



tender

## Бизнес-план «антикафе»

Моренов Дмитрий  
Сагатов Мадамин  
Захаров Константин  
Савицкий Артем



tender

## Оглавление

1. Резюме
2. Общие положения
  - 2.1. Цель проекта
  - 2.2. Регистрация ,необходимые разрешения и лицензии
  - 2.3. Местонахождение
  - 2.4. Оплата и учёт времени
- 3.Производственный план
  - 3.1. План по персоналу
  - 3.2. Мебель, оборудование,инвентарь
  - 3.3.Образовательно-развлекательное оборудование и инвентарь
  - 3.4.Кухонный инвентарь и оборудование



tender

## Оглавление

- 3.5. Дизайн пространства
- 4. Финансовый план
  - 4.1. Единовременные затраты
  - 4.2. Периодические затраты
  - 4.3. Планируемый объем посещений
  - 4.4. Срок окупаемости проекта
  - 4.5. Расчет уплаты налогов
- 5. Анализ рынка, маркетинговая стратегия
  - 5.1. Анализ отрасли
  - 5.2. Конкурентный анализ
  - 5.3. Маркетинговая стратегия
  - 5.4. Анализ рисков
- 6. Эффективность проекта

## 1. Резюме

- Суть проекта: открытие антикафе – заведения социальной направленности, предназначенного для приятного времяпровождения, творческих встреч, бесед в уютной для посетителей обстановке, возможности получения новых знаний, деления опытом, выставок собственных работ, проведения презентаций, служащего также площадкой (офисом) для начинающих бизнесменов. Отличие антикафе от кафе в том, что это заведение не для приема пищи, хотя здесь можно выпить чай или кофе, и насладиться легкими десертами, шоколадом, печеньем – всем тем, что обычно подают к горячим напиткам. Посетители могут также приготовить еду собственноручно из принесенных с собой продуктов. Спиртные напитки и курение в антикафе запрещены.



# tender

## 1. Резюме

- Основная прибыль – плата за проведенное в антикафе время, оцениваемое поминутно. Дополнительный вариант – ежемесячная абонентская плата. Оплата аренды места для проведения массовых мероприятий.
- Предоставляемые услуги: развлекательные мероприятия; тренинги, лекции, мастер-классы, проводимые приглашенными тренерами, коучами, преподавателями; прокат развлекательно-образовательного оборудования, коворкинг – предоставление рабочего места для фрилансеров, художников, писателей, журналистов для проведения интервью, и других людей творческих профессий, бесплатный Wi-Fi.



# tender

## 1. Резюме

- Модель: большое помещение с несколькими переговорными, кухней, туалетами.
- Организационно-правовая форма: индивидуальное предпринимательство или общество с ограниченной ответственностью.
- График работы: с 11.00 до 24.00 – будние дни, с 11.00 до 2.00 – в выходные дни.
- Аудитория: активные люди со средним достатком, от 18 до 40 лет, без вредных привычек. В утренние и дневные часы – фрилансеры; бизнес-тренеры, бизнесмены – для проведения деловых встреч; стартаперы; в вечернее время – молодые люди, желающие пообщаться, посмотреть в компании кинофильмы, поиграть в настольные игры, провести творческие мероприятия.



# tender

## 1. Резюме

- Капитальные вложения: 761500 руб.
- Среднемесячная выручка: 220 500 рублей в месяц
- Чистая прибыль: 62 500 рублей в месяц
- Окупаемость: 12 месяцев



tender

## 2. Общие положения

### 2. 1. Цель проекта

- Получение прибыли за счет оказания образовательно-развлекательных услуг, социальной работы, помощи в развитии стартапов, способствованию обмену опытом и бизнес-идеями, заведению новых деловых контактов на площади помещения от 100 м<sup>2</sup>.



tender

## 2. 2. Регистрация, необходимые разрешения и лицензии

- Регистрация юридического лица (или ИП)
- Разрешение СЭС
- Требования ГПН
- Разрешение на производство и реализацию продукции общественного питания
- Регистрация вывески кафе (бара)

## 2. 3. Месторасположение

- Месторасположение антикафе должно определяться по следующим критериям:
- Первая или вторая линия домов.
- Близость к метро или остановке общественного транспорта.
- Наличие парковки.
- Нежилое здание (как вариант — подвальное или полуподвальное помещение).
- Наличие достаточно выделенной мощности электросети, водопровода, канализации.
- Состояние помещения (требуется ли капитальный ремонт).

## 2. 4. Оплата и учет времени

- Оплата производится из расчета 2 рубля – одна минута в течение первого часа, 1,5 рубля – одна минута в течение последующего времени. Учет времени, и расчет производится путем выдачи на входе в антикафе номерных жетонов (бирок) с записью времени входа посетителя и оплатой при выходе.



## 3. Производственный план

### 3.1. План по персоналу

- Руководители заведения – 3 человека
- Бухгалтер – 1 человек (возможна частичная занятость)
- Менеджер зала, ивент-менеджер (в одном лице) – 2 человека
- Специалист по информационным технологиям, связи с клиентами, арт-директор (в одном лице) – 1 человек
- Уборщица – 1 человек (неполный рабочий день)
- Кальянщики – 2 человека
- Итого 10 человек, двое из них на неполной рабочей ставке
  
- Подбор персонала осуществляется с учетом следующих требований:
- активная жизненная позиция
- высокая коммуникабельность, умение работать с клиентами
- добросовестность, дисциплинированность, честность



tender

## 3. 2. Мебель, оборудование и инвентарь

- 6 диванов
- 10 столиков
- 8 табуретов
- 25 кресло-мешков
- 30 подушек



tender

### 3.3. Образовательно-развлекательное оборудование и инвентарь

- 5 ХВОХ
- 5 ТВ
- 10 Наст.игры
- 7 кальянов
- Аксессуары, табак и угли



tender

### 3.4. Кухонный инвентарь и оборудование

- микроволновая печь – 1 шт.
- кофе-машина – 1 шт.
- посуда пластиковая – из расчета на 50 посетителей ежедневно.
- Кофейные, чайные чашки – 25 шт.
- холодильник – 1 шт.
- тостер – 1 шт.
- полотенца одноразовые



tender

## 3.5. Дизайн пространства

- Разделение помещения на зоны, которые могут быть условно разделены мебелью, вазами с цветами, стеллажами с книгами; устройство переговорных, отделенных от общих зон невысокими перегородками. Следует постоянно подмечать недостатки и вносить улучшения в дизайн







tender

## 4. Финансовый план

### 4.1. Единовременные затраты

Наименование расхода	Единица измерения	Стоимость (руб.)	Сумма (руб.)
Столик	10	1000	10 000
Диван	6	10 000	60 000
Табурет	8	1000	8000
ХВОХ	5	20 000	100 000
Телевизор	5	25 000	125 000
Настольные игры	10	1500	15 000
Кальян	7	7000	49 000
Кресло-мешок	25	2000	50 000
Подушки	30	300	9 000

# tender

## 4. 1.

Наименование расхода	Единица измерения	Стоимость (руб.)	Сумма (руб.)
Барная стойка	1	60 000	60 000
Светильник	10	3500	25 000
Кухонный гарнитур	1	20 000	20 000
Мойка	1	2500	2500
Микроволновая печь	1	5000	5000
Кофе-машина	1	20 000	20 000
Холодильник	1	20 000	20 000
Тостер	1	2000	2000
Кофейные, чайные чашки	25	200	5000
Проектор	1	15 000	15 000



# tender

## 4. 1.

Стационарный компьютер	1	30 000	30 000
Ноутбук	2	15 000	30 000
МФУ	1	6000	6000
Картина	10	3000	30 000
Ремонт помещения	1	65 000	65 000



# tender

## 4. 2. Периодические затраты

Наим. расх.	Ед. изм.	Стоимость	Сумма
Аренда помещения 95 м <sup>2</sup> с ежемесячной оплатой коммунальных услуг и доступа к интернет	1 месяц	50 000	50 000
Заработная плата персонала с учетом необходимых отчислений	1 месяц		70 000
Налоговые выплаты	1 месяц	10 000	10 000



# tender

## 4. 2.

Наим. Расх.	Ед. изм.	Стоимость	Сумма
Амортизационные расходы	1 месяц.	5000	5000
Расходные материалы (чай, кофе, сахар, печенье, одноразовая посуда, бумажные полотенца, туалетная бумага, канцтовары)	Фиксированная сумма из расчета 700 человек в месяц	20 000	20 000
Приобретение свежей прессы	12 экземпляров в месяц	3000	3000
Итого			158 000

## 4.3. Планируемый объем посещений

- Ожидается, что ежедневное количество посетителей антикафе составит 35 человек в день на каждые 100 000 населения. Среднее проведенное время в антикафе одним посетителем – 2 часа. Количество проводимых в месяц групповых вечеров, бесед, выставок, презентаций, мастер-классов и других массовых мероприятий – 12.

## 4.4.Срок окупаемости проекта

- Принимая во внимание ежемесячные затраты, точкой безубыточности (ТБ) можно считать время, когда прибыль начнет составлять не менее 158 000 рублей в месяц. Эту величину можно определить по следующему вычислению:
- Срок окупаемости (СО) определяется по формуле:
- $СО = \text{Единовременные затраты} / \text{ежемесячная прибыль}$
- Ежемесячная прибыль (ЕП) рассчитывается по формуле:
- $ЕП = \text{ежемесячный доход (ЕД)} - \text{ежемесячный расход};$
- $ЕД = \text{ежедневный доход} * 30 \text{ дней.}$
- $\text{Ежедневный доход} = 35 \text{ человек} * 210 \text{ рублей (первый час} - 120 \text{ рублей, второй час} - 90 \text{ рублей)} = 7\,350 \text{ рублей}$
- $ЕД = 7\,350 * 30 \text{ дней} = 220\,500 \text{ рублей}$
- $ЕП = 220\,500 - 158\,000 = 62\,500 \text{ рублей}$
- $СО = 731\,500 \text{ (единовременные затраты)} / 62\,500 \text{ (ежемесячная прибыль)} = 12 \text{ месяцев}$

## 4.5. Расчет уплаты налогов

- Изучим сущность УСН (что это такое) более подробно. Рассмотрим «упрощенку» в аспекте предусмотренных законодательством РФ правил ее применения. Как мы отметили выше, рассчитывать на задействование данной системы уплаты сборов могут главным образом начинающие предприниматели — те, в чьем распоряжении небольшой бизнес. Но какими здесь будут критерии? Для того чтобы применять соответствующую систему, при которой платится налог УСН, предприятие должно соответствовать следующим основным признакам: - в нем работает не более 100 сотрудников; - годовая выручка фирмы не превышает 60 млн руб. (в некоторых интерпретациях — 45 млн руб. за 9 месяцев налогового года); - остаточная стоимость активов — не более 100 млн рублей. Есть и дополнительные критерии. Так, доля во владении уставным капиталом другими предприятиями в фирме, претендующей на работу в режиме УСН, не должна быть больше 25%. Также компания для задействования преимуществ УСН не может обладать филиалами



# tender

## 4. 5.

- Формула расчета страховых взносов определена ст.14 ФЗ №212-ФЗ и выглядит следующим образом:  $\text{Размер взноса} = \text{МРОТ} * \text{ТАРИФ} * \text{кол-во месяцев}$  Где МРОТ - минимальный размер оплаты труда, установленный федеральным законом на начало финансового года, за который уплачиваются страховые взносы, ТАРИФ - тариф страхового взноса в ПФР или ФФОМС, установленный ст.12 ФЗ №212-ФЗ. Пример расчета взноса в ПФР на 2016 год  $6\,204 \text{ руб.} * 26\% * 12 = 19\,356,48 \text{ руб.}$  Перейти Реквизиты для взносов ПФР Онлайн-Сервис по сдаче налогов и подготовки отчетности за сотрудников в ПФР
- МРОТ по годам На 2016 год МРОТ составляет - 6 204 руб. На 2015 год МРОТ составлял - 5 965 руб. На 2014 год МРОТ составлял - 5 554 руб. На 2013 год МРОТ составлял - 5 205 руб. На 2012 год МРОТ составлял - 4 611 руб. Тарифы страховых взносов 2016 ПФР - 26% (с 1 января 2011г. по настоящее время) ФФОМС - 5,1% (с 1 января 2012г. по настоящее время)



tender

## 5. Анализ рынка, маркетинговая стратегия

### 5.1. Анализ отрасли

- Анализ рынка показывает, что на каждые 250 тысяч населения городов рентабельно открытие одного антикафе. В настоящее время антикафе открыты только в крупных городах страны с населением от 800 тысяч человек.



tender

## 5.2. Конкурентный анализ

- Необходимо изучить количество, состояние и предлагаемые услуги и методы продвижения конкурентов. Таковыми также могут считаться центры-коворкинга, досуговые и развлекательные центры

## 5.3.Маркетинговая стратегия

- Инструментами для рекламы, привлечения и удержания клиентов могут служить:
- Прямые предложения услуг: предлагать услуги по предоставлению площади и/или организации утренников, тематических вечеров, бесед, выставок работ и т.д.
- Организация группы/сообщества в социальных сетях, собственного интернет-ресурса.
- Организация партнерских связей с ивент-компаниями.
- СМС-рассылка рекламных объявлений.
- Купонные скидки и раздача флаеров.
- Проведение рекламных акций.
- Размещение баннеров в общественных местах большого скопления людей.
- Продажа абонементов.
- Использование «сарафанного радио».

## 5.4. Анализ рисков

- На итоговые показатели эффективности проекта могут влиять факторы:
- Меньшее число посетителей в сравнении с ожидаемым. Устраняется путем расширения маркетинговой стратегии.
- Увеличение затрат в сравнении с планируемыми. Устраняется соблюдением жесткого контроля над расходами.
- Локальные факторы: проблема безопасности (в общественном месте нужно следить за своими вещами), некоммуникабельность посетителей, шум и отвлекающие действия (при работе в антикафе сложно сосредоточиться, если рядом проводится бурное обсуждение). Устраняются путем повышения бдительности охраны и персонала антикафе, создания уютной обстановки, грамотной разбивкой помещения на секторы для работы и отдыха.



tender

## 6. Эффективность проекта

- Таким образом, можно предположить, что представленный проект при умелом управлении, грамотном планировании, и средним спросом на подобные заведения, является эффективным для вложения средств, и целесообразен для реализации.