

**КОФЕАВТОМ
АТ КАК
БИЗНЕС
ИДЕЯ**



Исходные

данные:
Стоимость покупки кофеавтомата
100 000 – 150 000 руб.

Стоимость аренды кофеавтомата
5 000 руб.

Стоимость аренды торговой площади
10 500 руб./мес.

Себестоимость чашки кофе
6 – 10 руб.

Стоимость чашки кофе для конечного
потребителя
25 – 50 руб.

Обслуживание автомата (1 раз в 2-3 дня)
1 000 руб.

Численность студентов в зоне обслуживания
533 человека



Расчет окупаемости проекта:

Доход:

Средняя себестоимость чашки кофе – 8 руб.

Средняя стоимость кофе в автомате – 35 руб.

В день планируем продавать 70 – 90 чашек

Прибыль в день – 2 160 руб.

Прибыль в месяц – 56 160 руб.

**Чистая
прибыль
20 460 руб.**



Расход:

Аренда кофеавтомата – 5 000 руб./мес.

Аренда торговой площади – 10 500 руб./мес.

Стоимость ингредиентов - 19 200 руб./мес.

Обслуживание автомата – 1 000 руб./мес.

Расход в месяц – 35 700 руб.

Актуальн

- **Перед запуском проекта провести маркетинговое исследование на предмет предпочтения напитков из автомата: сколько студентов готовы тратить деньги на покупку; какую сумму в день; какой кофе предпочитают ...**
- **В первые недели старта проекта необходимо в два раза чаще посещать кофеавтомат и проверять его работоспособность, загруженность ингредиентов, а также внешний вид оборудования, т.к. именно в первые дни у потребителя формируется мнение о новой услуге.**
- **Не стоит экономить на качестве ингредиентов, именно этот фактор является решающим для потребителя, а потом уже цена.**
- **По-возможности провести переговоры о льготном предоставлении аренды на первые 1 – 2 месяца, на период «раскрутки».**
- **Разработать яркий дизайн-макет с информацией о кофеавтомате и разместить его в самых людных местах техникума.**
- **Еженедельно выбирать промо-продукт и делать на него снижение цены, это позволит как можно большему количеству людей попробовать разные вкусы кофе и выбрать свой любимый!**