

# Иванова Зоя

## Николаевна

46 лет. Город ~~Саратов~~

Замужем, трое детей 12 лет, 14 лет и 21 год.

- **Профессия:**

- косметолог (опыт работы 15 лет как наёмного работника, по настоящий момент),
- филолог (окончила ВУЗ, но не работала по специальности) .

- **Название проекта:**

## Кофе на вынос в ТЦ

- Цель проекта:

на основании простого бизнеса научиться  
руководить бизнесом,

сделать пассивный доход 30000-45000р от данной  
точки.

**Таблица рентабельности**

ТАБЛИЦА ПЕРВИЧНОГО АНАЛИЗА БИЗНЕСА ( ТАБЛИЦА ПАБ)

Гузель	Ганиева	Казань	36 лет	5 чел	ЛК нет, могу взять	СТОИМОСТЬ ВАШЕГО ЧАСА								
					потреб кредит	ЗП месяц(декрет	кол-во часов	стоим часа						
					216000р	8000р.	нет	нет						

ВУ	ВР	РАСХОДЫ НА ВЕДЕНИЕ БИЗНЕСА аренду персонал и закупки						СРС	ТРАБЛ-ФАКТОР	Ы ПЕРСОН	ЗАКУПКА ТОВАРА	ДЫ АРЕНД	ОШИБКИ МОДЕ
выручка указанная	выручка рассчетная	постоянные	переменные	годовые:12	форс-мажор- сложить в год:12	Персонал	Закупки	Средства Собственн ика	ВУ(ВР):С РС	РП:ВУ(В Р)	ЗТ:ВУ(ВР) (ВР)	РА+:ВУ (ВР)	исправи е

Торговая точка - адрес, цена, условия покупки, ФК

105 000р.	105 000р.	29 000р.	1 200р.	0р.	0р.	24 000р.	25 000р.	25 800р.	4	23%	24%	28%	-	-
120 000р.	120 000р.	32 100р.	1 500р.		7 000р.	24 000р.	37 500р.	17 900р.	7	20%	31%	27%	-	
135 000р.	135 000р.	32 100р.	1 500р.		7 000р.	24 000р.	48 200р.	22 200р.	6	18%	36%	24%	-	-
180 000р.	180 000р.	32 100р.	1 500р.		7 000р.	24 000р.	75 550р.	39 850р.	5	13%	42%	18%	-	-
120 000р.	120 000р.	39 100р.	5 100р.			24 000р.	42 000р.	9 800р.	12	20%	35%	33%	-	-
135 000р.	135 000р.	39 100р.	5 550р.			24 000р.	56 000р.	10 350р.	13	18%	41%	29%	-	-
180 000р.	180 000р.	39 100р.	6 900р.			24 000р.	79 500р.	30 500р.	6	13%	44%	22%	-	-

- Пояснения к табл.
- По данным продавца.
- 2.-4. По моим расчетам, меняла выручку.
- 5.-7. Если буду работать по франшизе.

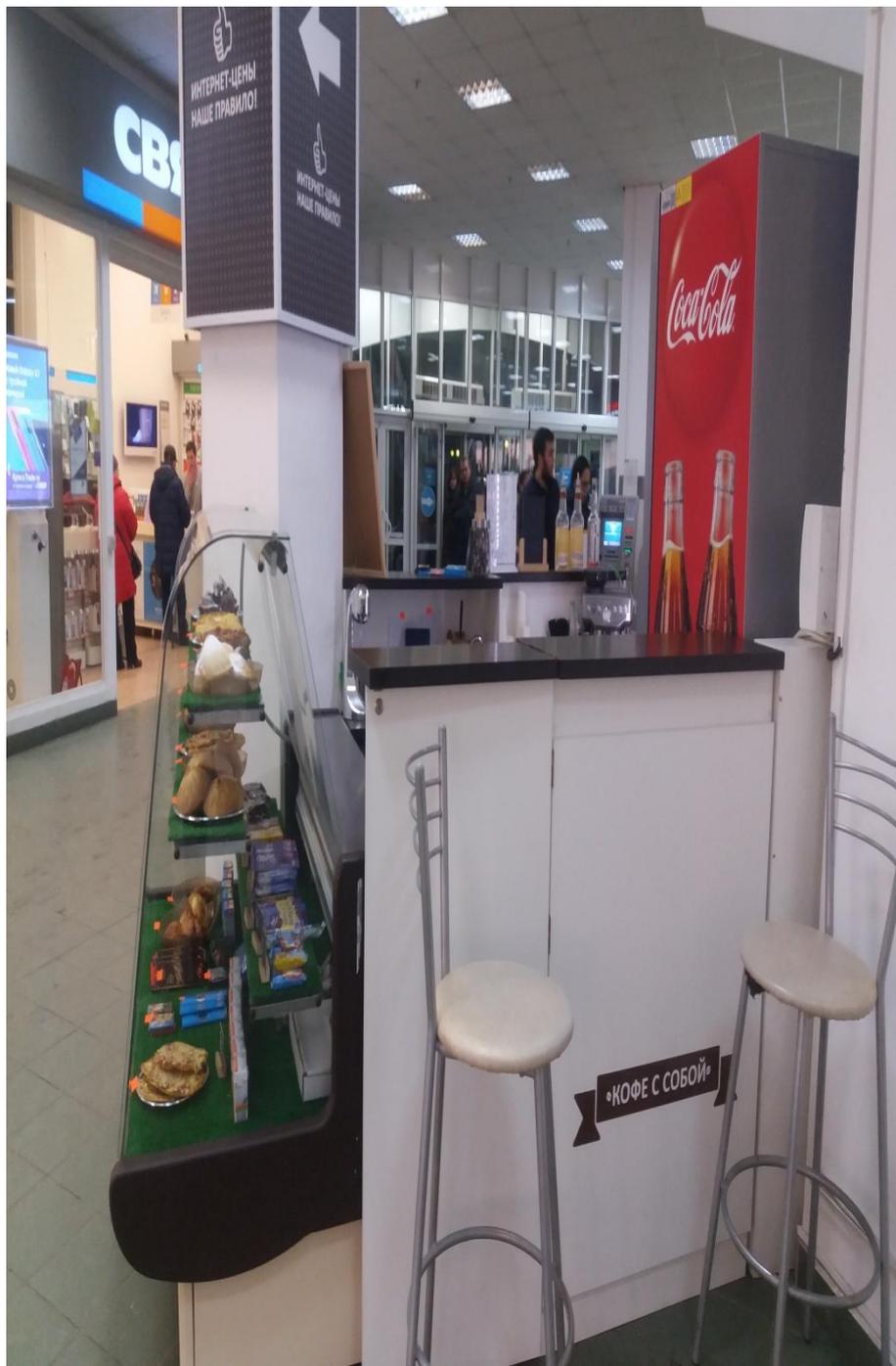
- **Часть 2.**

- **Товар, услуга – описание**

- **что есть в наличии (товар, услуга).**

Продажа кофе на вынос. Точка находится на первом этаже напротив входа, рядом с лестницей. В торговом центре 3 этажа (1,2 и -1 этаж), 2 корпуса. В этом корпусе единственная точка. Продаются разные виды кофе, коктейли, напитки кола, фанта, в прайсе свежевыжатые соки (но в наличие нет), шоколад 2 вида.

- **Договора с поставщиками, исполнителями:** Кофе, сахар, сливки, мороженное покупает в метро, молоко в супермаркете, стаканы в оптовом магазине упаковки, наклейки к стаканам в типографии. Сказала даст контакты. Есть договор с кока колой.
- **Сбыт** – покупают мимо проходящие посетители торгового центра. Продавец говорит, есть и постоянные покупатели.
- **Прием платежей** – принимают наличку без кассового аппарата, есть аппарат эквайринг.
- **Постоянные расходы** это аренда площади 4 м2 26000р, мне как новому арендателю повысят и будет 26800р.
- **Персонал.** Первое время договорились ,что продавец сама будет работать и меня обучит делать кофе, а также первое время будет на смену ее персонал. Потом, когда научусь сама возьму персонал .
- **Оптимизация.** Планирую купить онлайн-кассу, коммутатор SRM, ноутбук, видеокамеру . Для учета всех платежей, расходов, себестоимости, видеокамеру для наблюдения за персоналом. Сейчас у продавца с персоналом все на доверии.



- **Дополнительные возможности.** Планирую дополнительно продавать выпечку, сэндвичи, кондитерку, может еще салаты. Есть знакомый, у которого есть своя кофейня. Он посмотрел все, сказал что кофе-машина непрофессиональная, кофе не вкусный, дизайн торговой точки плохой. Предлагает заключить с ним договор, как франшизу. У него франшиза еще не упакована. Предлагает ему платить 6% с выручки без других платежей. Взамен примет на работу и обучит баристов, поменяет дизайн, даст своих поставщиков, подберет кофемашину и даст контакты где взять в аренду, подключит ctm, кассовый аппарат. Но при этом по моим расчетам работая с ним прибыли будет меньше, так как нужно больше денег на закуп.
- **Маркетинг и продажи.** Продавец говорит, что раздавали флайеры в ТЦ, также проводили акции раздавали своим покупателям карточки купи 5 кофе, получи 6-й в подарок. Сейчас всего этого нет. Хочу раздавать флайеры, возобновить данную акцию, зарегистрироваться в 2-ГИС, начать вести инстаграмм. Так же добавить своему товару добавочную ценность. Закупить печенье с предсказаниями и давать к каждому купленному Большому кофе. В закупке печен обойдётся по

3 рубля к одной чашке кофе, но с него можно больше зарабатывать и так оно будет чаще продаваться.



- **Расширение** – после того как поставлю бизнес, хочу открыть или купить еще точки кофе на вынос.
- **Торг и покупка.** Бизнес продавался за 180000 р. Сторговалась за 165000р. Договорилась о рассрочке на 6 месяцев.

