

БИЗНЕС-ПЛАН

«Кофейня самообслуживания»

Уведомление об авторских правах и конфиденциальности

Данный документ является объектом **авторского права** и защищён в соответствии с законодательством Российской Федерации и международными соглашениями по интеллектуальной собственности.

Правообладателем документа является компания «**Мой План**», зарегистрированная как **торговая марка**.

Вся информация, содержащаяся в этом документе, включая, но не ограничиваясь: тексты, схемы, таблицы, графики, методологии, стратегии, технические данные и коммерческие наработки, является **конфиденциальной** и предназначена исключительно для указанного круга лиц.

Любое использование данного документа — полное или частичное **воспроизведение, копирование, распространение, публикация, передача третьим лицам, а также использование в иных целях**, — допускается только с **письменного согласия** компании «Мой План».

Несанкционированное копирование, распространение или иное использование информации из этого документа преследуется в соответствии с законом и может повлечь за собой **гражданско-правовую, административную или уголовную ответственность**.

© 2025 «Мой План». Все права защищены.
Документ подготовлен 12 сентября 2025 года.



Виды деятельности согласно ОКВЭД:

52.11.2: Розничная торговля в неспециализированных магазинах незамороженными продуктами, включая напитки, и табачными изделиями.

52.27.36: Розничная торговля чаем, кофе, какао.

Стоимость проекта: 350000 руб.

Источник финансирования:

350000 рублей - денежная выплата по социальному контракту

г. Иркутск, 2024 г.

Содержание

Резюме	3
Описание проекта	7
План маркетинга	9
Финансовый план	11
Факторы риска	12
Заключение	14

Резюме

Данный бизнес-план разработан с целью обоснования финансово-экономической эффективности и технической реализуемости инвестиционного проекта по открытию кофейни самообслуживания в г. Иркутск. Основными конкурентными преимуществами будут доступные цены, использование продукции высокого качества, ориентация на полное удовлетворение потребностей клиентов.

Кофейный рынок постоянно развивается и меняется, с каждым годом конкуренция становится всё более насыщенной. Если ранее популярными были кофейни-окна, то сегодня новым трендом в индустрии кофе стали кофейни самообслуживания. Преимущества открытия такой кофейной точки:

- Возможность быстро получить свой напиток без контакта с персоналом благодаря самообслуживанию. В наше время, способность поддерживать социальное расстояние стала важным фактором для привлечения клиентов, позволяя им чувствовать себя комфортно.
- Стильный современный дизайн, который гармонично вписывается в городскую среду. Компактные кофейные уголки могут быть установлены в наиболее оживленных местах, таких как торговые центры, бизнес-зоны, жилые районы, на вокзалах, аэропортах, учебных заведениях, автозаправочных станциях и т.д.
- Интуитивно понятный цифровой дисплей, который доступен для пользователей всех возрастов. Клиент может самостоятельно выбрать напиток, произвести оплату удобным способом и получить свой заказ.

Цель – заключение социального контракта для получения государственной субсидии для организации доходного бизнеса самозанятым лицом в сфере предложения высококачественной продукции, а именно открытие кофейни самообслуживания, получающей систематическую прибыль, по организации деятельности торговли кофе для жителей г. Иркутск.

Задачи:

- получить финансирование (соц.контракт);
- подбор поставщиков оборудования;
- договорная работа (заключение контрактов на поставку расходных материалов, кассовые отчеты и пр.);
- разработка рекламной кампании и её запуск;
- формирование устойчивого спроса;

- расширение потребителей продукции;
- оказание услуг по организации работы кофейни;
- увеличение уровня дохода, который позволит совершать налоговые отчисления от трудовой деятельности.

Срок реализации проекта составит 10 месяцев. За этот период планируется вывести кофейню на стабильный доход, расширить количество потенциальных потребителей и увеличить положительный имидж, что будет способствовать планомерному развитию бизнеса.

Таблица 1 – Календарный график

Название задачи	Длительность	Период
Планирование и составление бизнес-плана	1 месяц	Ноябрь 2024
Получение финансирования	1 месяц	Январь 2025
Регистрация в качестве ИП	1 месяц	Январь 2025
Аренда места	12 месяцев	С февраля 2025
Покупка оборудования	1 месяц	Январь 2025
Рекламная кампания	12 месяцев	С февраля 2025
Покупка расходных материалов	1 месяц	Январь 2025
Осуществление деятельности	Бессрочно	С февраля 2025

Таким образом, расширение деятельности при положительном одобрении поддержки, возможно начать уже с февраля 2025 года.

Финансирование проекта планируется осуществить за счёт средств социального контракта. Стартовые вложения направлены на приобретение необходимого оборудования и расходные материалы.

Таблица 2 – Источники финансирования

Источник финансирования	Сумма	Период	Доля
Средства, выделенные в рамках заключённого социального контракта	350000	2025	100%
Собственные средства	0	2025	0%
Всего	350000	2025	100%

Ключевые плановые показатели проекта

Таблица 3 – Ключевые плановые показатели проекта

№ п/п	Показатели	Значение, руб.
1	Потребность в финансировании проекта, руб.,	350000
2	Выручка за год, руб.	965580
3	Чистый доход за год, руб.	469657,4
4	Средний месячный чистый доход, руб.	42696,13
5	Окупаемость первоначальных вложений за счет средств социального контракта, мес.	8,9
6	Сумма планируемого к уплате налога, руб. за год	57934,8

Для реализации проекта необходимо приобрести инструменты и оборудование: в соответствии со следующим перечнем:

Таблица 4 – Инвестиционные затраты

Наименование	Количество, шт.	Стоимость, руб.	По источникам финансирования	
			Субсидия	Собственные средства
Оборудование		297564	297564	0
Кофейня самообслуживания Бизнес Jentinho 24	1	268200	268200	0
Терминал для безналичной оплаты Vendotek V3	1	26567	26567	0
Диспенсер для крышек для кофейни самообслуживания, высота корнера 30см, диаметр 90мм	1	2797	2797	0
Расходные материалы		52436	52436	0
Стаканы желто-белые 350 мл COFFEE ZONE 1000 шт.	1	4336	4336	0
Крышки для стаканов 90мм,с клапаном для кофе на бумажные стаканчики 350 мл, “СИЭТЛ” 1000 шт	1	2100	2100	0
Размешиватели для кофе 15см, деревянные мешалки одноразовые, 500 шт.	1	334	334	0

Кофе в зёрнах 1 кг Бразилия Сантос 100% арабика Gutenberg	5	11395	11395	0
Кофе в зернах Velvesso Crema Супрема, Бразилия 100% арабика, 1 кг	4	6560	6560	0
Кофе в зёрнах Lebo STRONG ESPRESSO Арабика 80% , робуста 20%, 1000 г	4	6076	6076	0
Кофе в зернах Lavazza Espresso Gusto Forte, 1 кг, 100% Робуста	4	7772	7772	0
Сухое молоко, жирность 26%, 1 кг дойпак	8	12700	12700	0
Сироп Varinoff Бейлиз 1л	1	371	371	0
Сироп Varinoff Карамель 1л	1	354	354	0
Сироп Varinoff Лесной орех 1л	1	438	438	0
Всего расходы:		350000	350000	0

Описание проекта

Наименование проекта: кофейня самообслуживания.

Концепция: кофейня самообслуживания предлагает клиентам широкий выбор кофе на любой вкус, сочетая качество и скорость обслуживания. Основная идея заключается в создании удобного и быстрого сервиса, позволяющего клиентам самостоятельно выбирать и заказывать напитки, минимизируя время ожидания. В кофейне будет установлен современный автоматизированный терминал, который позволит клиентам легко и быстро делать заказы, а также настраивать напитки по своему вкусу.

Местоположение: кофейню самообслуживания планируется расположить по адресу г. Иркутск, ул. Российская 17, бизнес-центр «Деловые этажи» в месте площадью 1 кв.м. со стоимостью аренды 7000 руб/мес.

Все функциональные обязанности возложены на инициатора проекта: поиск и привлечение клиентов, учет и формирование отчетности в контрольные органы, работа с клиентами, а также закупка и пополнение расходных материалов в кофейню самообслуживания, поддержание работоспособности и чистоты.

Ассортимент и цены.

Кофейня будет предлагать разнообразные виды кофе. Ниже представлен полный ассортимент с ценами.

Таблица 5 – Прайс-лист

№	Наименование	Цена, руб.
1	Капучино 350 мл	140
2	Капучино 200 мл	100
3	Американо 350 мл	130
4	Американо 200 мл	90
5	Эспрессо 350 мл	110
6	Эспрессо 200 мл	70
7	Латте 350 мл	140
8	Латте 200 мл	100
9	Флэт Уайт 350 мл	150
10	Флэт Уайт 200 мл	110

Целевая аудитория.

Кофейня самообслуживания, расположенная в бизнес-центре «Деловые этажи» по адресу г. Иркутск, ул. Российская 17, ориентирована на деловую и активную аудиторию, которая ценит время, удобство и качественный кофе. Основными посетителями станут офисные работники, сотрудники компаний, арендаторы бизнес-центра, а также их клиенты и партнёры, которые находятся в здании в течение дня.

Кроме того, кофейня будет востребована среди посетителей близлежащих офисов и организаций, студентов, проходящих практику или обучение в деловых структурах, и случайных прохожих, заинтересованных в быстром перекусе. Благодаря формату самообслуживания и расположению в центре деловой активности, кофейня обеспечит удобное решение для тех, кто ищет возможность за короткий промежуток времени насладиться свежим напитком или перекусом без необходимости ожидания.

Преимущества кофейни самообслуживания:

- Минимум расходов, максимум результата: такой бизнес является менее затратным. При грамотном применении может дать весомую прибыль.
- Высокий спрос: «Кофе с собой» – это модно и удобно.
- Возможность развития сети: существует потенциал для расширения и открытия новых точек.

Недостатки кофейни самообслуживания:

- Большая конкуренция: рынок кофейного самообслуживания насыщен, что требует постоянного улучшения сервиса и качества продукции.

Ожидаемые результаты

Кофейня самообслуживания планирует занять устойчивую позицию на рынке, обеспечивая высокий уровень удовлетворенности клиентов и стабильный доход. Ожидается, что благодаря качественному обслуживанию и разнообразному ассортименту, кофейня станет популярным местом для встреч и общения, а также будет способствовать развитию культуры потребления кофе в нашем городе.

В долгосрочной перспективе планируется расширение сети кофейнь, внедрение новых технологий и разработка новых продуктов, что позволит оставаться конкурентоспособными и удовлетворять потребности клиентов.

План маркетинга

Анализ рынка кофейни самообслуживания в бизнес-центре «Деловые этажи» на ул. Российская, 17 в Иркутске показывает, что в этом районе уже действуют конкуренты. Например, на том же адресе работает кофейня самообслуживания Bluetec, предлагающая кофе на вынос и работающая ежедневно с 09:00 до 20:00. У них положительная репутация и удобный график для посетителей бизнес-центр.

Другие кофейни в радиусе 1-2 км, такие как BlackBro Coffee и Robosafe, также ориентированы на быстрый кофе с собой. Эти заведения предлагают широкий выбор напитков, возможность оплаты картой и удобное расположение рядом с офисами.

Средняя посещаемость бизнес-центра «Деловые этажи» высокая, особенно в рабочие дни, что создаёт значительный поток потенциальных клиентов. Однако конкурентная борьба в этом сегменте обостряется из-за присутствия популярных форматов самообслуживания, удобных для офисных сотрудников и деловых людей.

Для успешного продвижения кофейни самообслуживания в бизнес-центре «Деловые этажи» при наличии конкурентов необходимо разработать стратегию, которая будет учитывать особенности локации, целевую аудиторию и конкурентное окружение. Основное внимание следует уделить созданию уникального потребительского опыта и активной работе с целевой аудиторией.

1. Уникальное позиционирование

Для выделения на фоне конкурентов важно акцентировать внимание на индивидуальности заведения.

- Уникальное предложение: возможность персонализировать напиток, использование необычных вкусов или сортов кофе.
- Дизайн и атмосфера: минималистичный и современный внешний вид автоматов с яркой брендовой айдентикой, подчеркивающей удобство и скорость.

2. Программа лояльности

- Разработать систему накопительных бонусов через QR-коды или мобильное приложение. Например, за каждую покупку начисляются баллы, которые можно обменять на бесплатный напиток.
- Специальные предложения для офисных работников бизнес-центра, такие как скидка при заказе более двух напитков за один раз.

3. Реклама и продвижение

- Разместить яркие информационные баннеры в бизнес-центре, указывающие на наличие кофейни, её удобство и быстрый сервис.
- Установить стенды или таблички в холле с предложением попробовать напиток со скидкой.
- Настроить таргетированную рекламу в соцсетях с геотаргетингом на сотрудников бизнес-центра и ближайших районов.
- Создать рубрику в соцсетях с клиентскими историями («Как кофе улучшает рабочий день») или с креативным подходом к самообслуживанию.
- Провести день открытия с бесплатными дегустациями или значительными скидками.
- Организовать фотоконкурс с хэштегом кофейни, чтобы привлечь внимание к бренду.
- Заключить соглашение с администрацией бизнес-центра на предоставление специальных условий для арендаторов, таких как абонементы на кофе или скидки.

4. Анализ и адаптация

- Проводить опросы и собирать отзывы, чтобы понять предпочтения клиентов. Например, в приложении можно добавить функцию голосования за новый вкус кофе.
- Еженедельно анализировать продажи, популярные напитки и часы пик для оптимизации ассортимента и стратегии продвижения.

Такой комплексный подход поможет не только привлечь клиентов, но и создать устойчивую базу постоянной аудитории, которая оценит удобство, доступность и индивидуальный подход кофейни самообслуживания.

Кофейни в бизнес-центрах меньше подвержены сезонности, чем заведения на улице. Основные клиенты – офисные сотрудники – обеспечивают стабильный поток в рабочие дни вне зависимости от сезона.

Летний спад может компенсироваться мероприятиями или акциями, ориентированными на сотрудников.

Так как обслуживание клиентов полностью передано технике, важно быстро реагировать на неисправности, чтобы не испортить впечатление от пользования автоматом. Клиент всегда должен иметь возможность связаться с оператором и получить свои деньги обратно, если по технической причине напиток не может быть приготовлен.

Финансовый план

Таблица 6 – Движение денежных средств

Период	янв.25	фев.25	мар.25	апр.25	май.25	июн.25	июл.25	авг.25	сен.25	окт.25	ноя.25	дек.25	Год
Выплата субсидии	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Поступление собственных средств	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Кол-во стаканов месяц	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Цена, руб. (средняя)	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Выручка	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Расходы	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Аренда	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Расходные материалы	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Прочие расходы (ГСМ, связь, коммунальные услуги, проч.)	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Оборудование	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
УСН Доходы 6%	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Взносы в ПФ с годового дохода более 300т	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Взносы за ИП	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Чистая прибыль	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Чистая накопленная прибыль	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■

Факторы риска

Факторы риска для кофейни самообслуживания зависят от её бизнес-модели, местоположения, конкуренции и других внешних обстоятельств. Ниже перечислены основные риски и меры их минимизации:

1. Риск низкой посещаемости

Причины:

- Недостаточная видимость кофейни (плохая реклама или неудачное местоположение).
- Конкуренция со стороны традиционных кофеен или автоматов.
- Непривлекательное предложение для целевой аудитории.

Меры минимизации:

- Активная маркетинговая кампания, включая таргетированную рекламу и сотрудничество с соседними бизнесами.
- Разработка уникального торгового предложения (например, редкие сорта кофе, эксклюзивные вкусы, возможность настройки напитков).
- Размещение яркой вывески или баннеров с указанием на кофейню, особенно внутри бизнес-центра.

2. Сезонные колебания спроса

Причины:

- Снижение спроса летом, когда горячие напитки менее популярны.
- Уменьшение потока клиентов в праздничные периоды и отпускной сезон.

Меры минимизации:

- Проведение сезонных акций.
- Организация мероприятий в кофейне, стимулирующих посещаемость даже в низкий сезон.

3. Технические сбои оборудования

Причины:

- Поломка кофейных автоматов или сбои в обслуживании.
- Низкое качество используемой техники.

Меры минимизации:

- Инвестиции в качественное оборудование от проверенных производителей.
- Регулярное техническое обслуживание автоматов и наличие договора на срочный ремонт с поставщиком.

4. Низкий уровень удовлетворённости клиентов

Причины:

- Некачественный кофе или ингредиенты.
- Долгое ожидание или сложность использования автомата.

Меры минимизации:

- Использование только качественных ингредиентов (зерна, молоко, сиропы).
- Удобный и понятный интерфейс самообслуживания с пошаговыми инструкциями.
- Регулярный сбор отзывов от клиентов и оперативное реагирование на жалобы.

5. Финансовые риски

Причины:

- Недостаточная прибыльность из-за высоких арендных ставок или низкой маржи.
- Ошибки в ценообразовании.

Меры минимизации:

- Тщательный расчёт себестоимости и установка конкурентных, но прибыльных цен.
- Анализ финансовых показателей и контроль затрат.

6. Риск утраты конкурентных преимуществ

Причины:

- Появление новых игроков на рынке.
- Устаревание концепции кофейни.

Меры минимизации:

- Постоянный анализ конкурентов и внедрение инноваций (например, автоматизация через приложения или уникальные напитки).

© 2025 «Мой План». Все права защищены. Веб-сайт: <https://moybiznesplan.ru/>

- Создание лояльного комьюнити клиентов через программы бонусов и скидок.

Своевременное распознавание и управление этими рисками позволит снизить их влияние и обеспечить стабильное развитие кофейни.

Заключение

В заключение проекта кофейни самообслуживания можно отметить, что данный формат обладает значительным потенциалом благодаря его удобству, скорости обслуживания и способности адаптироваться к потребностям современного клиента. Выбранное местоположение – бизнес-центр «Деловые этажи» в Иркутске – представляет собой перспективную площадку, ориентированную на целевую аудиторию из числа офисных работников и посетителей центра.

Основными преимуществами кофейни являются:

- Модель самообслуживания, которая минимизирует затраты на персонал и ускоряет процесс покупки.
- Инновационный подход, включающий автоматизацию заказов, программы лояльности и экологические инициативы.

Несмотря на наличие конкурентов, проект обладает конкурентными преимуществами за счёт внедрения уникальных предложений, таких как редкие сорта кофе, персонализированные напитки и таргетированное продвижение. Успех кофейни во многом будет зависеть от эффективной маркетинговой стратегии, высокого уровня сервиса и постоянного мониторинга потребностей целевой аудитории.

Реализация проекта также сопряжена с рядом рисков, таких как сезонные колебания спроса, технические сбои и высокие арендные ставки. Однако предусмотренные меры минимизации этих рисков (качественное оборудование, программы лояльности) позволяют значительно снизить их влияние.

Срок окупаемости инвестиционных затрат составляет 9 месяцев.

Таким образом, запуск кофейни самообслуживания при условии качественного исполнения и продуманной стратегии продвижения способен стать успешным бизнес-проектом, создающим комфортное и востребованное решение для жителей и гостей города.