

БИЗНЕС – ПЛАН КОФЕЙНИ «ИРИСКА»

Выполнила ученица 8 А
класса МБОУ лицея №7
Дмитриченко Екатерина
Руководитель: учитель
технологии
Парфёнова Наталья
Александровна

СОДЕРЖАНИЕ

- 1. Введение.
- 2. Описание продукта.
- 3. Описание рынка сбыта.
- 4. Продажи и маркетинг.
- 5. План производства.
- 6. Финансовый план.
- 7. Факторы риска.
- 8. Заключение.

1.ВВЕДЕНИЕ

- Кофейня – небольшое заведение, которое относится к предприятиям общественного питания, но выделяется из них специфическим ассортиментом. Помимо кофе среди ассортимента представлены кондитерские изделия.



2. ОПИСАНИЕ ПРОДУКТА

- Хорошая кофейня отличается богатым выбором кофейных напитков. Ассортимент напитков должен включать в себя как классические позиции (эспрессо, капучино, латтэ, американо), так и фирменные кофейные коктейли.



- При выборе места нужно опираться на близость расположения бизнес-центров, торговых комплексов, учебных заведений. Лучше открыть кофейню в оживленном районе, но на тихой улочке.



3. ОПИСАНИЕ РЫНКА СБЫТА.

- Основные посетители кофейни:
- школьники от 15 до 18 лет;
- студенты от 20 до 25 лет;
- офисные работники от 25 до 35 лет;
- семьи с детьми.



4.ПРОДАЖА И МАРКЕТИНГ

- **Маркетинг включает все мероприятия, которые направлены на привлечение клиентов:**
- 1.Создание бренда компании (дизайн, логотип)
- 2.Акции и специальные предложения («Закажи десерт и получи кофе в подарок»)
- 3.Внедрение бонусной системы.
- 4.Реклама.

ЛОГОТИП КОМПАНИИ



МАРКЕТИНГОВЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ.

- 1. Команда высококлассных специалистов.
- 2. Яркий интерьер.
- 3. Выгодное местоположение.
- 4. Уникальная кухня, дополненная сезонными предложениями.
- 5. Многообразие кофейных напитков.
- 6. Скидка блюд «на вынос».

5. ПЛАН ПРОИЗВОДСТВА.

- 1. Регистрация бизнеса.
- 2. Подбор помещения (100 кв.м.).
- 3. Разработка дизайн-проекта.
- 4. Покупка производственного оборудования.
- 5. Закупка и расстановка мебели.
- 6. Подбор персонала.
- 7. Закупка необходимых ингредиентов.
- 8. Реклама кофейни.

6. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

- ❑ **1. Необходимое оборудование:** кофемашина, кофемолка, миксер, молочник, мебель (столы, стулья, витрина), печь кондитерская, посудомоечная машина, посуда. Примерные затраты на оборудование = 200 000.
- ❑ **2. Текущие расходы:** арендная плата 90 кв.м., реклама, коммунальные услуги, зарплата работникам (повар-кондитер), покупка продуктов (кофе, сахар, десерты). Примерные затраты = 100 000.
- ❑ **Итого: 300 000 рублей.**



- Примерное кол-во посетителей в месяц = 500 человек.
- Средняя цена кофе = 70 руб., десерта (капкейки, круассаны, тортики) – 150 руб.
- $150+70=220$ руб.; $220*500=110\ 000$ руб.
- Срок выхода на точку безубыточности составляет **2 месяца.**
- Первоначальные инвестиции окупаются через **9 месяцев.**



7.ФАКТОРЫ РИСКА

- ❑ 1.Риск снижения покупателей.
- ❑ 2.Риск повышения конкуренции.
- ❑ 3.Риск быстрого износа оборудования.
- ❑ 4.Риск введения в меню блюд, которые не пользуются популярностью.



8.ЗАКЛЮЧЕНИЕ

- Составив бизнес-план кофейни «Ириска», я поняла что открытие кофейни является не очень прибыльным бизнесом, т.к. ежемесячная прибыль составляет 10 000 рублей. Даже при открытии маленькой кофейни нужно учитывать огромное кол-во различных нюансов.

