

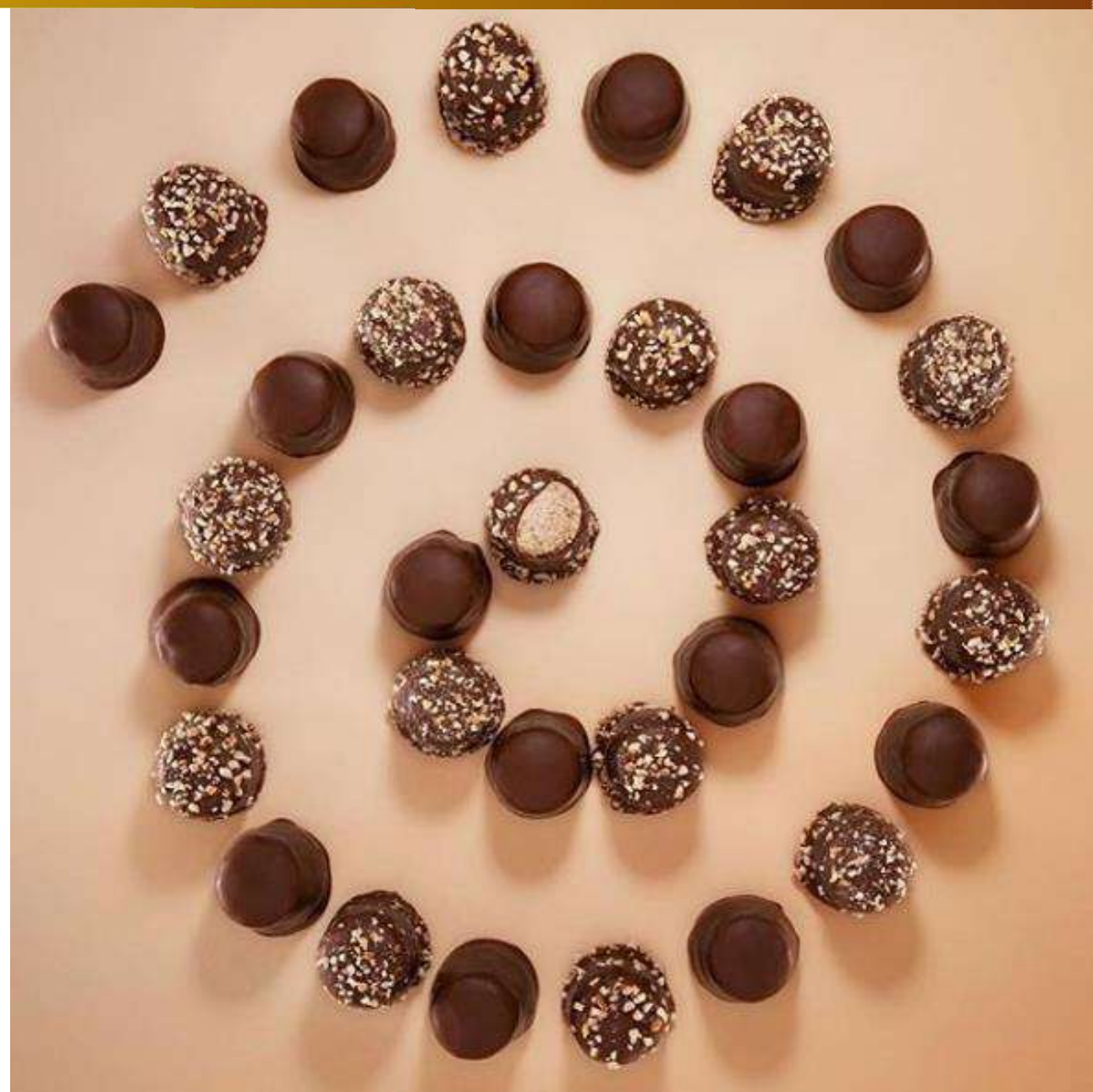
Kopenhagen
★★★★★

Há 90 anos, fazemos chocolates que inspiram e emocionam. Sabores irresistíveis, que transcendem gerações e acompanham a vida de muitas pessoas. Nos inspiramos em nossa história para escrever nosso futuro. Aprendemos com o tempo e evoluímos com o mundo. Somos pioneiros em criar o novo e torná-lo inigualável.

Temos orgulho de representar 90 anos de conhecimento e amor pelo chocolate.

Assim fazemos chocolate desde sempre.

Chocolates que geram experiências incríveis, únicas e memoráveis. Todos os dias.



Nossa história

começa na Letônia em 1928,

quando um casal de migrantes, Anna e David Kopenhagen, partiram rumo ao Brasil em busca de uma vida melhor. Chegaram em São Paulo e sem dinheiro e sem trabalho começaram a produzir em casa um docinho típico daquele país báltico – o Marzipan. Logo conquistaram os executivos dos bancos europeus sediados nas imediações da

Rua Direita.

Foi em 1928 que David começou a vende-las de porta em porta.

De lá para cá montaram a primeira loja na ladeira Miguel Couto e surgiram os clássicos Chumbinho, Lajotinha, Bala de Leite, Nhá Benta, Cherry Brandy e Língua de Gato.

A primeira fábrica se instalou no Itaim Bibi, na Rua Joaquim Floriano.



Em 1996, Celso Ricardo de Moraes

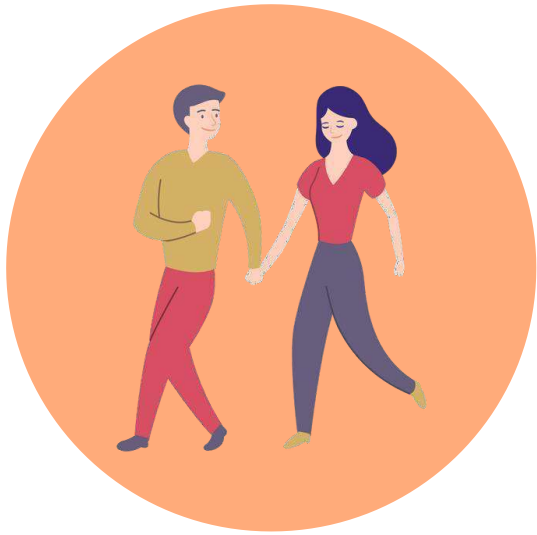
(proprietário do Grupo CRM) adquire a marca e dá continuidade a esta história.

A mudança de comando possibilita a modernização e o aprimoramento de vários processos.

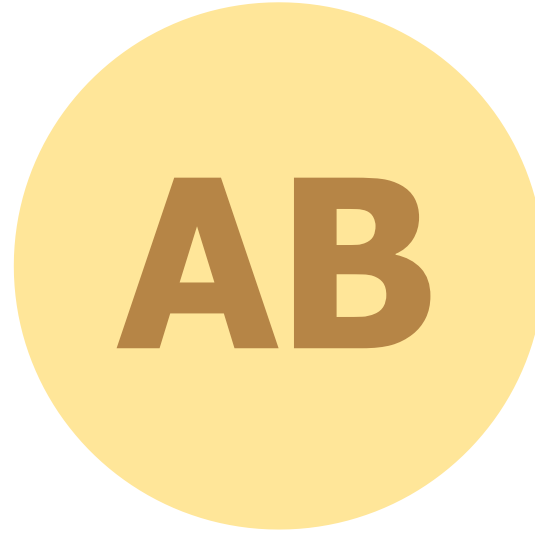
Em 2010 o Grupo CRM inaugura a nova fábrica da Copenhagen em Extrema- MG, divisa com o estado de São Paulo com capacidade para produzir até 200t de chocolates por mês. De lá para cá são vários marcos, como a abertura das flagships da Rua Oscar Freire em São Paulo e do Shopping Village Mall no Rio de Janeiro, além do lançamento da linha Mil Delícias e do Lingato.



Público Kopenhagen



Homens e Mulheres



Renda AB



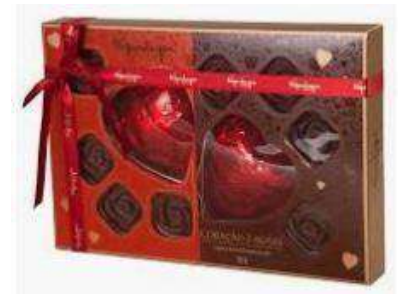
Faixa Etária a 35+



Mix de chocolates,
Presentes e café

Mix de Produtos

+ de 140 produtos
em linha além dos sazonais



Cafeteria



30% do faturamento de uma loja tradicional vem deste setor

Não há cobrança de royalties sobre o café espresso apenas sobre a compra dos grãos

Presença Copenhagen

24

Estados

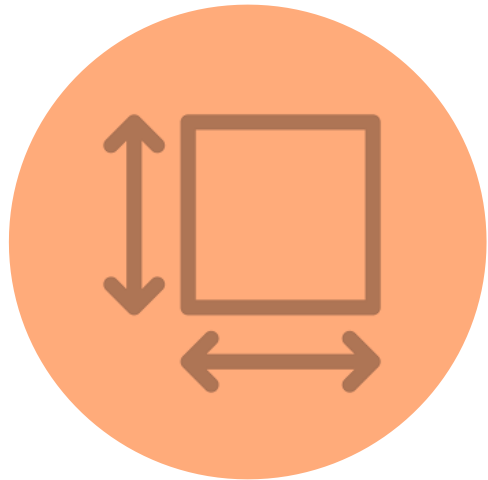
**+
370**

Pontos de
Venda

**LOJAS
QUIOSQUES
CONTAINER**



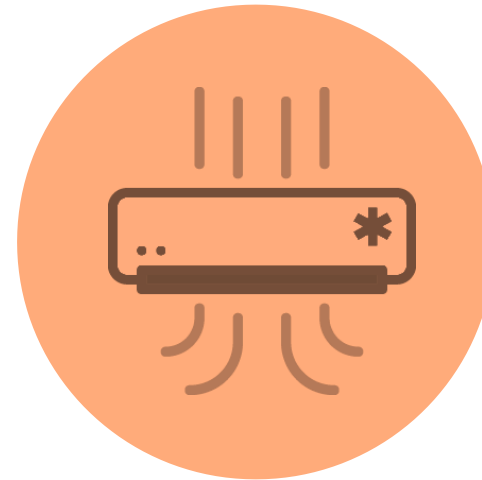
Necessidades para Instalação



QUI OSQUES: 12M²
LOJAS: 30 M²
Containers: 14M²



ENERGIA
ÁGUA
ESGOTO



AR CONDICIONADO*



ESTOQUE EXTRA*

*No caso de Qui osques e Containers

Apoio da Franqueadora



- ➔ Suporte na escolha do ponto comercial
- ➔ Assistência pré inauguração
- ➔ Assistência pós inauguração (consultores comerciais)
- ➔ Núcleo de Treinamento - *NEC (presencial, online e in store)*
- ➔ Portal do Franqueado
- ➔ Ações de marketing
- ➔ Loja escola
- ➔ Customer Service (Suporte ao Franqueado)
- ➔ SAC (Suporte ao Consumidor)



Shoppings
Rua
Hospitais
Clubes
Galerias
Aeroportos

Área entre
30–50
M²

Fachada
Mínima
4M²

*Necessário Fiançador

Quiosque



Shoppings

Galerias

Aeropor tos

9 M²

**Comodato de
mesa e
cadeiras**

**Necessá rio
ter ar
condicionado**

**Ponto de
á gua e es goto**

***Necessá rio Fi ador**

Container



Projac
Clubes
Áreas
externas

Área
aproximada
14M²

Fachada
Mínima
4M²

*Necessário Fidejussor

Investimento

Estrutura completa Loja: R\$500.000,00 (aprox.)

Estrutura completa Quiosque: R\$350.000,00 (aprox.)

Estrutura completa Container: R\$350.000,00 (aprox.)

Este valor não contempla:

- Investimento na aquisição do ponto comercial
- Primeiro estoque

Taxa de franquia: R\$45.000,00 já inclusa

Necessário contrato de locação de 5 anos

Prazo de contrato da franquia: 5 anos



***Mark- up
contratual**

66,67%

**Prazo das
faturas**

**30 e 45
Dias**

****Fundode
Promoção**

3%

**Frete
subsidiado
pela
franqueadora**

100%

**Setor
Sazonal**

**Páscoa
Natal**

**Rentabilidade
Média**

10a 15%

**Venda
média anual**

R\$1.200.000,00

**Prazo médio
de implantação**

**75
Dias**

* Gatilhos para aumentar a rentabilidade de acordo com o desempenho no Programa de Excelência Kopenhagen

- PEK

** Valor repassado ao consumidor

*** Todo novo negócio é avaliado por um comitê e um DRE projetado é feito especificamente para o novo ponto de venda

a