



**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

Статьи издержек	Сумма за год, руб.
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
Итого	2060000

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