

Бизнес-проект: «Магазин чая и кофе»

Подготовили ученицы 7-Г класса
Миронова Вита и Сурагина Арина

Форма бизнеса

Товарищество



Вид бизнеса

Торговый бизнес



Краткий инвестиционный меморандум

- Чай и кофе сопровождают почти каждый день быт современного человека. В каждой стране есть своя история и культура чаепития и потребления кофе. В России, со времен Петра Первого, когда практически в приказном порядке всем представителям мещанского и дворянского сословия предписывалось «кушать кофе по утрам», и до наших дней, чай и кофе определяют не только комфорт того или иного человека, но даже его социальный статус.
- Недаром во многих странах Востока все важные сделки и деловые переговоры совершаются не в

Цель

Проектом бизнес-плана «Магазин чая и кофе» предусмотрена розничная продажа чая, кофе и сопутствующих им товаров в формате стационарной торговой точки, расположенной в одном из торговых центров города. В качестве базового ассортимента покупателям, в том числе и оптовым (корпоративным), будут предложены следующие типы продукции:

- Чай в ассортименте. Предлагаться будут как пакетированные чаи различного вида, так и весовые чайные наборы от различных производителей и импортеров. Средний чек продаж чая ориентировочно будет составлять 300 рублей.
- Кофе растворимый в ассортименте со средним чеком в 450 рублей.
- Кофе натуральный как в упаковке (вакуумной), так и зерновой жареный натуральный кофе в ассортименте. Минимальный чек продаж — от 600 рублей.
- Различные подарочные и сувенирные наборы чая и кофе, а

Целевая аудитория

- В качестве определяющей концепции реализации бизнес-плана «магазина чая и кофе» приняты следующие два фактора:
- Почти $1/3$ покупателей (как правило, относящихся к среднему классу) предпочитают все больше употреблять не чай в пакетиках неизвестного происхождения, а натуральный цейлонский, индийский или колумбийский чай. То же самое касается и кофе, например, в 2000 году почти 90% населения употребляло только растворимый кофе, не всегда хорошего качества. Сейчас тенденция изменилась в пользу потребления именно натурального кофе и доля таких любителей уже близка к 60% от всех покупателей кофейной продукции в стране;
- Рынок чая и кофе по уровню потребления значительно отстает от среднего европейского почти в 4 раза, где европейская семья потребляет в год около 8 кг чая и кофе

Стартовый капитал

- Первоначальные вложения будут равны 1 646 000 руб.
- Срок окупаемости составляет 7 месяцев.
- Точка безубыточности достигается на 2 месяц работы компании.
- Средняя ежемесячная прибыль 365 750 рублей .

Стартовый капитал

Инвестиции на открытие	
Регистрация бизнеса, включая получение всех разрешений	100 000
Подготовка и дизайн помещения магазина	200 000
Закупка товара и расходного материала на первый месяц работы магазина	300 000
Создание сайта магазина и реклама на первый месяц	60 000
Закупка оборудования	966 000
Услуги транспортной логистики	20 000
Итого	1 646 000

Затраты

Ежемесячные затраты

ФОТ (Переменные)

Аренда (65 кв. м.) (Постоянные)

Амортизация (Постоянные)

Коммунальные услуги (Переменные)

Реклама (Переменные)

Закупка товара у поставщиков, доставка и хранение (Переменные)