

1. Резюме

Антикафе (Тайм-кафе) – заведение социальной направленности, предназначено для приятного времяпровождения, творческих встреч, дружеских бесед в уютной обстановке, проведения лекций, мастер-классов и коворкинга. Особенность антикафе заключается в том, что оплата взимается не за еду, а за время, проведенное в антикафе. Оплатив время пребывания, можно получить бесплатные бонусы в виде горячих напитков и сладостей. Основная прибыль антикафе складывается из оплаты за проведенное в антикафе время, которое оценивается поминутно.

Цель проекта – открытие антикафе в городе Кемерово. Идея основывается на доходе заведения за счет оплаты времени пребывания посетителей, которая составляет 2 рубля/минута.



Название антикафе «**Логово вампира**».

В кафе будет находиться милая небольшая чёрная кошка, которая будет в основном крутиться у администратора или директора и лишь иногда выходить к людям.

Тематика тайм-кафе не должна быть мрачной, а больше загадочной. Можно добавить интересный квест, который точно поднимет заинтересованность.



2. Производственный план

Целевая аудитория антикафе: активные люди со средним достатком от 18 до 40 лет. В утренние и дневные часы – фрилансеры, бизнес-тренеры, студенты; в вечернее – молодые люди, творческие личности.

Основные характеристики:

- График работы: с 12:00 до 24:00 – будние дни, с 12:00 до 02:00 – в выходные дни.
- Стоимость посещения: 2 рубля/минута
- Посадочных мест: 35 шт.
- Средний трафик посещаемости: 25 человек/день
- Среднее время посещения: 2 часа (120 минут)
- Средний чек на человека: 240 рублей.

Фриланс



Творчество

3. Организационный

план

ДОЛЖНОСТЬ	ОКЛАД, РУБ	КОЛИЧЕСТВО ЧЕЛОВЕК	ИТОГО, РУБ
Директор	25 000	1	25 000
Администратор	18 000	1	18 000
Охранник	15 000	2	30 000
Уборщица (неполный рабочий день)	7 000	1	7 000
Итого ФОТ:		53 000	



почему у директора так много обязанностей? я ожидала, что буду всеми управлять и получать за это деньги.



да ладно, кому нужны все эти формальности.

4. Финансовый

Позиция	Цена, руб	Позиция	Цена
Мебель		Ноутбук	30 000
Столы (10 шт)	30 000	Принтер, сканер, ксерокс	8 000
Диваны (4 шт)	24 000	Настольные игры	22 000
Кресла (5 шт)	25 000	Игры для приставки	6 000
Кресло-мешок (7 шт)	13 000	DVD-плеер	3 000
Стулья (25шт)	25 000	Игровые приставки (2 шт)	22 000
Предметы декора	20 000	Кондиционер	12 000
Сантехника	8 000	Небольшие автоматы со снеками и напитками	15 000
Барная стойка	30 000	Оборудование кухни:	
Вешалки (2 шт)	3 000	Кофе-машина	20 000
Освещение (4 шт)	6 000	Холодильник	20 000
Предметы для досуга		Пластиковая посуда, салфетки	2 000
Доска с маркерами	10 000	Посуда (чашки, стаканы и т.д)	7 000
Проектор	20 000	Кулер для воды настольный	3 000
Телепанель	20 000	Чай, кофе, сладости	3 000

Инвестиции на открытие	
Регистрация, включая получение всех разрешений	10 000
Ремонт	80 000
Вывеска	20 000
Рекламные материалы	25 000
Аренда на время ремонта	70 000
Закупка оборудования	407 000
Итого	612 000



Ежемесячные затраты	
ФОТ (включая отчисления)	53 000
Аренда (150 кв.м.)	70 000
Коммунальные услуги	10 000
Реклама	10 000
Закупка товара	15 000
Непредвиденные расходы	30 000
Итого	188 000

5. Плановая выручка и прибыль

Исходя из данных, рассчитаем дневную **прибыль**: $240 * 30 = 7\ 200$ рублей.

Месячная **прибыль** антикафе составит $7\ 200 * 30 = 216\ 000$ рублей.

Выручка = $216\ 000 - 188\ 000 = 28\ 000$ рублей

$28\ 000 / 30 = 933$ рублей

$933 / 30 = 31$ человек

Рентабельность = $216\ 000 / 188\ 000 * 100\% = 115\%$



6. План маркетинга.

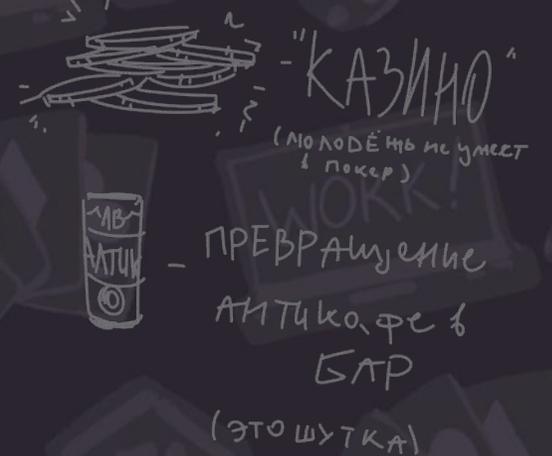
Внутренние риски:

- низкая посещаемость заведения;
- ярко-выраженная сезонность бизнеса;
- заполнение антикафе посетителями с противоположными интересами;
- специфический риск: посетитель может заказать неограниченного количества напитков и десертов;
- снижение репутации самого антикафе в кругу целевой аудитории при ошибках в управлении или снижении качества услуг.

Внешние риски:

- повышение стоимости закупочных материалов, аренды помещения.
- наличие более сильных и популярных конкурентов;

ЕДИНСТВЕННЫЕ МОИ РИСКИ:



*Спасибо за
внимание!*

