

Антикафе



Лагуна

Антикафе

Разработчик: Петухова Ольга
Факиловна
Группа 20 БД

Бизнес-идея

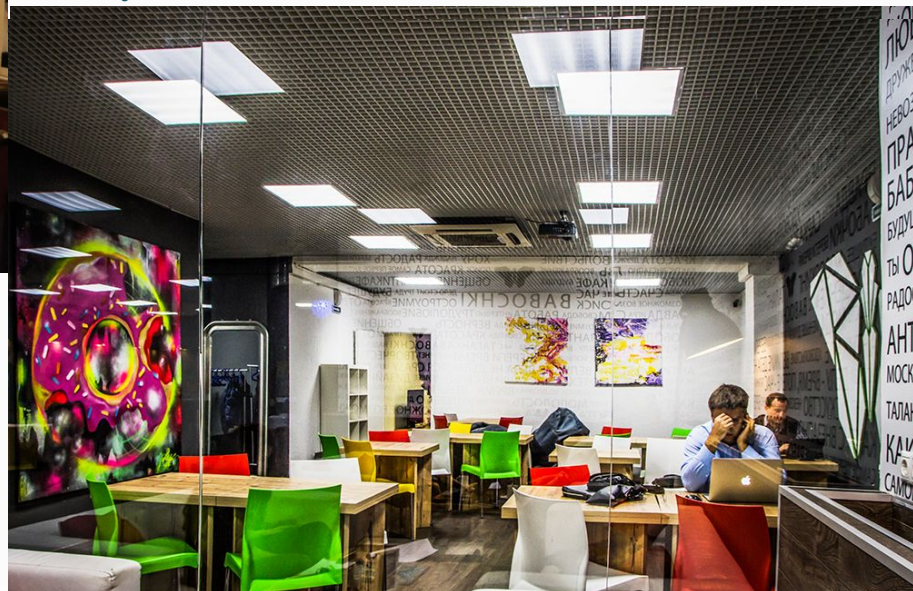
Антикафе – это кафе, в котором деньги с посетителей берутся за проведённое в заведении время.



Вид деятельности по ОКВЭД:
92.72 (прочая деятельность по организации отдыха).



Наименование организации: антикафе
«Лагуна»



Цель

Цель проекта антикафе – получение прибыли за счёт предоставления площадки для различного время проведения, встреч, бесед, отдыха, поработать в свободной обстановке, воспользоваться свободным доступом в интернет и т.д. Деньги с посетителей берутся за проведённое в заведении время.



Актуальность

Открытие антикафе – это одна из перспективных бизнес-идей, так как это совершенно новый формат заведений, предполагающий дружеское и деловое общение в свободной непринуждённой обстановке.



Целевая аудитория

Основную долю посетителей антикафе составляют студенты, свободные фрилансеры – музыканты, дизайнеры, фотографы, художники, актеры и люди других творческих профессий.



В зависимости от целей посещения заведения под целевой аудиторией будут пониматься:

- Посетители, пришедшие в кафе, чтобы провести встречу, поработать в свободной обстановке, воспользоваться свободным доступом в Интернет и т.д.;
- Молодые люди, пришедшие на концерт, поиграть в игры, отдохнуть и развлечься.

Средний возраст посетителя – 22 лет.

Инвестиционные затраты

Финансовый план

Вид затрат	Сумма, руб
Покупка оборудования и инвентаря	493 595
Ремонт помещения	80 000
Регистрация ИП	8 000
Итого:	581 595



№	Наименование расхода	Ед. измерения или количество	Стоимость (руб.)	Сумма (руб.)
1	Аренда помещения 120 кв. м.	1 мес.	80 000	80 000
2	Заработная плата сотрудникам	1 мес.	132 000	132 000
3	Коммунальные платежи и интернет	1 мес.	5 000	5 000
4	Покупка чая и сладостей	500 комплектов	30	15 000
5	Реклама, продвижение		17 950	17 950
6	Налоговые отчисления	1 мес.	5 000	5 000
7	Амортизационные отчисления	1 мес.	8 226,6	8 226,6
	Итого:			263 176,6

Основной источник дохода заведения – это оплата за время пребывания.
Стандартная цена за одну минут -2 рубля.

Услуги:

- пребывание в свободном пространстве антикафе.
 - предоставление бесплатного Wi-Fi.
 - развлекательные программы.
 - бесплатное угощение.
 - проведение различных мероприятий
- то есть:
- турниров по настольным играм;
 - концертов, мероприятий и т.д.

Дополнительные услуги:

- Система караоке;
- Кинозал;
- Аренда и т.д.

Самая лучшая рекламная кампания антикафе – это сарафанное радио. Довольные посетители с большой долей вероятности поделятся информацией о заведении со своими друзьями или, например, выложат фотографии в социальные сети.



ВЕДУЩИЙ



КОМИССАР



МАФИЯ



МИРНЫЙ ЖИТЕЛЬ



МИРНЫЙ ЖИТЕЛЬ



МИРНЫЙ ЖИТЕЛЬ

Способы привлечение новых клиентов:

- реклама в местных средствах массовой информации,
- реклама в социальных сетях;
- взаимное сотрудничество со службами доставки еды, такси, местными музыкальными исполнителями и т.д.



Риски и способы их снижения



Риски

1. Меньшее число посетителей в сравнении с ожидаемыми;
2. Увеличение затрат в сравнении с планируемыми (отсутствие «финансовой подушки»);
3. Локальные факторы:
 - Проблема безопасности (в общественном месте нужно следить за своими вещами),
 - Некоммуникабельность посетителей, шум и отвлекающие действия (при работе в антикафе сложно сосредоточиться, если рядом проводится бурное обсуждение);
4. Заполнение антикафе контингентами с противоположными интересами или испытывающих взаимную неприязнь, может обернуться серьезными убытками для бизнеса.
5. Недобросовестное выполнение своей работы

Способы их снижения и преодоления

1. Устраняется путём расширения маркетинговой стратегии;
2. Устраняется соблюдением жёсткого контроля над расходами;
3. Устраняется путём повышения бдительности охраны и персонала антикафе, создания уютной обстановки, грамотной разбивкой помещения на секторы для работы и отдыха;
4. Следует поддерживать в общем зале такой микроклимат, который бы обеспечивал комфортное общение различных микрогрупп, общающихся за разными столиками или частях зала.
5. Подборка кадров и грамотными.



Преимущества заведения:

- Затраты на антикафе ниже, по сравнению с затратами на традиционный общепит.
- Атмосфера антикафе, оригинальность и сравнительно небольшая конкуренция;
- Отсутствие собственной кухни;
- Получение прибыли от посещений, а не от количества заказов;
- Низкие затраты на обслуживающий персонал;
- Взаимовыгодное сотрудничество с музыкальными группами и т.д.



Спасибо за внимание!!!



Зарядись эмоциями 

