БИЗНЕС –ПЛАН КОФЕЙНИ «ИРИСКА»

Выполнила ученица 8 А класса МБОУ лицея №7
Дмитриченко Екатерина
Руководитель:учитель технологии
Парфёнова Наталья Александровна

СОДЕРЖАНИЕ

- 1.Введение.
- 2. Описание продукта.
- 3.Описание рынка сбыта.
- 4.Продажи и маркетинг.
- 5.План производства.
- 6.Финансовый план.
- 7.Факторы риска.
- 8.Заключение.

1.ВВЕДЕНИЕ

- Кофейня – небольшое заведение, которое относится к предприятиям общественного питания, но выделяется из них специфическим ассортиментом. Помимо кофе среди ассортимента представлены кондитерские изделия.

2.ОПИСАНИЕ ПРОДУКТА

- Хорошая кофейня отличается богатым выбором кофейных напитков. Ассортимент напитков должен включать в себя как классические позиции (эспрессо, капучино, латтэ, американо), так и фирменные кофейные коктейли.

- При выборе места нужно опираться на близость расположения бизнес-центров, торговых комплексов, учебных заведений. Лучше открыть кофейню в оживленном районе, но на тихой улочке.

3.ОПИСАНИЕ РЫНКА СБЫТА.

- **Основные посетители кофейни**:
- школьники от 15 до 18 лет;
- студенты от 20 до 25 лет;
- офисные работники от 25 до 35 лет;
- семьи с детьми.

4.ПРОДАЖА И МАРКЕТИНГ

- **Маркетинг включает все мероприятия, которые направлены на привлечение клиентов:**
- 1.Создание бренда компании (дизайн, логотип)
- 2.Акции и специальные предложения («Закажи десерт и получи кофе в подарок»)
- 3.Внедрение бонусной системы.
- 4.Реклама.

ЛОГОТИП КОМПАНИИ

МАРКЕТИНГОВЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ.

- 1.Команда высококлассных специалистов.
- 2.Яркий интерьер.
- 3.Выгодное местоположение.
- 4.Уникальная кухня, дополненная сезонными предложениями.
- 5.Многообразие кофейных напитков.
- 6. Скидка блюд «на вынос».

5.ПЛАН ПРОИЗВОДСТВА.

- 1.Регистрация бизнеса.
- 2.Подбор помещения(100 кв.м.).
- 3.Разработка дизайн-проекта.
- 4.Покупка производственного оборудования.
- 5.Закупка и расстановка мебели.
- 6.Подбор персонала.
- 7.Закупка необходимых ингредиентов.
- 8.Реклама кофейни.

6.ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

- **1.Необходимое оборудование**: кофемашина, кофемолка, миксер, молочник, мебель (столы, стулья,витрина), печь кондитерская, посудомоечная машина, посуда. Примерные затраты на оборудование = 200 000.
- **2.Текущие расходы:** арендная плата 90 кв.м., реклама, коммунальные услуги, зарплата работникам(повар-кондитер), покупка продуктов (кофе, сахар, десерты). Примерные затраты = 100 000.
- **Итого: 300 000 рублей.**

- Примерное кол-во посетителей в месяц = 500 человек.
- Средняя цена кофе = 70 руб., десерта (капкейки, круассаны, тортики) – 150 руб.
- 150+70=220 руб.; 220*500=110 000 руб.
- Срок выхода на точку безубыточности составляет **2 месяца.**
- Первоначальные инвестиции окупаются через **9 месяцев.**

7.ФАКТОРЫ РИСКА

- 1.Риск снижения покупателей.
- 2.Риск повышения конкуренции.
- 3.Риск быстрого износа оборудования.
- 4.Риск введения в меню блюд, которые не пользуются популярностью.

8.ЗАКЛЮЧЕНИЕ

- Составив бизнес-план кофейни «Ириска», я поняла что открытие кофейни является не очень прибыльным бизнесом, т.к. ежемесячная прибыль составляет 10 000 рублей. Даже при открытии маленькой кофейни нужно учитывать огромное кол-во различных нюансов.