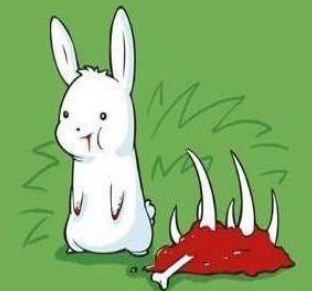
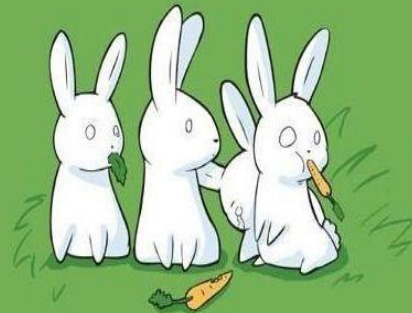


#нут_тут

хумус, фалафель и турка



что такое #нут_тут?

Это заведение общественного питания в городе Омске, в формате «на вынос», в сфере здоровой и полезной еды.

Специализирующиеся на приготовлении хумуса, фалафеля и турки.

О нас в «двух» словах

Мы помогаем людям не жрать дрянь. А кушать вкусно и за дёшево.

что нам даёт Омск?

- омичей
- отсутствие конкуренции среди малого бизнеса
- отсутствует игроков в выбранной сфере деятельности и в заданном нами формате
- наличие в городе активной целевой аудитории «Нут тут».

зачем формат «на вынос»?

- он финансово выгоден. Сокращает издержки на воду, посуду, спец. оборудование
- с ним меньше проблем с соблюдением санитарных норм
- позволяет максимально быстро принимать и отдавать заказы, грамотно работая с любым потоком гостей и подстраиваясь под их нужды.

**почему сфера
«здорового и полезного
питания»?**



любую сферу деятельности можно разбить на ниши, подниши и т.д.

- ПП для людей с высоким уровнем дохода
- ПП для людей со средним уровнем дохода
- ПП для людей с низким уровнем дохода
- И пи-пи-доставка.

анализ конкурентов показывает

В Омске не занята ниша «здорового и полезного питания» для людей с низким достатком.

#не_конкуренты

- «ОВСЯНКА» / ovsyanka55.ru — ПП, авторский подход, подсчёт калорий и рациональный подход к БЖУ, расфасовка по контейнерам, доставка. Рассчитана на людей с высоким и средним уровнем дохода
- «Govinda» / govindacafe.ru — вегетарианская кухня, кафе для фанатов Шивы и Кришны
- «GOROH» / vk.com/cafe_goroh — классический кофе с израильской кухней
- «Шаурмастер» / shaurmaster.ru — правильный подход к фастфуду во всём.

мы хотим работать именно в низкой ценовой категории

- ниша свободна
- доставка в ней не осуществляется
- это позволяет работать и в остальных нишах

Наша целевая аудитория

Бегущий человек



нет правда

он бежит



от голода

от калорий

от дряблый мышц

от нищеты

от обыденности

МОНО ЗАВЕДЕНИЕ

- мы специализируемся на нуте. мы убиваемся по нуту, мы разбираемся в нуте
 - мы защищены от издержек связанных с обилием скоропортящихся продуктов
 - мы защищены от издержек связанных с поиском «золотой середины» между качеством продуктов, множеством поставщиков и сезонностью
- #мы_сосредоточены_на_конкретном_продукте.

МОНО ЗАВЕДЕНИЕ

- кофе в турке для нас, это часть ритуала. То, что придаёт на уверенности, сил и волшебства, и мы готовы этим делиться
- никто в Омске не готовит турку вкусно, никто не специализируется на ней
- никто в Омске не готовит турку быстро

#а_мы_готовим



мы хорошие

- мы специалисты производства предлагаемого товара и услуг.
- мы видим не занятую нишу и стремимся именно в неё.
- мы не собираемся на ней паразитировать и истощать её, мы хотим её развивать и развиваться сами.
- мы видим возможность расширение до небольшой сети и заранее думаем об этом.

- у нас низкая стоимость стартапа
- уже есть поставщики
- низкие издержки
- мы любим людей
- делаем ставку на современные технологии и знание
- на качество продукции и услуг при высокой скорости их исполнения
- мы приносим прибыль
- и мы её увеличим, видя дополнительные источники дохода, на сопутствующих товарах и услугах.

а ХОТИМ НЕ МНОГО :)



помещение

- 20-30 кв.м
- в проходимой части города
- с электричеством, водопроводом и канализацией
- с возможностью проведения вентиляции и вытяжки
- с окнами
- с малыми затратами на ремонт
- желательно с отдельным входом

финансовый вопрос



ежемесячная стоимость

146 тыс. руб.

СТОИМОСТЬ запуска

365 тыс. руб.

эта цифра не учитывает возможные вложения в ремонт,
«финансовую подушку» и ВНЕЗАПНОСТИ

подробнее расчёт стоимости запуска можно посмотреть в
приложении.

себестоимость продукции

- хумус — 20 руб./100 г
- фалафель — 25 руб./100 г
- необычный хумус — 25 руб./100 г
- кофе «чёрный» — 12 руб./100 мл
- кофе с молоком — 14 руб./100 мл
- кофе на сливках — 22 руб./100 мл
- кофе «десертный» — 26 руб./100 мл



маржа

150 %

расчёты для одной порции

- хумус — $35 \text{ руб.}/175 \text{ г} = 87,5$
- хумус сезонный — $43,75 \text{ руб.}/175 \text{ г} = 109,5$
- фалафель — $43,75 \text{ руб.}/175 \text{ г} = 109,5$
- фалафель сезонный — $43,75 \text{ руб.}/175 \text{ г} = 109,5$
- кофе «чёрный» — $30 \text{ руб.}/250 \text{ мл} = 75$
- кофе с молоком — $35 \text{ руб.}/250 \text{ мл} = 87,5$
- кофе на сливках — $55 \text{ руб.}/250 \text{ мл} = 137,5$
- кофе «десертный» — $65 \text{ руб.}/250 \text{ мл} = 162,5$

расходные материалы

- контейнер на вынос — 10 руб.
- тарелка — 3 руб.
- стакан — 5 руб.
- стакан под воду — 5 руб.
- столовый прибор — 1 руб.
- подстаканник — 3,5 руб.
- пакеты большие — 6 руб.
- пакеты маленькие — 2,5 руб.
- Салфетки 10 шт. — 0,5 руб.
- трубочка 10 шт. — 0,5 руб.
- палочки для размешивания 10 шт. — 0,5 руб.

КОНЕЧНАЯ СТОИМОСТЬ ПРОДУКТА

- хумус — 105 руб.
- хумус сезонный — 125 руб.
- фалафель — 125 руб.
- фалафель сезонный — 125 руб.
- кофе «чёрный» — 85 руб.
- кофе с молоком — 95 руб.
- кофе на сливках — 155 руб.
- кофе «десертный» — 175 руб.

Точка самоокупаемости проекта

8,5 тыс. руб. в день /
705 руб. в час.

ИЛИ

56,5 гостя в день /
4,7 гостя в час

$146 / 30 = 4,85 + 1,2$ (погашение кредита 550 + 19% с расчётом 18 месяцев) = 6,05 + себестоимость продуктов = 8,5 тыс. рублей в день.

или

705 руб/час = 4,7 чека / час

Продвижение

- Акции
- Соц.сети
- Работа с блогерами и журналистами

ТИП нашего заведения

санитарные, пожарные и другие нормы