

Муниципальное бюджетное
общеобразовательное учреждение
Дячкинская СОШ

Проект
Бизнес – план
«Кофейня « Осенняя мелодия»

Выполнила : обучающаяся 10 класса Батура Лариса Олеговна

Село Дячкино
2021 год

Кофейня « Осенняя мелодия»



Пояснительная записка к проекту

Обоснование выбора темы

- Я выбрала для проектной работы именно эту тему, так как:
- Во-первых, в районе предположительного расположения моей кофейни отсутствуют подобные предприятия ;
- Во-вторых, существует достаточно большой спрос на данный вид услуг;
- В-третьих, есть необходимость в открытии заведений ориентированных на людей с невысоким уровнем дохода, а я планирую свою кофейню именно такой

Практическая значимость :

- Я хочу создать кофейню, в которой будут приемлемые цены, приятная атмосфера , меню, состоящее из разнообразных сортов кофе и выпечки

Цель:

Составить грамотный бизнес-план в сфере производства и продажи горячих напитков и кондитерских изделий

Задачи:

- Изучить теорию бизнес - планирования
- Провести маркетинговый анализ предприятий в данной сфере
- Выработать свою стратегию бизнеса
- Создать логотип фирмы
- Продумать рекламу
- Провести публичные опросы в интернете с целью выявления потенциальных покупателей

Гипотеза:

грамотный бизнес-план - основа успеха предприятия

1 .Исследование рынка

Анализ конкурентной среды в городе Миллерово

Название, тип предприятия	Ассортимент	Адрес	Ценовая политика	Отзывы, плюсы и минусы
«Юность»	Разнообразные виды кофе, большой выбор выпечки	Город Миллерово, ул. Ленина 1	Цены не соответствуют качеству товара	Заведение имеет свой официальный сайт, приятную атмосферу, но отсутствуют профили в социальных сетях, а также завышенные цены
«Ромашка»	Разнообразные виды кофе, небольшой выбор выпечки	Город Миллерово, ул. 20 лет РККА	Цены слишком высокие	Присутствует официальный сайт, симпатичный интерьер, но неквалифицированные работники

1.Исследование рынка

Анализ конкурентной среды в городе Миллерово

- **Выводы :** Анализ конкурентной среды показывает , что преимуществом данных фирм является доброжелательный персонал, хорошее и быстрое обслуживание, а также приятная атмосфера и симпатичный интерьер, а недостатками в этой сфере являются : отсутствие профилей в социальных сетях, где заведения могли бы проводить акции и конкурсы , а также отсутствие акций и конкурсов. Опираясь на недостатки и преимущества представленных предприятий, я буду совершенствовать свою кофейню, добавляя что-то новое, модное и востребованное. Например, проводить акции, для того, чтобы привлекать покупателей и радовать их

2.Сбор и анализ данных(данные публичного опроса)

1-Любят ли люди кофе?

- Да - 70 %
- Нет – 30 %

2-Какой любимый вид кофе?

- Эспresso – 1 человек
- Американо–3 человека
- Мокко – 0 человек
- Латте – 4 человека
- Капучино – 12 человек
- Медовый раф – 3 человека

2. Сбор и анализ данных

3-Какое лучшее дополнение к кофе?

- Сливки – 5 человек
- Выпечка – 14 человек
- Мороженое – 2 человека
- Восточные сладости – 2 человека

4-Какой любимый напиток, помимо кофе?

- Чай – 16 человек
- Горячий шоколад – 6 человек
- Сок – 1 человек

2. Сбор и анализ данных

- Таким образом я выяснила:
- - 70 % опрошенных любят кофе
- - Самым популярным видом кофе является капучино
- - Популярным дополнением к кофе является выпечка и сливки
- - И любимым напитком, помимо кофе указали чай

3. План маркетинга

3.1. Прогнозирование спроса и объёма продаж

Основными потребителями являются :

- Студенты (18-25 лет)
- Офисные работники (25 – 35 лет)
- Домохозяйки, мамы в декрете, туристы, школьники

Основной поток покупателей с 10:00 до 12:00 часов , в дневное время наплывами , а также с 18:00 до 21:00 часов.

Для того, чтобы не оказаться в минусе , чтобы не потерять свои деньги и время , я должна производить в день около 150 стаканов кофе , а также должна хорошо продаваться выпечка.

3.2.Изучение каналов сбыта и цены на продукцию

1. Кофе «Американо»
2. Кофе «Капучино»
3. Кофе «Латте»
4. Кофе « Эспрессо»
5. Кофе « Мокко»
6. Кофе «Медовый Раф»
7. Чай (зелёный , чёрный , травяной)
9. Сок (апельсиновый , яблочный , персиковый , тропический)
10. Круассан
11. Венские вафли
12. Мороженое (шоколад , клубника , ваниль)
13. Десерты (тирамису, шоколадный фондан , чизкейк)
- 14.Блинчики (начинки: мёд, джем, сгущёнка , сыр и ветчина)

3.3. Конкурентно-способные преимущества

- Кофейня отличается от похожих форматом заведений более широким выбором напитков на основе кофе, а также широким выбором выпечки, десертов, мороженого. К тому же в моей кофейне существует дополнительное меню «Кофе с собой». Уникальность моего бизнес - проекта заключается в том, что в предположительном расположении моего заведения отсутствуют заведения с похожим форматом , но при этом существует спрос на данный вид услуг.

3.3. Конкурентно-способные преимущества

Оформление к дополнительному меню «Кофе с собой»



3.4.Рекламная стратегия

Прежде чем открывать кофейню, необходимо продумать концепцию развития и продвижения. Так как чем больше каналов задействовано, тем лучше. Основными способами продвижения на сегодня являются:

- Страничка в Instagram
- Реклама в социальных сетях
- Сайт кофейни
- Раздача листовок

3.5. Стратегия сбыта продукции

Для продвижения моей кофейни я разработала целый комплекс эффективных методов :

- Внешняя вывеска
- Стекланные окна во всю длину и приятные запахи придают особый интерес к кофейне
- Особые услуги под типу «Кофе и выпечка с собой», доставка на дом
- Наличие собственного сайта или же группы в социальных сетях, где будут проводиться всевозможные конкурсы, акции и скидки

Всё вышеперечисленное, а также качественное обслуживание станет гарантом прибыли и процветания кофейни

4.План производства

Персонал :

- Бариста (1-2)
- Официант (2)
- Уборщица(1)

Оборудование, мебель :

- Кофемашина
- Кофемолка
- Витрины
- Холодильник
- Микроволновая печь
- Соковыжималка
- Посудомоечная машина
- Ледогенератор
- Стулья
- Барная стойка
- Кухонные шкафы
- Посуда и другая утварь
- Вешалки, предметы декора
- Столы
- Касса и терминал
- Освещение
- Униформа
- Вывеска

4. План производства



4. План производства



5. Финансовый план

Затраты на персонал :

Персонал	Кол-во	Зарплата(рублей)
Бариста	1-2	40 000
Официант	2	30 000
Уборщица	1	10 000

Затраты на оборудование:

- Кофемашина – 10 000 – 25 000 руб.
- Кофемолка – 5 000 – 6 000 руб.
- Витрины – 15 000 руб.
- Холодильник – 10 000 руб.
- Микроволновая печь – 5 000 – 10 000 руб.
- Соковыжималка – 2 000 – 4 000 руб.
- Миксер – 4 000 – 6 000 руб.
- Посудомоечная машина – 16 000 – 30 000 руб.
- Ледогенератор – 20 000 – 50 000 руб.
- Стулья – 2 000 – 4 000 руб.

5. Финансовый план

- Барная стойка – 80 000 руб.
- Кухонные шкафы – 5 000 руб.
- Посуда и другая утварь – 15 000 руб.
- Вешалки , предметы декора – 5 000 руб.
- Столы – 75 000 руб.
- Касса и терминал – 20 000 руб.
- Освещение - 5 000 руб.
- Униформа - 5 000 – 10 000 руб.
- Вывеска – 20 000 – 40 000 руб.

- Аренда помещения + депозит – 100 000 руб.
- Ремонт – 20 000 руб.
- Регистрация ИП – 70 000 руб.
- Закупка товарных запасов на первое время – 200 000 руб.

5. Финансовый план

Всего в кофейню необходимо вложить – 2 000 000 руб.

- Для того, чтобы не оказаться в минусе, чтобы не потерять свои деньги и время, я должна производить в день около 150 стаканов кофе, а также должна хорошо продаваться выпечка.
- Предположительно *выручка за день составит 20 000руб.*
- *Выручка за месяц (при условии работы 20 дней в месяц) – 400 000 руб.*
- *Затраты 200 000руб.*
- *Прибыль (за месяц) 200 000 руб.*
- *Средняя окупаемость проекта – 10-12 месяцев*
- *Рентабельность предприятия составит – 50%*

Источники финансирования:

- Внешние – привлечение инвесторов
- Внутренние – мои личные сбережения



Список литературы

- 1.Абрамов В.А. «Индивидуальный предприниматель»
- 2.И.В.Игошин «Инвестиции»
- 3.Г.Ю.Касьяновой «Индивидуальный предприниматель:
налогообложение и учёт»
- 4.Ларичев О.И. «Управление сбытом»
- 5.Веснин В.Р. « Экономика предприятия»