

Бизнес – план
открытия антикафе

Содержание

1. Резюме
2. Описание предприятия
3. Расходная часть
4. Оценка рынка сбыта
5. Инвестиционный план
6. Календарный план
7. Закупка оборудования
8. План персонала
9. 10. Финансово-экономические риски

Резюме

Бизнес-идея: кафе, в котором деньги с посетителей берутся за проведенное в заведении время.

Для кого подходит: предприниматели с творческим складом ума и стартовым капиталом не менее 500 тысяч рублей.

Необходимые ресурсы: хорошее помещение, мебель, набор настольных игр, доступ в Интернет, оборудование, компьютеры, офисная техника.

Желательные ресурсы: помещение, где будет размещено кафе.

Необходимые личностные качества предпринимателя: творческий подход к делу, целеустремленность, умение видеть перспективы.

Начальный капитал: около 1 млн. рублей.

Описание предприятия

Антикафе – новый формат общественных заведений социальной направленности. Это обустроенное место, где платят за время пребывания, все остальное: напитки, снеки, игры, мероприятия – бесплатно. Антикафе развивает идею концепции «третьего места», согласно которой «первое место» - это жилье, «второе» - работа. А вот «третье место» является одновременно и территорией общения, и зоной отдыха, и местом работы.

Помещение под антикафе. Помещение для открытия в нем антикафе можно приобрести в собственность, а можно просто арендовать нужное помещение. Преимуществом первого варианта является то, что вложение денежных средств в недвижимое имущество всегда было отличной формой инвестиций. Приобретенное помещение может выступать в качестве залога для получения кредита, необходимого для дальнейшего развития предприятия.

Антикафе состоит из нескольких зон:

- **Общая зона** - место для встреч с друзьями за чашечкой кофе или настольными играми .
- **Коворкинг** - отдельное помещение без постороннего шума со всем необходимым для работы и деловых встреч: проектором, канцелярией, принтером и сканером.
- **Кинотеатр/лекторий** с проектором, большим экраном и просторным залом, где можно устраивать семинары, лекции или просмотры фильмов
- **Игровая комната** игровыми столами

Расходная часть

Для организации производства требуется приобрести:

- технологическое оборудование (холодильная камера «витрина», посуда, полки для посуды, посудомоечное оборудование, компьютеры, принтер);
- мебель (столы, стулья, пуфы, диван);
- произвести небольшой ремонт помещения направленный на улучшение интерьера. Помещение планируется взять на правах долгосрочной аренды

Оценка рынка сбыта

Для прибыльной работы антикафе необходимой предпосылкой является благоприятная конкурентная среда. Поэтому следует провести хотя бы общее исследование локального рынка на предмет наличия прямых и

косвенных конкурентов будущего антикафе, выяснения их слабых и сильных сторон.

Некоторую угрозу представляют те кафе, которые оперативно могут быть перепрофилированы в антикафе.

Так как в городе еще нет подобных заведений, то конкурентоспособность у антикафе высока.

Значительных колебаний спроса не предполагается, так как в рабочие дни основными потребителями будут студенты и люди, работающие в близлежащих зданиях, в выходные дни – компании друзей. Также посетителями антикафе каких-либо профессиональных групп – предпринимателей, юристов, художников, музыкантов.

Ценовая политика ориентирована на потребителей со средним уровнем дохода.

Создание антикафе предпочтительнее в тех местах, где имеется достаточный клиентопоток, где есть люди, готовые воспользоваться услугами антикафе как офисом, переговорным помещением и, одновременно, пунктом питания, общения и отдыха. Это может быть центр города, его деловая часть, где почти всегда многолюдно.

График работы кафе

Понедельник - Четверг (10:00 – 00:00)

Пятница – Воскресенье (10:00 – 06:00)

Инвестиционный план

В подготовительный период необходимо выполнить следующий объем работ:

1. получить кредит в банке
2. заключить договор на аренду помещения;

3. закупить необходимое для организации производственного процесса оборудование;
4. произвести ремонт помещения;
5. закупить мебель;
6. произвести подбор персонала;
7. заключить договора на поставку сырья и расходных материалов;
8. получить разрешения на продажу продуктов питания

Порядок, длительность и стоимость этапов отражены в календарном плане в таблице 1.

Таблица 1.

Календарный план.

№	Наименование этапа	Длительность (дней)	Дата начала	Дата окончания	Стоимость этапа (тыс. руб.)
1.	Оформление кредита	15			
2.	Заключение договора аренды	5			
3.	Отделка помещения	15			125000
3.	Покупка оборудования, мебели	7			302150
7.	Заключение договоров на поставку сырья	10			
8.	Получение	18			

	разрешений				
9.	Открытие кафе				

Таблица 2.

Закупка оборудования

Наименование оборудования	Количество, в штуках.	Цена оборудования, руб.	Общая цена, в руб.
Стулья	42, в т. ч. 2 барных	800	35000
Стол	10	2500	25000
Гардеробная вешалка	1	1000	1000
Люстры	4	2500	10000
Музыкальный центр	1	9000	9000
Витрина	1	9500	9500
Подносы	2	600	1200
Компьютеры	3	35000	105000
Принтеры	3	5000	15000
Полки под посуду	4	300	1200
Посуда			30000
Прочие расходы(средства для мытья посуды, пола, салфетки и т.д.)			15000
Итого			241900

Общие первоначальные затраты представлены в таблице

Таблица 3.

Затраты	Сумма в рублях
Закупка оборудования	129000
Закупка мебели	80500
Закупка посуды	15000
Итого затраты	241900

План персонала

Для обеспечения производственного процесса предусмотрено следующее штатное расписание.

Таблица 4.

Персонал.

Должность	Кол.(чел)	Заработная плата, в руб.	Выплаты	Испытательный срок
Администратор	3	15 000	Ежемесячно	-
Охранник	3	7000	Ежемесячно	-
Уборщица	2	5500	Ежемесячно	-
Итого заработной платы:		27500		-

Таблица 5.

ОБЯЗАННОСТИ ПЕРСОНАЛА.

Должность	Кол.(чел)	Обязанности
Администратор	3	Встреча гостей, всевозможная помощь посетителям.

Охранник	3	Соблюдение порядка, предотвращение конфликтов, контроль за временем пребывания посетителей.
Уборщица	2	Уборка территории вокруг кафе, уборка кафе.

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

План по рискам. В предпринимательской деятельности всегда существует опасность того, что цели, поставленные в плане, могут быть полностью или частично не достигнуты.

Из всего перечня рисков особое внимание уделяется финансово-экономическим рискам, классификация и влияние которых отражены ниже.

Таблица 6.

Финансово-экономические риски

Виды рисков	Отрицательное влияние на прибыль
Неустойчивость спроса	Падение спроса с ростом цен
Появление альтернативной услуги	Снижение спроса
Снижение цен конкурентов	Снижение цен
Рост налогов	Уменьшение чистой прибыли
Платежеспособность потребителей	Падение продаж
Зависимость от поставщиков, отсутствие альтернативы	Снижение прибыли из-за роста цен
Недостаток оборотных средств	Увеличение кредитов

ДОХОДНАЯ ЧАСТЬ:

Доходная часть (в месяц*)

При средней посещаемости 60 человек в день

Среднее время посещения 2,5 часа

Средняя стоимость минуты 1,5 руб.

Средняя «сумма чека» 225 руб.

Средняя дневная выручка 13500 руб.

Средняя выручка в месяц 405000 руб.

Таблица 7.

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Наименование показателя	2013, руб.
Выручка от продаж	4 860 000
Постоянные расходы	2 400 000
Чистая прибыль до уплаты налогов	2 460 000
Налог на прибыль (18%)	442 800
Прибыль предприятия	2 017 200