



БИЗНЕС-ПЛАН КОФЕЙНИ
«ELIZABETH»

Подготвила Елизавета Чернова

Проблематика:

- Недостаток качественных и недорогих кофеен

Конечная цель бизнес плана:

-Кофейня, предоставляющая качественный продукт

Предложение:

-Заведение с ценовой политикой коррелирующей с доходом широкого круга потребителей со средним и низким заработком по региону.

МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ

МОДЕЛЬ ПЯТИ СИЛ М. ПОРТЕРА

Рынок:

Необходимо постоянно «держат планку», развиваться, искать новые рынки, совершенствовать систему обслуживания, чтобы добиться лидирующего положения в своей сфере и удерживать его, т.к. имеет место конкуренция с другими предприятиями предоставляющими схожий продукт.

Влияние поставщиков:

В случае угроз со стороны поставщиков они являются не серьезными, так как существует широкая сеть поставщиков во всех странах, где производится продукт (кофейные зёрна)

Влияние покупателей:

Существование кофейни напрямую зависит от числа покупателей, а их число от качества предоставляемых услуг и продукта, следовательно, необходимо обеспечить продажу качественного продукта, для привлечения новых и удержания уже существующих покупателей.

Конкурененты:

Основными конкурентами кофейни «ELIZABETH» являются рестораны быстрого питания и специализированные магазины кофе.

Виды предоставляемых услуг:

- услуги питания;
- услуги по изготовлению кулинарной продукции и кондитерских изделий;
- услуги по организации потребления и обслуживания;
- услуги по реализации кулинарной продукции;
- услуги по организации досуга.

PEST-АНАЛИЗ КАФЕ «ELIZABETH»

Политические факторы

Обеспечение благоприятных условий для развития объектов общественного питания;

Вводимые специальные налоговые режимы для предприятий малого и среднего бизнеса

Проводимые в стране и регионе меры по обеспечению финансовой поддержки предприятий малого и среднего бизнеса

Законы РФ дают возможность предотвратить появление недобросовестных конкурентов

PEST-АНАЛИЗ КАФЕ «ELIZABETH»

Экономические факторы

Кризисная финансово-экономическая ситуация в стране и регионе

Рост уровня инфляции в стране

Уход посетителей к потенциальным конкурентам

Социальные факторы

Снижение платежеспособности основной части населения

Технологические

Появление нового технологического оборудования, направленного на улучшение качества продукции

SWOT- АНАЛИЗ КАФЕ «ELIZABETH»

Сильные стороны:

- Ориентация на высокое качество блюд и обслуживания
- Квалифицированный персонал
- Эксклюзивный дизайн
- Ценовая политика

Возможности:

- Выгодное место расположения: центр города, близость учебных и развлекательных заведений, удобная парковка и транспортная развязка, близость торговых центров
- Возможность применения новых технологий.
- Центр г.Саратова перспективно развит.

Угрозы:

- Стабильная работа прямых конкурентов
- Возможность появления новых конкурентов
- Проверки пожарной безопасности, СанПиНа
- Сокращение числа посетителей

SWOT- АНАЛИЗ КАФЕ «ELIZABETH»



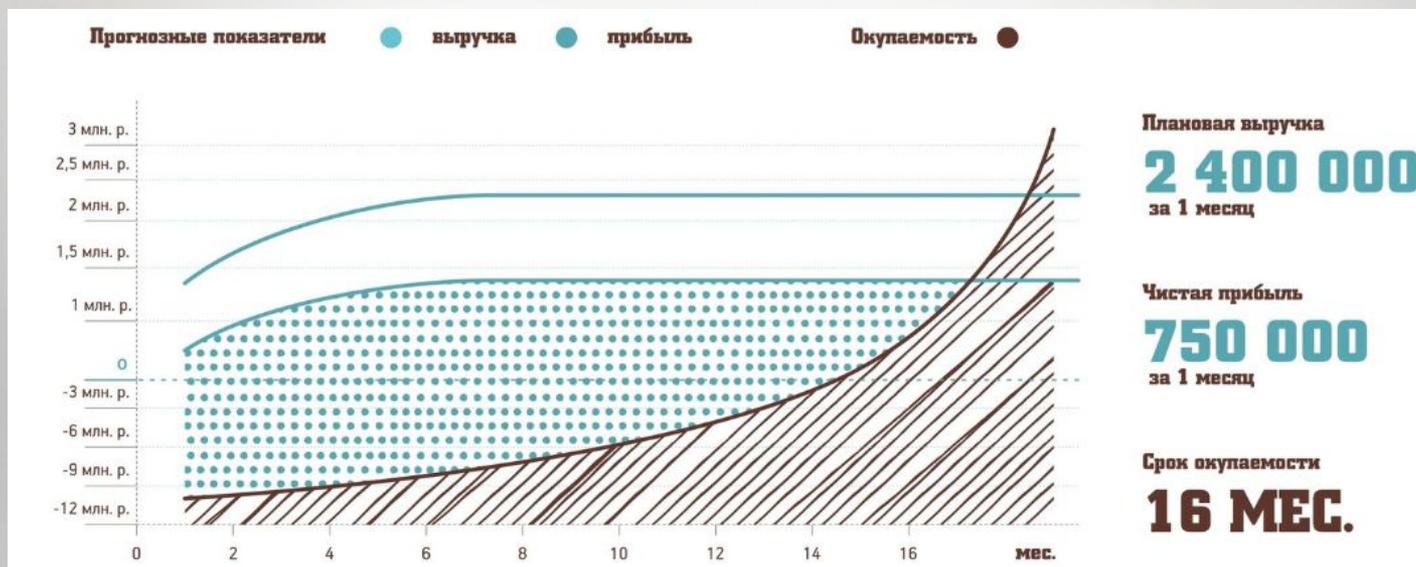
Слабые стороны:

- Необходимость частой проверки технического состояния оборудования
- Отсутствие сформированного имиджа
- Отсутствие опыта совместной работы членов коллектива
- Высокая арендная плата, обусловленная местоположением.

СОСТАВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ БИЗНЕС-ПЛАНА КОФЕЙНИ

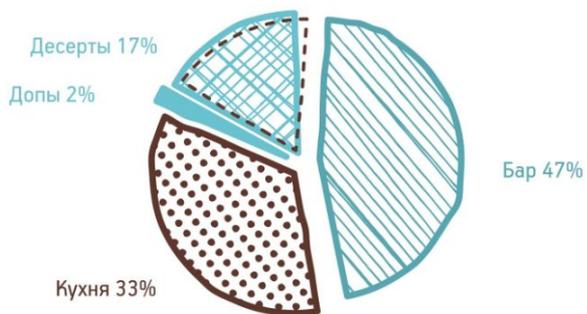
- Маркетинговое прогнозирование
- Юридическая регистрация бизнеса
- Расчет инвестиций в бизнес-плане кофеен
- Анализ помещения и оборудования для кофейни
- Персонал кофейни
- Бизнес-план кофейни: расчетная структура бюджета
- Рентабельность кафе/кофейни

ПРОГНОЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КОФЕЙНИ



СТРУКТУРА ПРОДАЖ КОФЕЙНИ

Продажи по категориям



Продажи бара



Продажи кухни

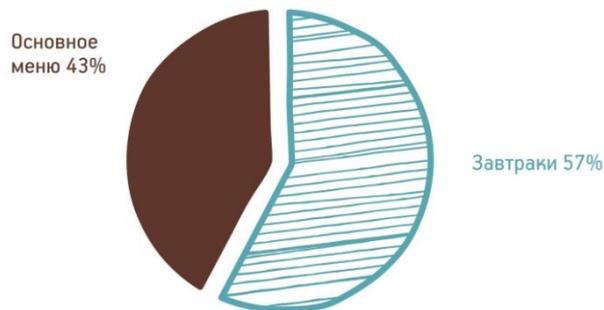


ДИАГРАММА ГАНТТА

Виды работ	Периоды (1 неделя)										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Аренда	■	■									
Регистрация		■	■	■	■						
Ремонт				■	■	■	■	■			
Закупка оборудования							■	■			
Найм работников								■	■	■	
Закупка сырья										■	■

Таким образом, подготовительный период кофейни составит около 11 недель. Этого времени будет достаточно для полной подготовки кофейни к началу работы.

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Разовые расходы

Наименование показателя	Величина показателя (сумма), руб.
Оборудование для кухни	350 000
Оборудование для офиса	100 000
R-кеерэг – это оборудование, с помощью которого осуществляются выставление счетов и бух отчетность заведения	120 000
Расходы на согласование	95 000
Подбор персонала	38 000
Технология	30 000
Генеральный проект	60 000
Полиграфия	30 000
Фотосессии	15 000
Патентование (товарный знак)	68 200
Строительство (в т.ч. и сантехника)	1 700 000
Мебель	190 000
Посуда, утварь	100 000
Проектная документация	145 200
Интерьер	260 400
Работа дизайнера	80 000
Открытие	35 000
Оборудование бара	80 000
Внешнее оформление	44 120
Непредвиденные расходы	400 000
ИТОГО:	3 940 320

Ежемесячные расходы

Наименование	Сумма (руб.)
Закупка продуктов	300 000
Амортизация оборудования	30 000
Амортизация мебели	15 000
Хозяйственные расходы (салфетки, зубочистки и т.д)	10 000
Транспортные расходы	4 600
Административные расходы	8 000
Реклама	25 000
Амортизация посуды	4 600
Связь	4 200
Коммунальные расходы	30 000
Итого:	431 400

Ежемесячные доходы

Наименование	Средняя наценка на товар	Доля в меню спроса	Стоимость , руб.	Прибыль, руб.
Первые, вторые блюда	300%	15%	60 000	180 000
Десерты	400%	20%	30 000	120 000
Вина	300%	5%	30 000	90 000
Кофейные напитки, чай	300%	50%	47 000	141 000
Безалкогольные напитки	700%	5%	55 000	385 000
Свежевыжатые соки	600%	5%	35 000	210 000
Итого:	---	100%	257 000	1 126 000

АНАЛИЗ ПОМЕЩЕНИЯ И ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ КОФЕЙНИ

Свои требования к техническому состоянию и размерам помещения для кафе формулирует санитарно-эпидемиологическая станция.

Важным моментом выбора помещения является анализ его местонахождения, так к наиболее выгодным вариантам относятся: районы с высокой проходимостью, вблизи учебных заведений или офисных центров.

В бизнес-плане открытия кофейни важно обратить внимание и на анализ необходимого оборудования:

- Кофемашина
- Оборудование для кухни
- Мебель для зала
- Барная стойка
- Мебель для персонала
- Наличие подключения ко всем сетям
- Сантехническое оборудование
- Охранные системы

ПЕРСОНАЛ КАФЕ

Так как кофейня «ELIZABETH» является небольшим заведением, которому необходимо выдерживать конкуренцию с соседними предприятиями схожего типа, то важную роль в этом так же играет персонал, который должен добросовестно относиться к исполнению служебных обязанностей: производить качественную уборку помещения, своевременно обслуживать клиентов, быть заинтересованным в развитии кофейни, быть вежливым и опрятным.

Состав штата:

- Бариста
- Повар
- Официанты
- Бармены
- Администратор
- Хостес
- Бухгалтер
- Сотрудники по уборке помещений

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ

Создание новых, а также улучшение и совершенствование уже имеющихся услуг

Создание коллектива среди работников для обеспечения улучшения и стабильности работы

Использование различных видов рекламы, для более широкого охвата граждан с целью их привлечения

Периодическое обновление меню, а так же разработка акций направленных на привлечение большего числа покупателей

«Порою жизнь — это исключительно вопрос наличия чашечки кофе, а также того уединения, которое она даёт...»

/Ричард Бротиган/

