UZINVEST.UZ

ЗАЩИЩЕННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В ВЫСОКОДОХОДНЫЕ ПРОЕКТЫ

НЕОБХОДИМАЯ СУММА ИНВЕСТИЦИЙ:
$300 000

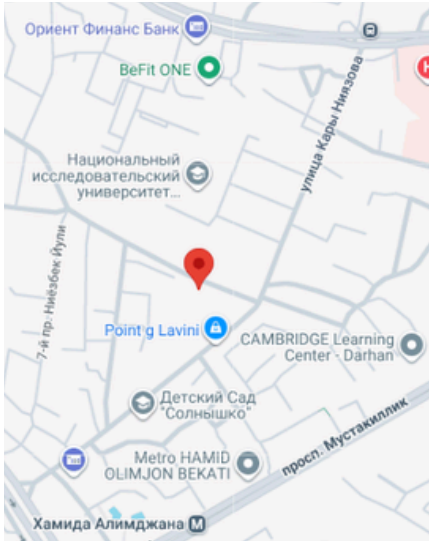
ГОДОВАЯ ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ:
$300 000

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ИНВЕСТИЦИОННОГО КАПИТАЛА:
20%

ВЛОЖЕНИЯ АВТОРА:
$1 000 000

Для получения дополнительной информации по проекту:
+99898 338 93 33
+99890 925 96 81

info@uzinvest.uz



ПРОЕКТ № 2151
СЕТЬ КАФЕ С СОБСТВЕННЫМ ПРОИЗВОДСТВОМ И IT-ИНФРАСТРУКТУРОЙ
(ПРОДАЖА ДОЛИ В ДЕЙСТВУЮЩЕМ БИЗНЕСЕ)
(РАСШИРЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)

Описание проекта: Автор представляет действующий, цифровизированный и высокодоходный бизнес в сфере foodtech и retail, уже занявший устойчивую позицию на рынке Ташкента.

Проект был основан в **2020 году** и за время своей работы сформировал устойчивую операционную модель, подтверждённую стабильными финансовыми результатами.

Проект объединяет в себе сеть кафе, собственное производство, развитую IT-инфраструктуру, эффективную маркетинговую систему и сформированную базу лояльных клиентов.

Ключевым преимуществом проекта является не только выстроенная и стабильно работающая операционная модель, но и высокая степень цифровизации всех процессов: внедрены мобильное приложение, Telegram-бот, собственный сайт, интеграции с крупнейшими сервисами доставки, автоматизированный учет, функционирующий call-центр и сформированная офисная команда.

На текущем этапе проект выходит на новый стратегический уровень развития — завершается подготовка к масштабированию по франчайзинговой модели по всей республике. Данная модель позволит существенно увеличить географию присутствия бренда, масштабировать выручку и повысить капитализацию бизнеса.

Автор вложил за все время в проект около $1 000 000.

Причина продажи: вынужденная частичная продажа доли обусловлена личными (семейными) обстоятельствами собственника, не связанными с операционной деятельностью и финансовыми показателями бизнеса.

На сегодняшний день в структуру бизнеса входят:

- В г. Ташкент количество филиалов приближается к 10;
- собственный производственный цех;
- мобильное приложение, доступное в App Store и Play Market;
- Telegram-бот и сайт;
- автоматизированная система учета и управления iiko;
- собственный call-центр;
- офисная команда;
- интеграции с Yandex, Uzum, Wolt и Millennium Taxi.

Бренд официально зарегистрирован и запатентован, а основные бизнес-процессы уже систематизированы и готовы к дальнейшему тиражированию.

Наличие собственной инфраструктуры

Собственный производственный цех и действующие филиалы создают для бизнеса устойчивую операционную основу. Это позволяет:

- контролировать качество продукции;
- удерживать маржинальность;
- централизовать производство;
- быстрее запускать новые точки;
- обеспечить стандартизацию франшизы.

Необходимая инвестиционная сумма $300 000, из них:

Наименование	Сумма, $
Продажа доли 20%	240 000
Расширение деятельности	60 000
Итого	**300 000**

Данные о доходах за год:

Наименование	Доход в месяц, $	Кол-во месяцев	Сумма, $
Продажа продукции	166 000	12	2 000 000
Итого			**2 000 000**

Данные о расходах за год:

Наименование	Сумма, $
Сырье	698 000
ФОТ	550 000
Аренда	210 000
Логистика	42 000
Маркетинг	30 000
IT-инфраструктура	40 000
Административные расходы	50 000
Налоги	80 000
Итого	**1 700 000**

- Годовой доход: $2 000 000
- Годовые расходы: $1 700 000
- **Чистая прибыль в год**: $2 000 000 – $1 700 000 = **$300 000**

$$\textbf{ROI} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Сумма инвестиций}} \times \text{Доля инвестора} \times 100\% = \textbf{30\%}$$

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОЛЕЙ

До полного возврата вложенных средств: Инвестор – **30%** и автор проекта – **70%**
После полного возврата вложенных средств: Инвестор – **20%** и автор проекта – **80%**