ни одной кофейни, а только большое желание и почему-то я не придумал ничего лучше, как соврать и выставить себя владельцем сети из нескольких кофеен по Москве. А когда меня первый раз спросили адреса, я покраснел как рак, и решил, что больше не буду врать, чего бы это ни стоило. Правда иногда все же приукрашивал реальность, чтобы казаться лучше, все время было ощущение самозванца. На выставке удалось попробовать много зерна, найти поставщиков, познакомиться с рядом производителей и расширить представление об этом рынке.

Там же я нашел и наставника. Человека, который за деньги согласился научить нас варить кофе, да еще и дать в аренду кофемашину. Бизнесу он не учил, только как сварить хорошую чашку и арендовать оборудование. За каждые 2 часа обучения предстояло платить по 10 000 рублей и выкладываться по полной, чтобы разобрать все детали и суметь встать за стойку хотя бы более-менее уверенным.

В итоге, когда я открывал первую кофейню и стоял за стойкой, принимая и выдавая заказы, первые пару часов голос свистел, ноги дрожали, а руки тряслись так, что молоко иногда разливалось из питчера. Страшно было ужасно. Но прошли первые минуты и стало легче, прошли первые часы и пошел настоящий драйв, уверенность, любовь. Рекомендую вам обязательно почувствовать это - сладость победы от пройденного пути. Сколько любви отдают гости, которых ты хорошо обслужишь и дашь вкусный стаканчик кофе, который им так нужен этим утром. Фантастика.

В итоге идеальный алгоритм понимания бизнеса выглядит так:

Пройтись по кофейням и попробовать везде кофе.

Проанализировать, что вам нравится в них, а что нет. Где они стоят и что вообще делают.

Научиться разбираться в кофе. Вся теоретическая информация у нас есть, так что мы вам ее передадим, главное все изучить

В идеале посетить выставки, пообщаться с экспертами индустрии.

Изучить экономику и особенности этого бизнеса через изучение франшиз, выбрать подходящую франшизу или концепцию самостоятельного бренда.

Сейчас, когда я уже построил достаточно большую сеть, я понимаю, что франшиза - это невероятно круто. Тогда еще не было сильных кофейных франшиз, поэтому пройти этот путь можно было только самому, да и юношеский максимализм не давал пойти иным путем. Но сейчас, если объективно посмотреть на ситуацию, с трезвой, холодной головой и без завышенного самомнения, то я отчетливо понимаю, что франшиза - это лучшее изобретение человечества. И нет смысла делать бизнес самому, если у тебя нет ресурсов и амбиций стать лидером России, лучше все свое внимание направить на зарабатывание и развитие с сильной командой, чем заморачиваться над выдумыванием чего-то своего. *Если я пойду открывать что-нибудь еще, кроме кофе, то скорее всего в этот раз буду делать это по франшизе - уж слишком много сотен тысяч и времени она экономит.*

Ну а перед стартом уже более глубокого изучения бизнеса, в которое вы погрузитесь дальше в практической части, добавлю от себя последнее:

Кофе - это не он и не она.

Еще 11 лет назад, когда я пришел в кофейный бизнес, я строил кофейню с большим упором на средства контакта с гостем, а не только на вкусный, качественный кофе.

Уже тогда было ясно, что основой любого успешного проекта будет эмоция, которую испытывает гость.

Экономика впечатлений - так сейчас это принято называть. Но тогда, еще занимаясь часами, на интуитивном уровне я добавлял эмоции. Видео, снятое в белоснежных перчатках. Упаковка конфет вместе с часами. Визитка со скидкой для друга и на будущие заказы. Всё это существенно влияет на опыт, который проживает клиент, и становится решающим в повторных покупках.

Так, кофе уже давно, а, впрочем, может, и никогда, не являлся напитком. Он олицетворяет молодость, прогрессивность, стремление, энергию. Когда ты берешь кофе, ты становишься немного другим человеком, более энергичным, прогрессивным и молодым.

А где брать кофе, ты выбираешь, исходя из множества факторов. Начиная, конечно, от банальной доступности. Когда в любом случае хочется насладиться терпким вкусом, даже если ничего толкового нет и ты идешь брать хоть что-то. Заканчивая множеством коммуникаций бренда с тобой как с гостем.

Коммуникации состоят из истории бренда и его ценностей, внешнего вида, цветов внутри, света, названий, слоганов, запахов, картин, вида бариста, используемых фраз, звуков, названий напитков, площади, деталей внутри (корм собаке, вода на столе), цены и так далее, так далее, так далее.

И в итоге сейчас мы выбираем не кофе, мы выбираем, кем мы хотим быть и как себя чувствовать, когда берём кофе в свою жизнь.

Старбакс - могу себе позволить.

Серф - на стиле.

Скуратов - я про ценности.

Кофикс - я за эффективность.

Тейк - я за доступное качество.

Практика:

Дисклеймер:

В практической части мы будем рассматривать открытие кофейни самообслуживания по франшизной модели — как наиболее распространённый и проверенный путь для начинающего предпринимателя. Франшиза даёт готовую бизнес-модель, оборудование, стандарты и поддержку, что существенно снижает риски на старте. Автор описывает этот путь на основе собственного многолетнего опыта. Если вы рассматриваете создание собственного бренда с нуля — большинство методологических принципов этой книги также применимы к вашей ситуации.

Что вы должны понимать?

Вероятнее всего, вам будет страшно. Это нормально. Ведь сегодня вы делаете что-то, чего за свои 20-30-40-50-60 лет никогда не делали (у нас есть партнеры всех этих возрастов, и всем им тоже было страшно). Но у вас всё получится.

Страх - это отсутствие информации. Мы часто не ставим цели и не делаем шаги из-за того, что нам страшно, непонятно и нет опыта. Именно поэтому вы читаете эту книгу. Первая часть посвящена пониманию того, что этот бизнес представляет из себя. Итоговый результат, который вы должны получить, — абсолютное понимание, что этот бизнес работает, как он работает и сколько прибыли он способен приносить.

Алгоритм открытия кофейни

Сейчас разберем методологию кофейного бизнеса. Она работает одинаково, независимо от того какое количество кофеен вы планируете установить.

Шаг - поиск места.

Через рассылки, которые делаются всем потенциальным арендодателям.

Через риелторов. Риэлторы, которые работают с коммерческими помещениями, могут подобрать вам помещение под аренду.

Через связи, сарафанное радио.

Через методику, которую мы здесь подробно рассмотрим.

Шаг - поиск денег.

Существует более 8 способов, нужно попробовать все, независимо от того, что вам уже одобрен кредит или вы нашли деньги другим способом.

Субсидии на себя. На занятии по субсидиям наш партнер расскажет подробнее о своём опыте, как он открыл свою кофейню на деньги государства по соцконтракту и как сделать это вам, для кого данная субсидия подходит и как её правильно рассчитать.

Субсидии на друзей. Если вы не проходите по условиям МРОТ, то можно оформить соцконтракт на знакомого или родственника, который проходит по условиям.

Гранты. Грант для молодых предпринимателей с 14 лет (с разрешения родителей) и до 25 лет. На занятии по грантам вы узнаете о них подробнее от партнёра, который его получил, а также все необходимые шаблоны документов для этого.

Кредиты. Самый распространённый способ получения финансирования для открытия кофейни среди наших партнёров. По их опыту, самые простые способы получения кредита:

- 1) прийти и оставить заявку лично в банке, а не онлайн;
- 2) оставить заявку в зарплатном банке;
- 3) оставить заявку сразу в нескольких банках у наших партнёров.

Инвестора. На занятии по инвестированию вы получите все необходимые материалы для того, чтобы найти инвестора и открыть кофейню без своих средств или с их минимумом. Это готовая презентация для инвестора и бизнес-план, шаблон договора инвестирования.

Займы. Подходят, если у вас есть знакомые, друзья или родственники, которые готовы вас поддержать и дать займ, подробнее на занятии вы узнаете на каких условиях можно договориться о займе.

Микрофинансирование от государства. В этом занятии вы узнаете опыт нашего партнера, который приобрёл 3 кофейни по программе микрофинансирования под 1%.

Лизинг и рассрочки от банков

Два ресурса, которые нужны вам для развития – это локации и деньги. И вы должны **постоянно находиться в поиске того и другого**, чтобы масштабировать бизнес.

Эти темы мы будем подробно рассматривать уже в следующих главах книги.

Шаг - установка кофейни.

Затем ваша задача - сделать праздничное открытие кофейни, пообщаться с гостями и провести маркетинговые мероприятия, о которых мы тоже будем много говорить в книге.

Дегустация + контроль качества.

Шары и привлечение внимания. Добавьте праздника, чтобы вас заметили.

Общение с гостем 1 или 2 дня. Общайтесь с гостями,

спрашивайте их мнение, чтобы выбрать зерно для кофе и настроить кофемашину под вкусы ваших гостей.

Это довольно простой процесс, затруднения он не вызовет. У вас будет подробное видео по установке. Кофейня приходит собранной и настроенной.

Финансовая модель

У вас есть таблица, где вы можете сделать расчет прибыльности одной кофейни, с учетом: количества проданных стаканов на локации,

стоимости одного стакана,

кредита,

всех расходов (аренда, интернет, сырье, расходники, маркетинг и прочее).

В практической части урока ваша задача сделать себе копию этой таблицы и рассчитать свою финансовую модель бизнеса. Ее можно использовать для презентации инвестору, арендодателю и везде, где может понадобиться эта информация.

Что нужно получить в итоге? Попробуйте поработать, даже скорее поиграть с таблицей. Средняя арендная ставка составляет 5 000 рублей по России и 8 000 рублей по Москве. Бывает аренда и 20 000 рублей, тоже попробуйте добиться прибыльности бизнеса в таблице с таким показателем, чтобы понимать, что высокая аренда не страшна, важно просто больше продавать. Средняя себестоимость стакана кофе равна 43 рублям. Это значит, что на сырье, стаканы, кофе, крышки, сахар и прочее, у вас будет уходить 43 рубля. Таблица автоматом подставит нужные данные, их менять не надо. Целевой показатель по количеству стаканов кофе, к которому мы идем - 17 чеков в день при цене 120-125 рублей. Это абсолютно реальный, достижимый, достаточно простой показатель, которого многие партнеры добиваются. Не с первого дня, бывает, но при работе в течение 2х месяцев. Есть локации, которые и вовсе дают по 60-100 стаканов в день, но ориентироваться на это не стоит, работаем от адекватной цели, а при масштабировании можем получить парочку и таких локаций. В итоге мы получаем около 30 000 рублей чистой прибыли ежемесячно. Кредит мы вычитаем уже дальше, здесь важно понимать, что вы прибыльны без кредита.

Что еще интересно? Надо посчитать точку безубыточности. То есть сколько минимум стаканов надо продавать, чтобы просто быть в 0, не зарабатывать и не докладывать в бизнес. В среднем, по моим подсчетам, это получается 4 стакана в день. Попробуйте тоже поиграть с этой цифрой, чтобы в итоге понять как работает этот бизнес и двигаться в него более уверенно и с ощущением достаточной безопасности.

Анализ конкурентов

По ссылке ниже вы найдете чек-лист, который нужно изучить, чтобы понимать в чем фишки компании, ее история, все условия и гарантии. Всё, что вы хотите знать о компании.

На практике вам нужно обзвонить конкурентов и опросить по этому чек-листу, чтобы понимать все преимущества выбора нашей компании.

Что важно понять? Важно свое отношение правильно сформировать и четко знать из чего складывается успех этого бизнеса. Он не только в хорошем месте, нет. Очень важное значение имеет внешний вид кофейни, идея, собранное меню, используемое сырье, понимание правильных настроек качества кофе.

Очень важно уже на этом этапе понимать, что просто поставить кофейный ящик в правильной локации не будет работать. Доказано старым вендингом, который благополучно умер и на его место пришли более красивые кофейни.

Мы проработали все, чтоб гостю доставляло массу удовольствия покупать кофе в наших кофейнях. Ведь 11 лет мы уже конкурируем на этом рынке и достаточно ясно понимаем что важно. Выше я уже писал, что логики в развитии самому в данном бизнесе нет, кроме случая, если у вас достаточно ресурсов для захвата всего рынка, а не открытия парочки кофеен. Перейдем к важнейшим элементам успеха.

Конверсионные решения - чтобы минимум сил вкладывать в маркетинг, выдерживать долгосрочную конкуренцию, иметь возможность размещаться рядом с конкурентами. Это про красоту и эмоции. Световые решения, звук, запах, вывеска, телевизор. Все это заставляет человека заметить кофейню, а затем принять решение, что ему не стыдно подойти к ней, ему интересно, хочется попробовать. Поэтому здесь мы сделали многое, что с первого взгляда, когда хочешь сэкономить на открытии, не совсем понято. Но поверьте - это важно.

Качество - второй фактор успеха в этом бизнесе. Первый нам дает заинтересованного гостя. Но технически корректно настроенная кофейня, понятная последовательность действий, визуально и тактильно приятные поверхности, стаканы, которые гость берет, все это приводит к тому, что гость ощущает наше отношение к нему и принимает решение о готовности ходить к нам регулярно. И вот он уже заплатил за кофе в красивом стакане, в привлекательной кофейне, делает глоток и теперь он навсегда с нами, либо больше не придет. Сырье, которое мы используем и регулярный контроль помола зерна - вот что решает будет ли у нас еще один человек, который за год будет приносить нам по 30 000 рублей каждый. Это очень важно и на этом ни в коем случае нельзя экономить. Только хорошее молоко, хорошие добавки и вкусное зерно. Только то, что мы используем у себя.

Самое страшное, что я видел - это экономные предприниматели. Когда начинаешь так беспокоиться о каждой копейке, что в итоге теряешь качество и больше никогда не получишь новых гостей и роста продаж. Не допускайте этой ошибки. Фокусировка должна быть на том, чтобы давать максимально положительную эмоцию гостю - красивую, чистую кофейню с прекрасно настроенным эспрессо и вкусным молоком. Вот успех, который нам так нужен.

ТОП 50 кофеен

Для чего вам нужен ТОП-50 кофеен?

Этот документ пригодится для анализа и выбора локации, а также формирования правильного понимания бизнеса. Вы можете проанализировать какие локации выходят в ТОП, и ориентироваться на эти параметры.

Например:

население города / поселка,

наименование кластера (где расположена кофейня),

особенности локации (место, какая аудитория, трафик и др.).

Мы больше полутора лет собирали данные где лучше работают наши кофейни. В файле можно посмотреть, что любые города получают свои доходы - ПГТ, поселки, деревни, станицы, миллионники. В каждом есть своя успешная кофейня и каждому найдется свое местечко.

Там же мы можем посмотреть среднюю арендную ставку, самую низкую и самую дорогую. В итоге мы сможем увидеть 60 000 рублей ежемесячно за аренду, но при этом прибыль 70-90 тысяч в месяц. А можем увидеть 1 000 рублей, где прибыль те же 50-100-150 тысяч.

Мы можем увидеть количество человек, которое проходит мимо кофейни. Где-то это 100 человек и выручка 150-200 тысяч рублей в месяц, а где-то это 3 000 человек. Мы можем увидеть, что бизнес не зависит напрямую от огромной проходимости. Важно соответствовать ожиданиям гостей, находить их в нужной нам ситуативной модели.

Можно увидеть и самые разные варианты размещения кофеен - супермаркеты, ТЦ, БЦ, медицинский центр и многое другое. Это дает нам понять, что бизнес работает везде. Не нужно отметать варианты, если они не нравятся вам. Часто, не самые чистые супермаркеты способны давать баснословные доходы в сравнении с чистыми красивыми БЦ класса А.

Посмотрите на конверсию. В каких-то локациях она выше, где-то ниже. Это как раз прямой показатель наличия разной ситуативной модели у наших гостей. Где замкнутое пространство и элемент ожидания - конверсия выше.

В дальнейшем обязательно пользуйтесь этой таблицей. Читайте описания локаций, вдохновляйтесь выдающимися прибылями лучших кофеен, пользуйтесь в поиске локаций и в развитии своего бизнеса.

Сырье для кофейни

Сырье для кофейни - это важная составляющая бизнеса, от которой может зависеть дальнейшее процветание кофейни. От него зависит как себестоимость стакана кофе, так и вкус, от которого гость будет в восторге, либо уйдет к конкурентам. Важно помнить гениальную фразу создателя сырка Б.Ю. Александров: Существует только один руководитель, и это - покупатель. Он может уволить любого сотрудника компании, от директора до грузчика, просто потратив деньги где-нибудь еще.

Первый вопрос - где покупать сырье.

Для закупки ингредиентов рекомендуется работать с проверенными поставщиками, специализирующимися на оборудовании и расходных материалах для кофейного бизнеса. Запросите образцы, сравните условия нескольких поставщиков по цене, качеству и срокам доставки.

Второй вопрос - как выбрать молоко.

Сравним топ сухих сливок для кофеен самообслуживания прямо сейчас:

Almafood "Spesso", Almafood "Saturato", Aristocrat "Monte Bella" и Demarco "Topping" – что выбрать для вашей работы?

Все четыре варианта отлично подходят для ваших молочных напитков и тщательно были отобраны нашей командой. Но у каждого — свои особенности. Разберёмся:

Almafood Spesso — Достойная плотность и вкус

Стойкая пена

Приятный сливочно-молочный вкус

Отлично подходит для кофейных напитков и коктейлей

Выбор многих партнеров из-за стабильного вкуса

Almafood Saturato — Профессиональный продукт без комочков и осадка

Хорошо растворяется, не забивает систему

Вкус мягкий, идеальное сочетание с кофе

Стабильная устойчивая пена

Неповторимый сливочный аромат

Aristocrat Monte Bella — Сливочный десертный вкус

Универсальный продукт для ваших напитков

Низкая цена

На основе сухого молока и сыворотки с растительным заменителем сливок

Хорошая растворимость и пышная пена

Demarco Topping — Сбалансированная классика

Классический вкус натурального молока

Доступная цена

Обильная и нежная пена

Сливочный, содержит растительные сливки

Прекрасно работает в любых автоматах, хорошо растворяется

Вывод:

Хотите привычный и стабильный вкус — берите Spesso

Есть желание повысить качество напитков и выбрать надежность — попробуйте Saturato

Хочется чего-то послаще с хорошим составом по доступной цене — предлагаем Monte Bella

Ищете универсальность и натуральный молочный вкус без компромиссов — ваш выбор Demarco

Третий вопрос - как выбрать кофе и определить качество.

Но есть случаи, когда гость может обратиться к вам с обратной связью и надеждой на улучшение напитков. И чтобы исправить эти проблемы, вы должны понимать, о чем говорит гость.

Конечно, вы можете обратиться к специалистам, но для оперативного решения лучше, если вы будете знать базовую информацию.

Итак, коротко о том, в чем вам необходимо разобраться, чтобы быть на высоте и легко отвечать на вопросы о кофе.

Теоретические основы.

Зерно, которое мы получаем в упаковке предварительно проходит ряд этапов:

сбор

обработка

обжарка

упаковка

Кофе - это многослойная ягода, из которой получают зеленое зерно.

Все огромное колесо вкусов, которые можно почувствовать в кофе, будет достигаться путем выбора нужного вида зерна, и дальнейших этапов.

В зависимости от видов деревьев и конечной цели, выбирается определенный способ сбора, который позволит получить однородный урожай. Это будет влиять на итоговый вкус всей партии зерна, а также на его себестоимость.

После сбора, ягода проходит обработку. У обработки существует три вида:

сухая

мытая

полумытая (хани).

Метод обработки + подобранный метод приготовления позволят нам почувствовать различный спектр вкусовых оттенков - от базовой сладости, кислоты и горечи до конкретных кислых, фруктовых, ягодных или ореховых направлений.

В зависимости от видов зерен, их обработки и цели применения зерна выбирают определенный **профиль обжарки**. В общем понимании их три, которые разбиваются исходя из целей:

для определенного метода приготовления

для определенного зерна

для достижения определенного вкуса

для скрытия дефектов

для выравнивания вкуса

Важно, что зерно не все время будет содержать в себе вкусоароматические свойства. Как у любого продукта, у него есть свой рекомендуемый период использования.

Вкус кофе. Сенсорика.

Кофе - это обобщенное понятие, которое состоит из множества составляющих.

Что касается вкуса, большинство считает, что кофе должен быть терпким и горьким. И многих удивляет тот факт, что он еще может быть сладким,

кислым, соленым, жженым, с привкусом растительности, орехов, шоколада и множества других оттенков вкуса. Это также будет кофе. И в некоторых случаях, гораздо более качественный и дорогой, чем то, что мы привыкли пить.

Вкус зависит от следующих факторов:

- **Вид кофейного дерева.** Мы знаем самые популярные их виды, такие как арабика и робуста, но на самом деле их существует более ста различных видов. Все они будут отличаться.

- **Регион произрастания.** Существует так называемый кофейный пояс, где произрастают кофейные деревья. Разные климатические и погодные условия, почвы, изнутри влияют на химический состав зерна.

Многим из вас знакомо словосочетание бразильская арабика, но мало кто знает, что это значит. Какие отличительные вкусовые оттенки присущи этому виду зерна и чем бразильская арабика отличается от арабики из Эфиопии, Колумбии, Перу, Кении и т.д.

Перед тем как выбирать, с каким зерном работать, стоит изучить его терруар – совокупность почвенно-климатических факторов и особенных характеристик местности произрастания. И познакомиться с дескрипторами – единицами вкусовых и ароматических свойств кофе.

Сенсорика

У каждого человека свое восприятие вкусов. Один и тот же напиток может показаться одному очень горьким, в то время когда другой почувствует там еще и оттенки кислотности или сладости. Это может также привести к разногласиям с гостями. Их обратная связь по напиткам может ввести в замешательство, почему им не понравился напиток, хотя вы никаких проблем во вкусе не почувствовали.

Это может произойти тогда, когда ваши рецепторы немного сбились и уже не так точно могут идентифицировать вкусы. Для этого необходимо проводить регулярную калибровку, которая позволит снова вернуть верное восприятие.

Это важно еще и для того, чтобы вы постепенно выходили за рамки базовых вкусов и уже распознавали **дескрипторы**, такие как орехи, ягоды, сухофрукты, алкоголь, цветы и множество других вкусов, которые откроют вам новый кофейный мир.

Эти знания помогут вам в выборе и оценке кофейных вариантов на рынке. Информацию вы можете считать с упаковки обжарщика и самостоятельно сделать вывод о вкусоароматических свойствах.

Понятие экстракции и факторов, влияющих на выход эспрессо.

Приготовление кофе можно описать термином экстракции, когда происходит взаимодействие между двумя элементами - водой и молотым кофе, в результате которого выделяются новые вещества, образующие наш напиток.

На процесс **экстракции** влияют следующие факторы:

Помол. Он может быть крупным, средним и мелким. Каждый помол используется в своих целях, так как экстракция в каждом случае будет происходить по-разному.

Дозировка. Исходя из стандарта технологических карт напитков, в основу каждого напитка, каждого объема, идет разное количество кофе. Но изначально, необходимо определить единицу порции, которая подразумевает определенное количество грамм кофе для приготовления.

Это значит, что нужно сделать правильный для нашего метода приготовления помол, который при нужной дозировке за нужное время даст нам нужный объем.

Дозировка может отличаться и зависит от даты обжарки. В кофейнях с сотрудниками бариста, ежедневно выбирают нужный интервал дозировки и производят настройку помола исходя из этих параметров - от 17,5 гр до 19 гр на двойную порцию.

Время. Получить 40 мл напитка по стандарту можно как за 10 секунд, так и за 40, и это не будет одно и то же. Правильная экстракция происходит за установленное мировыми стандартами время, при котором достигается идеальный вкусовой баланс между горечью, кислотой и сладостью. В нашем случае это 24-29 секунд.

Темперовка - процесс формирования кофейной таблетки. В случае кофеен с сотрудником, это процесс зависит от человеческого фактора, где неверная темперовка также приведет к нестабильной экстракции.

В кофемашине это механический, стабильный процесс, который мы не можем менять, но должны учитывать.

С технической точки зрения на **экстракцию** может также влиять:

чистота оборудования

влажность в помещении

температура

срок годности зерна

количество зерна в бункере.

Эти факторы стоит учитывать и в случае заметного сбоя в приготовлении напитка.

Помол также является и вкусообразующим фактором, так как в зависимости от размера частицы мы можем получить кислый или горький кофе. Это достигается тем, что кофейная частица содержит в себе множество микроэлементов, таких как соли, кислоты, минералы, сахара, кофеин, которые экстрагируются последовательно.

При неправильно выбранном помоле, мы можем не успеть экстрагировать все вещества, например, кофеин, который выделяется самым последним. Поэтому, важно знать, что на вкус влияет и время экстракции.

На вкус также повлияет и **вода**. Использование жесткой воды придаст кофе свой оттенок, который многим может показаться даже интересней, чем приготовление на обычной воде. Но при этом жесткая вода может помешать экстракции, так как такая вода уже заполнена различными микроэлементами, и для кофейных микроэлементов места уже не будет.

Поэтому, рекомендуется использовать *очищенную, мягкую воду*.

Рецептура напитков.

Капучино, латте, американо - всем знакомые названия напитков. Но не все знают, какие пропорции кофе / воды / молока в классических кофейных напитках. Поэтому давайте разберем технологические карты на примере наших напитков объемом 350 мл.

Эспрессо - чистая экстракция кофе.

Капучино - сочетание молока и эспрессо, где вспененное молоко добавляется в эспрессо.

Латте - более молочный напиток, где эспрессо чуть меньше, чем в капучино, и чуть больше молока. Эспрессо вливается в заранее взбитое молоко.

Флет-уайт - самый спорный напиток. Главная особенность этого напитка в том, что он всегда существует только в объеме 250 мл, в котором содержится двойная порция эспрессо, минимальное количество пены и молока. По сравнению с таким же объемом капучино и латте, напиток получается более крепкий и кофейный. Пропорциональное увеличение ингредиентов в соответствии с объемом уже не будет считаться флет-уайтом.

Зная стандарты приготовления напитков, вы всегда сможете объяснить их гостю.

Вы можете готовить напитки и производить настройку по мировым стандартам, но технологические карты составляются не только на основе этих стандартов, но и после проб и тести-

рования напитков на определенном сырье. Это важно, потому что сырье может потребовать определенную корректировку в рецептуре. Разное зерно будет по-разному раскрываться, разные сухие сливки будут придавать разный вкус (более сладкий, молочный, водянистый и т.д.).

Стойка и комплектующие

Последнее, что стоит рассмотреть — это сама кофейная стойка и необходимые комплектующие. Главная ваша задача как предпринимателя — прибыльность, а не сборка оборудования с нуля. Именно поэтому большинство предпринимателей выбирают работу с поставщиком или франшизой, которые поставляют готовое решение. При выборе ориентируйтесь на репутацию производителя, наличие сервисной поддержки и возможность приобрести оборудование в кредит или рассрочку. .

Помимо базовой комплектации существуют полезные дополнения: снековые аппараты, увеличенные бункеры, системы видеонаблюдения. Сравнивайте предложения нескольких производителей и поставщиков, чтобы выбрать оптимальное решение по цене и качеству.

Методология развития сети кофеен самообслуживания по адаптированной модели Ицхака Адизеса

Еще в 2020 году я прочитал одну из лучших книг в своей жизни - Ицхак Адизес Управление жизненным циклом компании. Она очень хорошо показывает, что происходит в компании на каждом этапе, как зарождается идея открытия бизнеса и какие нас ждут особенности на каждом этапе развития. И мне пришла гениальная идея - адаптировать эту методологию под путь развития кофейного предпринимателя.

Ниже — практичная адаптация классической модели жизненного цикла компании Ицхака Адизеса под путь будущего владельца сети кофеен самообслуживания. Я оставил ключевую идею Адизеса — этапность, конфликт ролей и «аномальные» (дисфункциональные) поведения — и перевёл это в понятный план для кофейного бизнеса: что делает владелец, какие метрики смотреть, какие риски и какие «тревожные» аномальные действия появляются на каждом этапе, а также что нужно сделать, чтобы перейти на следующий этап.

Краткий легенд:

РАЕИ — ключевые организационные роли по Адизесу:

Р (Producer) — производитель результата: делает кофе, продаёт, «делает деньги».

А (Administrator) — администратор: процессы, финансы, отчётность, закупки.

Е (Entrepreneur) — предприниматель: новые форматы, маркетинг, инновации.

И (Integrator) — интегратор: команда, культура, партнёрские отношения.

Баланс РАЕИ — залог перехода между этапами. Если одна роль доминирует или отсутствует — появляются «аномалии».

1)Зачатие (идея, «романтика» запуска)

Что происходит. Человек читает книги (включая книгу «кофейного предпринимателя»), обсуждает идею с окружением, выбирает — франшиза или свой бренд, оценивает концепции формата (самообслуживание, вендинговые автоматы, уличные киоски). Часто — много эмоциональных обсуждений, мало практики. Возникает очень много сомнений, переживаний, стремлений, мечт. Окружение либо поддерживает, либо отталкивает от результата. Тут мы либо придумаем как себя убедить в будущем успехе, либо откажемся от своей мечты.

Главные задачи владельца

Углубиться в понимание бизнеса. Финансовая модель, особенности локаций, понимание пути и всех рисков.

Сделать простейший минимально жизнеспособный продукт: подогнать под себя финансовую модель будущей кофейни, прочитать и усвоить полностью книгу кофейного предпринимателя, составить список локаций своего города и начать первые переговоры.

Определиться с моделью старта: собственный бренд или франшиза. При выборе франшизы изучите несколько предложений на рынке, оцените условия, поддержку и репутацию компании.

Риски и аномальные действия (красные флаги)

«Провалиться на этапе обсуждений» — бесконечный анализ, отсутствие теста.

Выбор франшизы/оборудования по эмоциям, чистой экономии, не по цифрам и перспективам развития.

Обвинительная позиция - отсутствие реальных действий и следования методологии, переход к обвинению франшизы во всех проблемах

Позиция локаций нет, вместо регулярного системного труда над их поиском

Завышение ожиданий - сразу же метим в 1000% годовых, когда норма бизнеса 40-60%.

Важно трезво отдавать себе отчет сколько бизнес приносит годовых, сопоставлять его с рынком и депозитами, а не метить сразу в 100тр чистой прибыли.

Как перейти дальше

Собрать финансовую модель кофейни под себя, выписать все потенциальные локации города в один список.

Чёткое понимание ожиданий от бизнеса - окупаемость 12-14 месяцев, какое количество чеков и какая аренда должна быть, чтоб оставить кофейню и продолжать открывать новые.

Решение — после прочтения книги и формирования чётких ожиданий выбрать подходящую бизнес-модель и сделать первый шаг к открытию.

Четко зафиксировать свою позицию Дело во мне и строго следовать методологии

2) Младенчество (открытие 1-й точки)

Что происходит. Открыта первая кофейня. Владелец — бариста, бухгалтер, маркетолог, кладовщик одновременно. Главная цель — выжить и доказать, что модель работает в реальных условиях. На этом этапе очень важно концентрировать свое внимание на следовании инструкциям от франшизы. Тут закладывается фундамент будущих успехов.

Главные задачи владельца

Отладить базовый продукт (рецептуры, скорость обслуживания, уборка, снабжение кофейни, маркетинг и общение с гостями).

Наладить еженедельный маркетинг, общение с гостями и сопоставление плана финансовой модели с фактом (дегустации, получение обратной связи от гостя, выручка по дням).

Минимизировать отказы и регресс по качеству продукта.

Ключевые KPI

Средний чек, количество клиентов в день.

Оборачиваемость запасов.

Количество проведенных часов маркетинговых мероприятий, количество принявших в них участие гостей и прирост продаж.

Риски и аномальные действия

Владелец делает всё и выгорает.

Отсутствие базового контроля план/факт — владелец уходит в эмоции. Тут очень важно себя держать в рамках плана - мы планируем получать 80-100-120% годовых, как правило это 15-20-25 чеков ежедневно, но бывает владелец уходит в эмоции Хочу 100 чеков, 15 мало.

Игнорирование обратной связи клиентов, экономия на качестве (падает повторная покупка).

Эмоциональная тряска - если в первую неделю мы получаем 4-5 продаж в день, есть вероятность скатиться в эмоции страха и обвинений всего вокруг, вместо реальных действий. Локации требуется маркетинг и время - от 3х до 8 недель для того, чтобы показать свои реальные мощности при соблюдении качества, стандарта обслуживания и маркетинга.

Как перейти дальше

Сформировать минимальные чек-листы по уборке кофейни, контролю качества, заказам сырья.

Найти/научить первого заместителя (старший смены) для своевременного обслуживания кофейни.

Оценить документально экономику по финансовой модели, которую планировали — если мы вышли на плановую экономику — открывать 2-ю точку.

Если экономика провальная — переходим к процессу смены локации и повтору всех действий

3) Бурный рост (2–8 точек)

Что происходит. Владелец в восторге: «всё работает» — открываем активно новые локации, подключаем снековые автоматы. Рост быстрый, но управление ещё не успело «дорости» до масштаба.

Главные задачи владельца/команды

Систематизировать селекцию локаций (чек-лист: трафик, аренда, договор, конкуренты).

Стандартизировать поставки, рецепты и маркетинг.

Создать простейшую отчётность масштаба (dashboard по точкам).

Ключевые KPI

Конверсия локации в прибыль, выручка на точку, средний чек по локациям, частота обслуживания и настройки помола, график проведения маркетинговых мероприятий.

% прибыльных точек.

Риски и аномальные действия

Отсутствие контроля качества: одна точка «убивает» качество и портит репутацию сети.

Слишком сильная зависимость от предпринимателя (всё решается «ручно»).

Экономия на сырье: меняем ингредиенты на более дешевые и убиваем всю прибыль сети.

Не строим системный процесс работы с поиском локации.

Как перейти дальше

Ввести чек-лист готовности локации (маркетинг, продажи, поставки, персонал).

Нанять или назначить операционного менеджера (или «старшего по региону»).

Разработать программу обучения, график маркетинговых мероприятий, обслуживания, контроля помола.

Системно вести отчетность по поиску локаций и финансовым результатам сети.

4) Юность (8–20 точек) — организационный кризис

Что происходит. Точка перелома: нужно переходить от личного управления к менеджменту. Появляется административная работа, кадровые проблемы, финансовые потоки усложняются. Возникает конфликт «владелец-предприниматель» vs «профессиональные менеджеры/администраторы».

Главные задачи

Формализовать структуру: роли (владелец, управляющий сетью кофеен, обслуживающий персонал, менеджер по поиску локаций, ассистент по финансам).

Ввести KPI-систему и регулярные отчёты (отчеты о прибыли по точке, движение денежных средств, отчет о подобранных локациях, отчет об обслуживании и настройке помола, отчет об остатках сырья на точках). Здесь уже можно рассмотреть подключение системы финансового мониторинга, например ФинТабло или Финолог.

Построить службу поддержки гостей (номера для связи на всех точках и ответственный за общение).

Повышение стабильности работы точек. Усиление комплектации - увеличенные бункеры для сырья и отходов, датчики стакана, крыльчатки и тому подобное.

РАЕИ-баланс

Нужны сильные А и I наряду с Е и Р. Без А процессы не выдержат нагрузки, без I — команда «рассыпается».

Ключевые КРІ

Теучка персонала, % соответствия стандартам, средняя прибыль по сегментам локаций.

Риски и аномальные действия

Владелец не отпускает контроль: мешает менеджерам работать демотивированные профессионалы увольняются.

Нехватка финансовой дисциплины. Деньги бесконтрольно расходуются на отпуск, на жизнь, кредиты и т.п. Либо уходят в складские остатки сырья.

Массовые «ремаркетинговые» акции для подъёма выручки, вместо фиксации реальной причины падения.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.