

Бизнес-план кофейни

Сегодня бизнес-план может потребоваться, если вы планируете получить инвестиции. Ниже представлена стандартная структура бизнес-плана. Изучив ее, вы поймете, какие документы и сведения нужны для его подготовки.

Структура бизнес-плана

1. Конфиденциальность
2. Резюме
3. Описание проекта
4. Атрибуты бренда
5. Описание ассортимента
6. Анализ конкурентов
7. Анализ рынка
8. План маркетинга
9. Технико-экономические данные оборудования
10. Финансовый план
11. Оценка рисков
12. Организационный план (этапы реализации проекта)
13. Организационная структура
14. Выводы

1. Конфиденциальность

Цели создания документа и информация о том, что его содержание конфиденциально и не может передаваться третьим лицам без вашего согласия.

«Информация и данные, содержащиеся в данном бизнес-плане, являются конфиденциальными, предоставляются при условии, что они не будут переданы третьим лицам без предварительного согласия предприятия-заявителя и разработчика бизнес-плана.»

«Документ предназначен для оценки экономической эффективности инвестиционного проекта...»

2. Резюме

Краткое описание проекта. Как правило в этом разделе описываются несколько подпунктов.

Суть проекта

«Настоящий проект представляет собой план создания кофейни с денежным оборотом в ___ года....»

Цели проекта

Получение прибыли, иные цели, которые вы преследуете: социальные, благотворительные и пр.

Стоимость проекта

Указывается предельно точно (как будут использованы инвестиции — описывается в другом разделе).

Срок окупаемости

С начала реализации и с учетом дисконтирования, например:

«Срок окупаемости с начала реализации проекта 12 месяцев, срок окупаемости с учетом дисконтирования 18 месяцев»

Доход инвестора и дата начала выплаты процентов и возврата кредита

«Выплаты процентов по кредиту и возврат заемных средств начинаются с первого месяца реализации проекта...»

Условный жизненный цикл проекта

Больше срока окупаемости.

Средний чек, рентабельность

Общий доход от проекта за условный жизненный цикл

Рынок проекта

3. Описание проекта

Миссия

Концепция

Позиционирование

УТП

Описание ЦА

Механизм функционирования проекта

Закупаем зеленый кофе и обжариваем сами, реализуем в кофейне напитки на основе эспрессо и десерты, для чего потребуются такое-то оборудование, персонал...

Стратегия выбора помещения и характеристики выбранного

На потоке или место назначения; исторический центр, деловой район или спальный...

4. Атрибуты бренда (айдентика)

Название, логотип, слоган, обещание бренда, tone of voice, цвета, шрифты, дизайн упаковки, внешний вид товара. Если не будет готового, то референсы.

5. Описания продукции, ассортимента

Параллельно с созданием кофейной карты (отдельный документ для скачивания в статье).

6. Анализ конкурентов

Посмотрите сайты и соцсети ближайших конкурентов, затем придите к ним на локацию и изучите все как притязательный клиент: от меню и вкуса кофе и булочек до обивки стульев и картин на стене. Зафиксируйте, как быстро готовили заказ, улыбался ли бариста, как он работал. Так вы поймете, какие конкурентные преимущества у этих мест.

На основе данных составьте таблицу — конкурентный анализ, включающий детальный обзор плюсов и минусов всех мест. В голове вы столько не удержите. Можете попросить друзей помочь с обходом и оценкой заведений.

Примерная таблица анализа конкурентов:

Название кофейни	Местоположение	Что продает	Цены	Чем отличается от других

7. Анализ рынка

- Анализ потребительской активности в России в целом и на конкретном региональном рынке.
- Анализ рынка кофе, данные проведенных маркетинговых исследований и/или статистические данные из открытых источников.
- Предположения о спросе и потенциале рынка.

8. Маркетинговый план

Перечислить маркетинговые инструменты и каналы трафика, которые будут использованы для привлечения новых клиентов и продвижения бренда кофейни. Бюджет на продвижение.

9. Техничко-экономические данные оборудования

Перечень требуемого оборудования, анализ цен на оборудование, обоснование выбора оборудования.

10. Финансовый план

Пишите максимально подробно, это убережет вас от попадания в [кассовый разрыв](#) на старте. Что нужно включить:

- Прогнозируемые доходы (структура и объем), обоснованные анализом спроса и конкурентов, ситуацией на локальном рынке, другими исследованиями.
- Таблица расчетов с указанием возврата инвестиций и выплаты дивидендов (с финансово-экономическим обоснованием):
 - объем требуемых инвестиций,
 - норма дисконта (норма прибыли, которую инвестор мог бы получить от альтернативного вложения),
 - точка безубыточности,
 - итоговая прибыль для кредитной организации,
 - ежемесячная прибыль,
 - расчет дисконтированных потоков денежных средств.
- Подушка безопасности.
- Подробный инвестиционный бюджет.
- Подробная таблица расходов:
 - оформление документов,
 - разработка дизайна и оплата расходов дизайнера,
 - ремонт, оборудование и мебель,
 - закупку продуктов*: кофе, воды, молока на первые 2—3 месяца,
 - промо и реклама,
 - зарплаты сотрудникам.

Список расходников вы найдете в шаге 11 в нашем гайде «Как открыть кофейню».

11. Оценка рисков

Перечень факторов риска и возможных способов предотвращения.

12. Организационный план

Здесь прописываются основные этапы реализации проекта и сроки. Начало реализации проекта (например, после получения кредита), окончание (условный жизненный цикл), основные этапы.

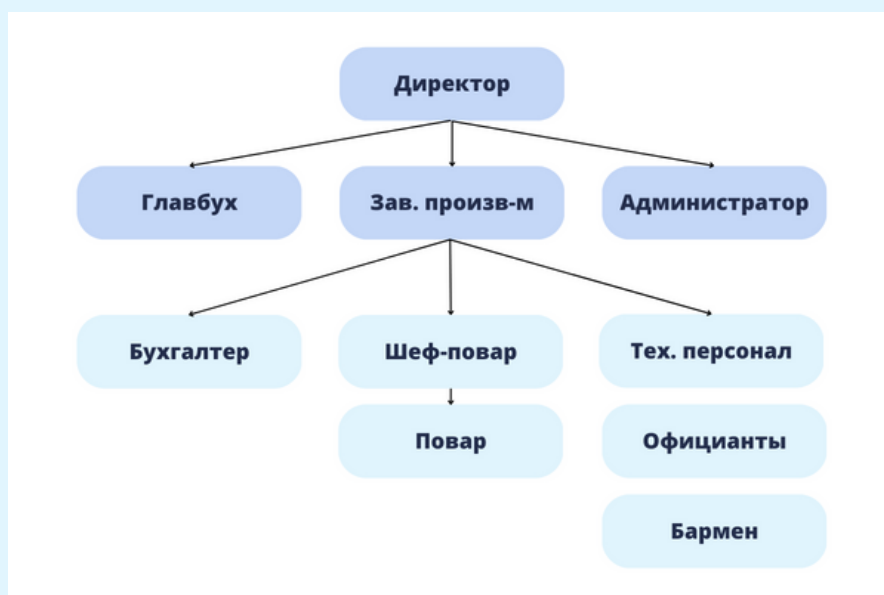
Вот пример такой таблицы.

Что сделать	Дедлайн
Заключить договор с арендодателем	1 марта
Подготовить документы для регистрации ИП/ООО	10 марта
Подать в налоговую заявку на регистрацию	20 марта
Подать уведомление в Роспотребнадзор	25 марта
Открыть расчётный счёт в банке	30 марта
Написать и разместить на сервисах поиска сотрудников объявления о наборе персонала	5 апреля
Сделать в помещении ремонт: покрасить стены и потолок, поставить двери	20 апреля
Получить заключение пожарной инспекции в местном ГУ МЧС	30 апреля
Выбрать и заказать столы, стулья, стойку бара, кофемашину, посуду	5 мая
Заключить договор на вывоз мусора	10 мая
Заключить договоры на подачу отопления, электричества, горячей и холодной воды	15 мая
Отправить заявку на установку рекламной конструкции	20 мая

Оформить медицинскую книжку для себя (если будете работать лично) и проследить, чтобы они были оформлены у всех сотрудников	25 мая
Оформить уголок потребителя	1 июня

13. Организационная структура

Кто управляет и кто кому подотчетен.



14. Выводы

Информация о прибыльности, рисках и перспективности проекта.

Основные факторы, влияющие на успех проекта.