

Кофе с собой для СТУДЕНТОВ



ЛУКИН КОНСТАНТИН
+7 981 942 0977

Кто я?



В общем-то «никто»

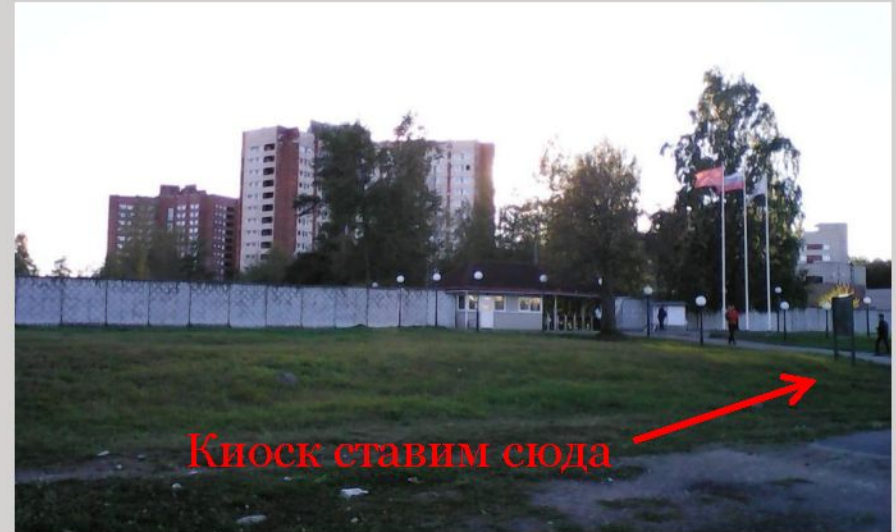
- Студент 2-го курса
- Реального опыта нет
- Знаний нет
- Заработок 0 р.
- Но куча энтузиазма, идей и проч.
- А еще мне очень нужен настоящий заработок



К сожалению, не этот...

Почему кофейня, почему для студентов?

- В студенческом городке СПбГУ проживает более 5000 студентов, большинство из которых ходят утром на пары. Половина из них учится в городе, так что вставать они вынуждены в 6 утра, ведь путь занимает минимум 2 часа.
- Эти сонные студенты ждут на холодной и продуваемой всеми ветрами остановке заветный автобус.
- Итого, имеем огромное количество потенциальных клиентов, которые некоторое время без дела мерзнут.
- А еще многие просто не успевают заварить себе кофе перед парами.
- А из конкурентов тут только кофейный автомат (50р/120мл) в ларьке, который открывается поздно.



Как видно, студ. городок надежно защищен непреодолимой стеной, так что все студенты вынуждены проходить здесь.

Что же я предлагаю?



- Продавать качественный кофе из кофемашины
- Киоск открывать в 6 утра, когда поток студентов начинается, и им необходим «заряд бодрости»
- Цена 1 чашки (250 мл) составит всего 50-70р. в зависимости от типа напитка, всё таки студенты - весьма бедные люди.
- Отсутствие очереди, благодаря безналичному расчету и системе лояльности (которую введем чуть позже)
- Еще и хорошую з.п. сотрудникам, которых тоже можно нанять из числа студентов (а им очень нужна работа)

Доходность

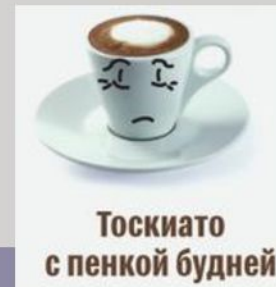
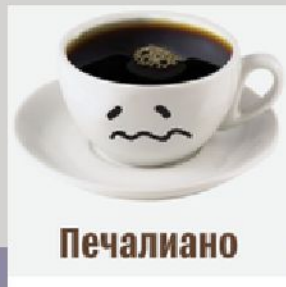


- Есть поток минимум из 3000 студентов. Пусть всего 5% купят чашку кофе за 50/70р.
- Себестоимость сырья и посуды – 7/15р на 250 мл.
- Одна чашка принесет 45р. $3000 * 0,05 * 45 = 6750$ р. – выручка в день.
- Другие расходы это: 30-60 к – з.п. работника, 60 тыс. – з.п. «директора». Пусть ТО стоит 10к/мес. Плюс, возможно, придется платить за аренду места. Электричество условно бесплатно.
- Пропустим вычисления. Получим минимальную чистую прибыль = 60к, уже с налогами для ИП.

Оптимистичный прогноз



- **Реально ожидаемая прибыль = 120к.**
- Т.к. я нарочно занизил до минимума кол-во клиентов
- Т.к. можно развить бизнес чуть лучше, а именно:
 1. Расширить ассортимент выпечкой (вроде пышек, как в СССР), что увеличит средний чек в 2 раза.
 2. Ввести систему лояльности (через мобильное приложение и карточки постоянного покупателя), которая позволит заказывать кофе заранее и оплачивать его одним движением, что сильно уменьшит время стояния в очереди.
 3. Подойти к названию продуктов креативно, вроде:



Р.С. Эта идея нагло урадена с портала Pikabu.ru, у пользователя [ptitzin](#)

Затраты



- Приобретение «киоска на колесах» - 80-300к
- Кофемашина автомат х2 - 50-80к
- Аккумуляторы х2(или х4) - <40к
- Настройка оборудования – 10к
- Минимальная отделка и дизайн – 10к
- Эквайринг «под ключ» х2 – 10к
- Разрешения, лицензии и т.п - ???
- Юр. Оформление всех документов, инвестиционного договора и т.п. - ???

Предложение инвестору



- **От нас:**

- 24,9 % доля
- Доход до полной окупаемости инвестиций в 2 раза – 50%, затем 25%
- Полная окупаемость за 6 мес.
- Снижение рисков: всю технику (а это 80% суммы) можем оформить на инвестора с последующим выкупом
- Отчетность в любой форме

- **От инвестора:**

- 400 тыс. рублей
- Инвестиционные каникулы 1-2 мес.
- Не вмешиваться в процесс

ПРОБЛЕМА



- Земля, где я хочу поставить киоск, принадлежит СПбГУ, т.е. гос. учреждению. В связи с этим, мне пока не понятно, как добиться разрешения на этот бизнес, с кем договариваться и т.п. Но на территории есть частная столовая и пара магазинов, так что технически это возможно, но я еще не выяснил, как.
- До этого бизнесом не занимался, так что все юридические аспекты и прочая «бумажная работа» мне неизвестны, сейчас пытаюсь хоть что-то в этом понять...

Р.С. Само собой, что до выяснения этих вопросов к реальному инвестору нет смысла идти...