

Бизнес – план: кофе-автоматы (автоматы по приготовлению горячих напитков)

Дополнительное направление для индивидуального предпринимателя (без привлечения работников). Окупаемость оборудования за 13,3 месяцев. Приобретение 5 новых торговых автоматов по приготовлению горячих напитков (без привлечения заемных средств). Объем инвестиций около 600.000 рублей...

Цель проекта:.....	2
Характеристика цели и оценка рынка сбыта.....	2
Результаты	2
Характеристики приобретаемого оборудования:	2
Оператор сети торговых автоматов	3
Риски и пути их разрешения:.....	3
Сведения о конкурентах.....	3
Стратегия маркетинга.....	4
Партнерские отношения.....	4
Объем инвестиций:	4
Себестоимость напитков и ценообразование.....	5
Базисные условия для расчетов:.....	5
Расчет окупаемости оборудования в зависимости от количества продаж напитков в торговой точке	5
Подсчет выручки и прибыли с одного торгового автомата (за месяц) в зависимости от количества продаж.....	6
Сводная таблица расчета окупаемости сети торговых автоматов с учетом факторов перестановки оборудования в первые месяцы работы	6
Точка окупаемости.....	7

Цель проекта:

Создание доходной сети торговых автоматов по предоставлению сервиса – продаже горячих напитков. Удовлетворение потребителей большим ассортиментом высококачественных горячих напитков.

Характеристика цели и оценка рынка сбыта

Выбор направления бизнеса обусловлен тем, что данный сегмент рынка можно охарактеризовать в нашем регионе как рынок со сравнительно небольшой конкуренцией; стабильно развивающийся; высокорентабельный.

Построение сети из автоматов по приготовлению горячих напитков - платформа для дальнейшего развития смежных направлений бизнеса в регионе (снэк-автоматы, автоматы для продажи телефонных карточек и т.д.).

Потенциальными потребителями горячих напитков через торговые автоматы являются граждане, которые по месту работы, учебы, делам нуждаются в подобного рода сервисе, особенно в местах, где отсутствует горячее питание и напитки.

Как показывает предварительный опрос многие потенциальные торговые точки не против того, чтобы компания-оператор создала дополнительный сервис для работников, клиентов, посетителей.

Сегодня многие академии, колледжи, высшие учебные заведения (работающие во вторую смену, имеющие несколько зданий - буфет только в одном из зданий) нуждаются в оснащении оборудованием по приготовлению горячих напитков для учащихся и сотрудников. Только высших учебных заведений в городе – около 20; еще столько же академий, колледжей, лицеев.

Проведенный анализ и статистика соседних регионов, учет общероссийского и зарубежного опыта, позволяет сделать вывод о том, что насыщенность рынка подобного рода торговыми автоматами составляет не более 20% от потенциала.

Потенциальными местами для установки оборудования являются районные налоговые органы (7 районных инспекций), СТО (4 крупных СТО, 14 районных), офис-центры (19 крупных офисных центров), крупные автомойки (16), места массового скопления населения, где отсутствуют точки питания, ежедневная аудитория которых составляет большое количество потенциальных потребителей горячих напитков.

Результаты

В результате организации сети торговых автоматов должны быть реализованы следующие задачи:

- налажена работа сети из 5 торговых автоматов;
- потребители получают высококачественные продукты;
- выручка от реализации услуг составит 88.000 рублей (прибыль начиная с третьего месяца составит 40.360 рублей);
- срок окупаемости инвестиций составит 13,3 месяцев, то есть оборудование будет окуплено в период гарантийного срока;
- получен опыт построения сети, который будет использован в дальнейшем для развития вендинговой торговли;
- проведен ряд маркетинговых исследований по выявлению предпочтений потребителя;
- налажены новые партнерские отношения.

Характеристики приобретаемого оборудования:

Планируется построение сети на базе современного торгового оборудования ведущих фирм производителей - напольных автоматов по приготовлению горячих напитков.

Каждый автомат способен приготовить несколько видов кофе и чая путем автоматического смешивания растворимых ингредиентов (кофе, сливки, сахар, чай, капучино, шоколад, бульон – всего 12 видов горячих напитков) и кипятка.

В автомат загружается до 15 кг ингредиентов, 600 стаканчиков и 60 литров воды, что обеспечивает бесперебойную автономную работу в течение нескольких дней и возможность продать 600 порций горячих напитков.

Учитывая названные характеристика, а также опыт работы аналогичных сетей, предполагается, что каждый автомат будет обслуживаться работником один раз в два дня (инкассация, пополнение ингредиентами, поддержание внешнего вида, проверка механизмов, раз в неделю чистка баков для воды).

Встроенный бак не требует обязательного подключения к источнику водоснабжения. Предполагается использование только высококачественной бутылизированной воды.

Автомат оборудован современными платежными системами: монетоприемником с функцией выдачи сдачи и купюроприемником с укладчиком купюр.

Меню продаваемых продуктов составляется, а цена устанавливается оператором сети самостоятельно.

Настройка осуществляется с помощью пульта к встроенному компьютеру. Предполагается, что по ходу эксплуатации автоматов будет меняться ассортимент и регулироваться конечная цена напитков.

Встроенный компьютер ведет и учет продаж: приготовленные порции и полученные деньги.

Срок службы оборудования – 10 лет.

Оператор сети торговых автоматов

Построение и обслуживание сети торговых автоматов планируется осуществлять предпринимателем без привлечения работников.

Для обслуживания сети планируется использовать следующие ресурсы: легковой автомобиль, сотовый телефон с городским номером. Предполагается, что для перестановки автоматов будет использован наемный автомобиль.

Риски и пути их разрешения:

- 1) форс-мажорные обстоятельства;
- 2) вандализм, хищение оборудования;
- 3) падение спроса на напитки в летний период;
- 4) простой оборудования в результате поломки;
- 5) снижение продаж в виду увеличения конкуренции,

Разрешение и предотвращение возникновения рискованных ситуаций:

1. В случае возникновения по каким-либо причинам форс-мажорных обстоятельств представляется возможным продать оборудование с потерей около 20% от стоимости.
2. Кофе-автоматы будут устанавливаться посредством заключения договоров аренды необходимой площади. В договоре с арендодателем предусмотрена ответственность за сохранность оборудования, как от вандализма, так и от хищения. При иных формах работы возможно страхование оборудования.
3. В летний период (май-август) снижается общее количество продаж. К этому периоду предполагается передислокация части оборудования.
4. Во избежание простоя оборудования в результате поломки, засорения платежных систем предполагается для оперативной связи оставить контактный телефон оператора в каждой торговой точке, а также на каждом торговом автомате.
5. Предполагается постоянная работа над качеством предлагаемых напитков и воды, ассортиментом напитков, внешним видом оборудования.

Сведения о конкурентах

В регионе и городе расположено несколько фирм, устанавливающих кофе-автоматы, однако ни одна из них не предлагает населению столь широкий перечень горячих напитков; кроме того, ни одна из фирм не предлагает брендовые марки кофе. Автоматы конкурентов установлены главным образом в офисных центрах, крупных торговых центрах, на железнодорожном и авто-вокзале, а также на крупных автомойках и СТО.

Положительные факторы работы сети конкурентов: занятие ряда эффективных торговых точек; отработанная схема обслуживания; сложившийся имидж, узнаваемость.

Отрицательные факторы работы сети конкурентов: завышение цен на ряд напитков; ограниченный ассортимент; продажа самых недорогих напитков; охват сетью только отдельных районов города.

Стратегия маркетинга

На этапе становления сети не предполагается размещение рекламы в местных газетах, журналах и иных СМИ. Как показывает опыт работающих сетей, предпочтительными инструментами по поиску новых торговых точек на установку торговых автоматов является:

- 1) Личный контакт с потенциальными клиентами.
- 2) Направление коммерческого предложения с указанием преимущества автоматной торговли для данной торговой точки, планом размещения автомата.
- 3) В рамках построения сети торговых автоматов планируется организация рекламной кампании посредством и на поверхности торговых автоматов как средства стимулирующего воздействия на покупателей. Будучи составной частью стратегии маркетинга, данный способ привлечения клиентов чрезвычайно эффективен для выявления потенциальных заказчиков, налаживания коммерческих связей.

Реклама на торговых автоматах (доведение до потребителя информации об использовании в приготовлении напитков только высококачественных ингредиентов известных торговых марок) в совокупности с поддержанием идеального внешнего вида торговых автоматов должно способствовать складыванию положительного имиджа автоматов сети у потребителей напитков.

Партнерские отношения

Планируется развитие партнерских отношений в регионе с одной из компаний поставщиков бутылизированной воды высокого качества. Заключение договора на поставку очищенной воды, размещение рекламы и информации на торговых автоматах об использовании только высококачественной воды.

Объем инвестиций:

Необходимый объем инвестиций для приобретения оборудования **577858.25** руб.

Объекты инвестиций	Кол-во ед./кг	Цена за ед./кг (руб)	Всего (руб)
1. Кофе-автоматы	5	100.000	500000
2. Ингредиенты			
2.1 Кофе растворимый	50 (кг)	682	34100
2.2 Сливки растворимые	25 (кг)	138.25	3456.25
2.3 Шоколад растворимый	12 (кг)	158	1896
2.4 Сахар растворимый	45 (кг)	63.60	2862
2.5 Чай растворимый	40 (кг)	147	5880
2.6 Капучино	40 (кг)	173.60	6944
2.7 Куриный бульон растворимый	40 (кг)	318	12720
3. Стаканчики	10.000	0.65	6500
4. Вода (бутылизированная)	10 канистр	50	500
5. Сопутствующие товары по обслуживанию автоматов	1	3000	3000
Итого:			577858.25

Все ингредиенты подсчитаны в количестве примерно 2 (двух) и более полных загрузок в торговые автоматы исходя из прогноза работы на первые несколько месяцев эксплуатации оборудования. Сумма, затраченная на

ингредиенты составляет оборотные средства. Каждый месяц (начиная с третьего месяца работы сети) предполагается закупка необходимых ингредиентов.

Себестоимость напитков и ценообразование

В ходе анализа платежеспособности населения региона, а также затрат на приготовление напитков были сделаны выводы о целесообразности установления следующих цен на горячие напитки (в таблице учтены затраты на себестоимость ингредиентов, включая воду и стакан; не учтены электроэнергия – она включена в арендную плату торговой точки; не учтены расходы по доставке ингредиентов до региона – эта строка расходов выделена в ежемесячные расходы по обслуживанию оборудования).

Себестоимость горячих напитков и конечная цена для потребителя										
Вид напитка	Вид / Количество / Стоимость сырья (руб.)									Цена для потребителя (руб.)
	Стакан (руб.)	Вода	Напиток (грамм / руб.)		Сливки (гр./руб.)		Сахар (гр. / руб.)		Итого (руб.)	
Кофе со сливк.и сахаром	0,65	0,3	2,126	1,45	4	0,55	5,5	0,35	3,3	10
Кофе черный			2,126	1,45					2,4	8
Кофе с сахаром			2,126	1,45			5,5	0,35	2,75	9
Кофе со сливками			2,126	1,45	4	0,55			2,95	10
Кофе крепкий черный			2,386	1,63					2,58	9
Кофе крепкий со сливк.			2,386	1,63	4	0,55			3,13	10
Кофе крепк.с сахаром			2,386	1,63			6,5	0,41	2,99	10
Кофе крепк.с сах.и сливк.			2,386	1,63	4	0,55	6,5	0,41	3,54	11
Чай лимонный			13	1,91					2,86	9
Горячий шоколад			16,21	2,55					3,5	11
Куриный бульон			3,3	1,05					2	8
Капучино амаретто			14,06	4,1					5,05	14

По оценкам экспертов стабильным спросом пользуются такие напитки как кофе и чай. Как показывает опыт работающих сетей, до 70% продаж составляет кофе со сливками и сахаром (1). До 25% три вида напитков в совокупности (кофе черный (2), кофе с сахаром (3), чай лимонный (9)). Остальные напитки – 5%.

Базисные условия для расчетов:

Средняя цена продаваемого напитка составит 10.00 руб.; средняя себестоимость напитка 3.30 руб.

В расчетах будут учтены не только расходы на каждый отдельный автомат, но и расходы по обслуживанию сети автоматов. В расчетах не учитываются расходы на аренду офиса/склада для оборудования и ингредиентов.

Расчет окупаемости оборудования в зависимости от количества продаж напитков в торговой точке (скачать форму расчета окупаемости можно здесь http://e-vending.ru/ru/vending_business_plan/ Форма автоматизирована, можно изменить все показатели продаж и тут же узнать срок окупаемости оборудования)

Расчет окупаемости оборудования в зависимости от количества продаж напитков в торговой точке

Стоимость автомата (в руб.)	Прогноз на количество продаж за 1 раб.день	Количество дней работы сети в месяц	Себестоимость ингредиентов	Продажная цена напитка	Арендные платежи, электроэнергия, иные платежи. (на 1 автомат)	Налоговые платежи (на 1 автомат за месяц)	Амортизация авто и расходы на бензин (в пересчете на 1 автомат) (месяц)	Срок окупаемости (месяцев)
100000	40	25	3,3	10	2000	900	500	30,3
	60							15,0
	80							10,0

	100						7,5
	120						6,0

Подсчет выручки и прибыли с одного торгового автомата (за месяц) в зависимости от количества продаж

Количество продаж за 1 раб.день	Количество дней работы сети в месяц	Себестоимость ингредиентов	Продажная цена напитка	Суммированные расходы (аренда, налоги, амортизация авто и т.д.)	Оборот	Общие расходы (включая ингр.)	Прибыль
40	25	3,3	10	3400	10000	6700	3300
60					15000	8350	6650
80					20000	10000	10000
100					25000	11650	13350
120					30000	13300	16700

Пояснения к таблице:

* **количество дней работы сети в месяц.** В расчете учитываются такие факторы, как: простой автомата в виду выходных дней торговой точки; простой по причине засорения платежных систем и т.п.

* **себестоимость ингредиентов.** Данные по расчету стоимости ингредиентов даны в Таблице себестоимость и ценообразование. Для расчетов окупаемости оборудования использованы средние показатели.

* **в таблице не учтены:**

- расходы на перестановку оборудования (учтены в дальнейших расчетах)
- расходы по доставке ингредиентов от поставщика (учтены в дальнейших расчетах)

Сводная таблица расчета окупаемости сети торговых автоматов с учетом факторов перестановки оборудования в первые месяцы работы

Необходимо учитывать, что лишь часть оборудования будет установлена в первый месяц после его поставки. Учитывая наличие договоренностей, предполагается, что сразу по поставке оборудования будет установлено 2-3 автомата (в расчетах показатель – 2).

Как показывает опыт других компаний, в поисках рентабельных торговых точек, предстоит неоднократно переставлять торговые автоматы. Перестановка автоматов может быть связана с сезонным падением (ростом) продаж, изменением условий работы в конкретной точке и т.д. В связи со сказанным, в прогнозе на каждый месяц учтена перестановка оборудования и связанные с перестановкой затраты.

Количество дней работы торговых автоматов за месяц рассчитывается в среднем на один автомат при этом учитываются: выходные дни, дни вероятного технического простоя (например, по причине засорения платежных систем и и.т.п).

	Показатель (руб. за единицу)	Первый месяц	Второй месяц	Третий и последующий месяцы
Количество работающих автоматов		2	3	5
Количество работы дней		25	24	22
Среднесуточное количество продаж		80	80	80

Суммированное количество продаж за месяц		4000	5760	8800
Выручка за месяц	10	40000	57600	88000
Расходы на ингредиенты	3,3	13200	19008	29040
Арендные платежи	2000	4000	6000	10000
Налоговые платежи	900	1800	2700	4500
Расходы на перестановку автоматов	1000	1000	1000	1000
Расходы на доставку ингредиентов от поставщика		300	400	600
Амортизация авто и расходы на бензин	500	1000	1500	2500
Итого расходы		21300	30608	47640
Итого прибыль		18700	26992	40360

Расчет окупаемости с учетом рассмотренных условий

Стоимость оборудования (5 ед.)	Срок окупаемости (в месяцах)
500000	13,3

Точка окупаемости

При указанном финансовом прогнозе точка окупаемости будет достигнута в срок 13,3 месяцев с момента поставки оборудования.