

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 are category filters and a "Моя корзина" section showing a total of 8 items for 351 \$.

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

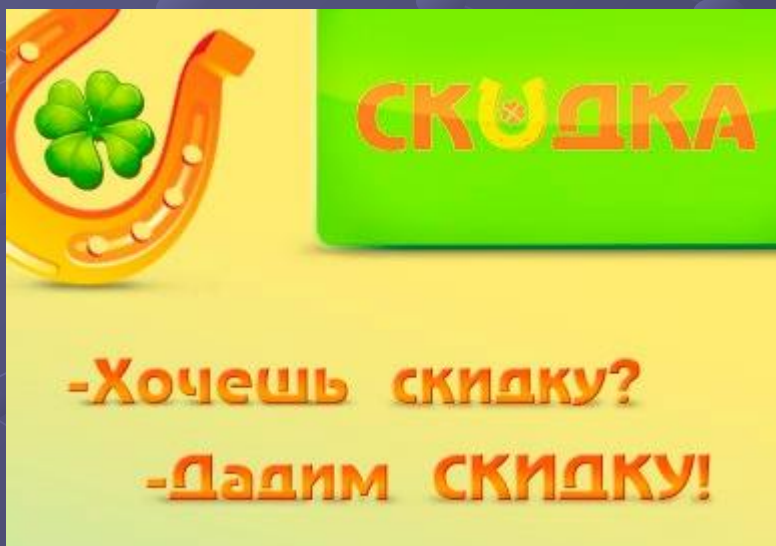
- Дети, молодёжь и люди среднего возраста - это частые посетители нашего заведения.
- У кафе преобладает маркетинговый ход, чтобы в общем потоке найти свою целевую аудиторию



Конкуренция

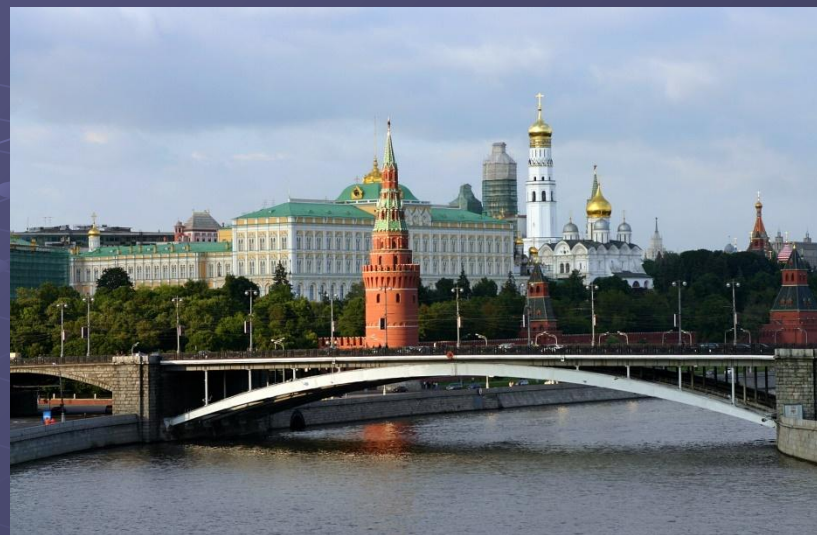


Для того, чтобы мы обошли конкуренцию с другими заведениями, мы стараемся расширить ассортимент, устраивать развлекательные мероприятия для посетителей (в основном детей), постоянным посетителям предоставляется скидка 15%, а также проводятся различные акции и лотереи.



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 заведения сможет «выйти в ноль» уже через 1,5-2 года после открытия. Средний показатель составляет 2,5-3 года.