Я всегда хотел заниматься бизнесом, но не знал, как начать? Меня, как и большинство неопытных предпринимателей, пугали высокие цены, необходимость собирать множество документов и получать кучу разрешений. Но больше всего я боялся, что потрачу силы впустую. И тут я наткнулся на франшизу с гарантией «Высокий градус&FOOD 24/7». Сама идея мне понравилась, но сначала я решил узнать о франшизе побольше. Я навел справки, почитал информацию в интернете, проконсультировался с опытными людьми и решил, что лучше варианта не найду. Зацепило то, что практически всю работу компания выполняет самостоятельно, а в случае недовольства возвращает все вложенные деньги по договору. Подал заявку, которую быстро рассмотрели, после чего стал их активным партнером.

**Как я узнал о франшизе «Высокий градус&FOOD 24/7»**

Идея открыть бизнес по франшизе мне пришла в голову очень давно, и я даже подписался на рассылку от каталога франшиз. В очередном выпуске был размещен рейтинг франшиз 2020, там я и нашел компанию «Высокий Градус», которая попала в топ-50 категории «Продуктовые магазины». Сначала меня привлекло название, я решил узнать о франшизе побольше. Я отправил заявку на консультацию, мне перезвонил менеджер, я задал ему массу вопросов о франшизе и узнал все, что хотел. В конце нашего разговора он мне скинул контакты действующих партнеров, на тот момент их было около 10, я почти со всеми связался, пообщался об их сотрудничестве с компанией «Высокий градус». Все были довольны, хорошо отозвались о компании.

**24/7**Так как основная деятельность компании – это продажа крепких алкогольных напитков круглосуточно, в первую очередь я решил изучить вопрос законности такой деятельности. Связался с несколькими сторонними юристами в своем городе, показал им документы документов, которые предоставила компания «Высокий градус», и они заверили меня, что все законно. Хотя в компании мне сразу сказали, что возможен и формат магазина, работающего в классическом режиме, до 23:00, я хотел работать именно круглосуточно, так как понимал, что ночью спрос на продажу алкоголя зачастую выше, чем днем.

**Выбор помещения**

Стоит отметить, что времени на поиск помещения ушло в два раза больше, чем рассчитывалось сначала. Мы планировали найти помещение за две недели, а искали его практически месяц. Причина была в том, что в 2021 году вступает в действие запрет на продажу алкоголя в жилых домах. Таким образом, нам подходили только отдельно стоящие помещения, а таких оказалось немного. Несмотря на то, что из-за нового закона найти помещение оказалось труднее, чем мы рассчитывали, в целом он был нам на руку. Ведь компании, которые работают в жилых домах, закроются, значит, и уровень конкуренции станет еще ниже.

**Кухня**

Я понимал, что для работы в круглосуточном режиме обязательным условием является организация кухни. Мне, как и другим партнерам, компания «Высокий градус» организовали такую кухню под ключ. Затраты на оборудование составили около 70 000 руб., плюс первая закупка продуктов около 25 000 руб. Зато благодаря кухне уже на второй месяц работы доходы выросли на 30 %. Покупатели моего магазина заказывали блюда навынос, к тому же мы организовали доставку по всему городу. Заказы мы принимаем через приложение, которое бесплатно предоставила компания «Высокий градус». Я не ожидал, что заказов на доставку еды ночью будет гораздо больше, чем днем. Но то, что ночью находится много людей, которые хотели бы вкусно поесть, оказалось еще одним плюсом круглосуточной работы.

**Алкогольная продукция**

После того как я получил лицензию на продажу алкоголя, пришло время закупать крепкие напитки. И в этом деле мне снова помог «Высокий градус». Несмотря на то что главный офис компании находится от моего города на расстоянии в 4 тыс. км, ее специалисты быстро провели анализ региональных особенностей и предпочтений в потреблении алкогольной продукции. Затем мне дали списки поставщиков, рекомендуемых к продаже напитков и отпускных цен. Все, что потребовалось от меня, – позвонить торговому представителю и заказать продукцию из рекомендованного ассортимента.

**Экономика проекта**

Теперь, когда мы открылись, я могу точно подсчитать сумму, которая мне для этого понадобилась. Итак:

* паушальный взнос ‒ 299 000 руб.
* аренда за первый месяц ‒ 55 000 руб.
* ремонт помещения ‒ 60 000 р.
* наружное оформление магазина ‒ 37 000 руб.;
* мебель, оборудование, инвентарь ‒ 139 000 руб.;
* лицензия на продажу алкоголя ‒ 65 000 руб.;
* закупка продукции ‒ 80 000 руб. (остальное поставщики дали в рассрочку с отсрочкой платежа на 14-28 дней);
* реклама ‒ 30 000 р.

Всего 765 000 руб.

**Экономика работы первых двух месяцев.**

Я даю расчеты по первому и второму месяцу работы в среднем. В последующие месяцы выручка была уже несколько выше.

1. Аренда помещения ‒ 55 000 руб.
2. Платежи за коммунальные услуги ‒ 12 000 руб.
3. Зарплата сотрудников ‒ 96 000 руб.
4. Себестоимость товара ‒ 324 000 руб.
5. Налоги ‒ 15 000 руб.
6. Реклама ‒ 20 000 руб.

Выручка ‒ 624 000 руб.

Чистыми ‒ 103 000 руб.

Я думаю, что если бы мой магазин открылся весной или летом, то в первые два месяца мой доход был бы больше. В теплое время года больше людей гуляет, и они заходили бы в мой магазин, да и темнеет не так быстро, как зимой.

**Выводы**

Я выбрал торговлю алкоголем, заведомо зная, что малейшая ошибка в работе может привести к большому штрафу. А если нет финансовой подушки, чтобы его заплатить, это может привести к закрытию. Но рынок производства и продажи алкоголя ежегодно растет, прирост был даже за последний год, во время пандемии. К тому же огромным плюсом стала возможность работать круглосуточно, ведь все конкуренты уже закрыты, а спрос на алкоголь есть. Важным для меня стал и размер инвестиций – чтобы открыться, мне понадобилось меньше 800 000 руб., а сейчас я получаю чистую прибыль около 160 000 р. в месяц. Правда, приходится очень много работать. Думаю, если бы я уделял магазину 1-2 часа в день, то такой выручки не было бы. Франчайзинг мне помог быстро увеличить выручку. Без управляющей компании франшизы я бы, скорее всего, не смог выйти на прибыль в первые месяцы, даже открыться при бюджете менее 800 000 руб. у меня бы не вышло, а так большую часть работы на себя взяла управляющая компания «Высокий градус».

