



Антикафе

Time Club

Проблема?!

В ходе маркетингового исследования мы выявили что основной проблемой молодого населения в сельской местности является отсутствие мест, в которых можно было бы провести свой досуг



Почему именно антикафе?

- Относительно небольшие затраты на открытие бизнеса;
- Отсутствие конкурентов;
- Большое количество потенциальных клиентов.
- Быстрая окупаемость проекта.





Потенциальный клиент

- Социальное положение:
Школьник
- Возраст: 14-18 лет
- Пол: преимущественно
молодые люди
- Доход: деньги на карманные
расходы, не имеющие
самостоятельного заработка
- Увлечение: Компьютерные
игры



Расходы

Для реализации нашей бизнес идеи нам потребуется
230.000 рублей

- **Разовые:**
(148270руб.)

- 1. Гос. Пошлина
- 2. Печать
- 3. Ремонт.
- 4. Оборудование

- **Ежемесячные:**
(32000 руб.)

- 1. Аренда
- 2. З/П
- 3. Сырье
- 4. Интернет
- 5. Оплата сотовой связи



Доходы

Почасовая аренда

10 чел в день (по 2 часа) 1 час (50 руб)

$10 * 2 * 50 * 30(\text{дней}) = 30000$ руб.

Продажа еды и напитков

15000 руб.

Пользование доп. услугами (принтер, Xbox)

15000 руб.

Итого: 60 000 рублей

Интерьер

Внутри помещения
мы решили
выбрать
оформление в
светлых тонах



Time Club

- **Руководитель команды**

Корепанова Татьяна Эдуардовна

89048320482

- **Руководитель проекта**

Костин Егор Александрович

egys2012@yandex.ru

89124466597

- **Маркетолог/PR**

Бегенеев Никита Сергеевич

nescofe99@mail.ru

89511910796