



**НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ «МИСиС»**

**Кафедра экономики и менеджмента малого  
предпринимательства**

**Кафедра промышленного менеджмента**

**ОБЩЕРОССИЙСКИЙ КОНКУРС «МОЙ  
БИЗНЕС- МОЯ РОССИЯ»**

**Антикафе «Временное Убежище»  
Захарова Кристина Игоревна**

Всё чаще и чаще молодые люди употребляют слово антикафе. Но что же это может значить и как это представить? В различных регионах нашей страны открываются заведения нового модного формата «оплаты за время». Да, именно так: вы приходите, отдыхаете, и платите поминутно за свой досуг, при этом никто не считает, сколько чашек кофе или чая вы выпили.

Антикафе - это формат общественных пространств, в которых можно провести время с удовольствием и пользой.



**Целью** антикафе является получение прибыли от веселого времяпровождения, которое подарит множество ярких эмоций и поможет узнать что-то новое. Планирование и проведение творческих встреч в таком заведении будет приносить одно удовольствие. А возможности получения новых знаний будут восприняты на «Ура» не только окружающими вас людьми, но и самим собой.

**Отличие** антикафе от кафе в том, что это заведение не для приема пищи, хотя здесь можно выпить чай или кофе, и насладиться легкими десертами, шоколадом, печеньем — всем тем, что обычно подают к горячим напиткам.



# *Требования к реализации проекта:*

1. Регистрация юридического лица (или ИП)
2. Разрешение СЭС
3. Разрешение на производство и реализацию продукции общественного питания
4. Регистрация вывески кафе
5. Большое помещение для максимального удобства посетителей
6. Заранее спланированное меню (обычно оно простое - горячие напитки и всевозможные сладости).
7. Отсутствие алкогольной продукции и запрет на её внос
8. Качественная мебель (особое внимание уделить сидячим местам)

## *Первоначальные инвестиции:*

1. Закупка мебели = 207700 руб.
2. Закупка бытовой техники, электроники = 99500 руб.
3. Закупка посуды, столовых приборов = 18800 руб.
4. Закупка книжной продукции, игр = 24000 руб.
5. Расходы на ремонт помещения = 150000 руб.

Итого = 500 000 руб.

# Режим работы

- с 12.00 до 22.00 - будние дни, с 16.00 до 2.00 - в выходные дни
- Оплата производится из расчета 2 рубля - одна минута в течение первого часа, 1 рубль - одна минута в течение последующего времени. Игровая приставка оплачивается отдельно - 50 рублей, время игры неограниченно.

Учет времени, и расчет производится путем выдачи на входе в антикафе номерных жетонов (бирок) с записью времени входа посетителя и оплатой при выходе

- Для постоянных клиентов действует система скидок - каждый двенадцатый час проведения в кафе бесплатно



## *Предоставляемые услуги*

Основной деятельностью этого кафе будут развлекательные мероприятия; тренинги, лекции, мастер-классы, проводимые приглашенными тренерами, преподавателями; прокат развлекательно-образовательного оборудования, коворкинг - предоставление рабочего места для фрилансеров, художников, писателей, журналистов и других людей творческих профессий, бесплатный Wi-Fi.





# Зонирование. Развлекательные программы

**Антикафе делится на 3 зоны:**

1. Тихое местечко, где можно спокойно почитать книгу или провести время со своей второй половинкой
2. Игровая зона или кинозона содержит различные настольные и коллективные игры, приставки, проектор и телевизионную панель
3. Основная зона для общения, проведения различных мероприятий

1. Среда с 19.00 – музыкальный вечер
2. Четверг с 19.00 – литературный вечер, где посетители могут блеснуть своими знаниями в области литературы или зачитать стихотворения собственного сочинения.
3. В пятницу с 20.00 до 22.00 – развлекательные игры, такие как «Мафия» и «Крокодил».
4. Выходные дни с 20.00 до 02.00 – просмотр фильмов.
5. Остальные дни проходят без изменения, на усмотрение каждого клиента.

# Потребители

Основными потребителями является молодежь, студенты с позитивным взглядом на жизнь от 16 до 35 лет. Как правило, в таких заведениях не продают алкоголь (и с собой его приносить тоже нельзя), поэтому их часто посещают дети. В утренние и дневные часы – фрилансеры; бизнес-тренеры, бизнесмены – для проведения деловых встреч; в вечернее время – молодые люди, желающие пообщаться, посмотреть в компании кинофильмы, поиграть в настольные игры, провести творческие мероприятия.



# Конкурентоспособность

Поскольку этот сегмент экономики только набирает всеобщую популярность и доступность, конкуренция между однотипными бизнесами практически отсутствует. Главный конкурент антикафе — традиционные заведения общепита. Основное конкурентное преимущество организаций — возможность общаться в комфортной и непринужденной обстановке. В традиционных кафе это не всегда удается из-за шума большого количества посетителей.



# Состав персонала

Для открытия этой маленькой ветви бизнеса не нужно большого коллектива, достаточен этот список:

1. Директор - 1 человек
2. Бухгалтер - 1 человек (возможна частичная занятость)
3. Менеджер зала - 2 человека
4. Арт-директор - 1 человек
5. Уборщица - 1 человек (неполный рабочий день)

**Итого:** 6 человек, двое из них на неполной рабочей ставке.

## Требования к работникам:

1. Коммуникабельность
2. Доброжелательность
3. Наличие юмора
4. Наличие творческого мышления
5. Активная жизненная позиция
6. Возможны организаторские навыки



# Маркетинг

*Для самого начала мы будем использовать самые простые способы маркетинга, такие как:*

1. Распространение информации через интернет, через социальные сети.
2. Купонные скидки и распространение флаеров.
3. Размещение баннеров в общественных местах большого скопления людей.
4. Использование «Сарафанного» радио.

# *Издержки производства и обращения*

<b>Статьи издержек</b>	<b>Сумма за год, руб.</b>
Расходы на оплату труда	684000
Отчисления на социальные нужды	205200
Расходы на аренду	720000
Расходы на сырье, готовую продукцию	400000
Расходы на рекламу	20000
Прочие расходы	30800
<b>Итого</b>	<b>2060000</b>

## Финансовый результат

- Выручка = 180 руб. \* 35 посещений в среднем \* 360 дней = 2 268 000 руб.
- Первоначальные затраты - 500 000 руб.
- Издержки обращения - 2 060 000 руб.
- Прибыль от продаж = 2 268 000 - 2 060 000 = 208 000 руб.
- Единый налог по УСНО = 0,15\*208 000 = 31 200 руб.
- Чистая прибыль = 208 000 - 31 200 = 176 800 руб.
- Рентабельность конечной деятельности =  $176800 / 2268000 * 100 = 7,80 \%$
- Срок окупаемости =  $500\ 000 / 176\ 800 = 3,4$  года