



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%.*



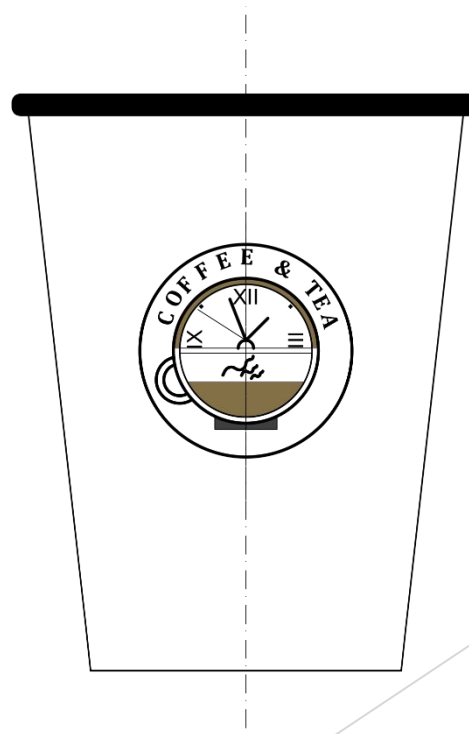
# Маркетинговая стратегия

## ► **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!