

1 БИЗНЕС-ПЛАН

ОРГАНИЗАЦИЯ МИНИ-КОФЕЙНИ САМООБСЛУЖИВАНИЯ В Г. Нижневартовск

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

В данном проекте рассмотрена организация мини кофейни самообслуживания в г. Нижневартовск

Цель проекта – удовлетворение спроса местного населения на горячие напитки и получение прибыли. Для реализации проекта в аренду будет взята площадь 1,3м², варианты размещения - в здании магазинов «Магнит», бизнес или торговых центрах. С наличием потенциальной аудитории (покупателей данного магазина, а также магазинов, расположенных поблизости, сотрудников, пассажиров остановочного комплекса, жителей близлежащих домов). По поводу аренды есть устная договоренность с руководством данной площади, по факту начала деятельности будет заключен договор.

Краткое описание

- Капитальные вложения: 455 000 рублей.
- Среднемесячная выручка: 45 000 руб в первый месяц (при продаже 15 стаканчиков за один день)
- Ежемесячная прибыль: 23 000 рублей.
- Полная себестоимость предприятия в месяц 36 600 рублей.
- Окупаемость: около 12-24 месяцев

Основные преимущества бизнеса на торговле кофе в данном формате:

- не требует больших вложений;
- простота обслуживания;
- отсутствие потребности в персонале, возможность обслуживания бизнеса непосредственно индивидуальным предпринимателем;
- высокий уровень рентабельности;
- низкая цена в сравнении с другими поставщиками аналогичных услуг, такого же по качеству продукта, в основном это кофейни с баристой, которая обеспечивается за счет низких издержек;
- можно совмещать с другими вариантами бизнеса или работой в найме, так как на обслуживание станции требуется несколько часов в неделю

Объем первоначальных инвестиций составляет 440 000 рублей. Основные затраты направлены на приобретение кофейни комфорт (465 000 рублей) и аренду за первый месяц (5000 рублей). Для реализации проекта планируется использовать средства социального контракта и заемные средства.

2. ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

Потребителей привлекает скорость приготовления напитков и невысокая цена. В бизнес-плане средняя цена напитка — 125 рублей. Себестоимость стакана напитка (включая кофе, воду, сливки, стакан, палочку, сахар и пр.расходы) в среднем составляет 44,8 % от продажной цены = 56 рублей (38.75 ингредиенты+17.33 косвенные затраты)расчет на основании приложения 1 и таблицы 1). Из 1 килограмма кофе можно сделать 100—120 чашек. Минимальный уровень продаж — 10 чашек в день, идеальный вариант — 30 и более чашек. В финансовой модели заложен средний показатель в 20 чашек в день(600 стаканов в месяц)

Отпускная цена 125 рублей за любой напиток.

Планируется продажа 20 стаканов в день

Планируемый чистый доход в день $(125-56)*20=1380,00$ рублей

Планируемый чистый доход в месяц $1380*30$ дн.=41 400,00 рублей

Планируемый чистый доход в год $41\ 400*12$ мес.=496 800,00 рублей

Кофейня стандарт самообслуживания имеет в ассортименте множество видов напитков: кофе, капучино, латте, флеттуайт, раф банан-клубника, бананово-клубничный коктейль, раф малиновый пломбир. Одна кофе-машина способна производить около 100-120 порций напитков после одной загрузки.

Для клиентов важно как выглядит кофе-станция. Она должна быть чистой и опрятной, не иметь пятен, потеков, царапин. Наклейки, если они есть, должны быть новыми и не затёртыми. Место вокруг автомата также должно не вызывать негативных эмоций, при малейшем намёке на брезгливость желание угоститься чашечкой кофе сходит на нет.

3. ОПИСАНИЕ ТОВАРА.

1.Для успешного бизнеса я подобрал кофейню самообслуживания, которая собрала все для того, чтобы гости возвращались к нам снова и снова и она обладает следующими характеристиками:

-Готовит вкусный и доступный кофе из премиального зерна в объеме 350 мл с возможностью добавления сиропов и корицы за 125 рублей.

-Продуманный дизайн для привлечения гостей и увеличения конверсии. Это телевизор, на котором будут крутиться красочные ролики про кофе, яркая светодиодная вывеска, подставка для сиропов, стильные дизайнерские стаканы, которые приятно брать в руки.

-Без сотрудников. Полностью автоматизированная кофейня.

- Запасов сырья после 1 загрузки хватает на приготовление порядка 100-120 напитков.

2. Наши конкурентные преимущества:

-Перед вендинговыми аппаратами старого образца - не сильно высокая разница в цене (вендинг от 55р до 70р за объем стакана в 50 мл-150мл в зависимости от выбора напитка, наши напитки все по цене 125 р и объемом 350 мл) при качестве премиального зернового кофе. Выбор разнообразных напитков, в том числе детское меню. Привлекательный внешний вид, аппарат к которому хочется подойти.

-Перед кофейнями с баристой преимуществом является разница в цене при сохранении такого же качества.

4. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

1. Уровень спроса на продукцию (в том числе прогнозируемый):

Среднее количество продаваемых стаканчиков в аналогичных кофейнях самообслуживания составляет от 10 до 60 в день, что свидетельствует о стабильном спросе на продукцию на территории РФ. Прижившийся в нашей стране формат «кофе с собой» позволяет уверенно заявить, что кофейни самообслуживания - это выгодный, рентабельный и очень вкусный бизнес.

Мы закладываем в модель 20 стаканов на начальном этапе.

2. Планируемый способ стимулирования продукции:

- праздничное оформление кофейни в соответствии с сезоном;
- таргетированная реклама и оповещение об открытии и возможных акциях, розыгрышах в социальной сети VK , Telegram каналах
- проведение бесплатной дегустации в день открытия стойки .

3. Возможные риски при реализации бизнес-плана:

- Конкуренция. Данный риск устраняется поддержанием высокого качества продукции. Люди возвращаются за вкусным напитком и быстрым обслуживанием.

- Низкие продажи кофе. От места расположения зависит 50% выручки. Данный риск устраняется сменой неудачного места аренды установки стойки на более привлекательное и удобное для потребителя.

- Вандализм, кража, порча. Этот вопрос решается наличием видеокамеры, которая пишет не только видео, но и звук, это позволит оценить качество обслуживания и предупредить хулиганов о возможности привлечения их за порчу имущества.

5. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Расчет затрат и калькуляция себестоимости.

В первую очередь необходимо определить прямые материальные затраты – стоимость сырья и материалов на производство каждого наименования продукции или услуги (см. Приложение 1).

Далее необходимо рассчитать объем прямых затрат для планируемого среднего объема продаж продукции на месяц. Расчет производится по каждому продукту (см. Приложение 2).

Следующий шаг – это определим косвенные затраты в месяц (см. Таблица 1).

Таблица 1.

Расчет косвенных затрат.

Наименование затрат	Сумма в месяц, руб.
- Комиссия за эквайринг , руб.	1 500
- Аренда, руб.	5 000
- Маркетинг, руб.	2 000
- Амортизация и ремонт, руб.	1 000
- Связь, ПО, Интернет, руб.	900
Операционная деятельность, руб.	10 400
Итого косвенных затрат на 1 чашку	17.33

* Аренда в 5000 руб. за 1 кв.м - это среднее значение за такую площадь в городе Нижневартовск , эта цена варьируется от 3000 руб. до 15 000 руб. за 1 кв.м. Есть и более дорогая аренда, но такие локации не подходят для нашего Бизнес Плана.

Теперь определим общие расходы, которые будут осуществляться каждый месяц с целью последующего составления плана доходов и расходов.

Таблица 2.

Общие расходы в месяц.

Вид затрат	Сумма в месяц, руб.
Прямые материальные затраты (данные из Приложение 2 графы «Сумма» по строке «ИТОГО»)	17224
Косвенные затраты (данные из Таблицы 1 по графе «Сумма в месяц» по строке «ИТОГО»)	10400
ИТОГО	27624

5.1 Расчет прогнозных финансовых результатов.

Для расчета основных финансовых результатов привожу прогноз доходов и расходов, который показывает степень прибыльности Бизнеса Кофейни самообслуживания, после учета всех расходов за 1 календарный год.

Для составления прогноза доходов и расходов необходимо пройти следующие шаги (расчеты осуществляются в соответствии с Таблицей 3).

Таким образом мы получаем план доходов и расходов на первый год нашего бизнеса.

Таблица 3.

Прогноз доходов и расходов.

№	Статьи расходов	Значение за 1 календарный год, руб.
1	Доходы от продаж	900 000,00
2	Расходы	331 488,00
3	Валовая прибыль	568 512,00
4	Налоги (ИП на НПД 6%, фиксированного взноса нет)	35 190,72
5	Чистая прибыль	533 322,00

Срок окупаемости — один из важнейших показателей. Делая анализ Таблицы 3 можно сделать вывод, что вложения в мини кофейню самообслуживания окупятся в пределах 10 месяцев, а это весьма хороший показатель. Чистая же прибыль поможет с развитием и расширением данного направления

5.2 Объем необходимых для реализации бизнес-плана финансовых ресурсов

Объем необходимых для реализации бизнес-плана финансовых ресурсов:

1. 115 000 руб. заемные средства (без процентов за использование)
2. 350 000 руб. - государственная социальная помощь на основе социального контракта.

СМЕТА

N п/ п	Наименование расходов	Стоимость, руб.
1	Стойка самообслуживания со встроенной кофемашиной и ингредиенты для начала работы (300 стаканов) в том числе:	465 000,00:
	Итого :	465 000,00
	Средства социального контракта	350000,00
	Заемные средства	115000,00

3. Средства социального пособия планируется потратить на приобретение стойки самообслуживания со встроенной кофемашиной. Стоимость стойки составляет 465 000 руб., доставка до г. Нижневартовск и запас ингредиентов на 300 стаканчиков кофе включён в стоимость стойки. В стоимость аренды входят коммунальные платежи.

6. ПЛАНИРУЕМЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ И СРОКИ ИХ ВЫПОЛНЕНИЯ

№ п/п	Мероприятие	Срок
1	Заключение договора на аренду помещения	Апрель 2024 г
2	Приобретение мини кофейни самообслуживания	● Апрель 2024 г

7. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Перспективы реализации бизнес-плана:

- увеличить объём продаж на 75% в первые два месяца работы.
- получить коммерческую прибыль и повысить уровень жизни.
- плановое расширение, установка ещё одной мини кофейни самообслуживания в аналогичной локации.

Подпись гражданина _____

Дата

г.