



ОПОРА РОССИИ



КОМИТЕТ ПО РАЗВИТИЮ
ЖЕНСКОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
«ОПОРА РОССИИ»



Корпорация
МСП

В ОТВЕТЕ
ЗА БУДУЩЕЕ

БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫЙ ФОНД



Центр поддержки
предпринимательства
Алтайского края



алтайский
бизнес
инкубатор

Торговая точка **«COFFEE AND TEA»**

**Табакаева Виктория
Петровна**

Компания

- ▶ **Перспектива создания компании**

Предполагаемое время создания моей компании - декабрь 2017 года.

- ▶ **Сфера деятельности**

Это будет торговая точка на небольшой площади, где будут предлагаться на продажу: кофе, чай, свежая выпечка и сезонные напитки - лимонад и молочные коктейли.

Компания

► Реализованные проекты

В силу своей профессии архитектора занималась проектированием нескольких административных объектов и промышленных, которые в последствии, были реализованы. Так же, работала в бутике «Кофе, чай», где изучила виды кофе и чая, что в последствии подтолкнуло меня к созданию собственного бизнеса, связанного с кофе.

Продукт

► Базовое описание продукта

Моя идея заключается в том, чтобы предоставить торговое место для продажи кофе и чая на вынос в удобном пластиковом стаканчике, что дает возможность пить кофе на ходу, в транспорте, по дороге на работу.

Планируется стойка в бизнес-центре/супермаркете, либо в спальном районе по ходу движения потока людей. Т.к основное скопление существующих точек в центре города.

► Целевая аудитория

Моя целевая аудитория - это студенты и работающие люди, спешащие с утра на работу, идущие на обед, и вечером с работы, которые не хотят тратить время на кофейни и магазины. Возраст от 17-35 лет.

Продукт

► Конкурентные преимущества

Мои преимущества перед конкурентами - это месторасположение далеко от скопления подобных торговых точек, цена, соответствующая качеству, т.к на кофе и оборудование потрачено максимальное количество средств. И несомненно, обслуживание. Каждому хотелось бы прийти еще раз в то же место, где его хорошо обслужили. Учтена так же, сезонность напитков, что есть не у всех конкурентов, летом - это прохладительные лимонады, зимой согревающий кофе, а так же, планируется кофе на обезжиренном молоке для людей, следящих за фигурой.

РЫНОК

- ▶ Объем рынка продукта
1 347 500 рублей
- ▶ Основные конкуренты и их доли на рынке
 - *Kennedy.s coffee 35%*
 - *BarBarista 35%*
 - *ReNoire 14%*
 - *Остальные конкуренты 16%*

РЫНОК

► Прогноз роста рынка

По данным маркетинговых исследований Euromonitor International, к 2018 году люди будут пить 45% свежесваренного кофе,

а объем рынка при этом составит 131 000 т. кофе.

В России, по статистике конкурентов - ежегодный прирост кофе - 5-7%.

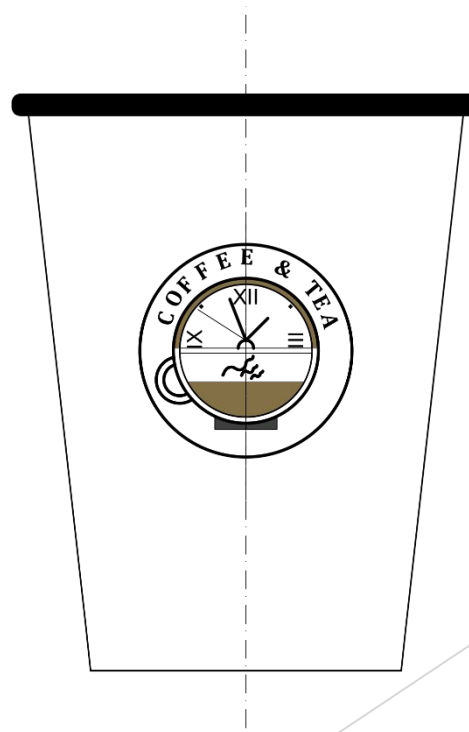
Маркетинговая стратегия

► **Позиционирование (цена - имидж)**

Моя цель - при относительно невысокой цене соответствовать своей марке на уровне со своими конкурентами. Поэтому, в силу того, что я умею проектировать, я придумала собственный логотип, который соответствует названию. Выбрала из трех вариантов самый актуальный и интересный. А так же, разработала 3д визуализацию рабочего места, не похожего на других. Дизайн вместе с рекламой нового бренда дадут возможность создать новую точку на рынке кофе, отличную от уже распробованных.

Маркетинговая стратегия

Логотип и 3д дизайн



Маркетинговая стратегия

► Каналы продаж

Мои каналы продаж - это непосредственно, торговое место, продажа и реклама через социальные сети. Основное направление - Instagram.

► Маркетинговые мероприятия и бюджет

На первоначальном этапе планируется промо-акция с раздачей листовок, скидочных карт (6-ой напиток в подарок), возможно привлечение промоутеров. Бюджет до старта продаж 5000-10000 руб.

Финансы

- ▶ Запрашиваемый объем финансирования
200 000 руб.
- ▶ Период окупаемости
1 год
- ▶ NPV (чистая приведенная стоимость)
14 153 640 руб.

Команда

- ▶ **Опыт в индустрии рынка**

Продажа своих услуг в качестве фрилансера более 2-х лет - направление «Архитектура».

- ▶ **Опыт управления проектами сопоставимого объема**

Был опыт в ведении проекта в области архитектуры

Предложение инвестору

- ▶ **Объем необходимых инвестиций**

229 450 руб

Деловое участие в проекте (размер доли - предмет переговоров)

Спасибо за
внимание!