



# « BLACK COFFEE »

---

МОБИЛЬНАЯ КОФЕЙНЯ  
(ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ)

*Выполнила студентка 33 «с» группы:*

*Нечаева Диана Вадимовна*

# « BLACK COFFEE »

РЕЖИМ РАБОТЫ:

ПН-ПТ.: С 07:00 ДО 20:00

СБ-ВС.: С 09:00 ДО 19:00



# РЫНОЧНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ

- ❖ Поначалу мобильная кофейня будет предоставлять свои услуги не особенно широко, в связи с рыночным опытом.
- ❖ Но качество предоставления услуг будет высокое
- ❖ Мобильная кофейня, т.е. « кофе» на колёсах или «кофе too go» всегда и везде, а это удобно в наше время.
- ❖ Поэтому мой бизнес-проект будет выгодным и прибыльным.



# ОПИСАНИЕ ТОВАРА

- ❖ Основная продукция  
кофейные изделия
- ❖ Чай
- ❖ Сироп
- ❖ Горячий шоколад
- ❖ Какао





# ОСОБЕННОСТИ

- ❖ Высокое качество
- ❖ Широкий ассортимент
- ❖ Традиционная рецептура
- ❖ Свежая продукция
- ❖ Низкие цены
- ❖ Перевозная кофейня
- ❖ Бесплатная доставка в офисы

# БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

## Потребители

❖ ВЗРОСЛЫЕ И ИХ ДЕТИ

## Продукция

❖ НАША ПРОДУКЦИЯ

ДОЙДЕТ ДО КЛИЕНТА С  
ПОМОЩЬЮ РЕКЛАМЫ



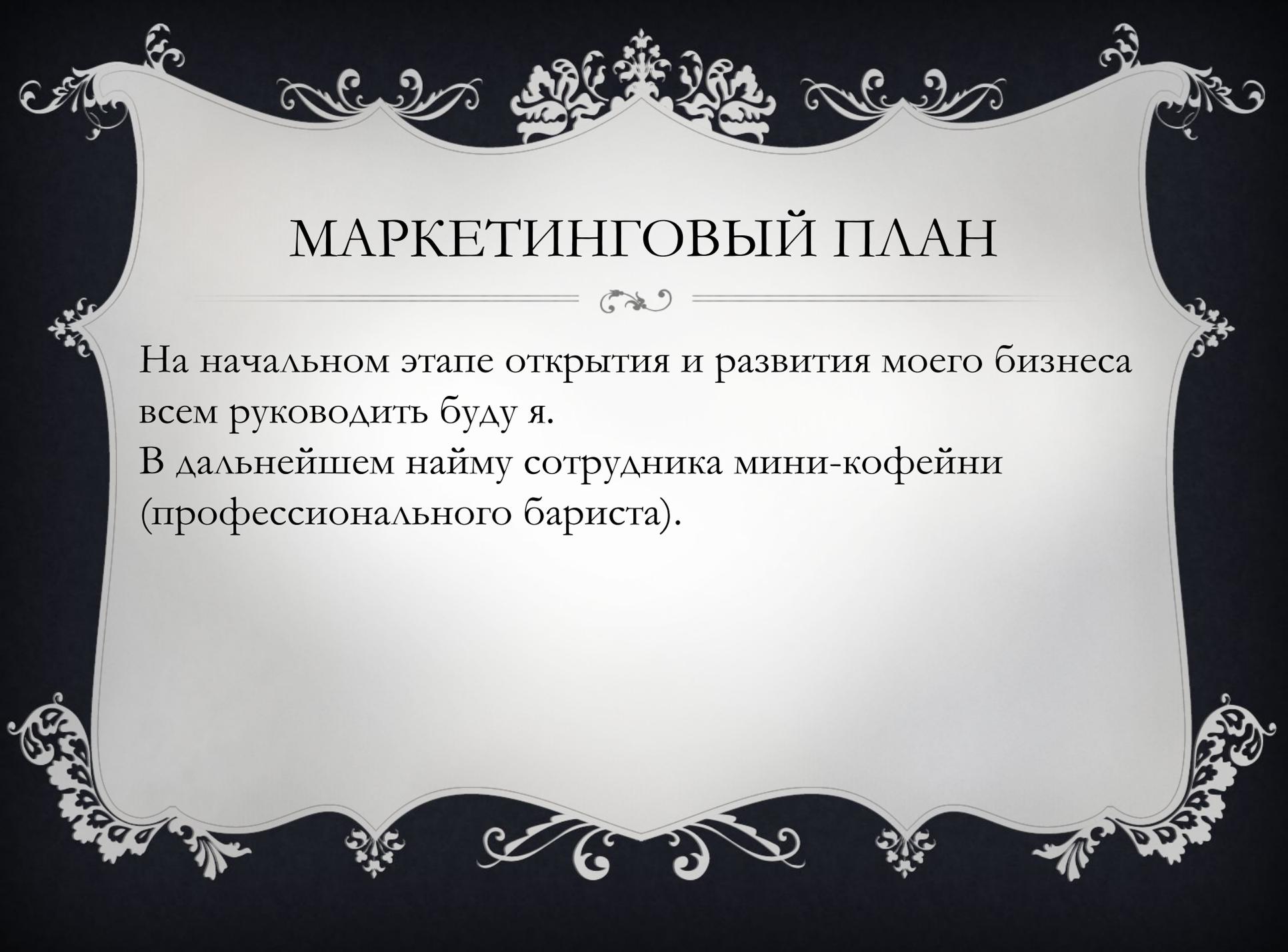
# АНАЛИЗ ЦЕЛЕВОГО РЫНКА

❖ ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ-ВЗРОСЛЫЕ И ИХ ДЕТИ



# АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОВ

<b>Сильные стороны</b>	<b>Слабые стороны</b>
Бренды с сильными позициями	Малая вместимость помещений, узкая и конкретная специализация
<b>Возможности</b>	<b>Угрозы</b>
<ol style="list-style-type: none"><li>1. Расширение производства.</li><li>2. Нарabотка деловых связей и контактов.</li><li>3. Создание узнаваемого бренда и сети предприятий.</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Конкуренция</li><li>2. Увеличение налогов</li><li>3. Форс-мажорные обстоятельства</li></ol>



# МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

---

На начальном этапе открытия и развития моего бизнеса всем руководить буду я.

В дальнейшем найму сотрудника мини-кофейни (профессионального бариста).

# ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Ставка дисконтирования, %	17
Чистая приведенная стоимость (NPV), руб.	5 698 299
Чистая прибыль проекта*, руб.	260 000
Рентабельность продаж, %	22,92
Срок окупаемости (PP), мес.	10
Дисконтированный срок окупаемости (DPP), мес.	11
Индекс прибыльности (PI), %	7, 87

# АНАЛИЗ РИСКОВ

Основной риск связан с удачным месторасположением, которое напрямую влияет на объем выручки и успех всего дела. Минимизировать риски поможет правильная ценовая политика, высокое качество продукции, удобный график работы. Благоприятным фактором можно назвать и сложившуюся конъюнктуру рынка – потребление зернового кофе в России растет, а рынок «кофе с собой» еще далек от насыщения. Анализ рисков и меры по предотвращению рассмотрены в Табл. 3. в бизнес-проекте

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!!!

