

Бизнес проект Кото-кафе «Busya»



Выполнила: Студентка группы ЗК1
Петряева Марина
Предмет: Основы
предпринимательской деятельности
(ОПД)
Преподаватель: Чаплыгина Е.Е.

Описание проекта

Наименование продукта/услуги	Кафе, где вы можете пообщаться с пушистыми подопечными, угоститься кофе/чаем/какао, поиграть в настольные/консольные игры, удаленно поработать и приятно провести время.
Назначение и область применения	Кафе предлагает одну из форм досуга, которая предполагает общение с кошками, а так же комфортную обстановку предназначенную для отдыха.
Основные характеристики	Предоставление качественных, лечебных услуг; Использование качественных продуктов; Возможность при желании забрать животное к себе домой в качестве домашнего питомца.
Ключевые преимущества	Доступная цена на напитки и еду, видовое разнообразие, Приятное время препровождения.
Авторские права	На франшизу
Необходимость лицензии	-

Миссия и цель проекта

Основные цели проекта:

01

Создание сети кото-кафе.

02

Дать людям не имеющим домашних животных, возможность провести время с кошками.

03

Найти дом для кошек, дать им «вторую жизнь».

Миссия – Познакомить людей с разными породами кошек в спокойной, домашней обстановке. Найти дом для кошек, которые взяты с приюта.

Бизнес-концепция по Остервальдеру

<p><u>Ключевые партнеры:</u> ООО «Единый расчетный центр». ООО «ГОБВУ станция по борьбе с болезнями животных».</p>	<p><u>Ключевые виды деятельности:</u> Продажа еды и напитков.</p>	<p><u>Ценностные предложения:</u> Возможность при желании забрать животное к себе домой в качестве домашнего питомца, пройдя специальное собеседование с сотрудниками приюта и руководителями Кото-кафе.</p>	<p><u>Взаимоотношение с клиентами:</u> Страницы в социальных сетях, номер телефона, сайт.</p>	<p><u>Потребительские сегменты:</u> Ориентирован на B2C. Любые клиенты желающие приобрести наши услуги.</p>
<p><u>Структура издержек:</u> Затраты на з/п сотрудникам, затраты на коммунальные услуги, затраты на покупку продукции.</p>	<p><u>Ключевые ресурсы:</u> Аренда помещения, приобретение оборудования, создание домашнего интерьера, закупка еды и принадлежностей для котов.</p>		<p><u>Каналы сбыта:</u> Баннеры в городе, Сайты в полной информацией, Сообщества в социальных сетях.</p>	<p><u>Потоки поступления доходов:</u> Поминутная оплата и требование дополнительных услуг.</p>

Сегментация 5W Шеррингтона

	<u>Описание</u>	<u>B2C</u>	<u>B2B</u>
<u>Что?(What)</u>	Предоставление десертов, напитков и некоторых других позиций меню «навынос», а так же общение с пушистыми жильцами кофейни.	Продажа напитков, а так же готовой продукции.	Возможность проведения крупных мероприятий
<u>Кто?(Who)</u>	Люди любых возрастов.	Дети и их родители, студенты, пенсионеры.	Детские сады, школы.
<u>Почему?(Why)</u>	В определенный период времени, человеку захочется разнообразия, при посещении кото-кофе, он сможет не только выпить кофе, но и уделить время питомцам.	Посещение нового места в городе, разнообразие на выходные дни	Подарок ребенку на праздник
<u>Когда?(When)</u>	В выходные дни, а так же после рабочего/учебного дня.	При встрече с друзьями	На день рождения
<u>Где?(Where)</u>	Бронирование столика по телефону или фирменный веб-сайт	На улице, дома	На работе, учебе

Типичный портрет клиента

- Иванова Екатерина, 30 лет, заработок 60.000 тысяч рублей, образование высшее, ветеринар, замужем, есть несовершеннолетний ребенок.
- Интересы: увлекается чтением книг, а так же, их коллекционированием, изучает породы животных.
- Ценности: дорожит семьей.
- Что видит: Большое количество баннеров с открытием нового кото-кафе, где представлены различные породы.
- Потребительские характеристики: Ценит качество еды и напитков, предлагающих кофейней.
- Опасения: Халатное отношение сотрудников в котам, избегание лечения, а так же прививок.
- О чем думает?: Закрытие квартального отчета, моральная усталость.





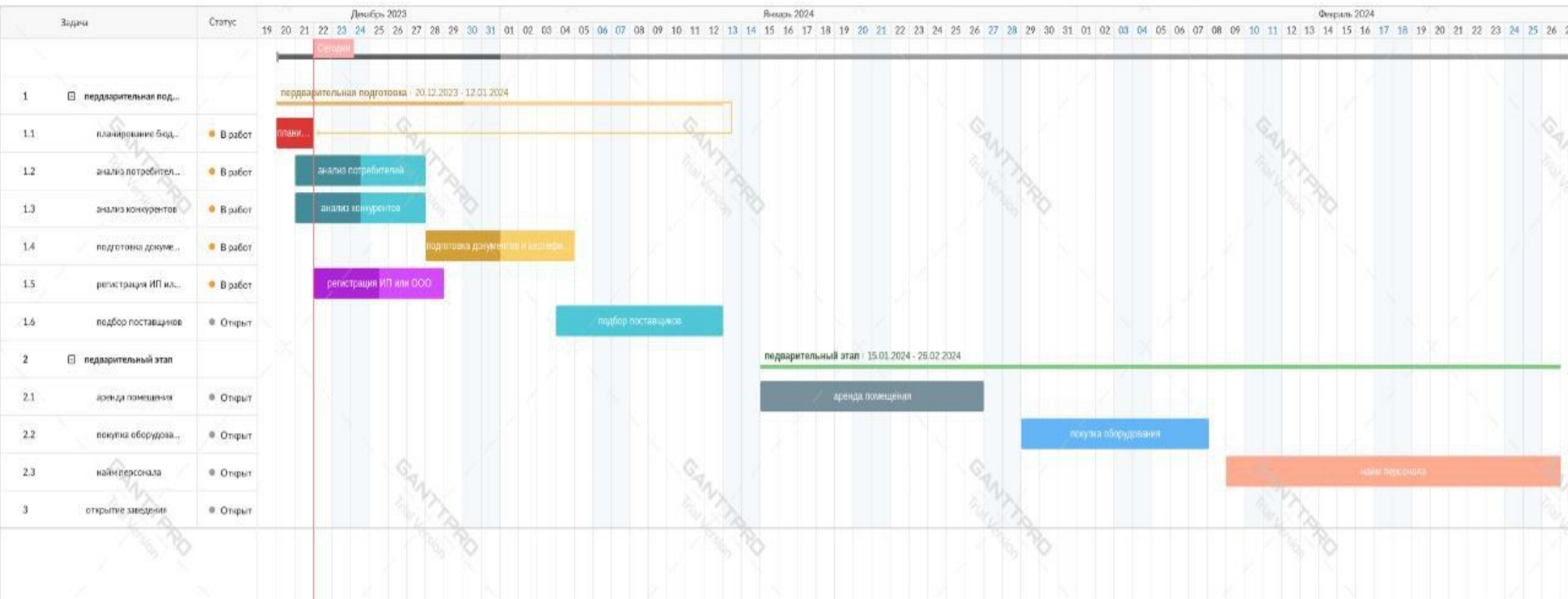
Нотация ВРМН



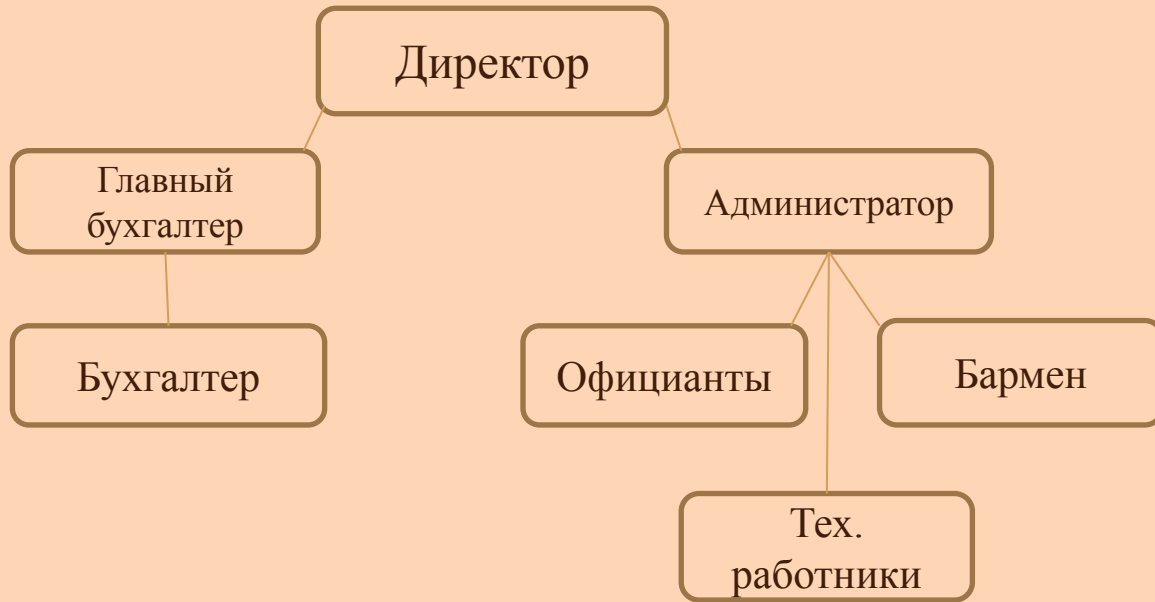
Диаграмма Ганта



Кото-кафе «Busya» | busya




Организационная структура





Анализ конкурентов

Факторы	«Busya»	«МурМур»	«Царапки»	«МурМяу»
Качество продукции	Высокое качество продуктов	Среднее качество продукции	Низкое качество продукции	Среднее качество продукции
Уровень цены	Доступный уровень цен для всех групп людей (скидочная система)	Завышены	Завышены	Завышены
Дизайн	Индивидуальный Выполнен с дизайнером	Обычный	Обычный	Часть взята с повторами
Время работы	С 10:00 до 20:00	С 8:00 до 22:00	С 12:00 до 18:00	С 11:00 до 23:00
Ассортимент	Горячие/холодные напитки, десерты, холодные блюда.	Горячие/холодные напитки.	Горячие/холодные напитки, десерты.	Горячие напитки, холодные блюда.



Анализ рисков

Виды рисков	Это...	Методы борьбы
Внешние риски	Кризис в стране, погодные условия.	Ввести доставку блюд и напитков на дом, а так же работать на вынос.
Внутренние риски	Ошибки с персоналом, некачественное оборудование	Важно отобрать персонал с хорошим опытом, а так же закупить качественное оборудование
Рыночные риски	Появляются из-за нестабильности ситуации на рынке, ценовой политики организации и появления новых конкурентов в нише.	Расширение меню по просьбам клиентов, наблюдение за конкурентами.
Экономические риски	Изменения в налоговой системе, санкции против государства, потери из-за нестабильности курсов валют и т. п.	Отслеживание изменений
Производственные риски	Это, например, неожиданный отказ поставщика с вами сотрудничать или форс-мажор, который нарушил логистику.	Для решения важно иметь нескольких поставщиков, которые в случае отказа смогут помочь вам



Маркетинговый комплекс 4р/7р



Catcafe



В нашем котокафе вас
будут ждать:

🐾 Вкусный кофе 🐾

🐾 Милые котики 🐾

🐾 Десерты, холодные
блюда 🐾


С 10:00-20:00

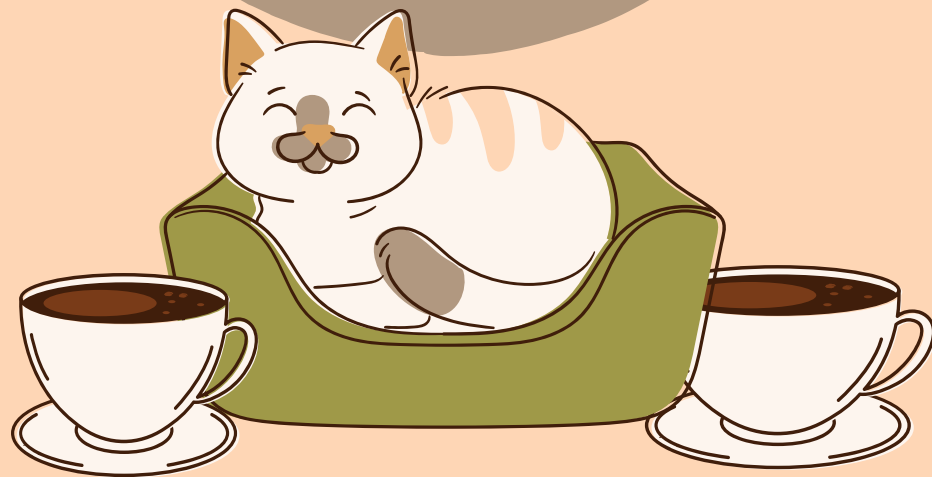
ЕЖЕДНЕВНО

 **83-45-11** ул. ЛЕНИНА, Д.4



Факторы успеха проекта

- Четкая постановка целей и задач
 - Четкое разделение ролей и обязанностей
 - Корректный подбор состава команды, хорошо подготовленный персонал
 - Контроль выполнения проекта
 - Наличие опыта в данной сфере
 - Широта ассортимента и возможность выбора
- 



10.000

КОТИКОВ

По всей России нашли дом благодаря
кото-кафе

Спасибо за внимание!

