

БИЗНЕС-ПЛАН КОФЕЙНЯ

Шаблон бизнес-плана для открытия кофейни
формата "кофе с собой" или мини-кафе

Подготовлено: PlanReady
planready.ru

СОДЕРЖАНИЕ

1. Резюме проекта
2. Описание бизнеса
3. Анализ рынка
4. Маркетинговый план
5. Операционный план
6. Организационная структура
7. Финансовый план
8. Анализ рисков
9. Приложения

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

Суть проекта

Настоящий бизнес-план предусматривает открытие кофейни формата «кофе с собой» в [УКАЖИТЕ ГОРОД]. Кофейня будет расположена в месте с высокой проходимостью и ориентирована на работающих людей и студентов.

Ключевые показатели проекта

- Общий объем инвестиций: [УКАЖИТЕ СУММУ] руб.
- Срок окупаемости: [УКАЖИТЕ] месяцев
- Средний чек: [УКАЖИТЕ] руб.
- Планируемая выручка (год): [УКАЖИТЕ] руб.
- Чистая прибыль (год): [УКАЖИТЕ] руб.
- Рентабельность: [УКАЖИТЕ]%

Конкурентные преимущества

- Премиальное качество кофе от проверенных обжарщиков
- Удобное расположение с высоким трафиком
- Быстрое обслуживание (до 3 минут)
- Программа лояльности
- Экологичная упаковка

2. ОПИСАНИЕ БИЗНЕСА

Концепция

Кофейня [НАЗВАНИЕ] — это современное заведение формата «кофе с собой», предлагающее качественные кофейные напитки, свежую выпечку и лёгкие закуски.

Ассортимент

- Эспрессо-напитки (эспрессо, американо, капучино, латте, флэт уайт)
- Альтернативный кофе (V60, аэропресс, кемекс)
- Сезонные напитки (раф, какао, матча, лимонады)
- Свежая выпечка (круассаны, маффины, печенье)
- Сэндвичи и лёгкие закуски

Организационно-правовая форма

[УКАЖИТЕ: ИП или ООО]

Система налогообложения: [УКАЖИТЕ]

ОКВЭД: 56.10.21 — Деятельность предприятий общепита

3. АНАЛИЗ РЫНКА

Обзор рынка

Рынок кофеен в России демонстрирует стабильный рост. По данным аналитиков, объём рынка кофеен составляет более 200 млрд рублей. Формат «кофе с собой» показывает наиболее динамичный рост.

Целевая аудитория

- Офисные работники 25-45 лет — основные покупатели в утренние часы
- Студенты 18-25 лет — активные потребители днём и вечером
- Молодые специалисты — ценят качество и готовы платить больше

Анализ конкурентов

[ПРОВЕДИТЕ АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОВ В ВАШЕМ РАЙОНЕ]

4. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

Позиционирование

[НАЗВАНИЕ] — это кофейня для тех, кто ценит своё время и качественный кофе.

Ценовая политика

- Эспрессо: [УКАЖИТЕ] руб.
- Американо: [УКАЖИТЕ] руб.
- Капучино: [УКАЖИТЕ] руб.
- Латте: [УКАЖИТЕ] руб.
- Выпечка: [УКАЖИТЕ] руб.

Каналы продвижения

- Социальные сети (Instagram, VK, Telegram)
- Локальная реклама (вывески, штендеры, флаеры)
- Сарафанное радио и отзывы
- Партнёрства с офисами
- Программа лояльности

5. ОПЕРАЦИОННЫЙ ПЛАН

Расположение

Адрес: [УКАЖИТЕ АДРЕС]

Площадь: [УКАЖИТЕ] кв.м.

Арендная плата: [УКАЖИТЕ] руб./мес.

Оборудование

- Профессиональная кофемашина: [МОДЕЛЬ] — [СТОИМОСТЬ] руб.
- Кофемолка: [МОДЕЛЬ] — [СТОИМОСТЬ] руб.
- Холодильное оборудование: [СТОИМОСТЬ] руб.
- Мебель и интерьер: [СТОИМОСТЬ] руб.
- Касса и POS-система: [СТОИМОСТЬ] руб.

График работы

Пн-Пт: 07:00 — 21:00

Сб-Вс: 09:00 — 20:00

6. ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА

Штатное расписание

- Управляющий — 1 чел., ЗП: [УКАЖИТЕ] руб.
- Бариста — [УКАЖИТЕ] чел., ЗП: [УКАЖИТЕ] руб.
- Помощник бариста — [УКАЖИТЕ] чел., ЗП: [УКАЖИТЕ] руб.

Фонд оплаты труда

Ежемесячный ФОТ: [УКАЖИТЕ] руб.

Страховые взносы (30%): [УКАЖИТЕ] руб.

7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Стартовые инвестиции

- Ремонт и отделка помещения: [УКАЖИТЕ] руб.
- Оборудование: [УКАЖИТЕ] руб.
- Мебель и интерьер: [УКАЖИТЕ] руб.
- Первоначальная закупка товара: [УКАЖИТЕ] руб.
- Маркетинг на старте: [УКАЖИТЕ] руб.
- оборотный капитал (3 месяца): [УКАЖИТЕ] руб.

ИТОГО ИНВЕСТИЦИЙ: [УКАЖИТЕ] руб.

Ежемесячные расходы

- Аренда: [УКАЖИТЕ] руб.
- ФОТ с налогами: [УКАЖИТЕ] руб.
- Закупка товара: [УКАЖИТЕ] руб.
- Коммунальные услуги: [УКАЖИТЕ] руб.
- Маркетинг: [УКАЖИТЕ] руб.

Прогноз доходов

Средний чек: [УКАЖИТЕ] руб.

Количество клиентов в день: [УКАЖИТЕ]

Выручка в месяц: [УКАЖИТЕ] руб.

Чистая прибыль: [УКАЖИТЕ] руб.

Срок окупаемости: [УКАЖИТЕ] месяцев

8. АНАЛИЗ РИСКОВ

Рыночные риски

- Снижение покупательской способности — диверсификация меню, акции
- Усиление конкуренции — повышение качества, лояльность клиентов

Операционные риски

- Поломка оборудования — договор на обслуживание, резерв средств
- Текучесть кадров — достойная оплата, обучение

Финансовые риски

- Нехватка оборотных средств — финансовый резерв
- Рост арендной ставки — долгосрочный договор

9. ПРИЛОЖЕНИЯ

В данном разделе размещаются дополнительные материалы:

- Детальная финансовая модель (Excel)
- Дизайн-проект помещения
- Меню с ценами
- Коммерческие предложения от поставщиков
- Фотографии локации
- Разрешительные документы

Шаблон подготовлен PlanReady

planready.ru