

A decorative border of roasted coffee beans frames the top, bottom, and sides of the page. The beans are dark brown and arranged in a slightly irregular, natural-looking pattern.

Кофейня с обжарочной «LatteOwl»

Зрелова Регина
Медведенко Ольга

A decorative border of roasted coffee beans frames the top, bottom, and sides of the page. The beans are dark brown and arranged in a dense, slightly irregular pattern.

Модуль «» Наша команда и бизнес-идея

Команда «LatteOwl»

8 (977) 565-62-08
olasinicyny@gmail.com



Ольга

- Знание основ организации общественного питания (имеет опыт работы в кофейне «P3 Coffee», кофейне «Мама кофе»);
- Умение работать с документацией;
- Лидерские качества;



Регина

8 (985) 478-07-56
olgamed2002@mail.ru

- Навыки в создании сайтов и ведении социальных сетей;
- Организаторский опыт;
- Креативность;
- Трудолюбие.

Распределение функциональных обязанностей

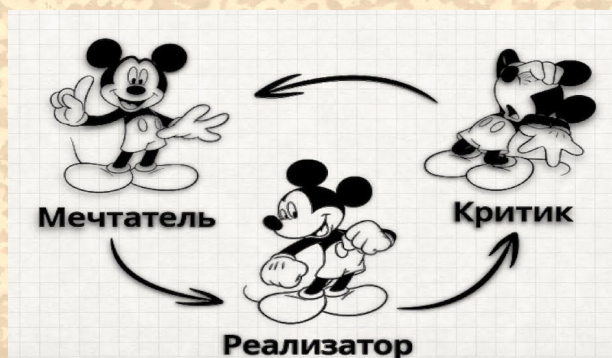
Ольга (Директор)	Анализ внутренних и внешних факторов, для принятия различных решений
	Разработка и реализация стратегии развития кафе
	Осуществление стратегического контроля деятельности кафе
	Заключение договоров, контроль и управление финансами
Регина (Администратор)	Разработка и продвижение сайта, ведение социальных сетей
	Контроль персонала, найм, организация дополнительного обучения
	Общение с клиентами, прием обратной связи
	Организация встречи со специалистами в области кофейных новинок

Перспективы профессионального роста

Ольга (Директор)	Улучшить навыки работы в 1С
	Развить разговорный английский язык, при общении с зарубежными поставщиками
	Получение высшего образования
Регина (Администратор)	Изучение и развитие SMM маркетинга
	Получение высшего образования

Как появилась идея

Идея родилась из нашей любви к кофе. Опыту работы в кофейной индустрии и общению с людьми, связанными с этой сферой.



С помощью использования методики генерирования идей Уолта Диснея, опираясь на наш жизненный опыт, этические соображения, профессиональные навыки и интересы, возникла идея создания кофейни с обжарочной «LatteOwl».

Матрица оценки бизнес-идеи по ключевым факторам f_{15}

№	Фактор оценки	Характеристика и оценка фактора (1-3)
1	Полнота информации по бизнес-идее	1
2	Срок окупаемости	2
3	Возможность дальнейшего развития бизнес-идеи	2
4	Наличие выгодных отличий от конкурентов	1
5	Понятность и доступность потребителям	2
6	Наличие реальной группы потребителей	2
7	Достаточен ли размер рынка для желаемой прибыли	1
8	Существует ли аналогичный бизнес	1
9	Наличие опыта реализации подобных проектов	1
10	Наличие достаточных финансовых средств	2
11	Наличие необходимых специалистов и исполнителей	1
12	Конкурентоспособность цены продукта или услуги	1
13	Требуются ли разрешения, сертификаты, лицензии	2
14	Потери в случае неудачной реализации бизнес-идеи	1
15	Возможность использования вложенных средств для др. целей	1
	Сумма полученных баллов	21

Конкурентные преимущества проекта

Преимущества проекта, ключевые факторы успеха	<p>Расположение заведения (рядом учебные заведения, жилые дома, зона отдыха)</p> <p>Качественное оборудование</p> <p>Предоставление клиенту выбора</p> <p>Умеренная ценовая политика</p>
Социальная составляющая бизнес-идеи	<p>Предоставление рабочих мест</p> <p>Сотрудничество с благотворительными фондами</p> <p>Использование экологически-перерабатываемых расходников (стаканчики, трубочки и т. п.)</p>

Модель бизнеса (по Остервальдеру)

<p>Отношения с клиентами: Индивидуальная работа с клиентов и учитывание его вкусовых предпочтений Карты лояльности Вечерние скидки</p>	<p>Группы потребителей: От 17 и старше Студенты, работающие и безработные</p>	<p>Ключевые ценности: Кофе to go и на месте Широкий ассортимент услуг и продукции</p>	<p>Ключевые действия: Разработка новых позиций меню Продвижение бренда</p>
<p>Каналы сбыта и продвижения: «Сарафанное радио» Реклама Сайт Социальные сети Участие в ярмарках и выставках</p>	<p>Ключевые партнеры: Кондитерская по производству замороженной кондитерская и хлебобулочной продукции Производство сиропов Производство расходного материала Компания по выращиванию и сбору зерна</p>	<p>Ключевые ресурсы: Материальные: Помещение, оборудование Трудовые: 2 работника АУП, 6 работников Финансовые: Уставной фонд 1 000 000 Информационные: Сайт, социальные сети</p>	
<p>Потоки и структура расходов: <i>Единовременные: 1 442 044 руб.</i> <i>Текущие (руб./год): 17 919 213 руб.</i></p>		<p>Потоки и структура доходов: Выручка Договоры оптовых поставок</p>	

Анализ угроз проекта (5 сил Портера)

Параметры	Значение	Описание	Направление работ
Угроза внутриотраслевой конкуренции	Высокое	На рынке существует большое количество компаний предоставляющие аналогичные услуги	Необходимо проводить работы по повышению сервиса, развивать свои преимущества и уникальность.
Угроза со стороны новых конкурентов	Среднее	Появление новых конкурентов в нашей рабочей нише	Необходимо закрепить себя на рынке, создать стабильную клиентскую базу
Угроза потери текущих клиентов	Среднее	Потеря текущих клиентов в зависимости от разных обстоятельств	Держать качество продукции на одном высоком уровне, улучшать качество, не меняя ценовой политики
Угроза нестабильности поставщиков	Среднее	Разрыв контрактов, прекращение производства/поставок в одностороннем порядке со стороны поставщика	При стабильном объеме производства делать заказ на продолжительный период. Иметь в запасе несколько фирм, с которыми можно оперативно заключить контракты на поставки.
Угроза товаров-заменителей	Низкое	Узкий сегмент рынка, товары-заменители угрозы не представляют	Необходимо следить за рынком, при необходимости вводить новые продукты для поддержки высокой конкурентно способности

Оценка конкурентоспособности продукта

- Большой ассортимент
- Выбор качественного сырья для приготовления напитка
- Несколько видов зерна для кофейных напитков
- Розничная и оптовая продажа

Наименование	Цена		
	250 мл	350 мл	450мл
Эспрессо	60 мл -100		
Американо	90	110	150
Капучино	130	150	190
Латте	130	160	210
Флэт уайт	160	-	-
Раф классический	180	230	280
Матча	180	220	250
Пряный чай латте	130	160	200
Какао	120	150	180
Чай в ассортименте	110	140	170
Авторские напитки			
Эспрессо-тоник	150	180	230
Guns N' Roses	160	190	240
Айс-латте клубничный поцелуй	190	210	260
Айс-капучино жареное мороженое	200	240	290
Айс-латте лаванда-ежевика	170	210	260
Айс-латте мятный шоколад	160	200	240
Имбирный капучино	160	200	240
Капучино карамельная дыня	160	200	240
Кофейное вино	160	200	240
Латте рафазло	160	200	240
Латте манго с перчинкой	170	210	260
Райское латте	170	210	260
Малиновое какао	140	170	200
Черничное какао	130	160	190
Облепиховый чай	-	150	190
Тропический чай	-	180	220
Чай витаминка	-	170	210

Альтернативное молоко	40	60
Добавки	30	

Наименование	Цена
Донат с ванильной начинкой	60
Донат с начинкой яблоко-корица	60
Донат с карамельной начинкой	60
Донат с шоколадной глазурью	60
Донат с ореховой начинкой	60
Донат с клубничной начинкой	60
Донат с начинкой из смородины	60
Донат с кокосовой начинкой	60
Чизкейк Нью-Йорк	90
Чизкейк клубничный	90
Чизкейк Нью-Йорк с шоколадом и орехом пекан	90
Чизкейк шоколадный	90
Чизкейк карамельный	90
Киш "Картофельный с сыром"	100
Киш "Ветчина и сыр"	100
Киш "Лоранский с курицей"	100
Киш "Рататуй по-домашнему"	100
Киш "С лососем, брокколи и томатами"	100
Сэндвич с бужениной и горчичным соусом	110
Сэндвич с индейкой и соусом Терияки	110
Сэндвич с курицей "Цезарь"	110
Сэндвич с жареной курицей	110
Сэндвич с красной рыбой и соусом "Тартар"	110
Сэндвич с тунцом	110
Сэндвич с ветчиной	110
Сэндвич с говядиной	110
Сэндвич вегетарианский	110
Сырники	130
Блинчики с творогом	130
Блинчики с персиком	140
Блинчики с рыбой и мягким сыром	130
Блинчики со сметаной	110

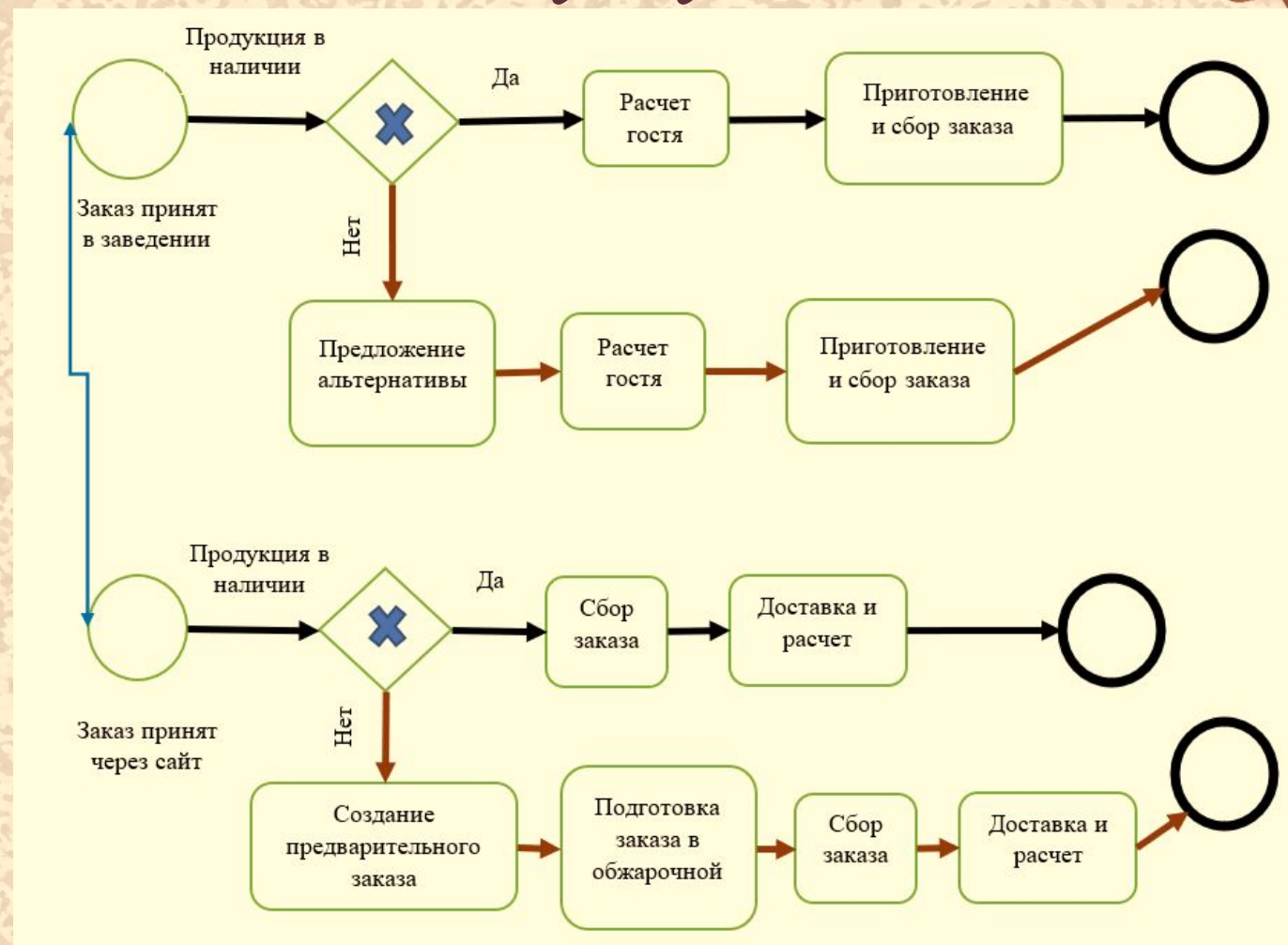
A decorative border of roasted coffee beans frames the top, bottom, and sides of the page. The beans are dark brown and arranged in a slightly irregular, natural-looking pattern.

Модуль «» Планирование рабочего процесса

Схема управления бизнес-процессами

<i>Управляющие процессы</i>					
Стратегическое планирование		Оперативное планирование		Анализ	
<i>Операционные процессы</i>					
Маркетинг (разработка меню, реклама)	Обжарка зерна	Приготовление напитков, подготовка блюд	Встреча гостей, прием заказов	Обслужи вание гостей	Итоговый расчет гостей
<i>Поддерживающие процессы</i>					
Финансирование и бух.учет		Закупка		Управление персоналом	

Схема предоставления услуг



Необходимые ресурсы для реализации проекта

<i>Информационные ресурсы</i>	<i>Финансовые ресурсы</i>	<i>Материальные ресурсы</i>	<i>Трудовые ресурсы</i>
<ul style="list-style-type: none">• Сеть Интернет• Сайт компании• Социальные сети• Тех.карты	<ul style="list-style-type: none">• инвестиционные затраты, финансируются из УФ и займа• текущие расходы финансируются из выручки	<ul style="list-style-type: none">• Оборудование• Инвентарь• Расходные материалы• Закупаемая продукция	<ul style="list-style-type: none">• Административный персонал – 2 человека• Производственный персонал – 6 человек

Диаграмма Гантта

	Ноябрь					Декабрь
	01.11	08.11	15.11	22.11	29.11	02.12
Заключение договора аренды						
Регистрация «ООО»						
Разработка сайта						
Размещение рекламы						
Закупка оборудования. Подготовка помещений						
Подбор персонала						
Оформление документов для СЭС и пожарной инспекции						
Закупка сырья для кофейни и обжарочкой и его обработка						
Начало работы						

Организационная структура на 1 и 2 год



Позитивный и негативный варианты развития бизнеса

<i>Позитивные варианты развития бизнеса</i>	<i>Негативные варианты развития бизнеса</i>
<p>Если фактическое количество оказанных услуг совпадает с плановым, то мы будем иметь следующие результаты:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Окупаемость проекта наступает на 5 месяце2. Количество услуг в месяц – 3 3903. Выручка в год – 23 724 000 руб.	<ol style="list-style-type: none">1. Продажи меньше 3 390 услуг в месяц2. Снижение цен у конкурентов с репутацией3. Выручка не покрывает затраты4. Задержки по выплате заработной платы и аренды

*В случае развития негативного сценария
разработана антикризисная программа:*

- 1. Проведение ревизии стратегии и тактики (поиск новых сегментов рынка);*
- 2. Концентрация ресурсов на наиболее рентабельных направлениях;*
- 3. Поддержание и укрепление обратной связи с клиентами;*
- 4. Заключение дополнительных контрактов на оптовые поставки со снижением цены, но с сохранением основной прибыли*
- 5. Использование гибкой ценовой политики;*
- 6. Сокращение фонда оплаты труда (сокращение персонала, рабочего дня);*
- 7. Принятие мер к сохранению ключевых сотрудников;*
- 8. Определение стратегических приоритетов (снижение рисков и расходов);*
- 9. Выход из проекта – продажа ООО или поиск новых инвесторов.*