

Мобильная кофейня



Содержание

1.	Введение.....	1
2.	Актуальность.....	2
3.	Как выглядит мобильная кофейня и что собой представляет.....	4
4.	В чём примечательность такого проекта.....	4
5.	Прибыль и продвижение проекта.....	6
6.	Что планируется для создания производства.....	6
7.	Сотрудники и их заработанная плата.....	7
8.	Финансовое планирование.....	7
9.	Возможные риски.....	8
10.	Заключение.....	8

1. Введение

- Мобильная кофейня обеспечивает людей горячими и холодными напитками в общественных местах: на мероприятиях, в парках, на улицах. Приобрести стаканчик по дороге на работу для многих стало приятным ежедневным ритуалом. Привлекательность этого бизнеса в том, что он имеет относительно низкий порог входа, а кофейный напиток — традиционный продукт. Мобильность точки не освобождает от арендной платы, но значительно снижает её размер и даёт больше пространства для манёвра. Кроме того, для начинающего предпринимателя это шанс попробовать свои силы и относительно безболезненно выйти из дела, если потребуется.
- Начальная сумма – 937000 рублей
- Затраты в месяц – 250000 рублей
- Прибыль в месяц – 85000 рублей
- Срок окупаемости – 12 месяцев
- Точка безубыточности – 3 месяца
- Рентабельность продаж – 35%



2.Актуальность

- Бизнес должен быть рентабельным. В противном случае в нем нет смысла. И если принять во внимание современный стремительный ритм нашей жизни, то можно понять: успешный тот, кто идет в «ногу со временем».

Высокотехнологическое развитие общества не дает времени на раздумье. Люди стремятся успеть как можно больше: сытный завтрак, поход на работу, бизнес-ланч, работа над проектом, уик-энд. Численность планеты постоянно увеличивается. Современные потребители делают выбор в сторону мобильности. Именно в такой атмосфере необходимы новые перспективные бизнес-идеи. Организация мини-кофейни соответствует требованиям современной жизни и бешеного ритма развития общества.

В странах Евросоюза и США деятельность передвижных кофеен уже давно себя зарекомендовала. Порог вхождения в данный бизнес невысокий, а рентабельность достигает 60-80%. К тому же организация мобильной кофейни имеет высокий уровень ликвидности. Основными преимуществами бизнеса можно назвать:

невысокий уровень стартовых капиталовложений;
быстрая окупаемость проекта – 8-12 месяцев;
минимальные затраты на покупку сырья для приготовления напитков;
нет необходимости оплачивать аренду помещения, нанимать большой штат персонала или тратить деньги на разработку дизайна или оформление помещения.

3. Как выглядит мобильная кофейня и что собой представляет?

- Мобильная кофейня – это продажа кофе в передвижном киоске, который сам следует за покупателями. Бизнес мобильных кофеен – оригинальный вариант продажи популярного напитка. Кофейня на колесах – это сочетание качества стационарной кофейни и мобильности машины.
- Главный продукт — натуральный кофе из свежемолотых кофейных зёрен, который подаётся в картонных стаканчиках разного объёма.
- Предприниматели отмечают, что до 68% всех продаж приходится на капучино. В напитки можно добавлять сиропы и посыпки, дополнительно продавать печенье, чизкейки и другие закуски.

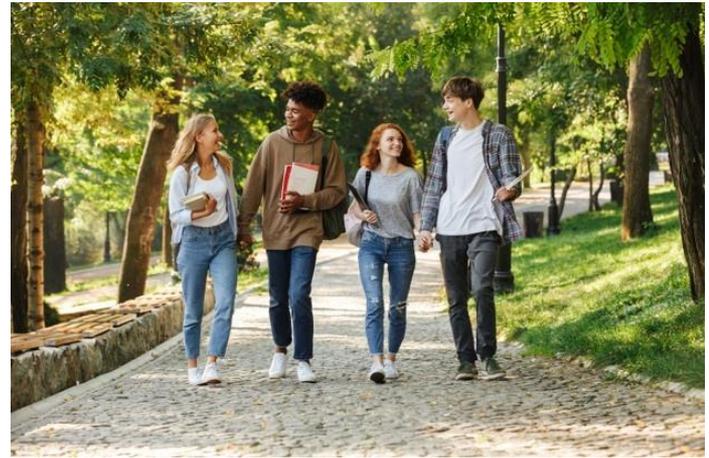


- К сожалению, не смотря на мобильность, законно торговать можно только в специально отведённом для этого месте. Чтобы заключить договор на установку нестационарного передвижного торгового объекта и получить разрешение на парковку кофе-точки на колесах, необходимо обратиться в местную администрацию для участия в конкурсе. С победителем заключается договор, в котором прописаны все условия цена аренды.
- Другой вариант легального размещения мобильной кофейни — заключение договора с частным собственником территории или участие в массовых мероприятиях.
- В автомобиль нужно установить оборудование для приготовления кофе, оснастить его дополнительным аккумулятором, изготовить и установить мебель. Также нужно будет арендовать гараж для хранения автомобиля и товарных остатков, Кухонное оборудование для готовки, столовые приборы.
- На территории 4 столика с зонтиками. Также мы предоставляем еду на вынос, в фирменных упаковках

МЕНЮ	
1. Айс кофе	200р
2. Капучино	110р
3. Эспрессо	100р
4. Латте	120р
5. Коктели молочные (шоколадный, банановый, клубничный)	200р
6. Какао	70р
7. Чай	60р
8. Блинчики с шоколадным кремом	120р
9. Печенье	70р
10. Чизкейк	120р
11. Сырники с топингами на выбор	120р
12. Мороженное (шоколадное, клубничное, пломбир)	100р
13. Детские наборы с подарком до 7 лет (Натуральный сок, панкейки с сиропом + киндер)	300р

4. В чём примечательность такого проекта?

- Согласно данным аналитиков, ежегодный прирост по количеству кофеен всех типов в России составляет в среднем 3%, кофеен типа «кофе на вынос» — 7%. И в ближайшем будущем темпы прироста могут увеличиться — этому способствует развитие культуры потребления кофейных напитков.
- Целевую аудиторию можно разделить на несколько групп.
- Гуляющие горожане, например, мамы с детьми,
- Студенты, по пути на учёбу или во время перерыва,
- Офисные работники, которые приобретают кофе с утра, во время обеда или после работы,
- Бизнес подвержен сезонным колебаниям спроса, связанным с уровнем комфорта от пребывания на улице. Пик продаж приходится на апрель-май, когда уставшие от зимы люди, открывают сезон прогулок. Низкий сезон ноябрь—декабрь — на улице холодно. С февраля до начала марта спрос вновь растёт.
- Прямые конкуренты — расположенные поблизости точки с кофе на вынос. Возможные конкурентные преимущества: лучшее качество напитка, больший объём стакана, бесплатные бонусы (сиропы, конфета или печенье), широкий ассортимент.



5. Прибыль и продвижение проекта

Важнейшим критерием успеха для мобильной кофейни является местоположение. При выборе нужно ориентироваться на ежедневную проходимость, наличие прямых конкурентов и заинтересованность потенциальных покупателей в продукте.

Примеры подходящих мест:

- по дороге в учебные заведения и бизнес-центры,
- вблизи остановок общественного транспорта,
- у входа в парки,
- вблизи вокзалов.

Основной рекламной площадкой будет сама точка, поэтому нужно уделить внимание тому, чтобы она была узнаваемой и привлекательной, а бариста был опрятен и одет в фирменную униформу.

Средний чек зависит от региона и места расположения кофейни, для расчётов он равен 175 рублям. Что касается объёмов продаж, то можно ориентироваться на 70 чашек в день по будням и 200—350 в выходные.

Хорошую дневную выручку можно сделать, участвуя в массовых мероприятиях. За участие организаторы могут брать плату.

- Другой формат работы на выезде — кейтеринг.

Кейтеринг — одна из веток общественного питания, принципом которой является удаленное оказание услуг. Проще говоря, ресторанное обслуживание на выезде. Перевод на английский Catering. Кейтеринг по сути означает «доставка». Сегодня практически в каждом регионе России сложился свой мини-рынок кейтеринг-сервиса. Обычно заказчик вносит определённую сумму, а исполнитель наливает его гостям напитки.

6. Что планируется для создания производства?

- Для ведения легальной деятельности у предпринимателя должны быть следующие документы:
- свидетельство о безопасности транспортного средства, переоборудованного под кофейню от ГИБДД,
- санитарно-эпидемиологическое заключение (СЭЗ) на вид деятельности,
- сертификат на кофе-машину и другое оборудование,
- медицинская книжка работника,
- разрешение на парковку кофе-точки.



Наименование	Количество	Цена за 1 шт	Общая сумма
Автомобиль (фургон, б/у)	1	380 000	380 000
Аккумулятор гелевый	1	30 000	30 000
Преобразователь тока	1	20 000	20 000
Автономная отопительная система	1	43 000	43 000
Кофемашина	1	102 000	102 000
Кофемолка	1	25 000	25 000
Холодильник с морозильной камерой	1	23 000	23 000
Инвентарь бариста	1	11 000	11 000
Онлайн-касса	1	20 000	20 000
Внутренняя отделка и мебель	1	40 000	40 000
Брендинг автомобиля	1	40 000	40 000
Итого			734 000

7.Сотрудники и их заработанная плата

Постоянные расходы	Оклад	Количество сотрудников	Сумма	Средняя з/п в месяц на сотрудника
Водитель	20 000	2	40 000	33 343
Бариста - повар	29 000	2	58 000	41 568
Страховые взносы			12 000	
Итого ФОТ			110 000	

8. Финансовое планирование

- Суммы на трату этого проекта



Регистрация, включая получение всех разрешений	45 000
Разработка логотипа и фирменного стиля	85 000
Закупка продуктов и расходных материалов	73 000
Закупка оборудования	734 000
Итого	937 000

□ Ежемесячные затраты



ФОТ (включая отчисления)	120 000
Аренда торгового места	10 000
Амортизация	7 500
Техобслуживание автомобиля	8 000
Аренда гаража	6 000
Горюче-смазочные материалы	5 000
Закупка продуктов и расходных материалов	98 700
Бухгалтерия (удаленная)	10 000
Итого	265 200

9. Возможные риски

- ▣ Поломка оборудования. Покупать новое оборудование, находящееся на гарантии. Вовремя проводить техническое обслуживание.
- ▣ Низкий уровень сервиса. Обучать сотрудников, как по приготовлению напитков, так и по обслуживанию клиентов, проводить экзамены.
- ▣ Сезонное падение спроса. Увеличить выручку можно введением новых позиций, соответствующих сезону, а также маркетинговыми активностями, например, раздачей листовок. Продвигать услуги выездной кофейни.
- ▣ Перебои с поставками сырья и материалов. Выбрать надёжных, иметь варианты поставщиков на случай форс-мажоров.
- ▣ Претензии со стороны государства. Вести деятельность полностью «в белую».



10. Заключение

- Мобильная кофейня является интересной и прибыльной задумкой. Она выделяется из других заведений. И пользуется спросом среди разной возрастной категории. Это является рентабельным бизнесом. Для успешного функционирования важна концепция. Также большое значение имеет тип заведения. Кроме того, важно не допустить распространенных ошибок, которые могут привести к провалу. По изложенным данным, заведение с большим количеством позиций в меню и продуманной атмосферой, окупится за 12 месяцев. Перед открытием необходимо провести поиск и обучение сотрудников, определиться с маркетинговой стратегией, получить все разрешающие документы. Также необходимо найти подходящее по площади и расположению помещение.

Спасибо за внимание