

Бизнес-план кафе «КАКАО-МАНИЯ»



Цель проекта: Организация и обслуживание

Описание проекта

Обслуживание посетителей в кафе является очень прибыльным бизнесом. Наше кафе находится в центре города, получается в нём большое количество посетителей и с этого получается большая прибыль. Кафе работает без выходных, круглосуточно. Только у нас приготавливается ароматное, изысканное, насыщенное настоящее кофе и какао из отборных зерен, а также свежееизготовленные кондитерские изделия.



Предметная область

The screenshot displays the Lev's Cafe website interface. At the top, there is a navigation bar with buttons for 'Главная', 'Меню заказа', 'Регистрация', and 'О нас'. The main content area features a menu table with columns for 'Фото', 'Название', 'Цена', 'Выбор', and 'Отмена'. The menu items include 'Новый товар' (45 \$), 'Майонез (100 гр)' (4 \$), 'Сен-сои' (7 \$), 'Хлеб' (8 \$), 'Сахар' (2 \$), 'Чай "Гринфилд" (1 пак.)' (2 \$), 'Кофе' (80 \$), 'Гуляш' (70 \$), 'Пицца 400 гр. (40 см)' (500 \$), and 'Каша' (23 \$). On the left side, there is a 'Моя корзина' section showing a list of items with their prices and quantities. At the bottom, there is a 'Заказать' button and a small illustration of a coffee cup.

Фото	Название	Цена	Выбор	Отмена
	Новый товар	45 \$	0	
	Майонез (100 гр)	4 \$	0	
	Сен-сои	7 \$	1	
	Хлеб	8 \$	0	
	Сахар	2 \$	2	
	Чай "Гринфилд" (1 пак.)	2 \$	0	
	Кофе	80 \$	3	
	Гуляш	70 \$	0	
	Пицца 400 гр. (40 см)	500 \$	0	
	Каша	23 \$	0	

Наше кафе активно использует глобальную сеть Интернет, с помощью которого можно будет сделать заказ на дом. У нас никогда нет недобора предметов или продуктов, так как мы сотрудничаем с сетью магазинов, где мы заранее закупаем всё самое необходимое.

Классификация и характеристика целевой аудитории

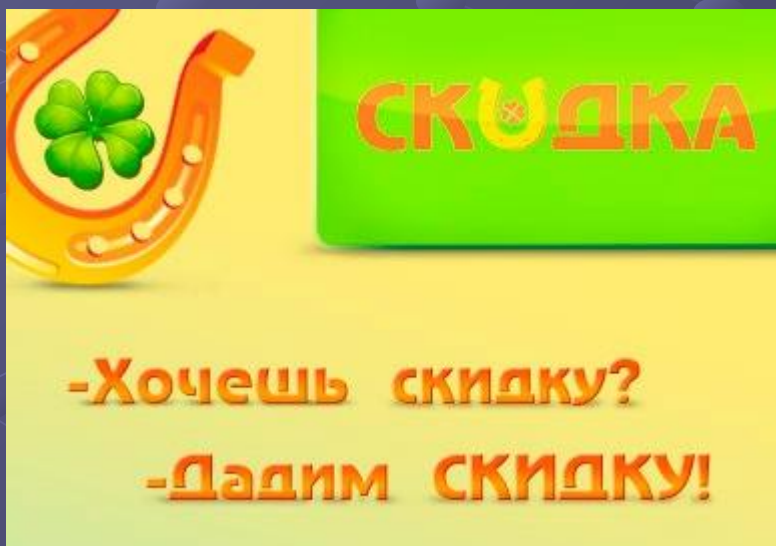
- Дети, молодёжь и люди среднего возраста - это частые посетители нашего заведения.
- У кафе преобладает маркетинговый ход, чтобы в общем потоке найти свою целевую аудиторию



Конкуренция

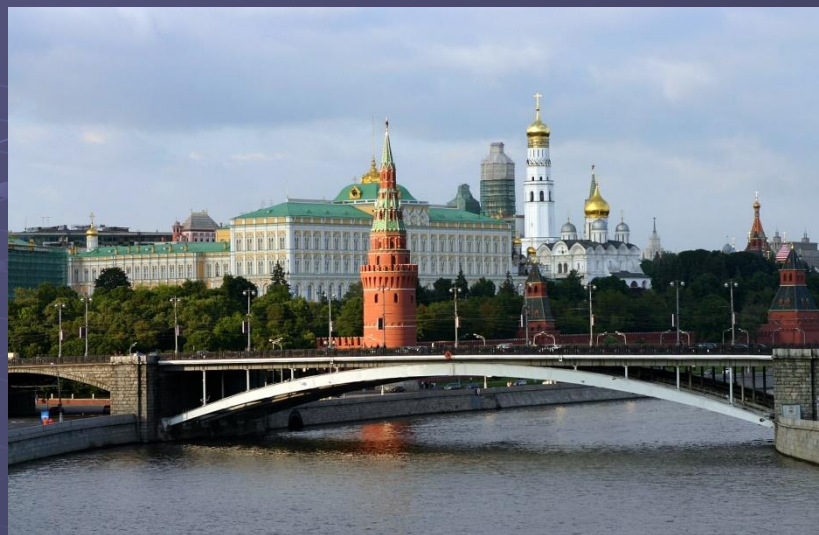


Для того, чтобы мы обошли конкуренцию с другими заведениями, мы стараемся расширить ассортимент, устраивать развлекательные мероприятия для посетителей (в основном детей), постоянным посетителям предоставляется скидка 15%, а также проводятся различные акции и лотереи.



Перспективы проекта

Мы будем открывать другие филиалы в Москве и Санкт-Петербурге, откроем специальный магазин с продуктами, которые мы используем в нашем кафе, для того, чтобы люди могли приготавливать такую продукцию в домашних условиях.



Риски



Риски могут возникнуть в неуверенности честной работы сотрудников на кухне (чтобы не было испорченной пищи, чтобы тщательно соблюдались и проверялись санитарные нормы и т. д.). Для этого необходимо нанять опытного директора, который хорошо разбирается в этой определённой сфере.



ТЭО и особенности реализации

Открытие предприятия – 170 тыс.руб

Ремонт помещения – 4 млн.руб

Наружная реклама – 200 тыс.руб

Аренда – 35тыс.руб/мес

Оборудование – 35 тыс.руб

Товар – 20 тыс.руб/мес

Маркетинг – 10 тыс.руб/мес

Фонд заработной платы – 15 тыс.руб/мес

Оборудование

- Посуда
- Мебель
- Муз.центр
- Декорация
- Кассовый аппарат
- Средства гигиены
- Гардероб
- Комплектация, которая зависит от дизайна помещения
- Аттракционы.

Персонал

- Уборщица
- Официант
- Продавцы
- Повара
- Администратор
- Рекламщик
- Генеральный директор
- Финансовый директор
- Бухгалтер
- Молодые люди для развлечения посетителей
- Кассир (бармен).

Вывод

«Создание» нашего кафе- это бизнес с хорошей рентабельностью.

Стартовая сумма составляет:

4млн 605 тысяч
рублей

С учётом заработной
платы персоналу

Окупаемость заведения

Что же касается окупаемости, то при успешной работе заведение сможет «выйти в ноль» уже через 1,5-2 года после открытия. Средний показатель составляет 2,5-3 года.