

Кофейня «Кофестар»



Кофестар

АВТОР
НОМЕР
ГРУППЫ

Цель проекта

- ▶ Основа проекта – открытие кофейни «Кофестар», главной целью которого является качественное, внимательное и быстрое обслуживание посетителей, расширенный список сортов кофе, кондитерских изделий. Основное направление кофейни: большое количество рецептов кофе, качественное обслуживание и кондитерские изделия.



Общественное питание

- ▶ Продажа кофе и кофейных зерен, а также дополнительный кондитерских изделий.

Функциями которого является качественное, внимательное и быстрое обслуживание посетителей, расширенный список сортов кофе, кондитерских изделий.



Преимущества перед конкурентами

- ▶ 1. Только качественный продукт, кофе выращенное на лучших плантациях.
- ▶ 2. Система лояльности к клиенту
- ▶ 3. Высокий уровень и быстрое обслуживание клиента.
- ▶ 4. Приемлемые цены.
- ▶ 5. Профессиональная команда.



Потребность в ресурсах для организации бизнес идеи

▶ Место под кофейню

Проходимое место желательно в центре города.

▶ Интерьер и оборудование

Холодильник (два, три шт., примерно где-то по 50 тыс. рублей). Кофейная машинка и специальные капсулы для нее (1 шт., 30 – 60 тыс. рублей). Миксер (1 шт., три тыс. рублей). Кофемолка (несколько штук по 15 тыс. рублей). Витрина (1 шт., 150 тыс. рублей). Мойка (1 шт., 20 тыс. рублей). Разделочный столик (1-2 шт., по десять тыс. рублей). Микроволновая печь (одна шт., три тыс. рублей). Шкаф для выпечки, если необходимо (одна шт., 60 тысяч рублей). Морозильный ларь, по необходимости (1 шт., тридцать тыс. рублей).

▶ Подготовка документов

К заведению питания будут предъявляться особенные санитарно-гигиеничные запросы, представленные в документах: СанПиН 2.3.6.1079-01. Постановление Главного государственного санитарного врача РФ от 31 марта 2011года №29.

Федеральный закон РФ от 22 июля 2008 года №123-ФЗ «Технический регламент о требованиях пожарной безопасности».

▶ Подбор персонала:

2 повара (со скользящим графиком 2x2 или 3x3). 4 официантки (по 2 в смену, ну и неплохо будет взять 5, на случай если будет большая загруженность, на случай час пик). 4 бармена (по одному в смену). 2 бармена, если будут производиться коктейли. 2 уборщицы.

Бухгалтера можно нанимать на неполный трудовой день, это уменьшит затраты.



Целевой потребитель продукта

- ▶ Мужчина/Женщина в возрасте 16-65 (ядро целевой аудитории 30-50), с доходом средний/ ниже среднего, житель крупных городов и деловых центров численностью от 500 тыс. чел. Офисный сотрудник в небольшой фирме или продавец-консультант в крупном торговом центре, школьник или студент.
- ▶ В основном основная аудитория тех людей, которые предпочитают пить хороший и качественный кофе.



Предлагаемая система продаж

- ▶ Клиенты, которые будут приносить основную прибыль зачастую являются кофеманами «Любителями выпить чашечку кофе несколько раз в день».
- ▶ Таких людей можно легко удерживать системой лояльности, а именно завести фирменную VIP карту заведения и создать им бонусы, например cashback за каждый стакан кофе возвращается на карту в размере 3% от суммы.
- ▶ Найти клиентов можно через SMM «Развить страницы компании в Соц.Сетях»
- ▶ Если же заведение находится на видном месте, можно сделать красивую вывеску которая будет привлекать внимание.
- ▶ Также можно разнести рекламные брошюры недалеко находящиеся от заведения офисы .



Возможные риски

1. Возможные риски и источники их возникновения:

- ▶ Коммерческие риски:
 - риск, связанный с реализацией товара
- ▶ Политические риски:
 - риск, связанный с политической обстановкой в стране (забастовки, войны)
- ▶ Источники возникновения рисков:
 - недостаточное изучение рынка сбыта
 - недооценка конкурентов
 - падение спроса на товар
- ▶ Меры по сокращению риска
 - детальное изучение рынка
 - анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия
 - страхование имущества

