

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", "Майонез (100 гр)", "Сен-сой", "Хлеб", "Сахар", "Чай 'Гринфилд' (1 пак.)", "Кофе", "Гуляш", "Пицца 400 гр. (40 см)", and "Каша". A shopping cart on the left shows a total of 8 items and a subtotal of 351\$. The website also includes a search bar, a user profile section, and a "Заказать" button at the bottom.

| Фото | Название | Цена | Выбор | Отмена |
|------|-------------------------|--------|-------|--------|
| | Новый товар | 45 \$ | 0 | |
| | Майонез (100 гр) | 4 \$ | 0 | |
| | Сен-сой | 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

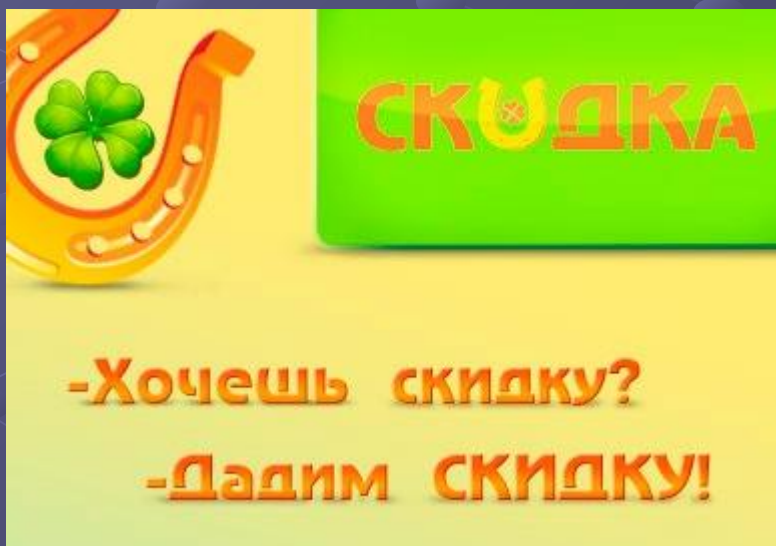
- Дети, молодёжь и люди среднего возраста - это частые посетители нашего заведения.
- У кафе преобладает маркетинговый ход, чтобы в общем потоке найти свою целевую аудиторию



Конкуренция

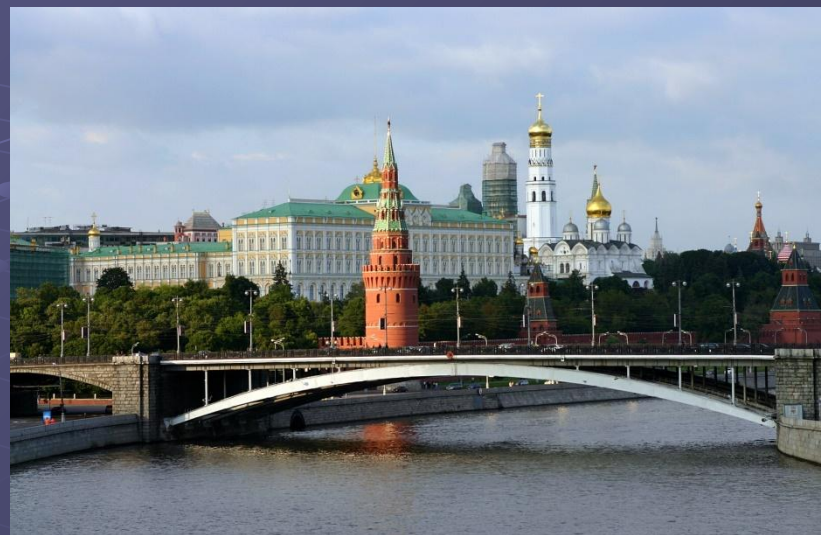


Для того, чтобы мы обошли конкуренцию с другими заведениями, мы стараемся расширить ассортимент, устраивать развлекательные мероприятия для посетителей (в основном детей), постоянным посетителям предоставляется скидка 15%, а также проводятся различные акции и лотереи.



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.