

Кафедра «Экономика и управление предприятием»  
Институт экономики и технологического менеджмента  
Дисциплина: «Организация предпринимательской деятельности»

Модульная работа (кейс) на тему: «Разработка бизнес-плана ООО  
«Coffee of Science »»



# Coffee of Science

Подготовили  
студентка группы ЭДБ 20-02:  
Камел Инкар

Проверил:  
... т. н. доцент М. Д. Георгиев  
Москва 2021

# Содержание

1. Титульный лист
2. Резюме
3. Описание объекта
4. Характеристика отрасли
5. Маркетинговый план
6. Производственный план
7. Организационный план
8. Финансовый план
9. Юридический план
10. Управленческая часть
11. Оценка эффективности

Краткое название предприятия: «Coffee of science»  
Полное название предприятия: ООО «Coffee of science»

# Coffee of Science

«Кофе науки»

Юридический и фактический адрес: Москва, улица Новослободская. д.26с1  
ОПФ: Общество с ограниченной ответственностью  
Сведения о составе учредителей: Камел И.  
Период планирования: два года



# Резюме

Основной целью данного проекта является разработка бизнес-плана для осуществления эффективной предпринимательской деятельности кофейни «Coffee of science» в соответствии с потребностями рынка и личными стремлениями соучредителей.

Основной задачей данного бизнес плана является создание базиса для дальнейшего открытия кофейни «Coffee of science», изучив все мельчайшие детали, такие как : маркетинговый план, анализ рынка и конкурентов, создание финансовой структуры, оценка перспектив данного проекта в целом.



## Краткая характеристика предполагаемого продукта



Кофе — это не только один из самых бодрящих, ароматных напитков, который уже давно вошел в повседневный обиход, но и название рода вечнозеленых растений, из плодов которых его получают. Миллионы людей начинают свой день именно с чашечки ароматного эспрессо или американо.

## Ожидаемые результаты

Кризисы приходят и уходят, а люди продолжают ежедневно пить кофе, и открытие кофейни остается перспективным начинанием. В первую очередь наша идея – повысить уровень условий для студентов, создав для них комфортную и уютную среду для подготовки к занятиям. Данная идея остается актуальной всегда, ведь знания - это величайший дар жизни. Благодаря нам и нашей идеей мы совместными усилиями постараемся увеличить количество студентов, которые смогут более грамотно и компетентно отнестись к своей учебной жизни, которая принесет им не только изобилие знаний, но комфортные условия для их достижения.

Составив правильный и точный бизнес план, данный проект должен принести всем пользу. Создатели данного бизнес проекта будут иметь прибыль, а также удовольствие от реализации своей идеи. Студенты – целевая аудитория нашей кофейни, повысят свой уровень знаний и эрудированность. А так же это будет в пользу самих вузов, ведь студенты смогут более компетентней подготовиться к своим проектам.



# Преимущества проекта перед конкурентами

Одним из важных факторов является наша целевая аудитория - студенты. Сделав уклон в сторону студентов, наша кофейня будет создавать все условия в первую очередь для студентов. Комфортные условия и среда для обучения, мини библиотека, средние цены меню.



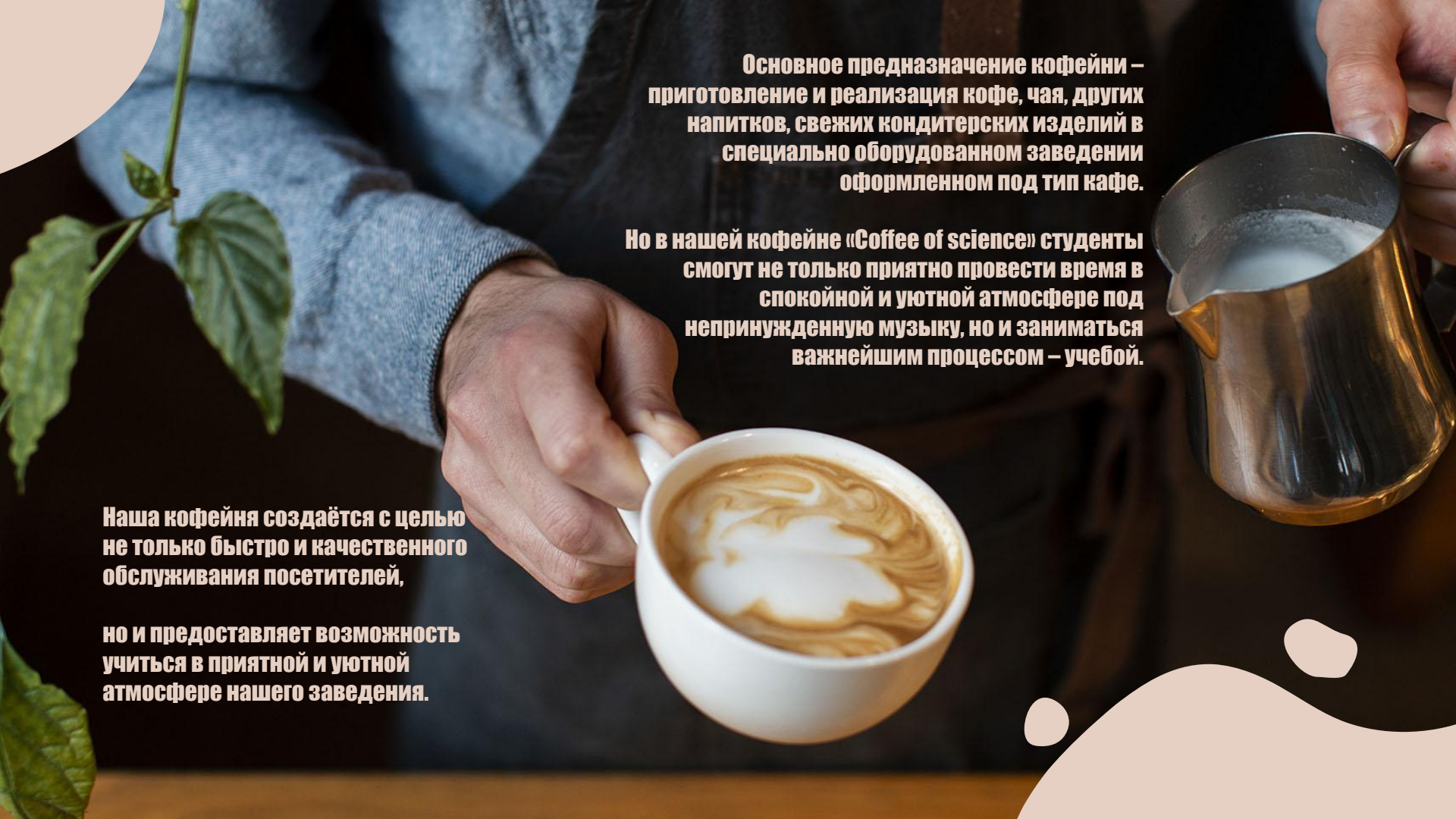
# Описание объекта

Кофейня «Coffee of science» является новым объектом, расположенным по адресу Москва, улица Новослободская. д.26с1, недалеко от университета МГТУ СТАНКИН.

Дизайн выполнен в светлых тонах, создавая уютные условия для обучающихся студентов.







**Основное предназначение кофейни –  
приготовление и реализация кофе, чая, других  
напитков, свежих кондитерских изделий в  
специально оборудованном заведении  
оформленном под тип кафе.**

**Но в нашей кофейне «Coffee of science» студенты  
смогут не только приятно провести время в  
спокойной и уютной атмосфере под  
непринужденную музыку, но и заниматься  
важнейшим процессом – учебой.**

**Наша кофейня создаётся с целью  
не только быстро и качественного  
обслуживания посетителей,**

**но и предоставляет возможность  
учиться в приятной и уютной  
атмосфере нашего заведения.**

# Общая характеристика отрасли

Кофейня представляет собой предприятие общественного питания, основой меню которого является кофе и чай в сочетании с кондитерскими изделиями, закусками, прохладительными и алкогольными напитками. При этом бизнес кофейен заключается не только (и не столько) в оказании услуг общественного питания, но и в удовлетворении потребности посетителей в проведении досуга, короткого отдыха, предоставлении места для общения и деловых встреч и т.п.

Кофейни стали неотъемлемой частью жизни городов. Это место, где люди встречаются с друзьями, назначают деловые встречи, отдыхают. Здесь можно перекусить, отдохнуть и затем продолжать свои обычные дела. Кофейни могут посещать люди не только с высоким уровнем дохода. Там можно просто выпить чашечку кофе, а можно перекусить под негромкую ненавязчивую музыку. Таким образом, кофейня это место не только общественного питания, но и досуга, где каждый, исходя из своих финансовых возможностей, ставит перед собой определенные цели пребывания.

Наша кофейня создаётся с целью не только быстро и качественного обслуживания посетителей, но и предоставляет возможность учиться в приятной и уютной атмосфере нашего заведения.

№	Название компании	Тип кофейни	Кол-во точек	Средний чек руб
1	Шоколадница	Классическая	178	800
2	Кофе Хаус	Классическая	44	600
3	Хлеб Насущный	Классическая	38	400
4	CoffeeShop Company	Классическая	26	500
5	Costa Coffee	Классическая	25	600
6	Кофемания	Классическая	20	1800
7	Cinnabon	Классическая	16	300
8	Surf Coffee	Классическая	13	500
9	Traveler`s Coffee	Классическая	6	500

Отличительной особенностью и фактором конкурентноспособности нашей кофейни являются условия, которые мы создаем для обучающихся.

Мини библиотека, в которой каждый студент сможет найти книгу по душе или ту книгу, которая ему необходима для выполнения проекта или же для вдохновения.





Так же в нашей кофейне присутствуют компьютеры, которые находятся в свободном доступе для всех студентов, которые делают заказ в нашей кофейне.

# Маркетинговый план

Цель маркетингового плана – вывести на рынок Москвы кофейню «Coffee of science», наработать клиентскую базу, постепенно увеличить частоту посещения кофейни.

«Coffee of science» расположена в центре Москвы по адресу Москва, улица Новослободская. д.26с1 , что является несомненным плюсом для кофейни, ведь совсем по близости находится большое количество университетов. Такие как : МГТУ Станкин, МИМЭ и многие другие. Тем самым местоположение кофейни находится в удобном месте для студентов.



# Описание маркетинговой среды потребителей

Для нас важным потребителем нашего продукта являются студенты.

Из-за того, что наш ориентир направлен на молодежь, мы будем изучать именно их.

Начнем с того, что наша кофейня целиком и полностью направлена на то, чтобы обеспечить студентам комфортабельные условия для погружения в учебный процесс.

В нашей кофейне они могут заниматься, делать домашние задания, читать книги в спокойной атмосфере, делать нужные проекты на компьютерах и многое другое, что обеспечит им повышение своих знаний.



**Студенты приносят энергию и молодость кофейни;**

**За счёт привлечения студентов мы получаем превосходное «сарафанное радио»;**

**Студенты представляют собой большую базу потенциальных внештатных сотрудников;**





# Анализ рынка



Несмотря на экономические спады, кофейный бизнес всё же остался, своего рода, ярким примером постоянного развития. Так, в то время, когда, буквально, сотни компаний во многих сегментах рынка сталкивались с плохими продажами, отрицательными балансовыми отчётами и банкротством, сети кофеен продолжали показывать устойчивый рост. Отсюда можно сделать вывод, что любовь людей к хорошему кофе не иссякает в течение хороших времён и плохих.

# Реклама

Реклама кофейни - обязательная статья расхода при открытии заведения.

Оформление кофейни.

Самое главное – это проходимость. Наша кофейня находится на оживленной улице, по этой улице каждый день проходит большое количество студентов направляясь в университеты, а также в метро.

Наша кофейня выполнена в светлых тонах, присутствует огромное количество книг, а также кофейня оборудована компьютерами, которыми студенты могут пользоваться за определенную стоимость.



Безусловно в нашу кофейню могут приходить люди разных возрастов, которые всячески хотят плодотворно поработать в тихой обстановке и насладится прекрасной чашечкой кофе, но так как наш ориентир направлен в сторону студентов, в дальнейшем мы бы хотели ввести небольшие бонусы и акции:

**1. При предъявлении студенческого билета скидка 10% на меню**

**2. Для студентов с вузами которыми мы сотрудничаем, мы хотели бы ввести специальные бонусные карты**

**3. В нашей кофейне находится мини библиотека, в которой каждый студент может на определенное время обменять свою книгу, которую он принес с собой с той, которая лежит у нас на полках.**

**4. При посещении больше 10 раз также выдается бонусная карта, благодаря которой наш посетитель сможет накапливать баллы**

## Ценовая политика

На основе анализа рынка выявлено, что в сфере обслуживания взаимодействуют многочисленные продавцы и покупатели схожей продукции. Соответственно «Coffee of science» почти не влияет на текущие рыночные цены. Кофейня не в праве установить более высокие цены по сравнению с рыночными, поскольку покупатели могут свободно купить товар в любом необходимом им количестве по существующей рыночной стоимости.

«Coffee of science» устанавливает данную стратегию, так как на рынке Москвы среди подобных заведений высокая конкуренция. Такая стратегия типична для большинства кафе, рассматривающих получение прибыли как долгосрочную перспективу. Средний чек составляет 500-600 рублей.



# SWOT анализ

## **Сильные стороны**

местоположение, ценовая политика, высокое качество обслуживания и гостеприимство, интерьер и комфортная атмосфера для плодотворной работы, поддержка основной целевой аудитории – студентов.

## **Слабые стороны**

большой процент текучести кадров на уровне низшего и среднего звена, ограниченное меню.

## **Угрозы**

появление новых конкурентов, возрастающее конкурентное давление.

## **Возможности**

повышение профессионализма персонала, налаживание выгодных постоянных партнерских отношений с поставщиками, открытие франшиз и увеличение точек по всей Москве.

# Мероприятия для увеличения продаж и привлечения потенциальных клиентов

## 1. Клиентский опыт

Клиентский опыт несомненно, лучшее, чтобы занять первое место в списке. Эта стратегия направлена на то, чтобы улучшить впечатление клиентов о вашей компании в процессе взаимодействия. В кофейне незаменима разработка передовых методов для улучшения качества обслуживания клиентов. Наш каждый клиент будет чувствовать то, что он для нас приоритет. Для этого необходимо:

## 2. Сенсорный маркетинг

Еще одна очень интересная стратегия, которую мы хотим применить в кофейне, — это сенсорный маркетинг. Он использует чувства, чтобы достучаться до потребителя, создавая эффективные связи, основанные на дифференцированном опыте потребления.

3. Тактильные чувства: Наша кофейня своим интерьером создает комфортабельные условия для реализации работы в спокойной и уютной атмосфере.



# Производственный план

Кофейня «Coffee od sceince» располагает помещением площадью 70 кв.м по адресу г.Москва, улица Новослободская. д.26с1. Договор аренды, заключаемый на 5 лет, включает в себя расходы по коммунальным платежам.

Поставщиками фирмы будут являться:

- 1) компания «КО&FE», поставляющий кофе в зернах.
- 2) МАРР РУССИЯ- поставщик молока.
- 3) «Корона-ФУД» - поставщик готовой кулинарной продукции. Компания поставляет готовые блюда, десерты и салаты высочайшего качества.
- 4) Свежие фрукты и овощи, яйца поставляются на кухню производства «Корона-Фуд» от местных производителей Подмосковья.



## Для реализации продукции будет использоваться следующие оборудование:

Ежегодный размер расходов на ремонт, эксплуатацию оборудования будет составлять - 5% от стоимости оборудования, т.е. 35965 рублей.

Наименование оборудования	Количество штук	Цена
Кофе-машинка	1	21300
Обмягчитель воды	1	10000
Кофемолка	1	3000
Кассовый аппарат	1	4000
Компьютеры	12	24000
Барная стойка	1	5000
Стол	40	2500
Диван	7	8000
Стулья	100	1500
Кофейные чашки	100	300
Сплит система	1	12000
Музыкальная система	1	20000
Тарелки	150	100
Приборы	100	250
-	-	719300





# Меню

Латте – 100 рублей

Капучино – 100

Травяной чай – 70

Американо – 90

Напиток фирменный – 120

Французские тосты – 180

Суп домашний - 252

Вафли с авокадо и яйцом - 240

Каша - 170

«Здоровый завтрак» - 325

Панкейки сладкие - 240

Круассан с разными начинками - 170

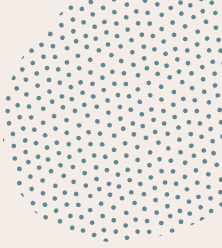
Сезонное блюдо - 300

Десерт – 190

Наценка на позиции меню 20%.



# Организационный план



Кофейня «Coffee of science» будет представлять собой общество с ограниченной ответственностью, вести свою деятельность на основании Гражданского кодекса РФ, принятого Государственной думой и одобренного Советом Федерации.

Общество будет являться юридическим лицом и действовать на основе Устава, будет иметь собственное имущество, самостоятельный баланс.

# Организационный план

Руководство деятельностью предприятия  
будет осуществлять  
директор.

Администратор – является материально  
ответственным  
лицом, осуществляет прием сырья, оформляя  
при этом необходимые  
документы, организует розничную торговлю.

Бухгалтер осуществляет операции по приему,  
учету, выдаче и  
хранению денежных средств.

Специальность	Количество человек	Зарплата
Кассир	1	6000
Бармен	1	7000
Официант	6	5000
Уборщица	2	3000
Бухгалтер	1	9000
Директор	1	11000



# Финансовый план



Расходы, связанные с началом бизнеса до того момента, когда начнется реализация продукции или услуги и поступление выручки;

Стартовые инвестиции на открытие своей кофейни будут существенные. Сюда войдут следующие затраты:

Оборудование – 325 350 рублей;

Дизайн помещения, декор – 120 000 рублей;

Получение разрешительных документов, лицензий, сертификатов соответствия – 80 000 рублей;

Реклама и полиграфия – 160 000 рублей.

Первая аренда помещения- 560 000 рублей.

Прочие расходы-100 000 рублей.

Итого: потребуется не меньше 1300000 рублей

На подготовительные, начальные затраты.

Расходы, связанные с текущей деятельностью, обеспечивающие регулярное поступление выручки за проданный товар или оказанную услугу.

Закупка сырья, товаров-168 123 рублей

расходы на заработную плату работников, включая налоги, которые платит предприниматель-262600 рублей

Затраты на арендную плату-560 000 рублей

Коммунальные услуги 15 000 рублей

Расходы на рекламу-50 000 рублей

Затраты на эксплуатацию машин и механизмов-50 000 рублей

Другие расходы

получается, 1 105 723 рублей.



# Юридический план

Кофейня «Coffee of science» будет представлять собой общество с ограниченной ответственностью, вести свою деятельность на основании Гражданского кодекса РФ, принятого Государственной думой и одобренного Советом Федерации. Общество будет являться юридическим лицом и действовать на основе Устава, будет иметь собственное имущество, самостоятельный баланс.

Для открытия данной кофейни используется код 55.30. "Деятельность ресторанов и кафе", включающий в себя:

- Изготовление, реализацию и организацию потребления непосредственно на месте кулинарной продукции, продажу напитков, иногда в сопровождении некоторых форм развлекательных программ (ресторанами и кафе с полным ресторанным обслуживанием, предприятиями общественного питания с самообслуживанием)
- Деятельность закусочных (предприятий "быстрого питания")
- Обеспечение питанием в железнодорожных вагонах-ресторанах и на судах
- Реализацию кулинарной продукции ресторанами и кафе вне предприятия.

Так же должны действовать все элементы инфраструктуры, необходим установленный и поставленный на учёт расчётно-кассовый аппарат.

Документы на открытие кофейни оформлены в следующем порядке: акт проверки помещения Санэпиднадзором; положительный результат обследования помещения МЧС и пожарной службой; проектная документация на объект инженерного и технологического содержания; оформленный договор на «тревожную кнопку»; размещённые на указанных местах инструкции по пожарной безопасности; развешанные по своим местам средства пожаротушения; разрешение СЭС на деятельность кофейни; санитарные книжки работников заведения; договора с поставщиками продуктов и прочих товаров; договор на вывоз и утилизацию ТБО.

# Управленческая часть



**Любая организация может достичь самых высоких целей, любых прибылей при наличии одного условия - если у нее есть специалисты, способные решать поставленные задачи. Вопросы рационального использования рабочей силы и фонда заработной платы играют решающую роль в дальнейшем повышении эффективности предпринимательской деятельности. Результаты работы организации в значительной степени зависят от обеспеченности его рабочей силой и степени эффективности ее использования.**

# Оценка эффективности проекта



Кофейный бизнес – это привлекательная ниша для начинающих предпринимателей. Начинать такое дело выгодно по нескольким причинам. Прежде всего, это сравнительно небольшие вложения на старте. Кроме того, заведение быстро окупится и начнет приносить прибыль его владельцу. Еще одно значимое преимущество – это возможность самостоятельно выбрать тип точки. Можно творчески подойти к ее концепции и оформлению, что будет привлекать множество посетителей. Не стоит забывать также про растущую популярность горячего напитка на рынке. Им увлекаются люди разных возрастов и социальных групп.

Открытие кофейни оценивается как одна из наиболее перспективных бизнес-идей. С каждым годом потребление кофе в России увеличивается. За последние пятнадцать лет выросло втрое. Но кофейный рынок еще не сформировался окончательно, поэтому еще есть возможность занять нишу. В России культура потребления кофе активно развивается. Все больше людей предпочитают выпить кофе вне дома. Поэтому кофейни будут востребованы в любом городе. Поскольку ранее мы уже рассматривали тему открытия небольшой кофейни в формате точки "кофе с собой", а также мобильной кофейни, в этой статье речь пойдет об открытии более крупного стационарного заведения.



Спасибо  
за  
внимание!

