

Министерство просвещения Российской Федерации
Муниципальное автономное образовательное учреждение
«Многопрофильный лицей №148 г. Челябинска»

VII Международный конкурс
исследовательских работ школьников
Research start 2024/2025

Проектная работа
Бизнес – проект «Кафе – магазин»

Выполнила: Ефременкова Дарья Дмитриевна,
ученица 10у3 класс,
МАОУ «МЛ №148 г. Челябинска»

Руководитель: Тузова Яна Васильевна
педагог дополнительного образования
МАОУ «МЛ №148 г. Челябинска»

2024г.

Оглавление

Введение	3
Глава 1. Анализ успешного бизнеса в России, в г. Челябинске	5
1.1. Резюме бизнес - проекта	5
1.2. Истории успешных предпринимателей и их бизнес – проектов	7
1.3. Описание бизнеса и анализ рынка в г. Челябинске	10
1.4. Маркетинговые исследования конкурентов	12
Глава 2. Создание бизнесплана	13
2.1. Организационный план бизнес - проекта	13
2.2. Финансовый и производственный план бизнес - проекта	14
2.3. Оценка эффективности проекта и анализ рисков	15
2.4. Паспорт бизнес – проекта – кафе - магазина	16
2.5. Результаты исследования	21
Заключение	22
Список литературных источников	23
Приложения	24

Введение

В последние несколько лет наблюдается увеличение популярности кафе-магазинов, которые предлагают клиентам не только возможность поесть и выпить вкусные блюда и напитки, но и приобрести различные товары. Такие заведения привлекают больше посетителей и обеспечивают дополнительный источник дохода.

Актуальность темы. Бизнес – проект – кафе магазин позволит:

- объединить два формата: возможность поесть в уютном месте и приобрести товары домой;
- решать социальные проблемы (в кафе – магазине могут работать студенты – школьники, пенсионеры);
- развивать конкуренцию на отечественном рынке
- обеспечивать налоговые поступления в государственный бюджет
- содействовать экономическому росту страны.
- Эффективная мобилизация и использование ресурсов.

Цель проекта: разработать успешный бизнес-проект - кафе-магазин, который будет пользоваться популярностью среди клиентов и приносить стабильный доход.

Задачи:

1. Провести маркетинговое исследование подобных кафе в Челябинской области.
2. Изучить спрос на подобные кафе - магазины на рынке.
3. Провести исследование потенциальной аудитории и их предпочтений.
4. Разработать уникальную концепцию кафе-магазина с ассортиментом продукции и местом для открытия заведения.
5. Рассчитать финансовую модель проекта.
6. Оценить эффективности проекта и анализ рисков.

Методы исследование: анализ, сравнение, опрос, интервью, обобщение, выводы.

Практическая значимость: Результаты данного проекта будут полезны как для потенциальных предпринимателей, планирующих открытие кафе-магазина, так и для инвесторов, ищущих перспективные объекты для инвестирования.

Для успешного запуска проекта потребуется и бизнес-план, расчет возможных затрат и окупаемости, а также понимание потребностей целевой аудитории. Важно также учесть все юридические нюансы и получить все необходимые разрешения для открытия подобного заведения.

Продукт: паспорт бизнес – проекта, бизнес – план.

Глава 1. Анализ успешного бизнеса в России, в г. Челябинске

1.1. Резюме бизнес - проекта

Что полезного можно сделать со своей интернет-зависимостью, любовью ко всему вкусному и экономическими увлечениями. В итоге размышления привели к продумыванию бизнес идеи и планирования своей дальнейшей жизни, связанную с бизнесом.

Идея бизнес - проекта заключается в том, чтобы открыть кафе – магазин, которое будет отличаться от других подобных заведений тем, что в нем будет присутствовать популярная продукция из социальных сетей (чай с шариками, клубника в стекле, роллы и другие актуальные для времени тренды). Также в этом кафе - магазине будут продаваться еда и напитки, которых нет в обычных магазинах. Многие люди смотрят на красивые картинки еды из интернета и хотят попробовать эту еду. Но очень часто бывает, что у них нет желания готовить их самим. Тогда из рекламы они узнают, что эта еда продаётся в этом кафе - магазине и пойдут туда, чтобы это купить.

Место расположение. Расположение на первых этажах офисных зданий, в домах вблизи учебных заведений и на улицах с высокой проходимостью (на подобию улицы Кирова) обеспечит высокую посещаемость. Вывеска привлечёт много посетителей. Внутри будет уютное оформление. Кафе - магазин будет поделена на две части. Первая будет магазином с холодильными витринами, шкафами и полками с продуктами, которые нельзя найти в обычных сетевых магазинах; вторую часть помещения будет занимать кофейня со столиками и уютными диванами, чтобы люди, после того как купили продукты в части с продуктовым магазином, могли сразу съесть купленное.

Ассортимент кафе - магазина будет рассчитан на возрастную аудиторию от 10 до 35+ лет. Ориентирован на учащихся школ, колледжей, университетов, офисных работников и на многих др.

В меню кафе - магазина будут входить: - обычные напитки (кофе: лате, капучино и т.п.), так и другие: соки, лимонады, коктейли и т. д.) - меню, ориентированное на текущий сезон (летнее и зимнее меню); - фирменная

продукция магазина. Это могут быть особенные напитки, выпечка, которую можно найти только здесь.

Преимущества бизнес -проекта:

- Разнообразие предложения. Клиенты могут выбрать что-то на свой вкус как для употребления в кафе, так и для покупки домой.
- Дополнительные источники дохода. Владелец бизнеса может получать прибыль как от продажи продукции в магазине, так и от обслуживания посетителей в кафе.
- Удобство для клиентов. Они могут прийти в уютное и комфортное кафе со всей семьей и провести время за чашкой кофе, а затем украсить свой дом вкусным пирогом или выпечкой.
- Возможность сотрудничества с поставщиками продуктов и товаров.
- Главный отличительной чертой от других подобных заведений будет популярная продукция из интернета, что и должно привлечь больше молодой аудитории. Будет присутствовать Wi-Fi.

Планируемый доход: ориентировочный доход от кафе-магазина можно рассчитать, учитывая средний чек клиента и количество посетителей в день. С увеличением популярности и клиентской базы, доход будет расти.

Срок окупаемости зависит от объема инвестиций, а также от итоговых продаж. При эффективном управлении бизнесом и правильной стратегии маркетинга, проект может окупиться в течение 1-2 лет.

Потенциал проекта: успешное развитие кафе-магазина может привести к открытию дополнительных филиалов, а также расширению ассортимента товаров и услуг. Комбинированный формат заведения может привлечь множество посетителей и стать популярным местом для проведения времени.

Основные финансовые показатели, подтверждающие эффективность бизнес-плана, представлены в Таблице 1, Приложении А.

SWOT- анализ

В рамках проекта мы провели предварительный SWOT- анализ нашего кафе – магазина, с помощью которого постарались выяснить, какие возможности мы имеем и, что может угрожать нашему бизнесу на пути развития [8]. Результаты представлены в Таблице 2, Приложение Б.

Модель 4P маркетинг

С помощью данной модели провели анализ нашего бизнес – проекта Концепция 4P - базис в разработке эффективной стратегии продвижения товаров и услуг. Исследование концепции 4P - продукт, цена, продвижение и место продажи объясняет, как правильное использование каждого элемента может привести к успеху на рынке [7]. Подробнее представлено в Таблице 3, Приложение В.

Каналы сбыта продукции: кафе, интернет – кафе.

Продвижение: начать с бесплатного «сарафанного радио». Предложить друзьям, знакомым, родственникам.

Целевая аудитория: 1) школьники, студенты (12 -25 лет). При ведении соцсетей о кафе - магазине, они больше ставят лайки и делают репосты. Доход средний. 2) поисковик в интернете. В поисковой строке забывают слова кафе и высвечиваются информация нашего кафе – магазина.

Проект имеет социальную направленность, так как дает возможность работать школьникам, студентам (в летнее время), пенсионерам, людям с ограниченными возможностями.

1.2. Истории успешных предпринимателей и их бизнес – проектов

Предпринимательская деятельность действительно является крайне рискованным занятием. Большое количество ИП и юридических лиц закрываются в первый год своего существования ввиду несостоятельности. При этом существует множество примеров, когда, однажды рискнув, человеку удаётся обрести дело всей жизни, реализовать свой потенциал и принести пользу

обществу. Возможно, следующие примеры успешного предпринимательства вдохновят и заставят принять твёрдое решение открыть свой бизнес.

Татьяна Бакальчук - основательница самого крупного в стране маркетплейса Wildberries, родилась и выросла в простой советской семье, она окончила один из Московских университетов и получила образование преподавателя английского языка. После окончания университета Бакальчук преподавала английский язык в школе, а позже стала заниматься репетиторством на дому. В 2004 году Татьяна родила ребёнка. Неудобства шоппинга с маленьким ребёнком натолкнули ее на идею начать собственный бизнес по онлайн-продаже одежды и обуви, которую она заказывала из Германии по каталогам Quelle и Otto. Уже в 2005 году Татьяна совместно с мужем Владиславом создали сайт онлайн-торговли Wildberries и зарегистрировали компанию ООО «Вайлдберриз». Первоначально Татьяна и Владислав Бакальчук вложили всего 700 долларов. На Wildberries стали поступать заказы, а первое время складом для товаров являлась квартира супругов. С каждым годом интернет-магазин развивался всё стремительнее, вскоре Татьяна смогла нанять сотрудников и арендовать первое помещение, позже Wildberries стал сотрудничать с крупными брендами.

В 2021 году Татьяна Бакальчук была признана лидером среди других богатейших людей планеты. Состояние Бакальчук увеличилось более чем на 1000% (Приложение Ж) [1].

Сергей Галицкий - основатель сети «Магнит» является классическим примером бизнесмена, построившего успешный крупный бизнес с нуля. Галицкий родился в 1967 году в Краснодарском крае. Во время обучения в школе успешно занимался шахматами. После окончания школы пошёл в армию, а затем поступил на экономиста (Приложение А). На 3 курсе Галицкий написал научную статью на тему ликвидности, которую позже опубликовали в журнале «Финансы и кредит». Управляющий одного из местных банков был восхищён трудами Галицкого и предложил ему должность заместителя управляющего этого банка. Проработав некоторое время на данной должности, Галицкий решает уволиться и попробовать свои силы в торговле. Первая его компания «Трансазия» по

дистрибуции парфюмерии и косметических средств не принесла большой прибыли и вскоре была закрыта. В 1995 году Галицкий решает открыть бизнес по реализации продовольственных товаров. С этого момента начинается становление одной из крупнейших розничных сетей «Магнит», которая несколько раз становилась лидером рынка по капитализации, обгоняя основного конкурента X5 Retail Group. На начало марта 2024 г. его состояние оценили в 5,79 млрд долларов, однако нужно понимать, что это не наличные деньги в банках, а биржевая (или оценочная) стоимость его предприятий и акций. Ведь, у Галицкого сохранилось в собственности несколько процентов акций «Магнита», также он владеет рядом предприятий в виноделии, сельском хозяйстве, рекламной сфере. В 2024 г. Галицкий поднялся в рейтинге мировых миллиардеров Bloomberg с 481-го на 454-е место. В рейтинг ВВИ включены 500 самых обеспеченных людей мира, среди которых сейчас насчитывается 26 россиян [2].

Евгений Касперский работал программистом в НИИ советского министерства обороны. В 1980 году, в один из своих рабочих дней, он впервые обнаружил компьютерный вирус. Чтобы справиться с вирусом, Евгений написал программу для его автоматического удаления. Позже Касперский начал помогать свои коллегам устранять вирусы, возникающие на их компьютере. Евгений Касперский окончил Высшую школу КГБ и начал создавать свои первые антивирусные программы в начале 1990-х годов. Постепенно антивирусная программа Касперского стала набирать популярность не только среди его коллег. Касперский уволился с НИИ министерства обороны, а позже, в 1997 году, вместе со своей женой и ещё двумя партнёрами основал «Лабораторию Касперского». В настоящее время «Лаборатория Касперского» успешно функционирует более чем в 200 странах мира, а состояние Касперского оценивается в \$2000 млрд. В 2024г он входит в рейтинг Forbes 125 млрд России и занимает 70 место (Приложение Ж) [3]

Для более успешного создания бизнес - плана взяли интервью у успешного предпринимателя г. Челябинска, заместителя генерального директора ООО предприятие «Спектор» - **Дмитрия Владимировича Ефременкова.**

Предприятие «Спектор» занимается продажей специальной техники. Текст интервью представлен в Приложении 3.

Таким образом, основываясь на анализе всех вышеприведённых проектов предпринимателей можно сделать обобщённый вывод: для успешного ведения бизнеса необходимо иметь высшее образование (не обязательно экономическое), хорошую идею и чётко продуманный бизнес-план и лучше всего создавать бизнес в той сфере, в которой вы разбираетесь лучше всего.

1.3. Описание бизнеса и анализ рынка в г. Челябинске

Челябинск - это один из крупнейших городов России, центр Южного Урала, который в первую очередь известен своей развитой промышленностью: крупными металлургическими, машиностроительными, приборостроительными заводами. В работе рассмотрены преимущества и недостатки ведения бизнеса в г. Челябинска.

Преимущества ведения бизнеса в г. Челябинска:

- **Большая аудитория.** Челябинск - это город-миллионник с населением в 2023 г более 1,18 млн. человек. Здесь есть клиенты и покупатели под большинство видов бизнеса.
- **Рост строительства.** В регионе растёт строительство нового жилья, в 2022 г построено введено 1 млн 870 тысяч квадратных метров, что на 8,3% больше, чем в 2021 г. Рост новых многоэтажных микрорайонов и коттеджных поселков позитивно сказывается на бизнесе, который их обслуживает, спросе на товары и услуги.
- **Выгодное положение.** Челябинск находится между европейской и азиатской частью страны, имеет границу с Казахстаном, через регион проходят важные транспортные и торговые пути.
- **Качество жизни выше, чем в среднем.** По сравнению с другими частями страны, в Челябинске жители живут в среднем лучше. Согласно рейтингу Минстроя, по индексу качества городской среды Челябинск занимает 9 место из 1117 городов России.

- **Транспортная доступность.** В отличие от других миллионников, не говоря уже о Москве и Санкт-Петербурге, в Челябинске не так много автомобильных пробок. Из большинства районов до центра можно добраться в течение получаса, город имеет широкие проспекты и довольно комфортные дороги.

Недостатки запуска бизнеса в Челябинске:

- **Экологические проблемы.** Челябинск считается одним из самых загрязненных городов России, промышленный дым с многочисленных заводов и плохая ситуация с экологией негативно сказываются на здоровье граждан, да и не красят город в глазах туристов.
- **Слабая развитость туризма.** Хотя Челябинская область богата природными красотами, в сам Челябинск по сравнению с другими миллионниками, такими как Казань или Екатеринбург, туристы попасть не сильно стремятся. Да, в центре есть интересные места и новая благоустроенная набережная, но в основном архитектура города состоит из панельных многоэтажек либо производственных зон. Отчасти мешают городу и стереотипы о суровости и повсеместной грязи и разрухе. Недавно в таком свете Челябинск показали в популярном мультсериале «Гриффины».
- **Невысокий уровень зарплат.** Жители Челябинска зарабатывают не так много по сравнению с москвичами, жителями Санкт-Петербурга и даже некоторыми другими региональными центрами, обычно это 30-60 тыс. рублей. С одной стороны, это ограничивает круг бизнес-идей в дорогих и премиальных сегментах, с другой - меньше нагрузка на работодателя, чем в столицах [4].

Сравнили результаты исследования за 1 кв. 2024/2023, РФ (сетевые и несетевые заведения):

- Траты в заведениях общественного питания – средний чек 986 руб., на 7% выше, чем в 2023 году. Число покупок выросло на 5%
- В том числе фастфуд – средний чек 469 руб., на 9% выше, чем в 2023 году. Число покупок выросло на 6% по сравнению с 2023 г

Сравнение за 2023/2022, РФ (сетевые и несетевые заведения):

- Траты в заведениях общественного питания – средний чек 853 руб., на 9% выше, чем в 2023г.

Число покупок выросло на 16% по сравнению с 2022 г.

- В том числе фастфуд – средний чек 447 руб., на 10% выше, чем в 2023 году.

Число покупок

выросло на 12% по сравнению с 2022 г

В 2023 г. сектор быстрого питания, в также общепита в целом, показывал высокие темпы роста на протяжении всего года. Основными факторами увеличения оборота, помимо ценового (связанного с издержками на ингредиенты, аренду, персонал), стали быстрый рост внутреннего туризма и автопутешествий, открытие новых или обновление форматов заведений. Тому способствовали внедрение вендинговых устройств, развитие «демократичных» сегментов, таких как кофе-зоны на малой площади, на АЗС и других местах притяжения трафика. В том числе это направление развивали сетевые игроки рынка, включая действующие по франшизе точки.

Более интенсивный рост фастфуда происходил на региональном уровне, на фоне более высокого уровня потребления в субъектах РФ.

- В начале этого года рост замедлился, с учетом высокой базы прошлого года, однако все еще продолжается [5]. Таким образом, рынок общепита, в т.ч. в г. Челябинске возрастает.

1.4. Маркетинговые исследования конкурентов

Провели анализ рынка конкурентов в Челябинской области и выделили следующие компании: «ЖизньМарт», «Chicko Risko», «Coffee BOB», «Тайяки кафе», «Патриот». На первом месте стоит компания «ЖизньМарт» с похожей бизнес моделью, как и кафе – магазин. Более подробно анализ представлен в Таблице 4., в Приложении Г.

Глава 2. Создание бизнес - плана

2.1. Организационный план бизнес – проекта

Организационно-правовая форма и режим налогообложения.

Выбор организационно-правовой формы предприятия. В нашем случае реализация проекта предполагает создание нового бизнеса. Выбор должен быть обоснованным и учитывать особенности каждого из возможных вариантов:

- **ООО** не отвечает за действия компании личным имуществом, не имеет ограничений по видам деятельности, и им чаще одобряют кредиты. А еще можно не платить взносы, если не работал.
- **ИП** может тратить заработок как угодно, платит более скромные штрафы, имеет больше налоговых льгот.
- Для **ООО** бухгалтерский учет — обязанность, для **ИП** — право, а за налоговые нарушения отвечают одинаково.

Таким образом, **ИП** больше подходит для открытия нового бизнеса. После государственной регистрации нужно получить разрешение в пожарной службе, СЭС и ГИБДД.

У индивидуального предпринимателя есть 3 варианта уплаты налогов:

1. **ОСНО** (общая система налогообложения) — 20% с прибыли.
2. **УСН** (упрощенная система налогообложения) «Доходы» — 6% с выручки.
3. **УСН** (упрощенная система налогообложения) «Доходы минус расходы» — 15% с выручки.

Очевидно, что более выгодный вариант - 2 или 3, однако точно определиться с режимом можно будет после составления финансового плана.

Какие сотрудники нужны, их з/п и страховые выплаты (30,2%).

Для формирования соответствующего плана по персоналу необходимо сформулировать основные требования к персоналу, который потребуется для обеспечения работы бизнес - проекта.

Для нормальной работы потребуются такие рабочие, как: 1. Кухонные работники.

2. Повара (холодный и горячий цех). 3. Кассир. 4. Официанты, 5 Баристы.

Формат работы.

Для обеспечения нормальной работы кафе - магазина на начальном этапе требуются: 2 кассира, 2 повара, 1 кухонный работник, 2 администратор, 2 бариста. Примерная зарплата сотрудников кафе - магазина представлена в Таблице 6., Приложение В.

2.2. Финансовый и производственный план бизнес - проекта

Все расчеты ориентированы конкретно на город Челябинск. Средние цены на оборудование найдены в интернете. Расчёты выведены на основе уже готовых бизнес планов с улучшениями и точными данными. Подробнее результаты представлены в Приложении Е.

Составим финансовый план открытия кафе - магазина, для этого соберу воедино данные из прошлых таблиц с планом продаж, постоянными и переменными затратами. Результат в таблице 6 и Приложении Е. Сравним два режима упрощенного налогообложения:

1. 6% с выручки = 1 134 000 руб в первый год, 1 628 460 руб во второй год, 2 338 440 руб в третий год, 3 150 000 руб в четвертый год.
2. 15% с разницы между доходами и расходами = 282 000 руб в первый год, 1 300 000 руб во второй год, 2 864 100 руб в третий год, 4 645 800 в четвертый год.

При сравнении двух режимов налогообложения (УСН «Доходы» и «Доходы минус расходы») выяснилось, что платить 15% с разницы намного выгоднее в первые два года, поэтому буду использовать этот режим. Впоследствии при масштабировании бизнеса становится выгоднее платить 6% с выручки, что можно сделать, заранее подав заявление в налоговую.

Производственный план

Данный раздел бизнес-плана содержит описание технической стороны организации проекта, а также проработку ключевых задач организации производства продуктов и услуг. Для производства требуются различные ресурсы. Организовать хранение и учет движений по складу, эффективное взаимодействие с поставщиками. Поставщиками будут разные оптовые

магазины.

Также влияют на производство такие внешние факторы, как курс валют, качество поставляемой продукции и срок ее доставки.

Перед организацией производственного процесса необходимо просчитать план закупок, необходимый для начала работ сервиса, что представлено в Приложении В.

1 месяц – Исследование рынка, сбыта, конкурентов (проведение маркетингового исследования)

2 месяц – Создание и утверждение бизнес – плана, оформление необходимых документов перед открытием кафе – магазина.

3 месяц – Закупка оборудования и сырья, аренда помещения. Подбор персонала.

4 месяц – Реклама. Заключение первых договоров. Открытие предприятия.

5 месяц – Увеличение готовой продукции и стимулирование продаж за счет рекламы.

2.3. Оценка эффективности проекта и анализ рисков

Эффективность проекта оценивают по чистой приведенной стоимости денежных потоков с учетом средней ставки по кредитам в качестве ставки дисконтирования, на данный момент это 15%.

Расчет производится по формуле: $NPV = \sum PV_i - IC$; где: $\sum PV_i$ - дисконтированная сумма будущих прибылей; IC - первоначальные инвестиции. Следовательно: $NPV = (1\,598\,000 / 1,15^1 + 7\,321\,000 / 1,15^2 + 16\,754\,000 / 1,15^3 + 27\,822\,000 / 1,15^4 - 1\,425\,000) = 1\,389\,565 + 5\,535\,727 + 11\,016\,026 + 15\,907\,318 - 1\,230\,000 = 28\,312\,909$ руб. Так как $NPV > 0$, проект эффективен.

Также важный показатель эффективности - срок окупаемости проекта. Срок окупаемости рассчитывается по формуле: Первоначальный капитал / Прибыль. Среднегодовая прибыль равна: $(1,598 + 7,321 + 16,754 + 27,822) / 4 = 13,38$ млн рублей. Срок окупаемости: $1\,425\,000 / 1\,598\,000 =$ приблизительно 0,9 года. Подсчет рентабельности продаж - один из основных финансовых показателей для оценки эффективности работы компании. Подробнее в Таблице 1 и Приложении А.

2.4. Паспорт бизнес – проекта – кафе - магазина

Название бизнес -проекта	Кафе - магазин
<p>Краткое описание бизнес - проекта</p>	<p>Бизнес - проект предполагает объединение двух популярных форматов заведений в одном месте: кафе, которое также будет функционировать как магазин с продуктами и товарами для дома. Здесь можно предложить широкий ассортимент продуктов и напитков как для потребления на месте, так и для приобретения на вынос. Это позволит привлечь больше клиентов и увеличить доходность бизнеса.</p>
<p>Цель бизнес -проекта</p>	<p>Создать успешный бизнес - Кафе-магазин, сочетающий в себе функции питания и торговли, который будет пользоваться популярностью среди клиентов и приносить стабильный доход.</p>
<p>Востребованность (результаты исследования уровня спроса и предложения на выбранной территории для ведения бизнеса и реализации продукции (работ, услуг))</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Траты в заведениях общественного питания фастфуд – средний чек 469 руб., на 9% выше, чем в 2023 году. Число покупок выросло на 6% по сравнению с 2023 г – средний чек 986 руб., на 7% выше, чем в 2023 году. <p>Сравнение за 2023/2022, РФ (сетевые и несетевые заведения):</p> <ul style="list-style-type: none"> • фастфуд – средний чек 447 руб., на 10% выше, чем в 2023 году. Число покупок выросло на 12% по сравнению с 2022 г

	<ul style="list-style-type: none"> • В начале этого года рост замедлился, с учетом высокой базы прошлого года, однако все еще продолжается.
Общая стоимость проекта	5 463 046руб
Источники финансирования: Источник финансирования	- собственные средства - инвестиции партнеров
Организационно-правовая форма бизнеса (КФХ, ИП, самозанятость):	ИП
Вид деятельности по ОКВЭД	56 Деятельность по предоставлению продуктов питания и напитков
Система налогообложения	УСН
Характер бизнес –проекта	создание нового бизнеса
Место ведения бизнеса	Г. Челябинск, около учебных учреждений (вузы, лицеи, ТЦ)
Основание пользования (собственность / аренда)	Аренда (с кем, на какой срок, стоимость)
Планируемый график работы	С 9.00 до 22.00ч, без выходных
Описание производимого товара (работ, услуг)	<p>Ассортимент. В меню кафе - магазина будут входить:</p> <ul style="list-style-type: none"> - обычные напитки (кофе: лате, капучино и т.п.), так и другие: соки, лимонады, коктейли и т. д.) - меню, ориентированное на текущий сезон (летнее и зимнее меню); - фирменная продукция магазина. Это могут быть особенные напитки, выпечка, которую можно найти только здесь.

<p>Потребность в оборудовании / имущества для бизнеса</p>	<p>Представлено в Приложении И.</p>
<p>Потребность в персонале (количество, должность, способ оформления трудовых отношений)</p>	<p>Представлено в Приложении И.</p>
<p>Потребность в обучении автора бизнес – проекта</p>	<p>Получение высшего образования в сфере бизнеса, экономики, маркетинга, менеджмента и др.</p>
<p>Конкуренты (сильные/слабые стороны конкурента; преимущества автора проекта относительно конкурента, уникальная особенность бизнеса (отличие от конкурентов))</p>	<p>«ЖизньМарт», «Chicko Ricko», «Coffee BOB», «Тайяки кафе», «Патриот».</p> <p>Преимущества бизнес - проекта:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Разнообразие предложения. Клиенты могут выбрать что-то на свой вкус как для употребления в кафе, так и для покупки домой. • Дополнительные источники дохода. Владелец бизнеса может получать прибыль как от продажи продукции в магазине, так и от обслуживания посетителей в кафе. • Удобство для клиентов. Они могут прийти в уютное и комфортное кафе со всей семьей и провести время за чашкой кофе, а затем украсить свой дом вкусным пирогом или выпечкой. • Возможность сотрудничества с поставщиками продуктов и товаров. • Главный отличительной чертой от других подобных заведений будет популярная

	продукция из интернета, что и должно привлечь больше молодой аудитории. Будет присутствовать Wi-Fi и приятная музыка.
Необходимые для осуществления деятельности разрешения	ИП, лицензии, сертификация продукции и пр.
Планируемые мероприятия для реализации бизнес-проекта (поэтапные действия) Мероприятия и примерный срок выполнения представлен в Приложении .	<ol style="list-style-type: none"> 1. Проведение исследования рынка и анализ потенциальной аудитории. 2. Составление организационного и финансового плана. 3. Поиск подходящего помещения для кафе-магазина. 4. Разработка концепции интерьера и меню. 5. Закупка оборудования для кухни и магазина. 6. Найм персонала и проведение обучения. 7. Реклама и маркетинг для привлечения клиентов. 8. Открытие кафе-магазина и начало работы.
Маркетинговый план	Представлен в таблице 6
Производственный план	<p>1 месяц – Исследование рынка, сбыта, конкурентов (проведение маркетингового исследования)</p> <p>2 месяц – Создание и утверждение бизнес – плана, оформление необходимых документов перед открытием кафе – магазина.</p> <p>3 месяц – Закупка оборудования и сырья, аренда помещения. Подбор персонала.</p> <p>4 месяц – Реклама. Заключение первых договоров. Открытие предприятия.</p>

	5 месяц – увеличение готовой продукции и стимулирование продаж за счет рекламы.
Смета затрат (наименование товара: количество, цена).	Подробнее в Приложении И.
Управление рисками (возможные риски, меры по снижению влияния риска)	Представлены в Таблице 2 и 4.
Финансовый план	Представлен таблице 5 и в приложении И.
Расчет выручки и чистой прибыли	Представлены в таблице 6
Срок окупаемости бизнес - проекта	Зависит от объема инвестиций, а также от итоговых продаж. При эффективном управлении бизнесом и правильной стратегии маркетинга, проект может окупиться в течение 1-2 лет.
Потенциал проекта	Успешное развитие кафе-магазина может привести к открытию дополнительных филиалов, а также расширению ассортимента товаров и услуг. Комбинированный формат заведения может привлечь множество посетителей и стать популярным местом для проведения времени.
Планируемый эффект от реализации бизнес - проекта	По истечении года увеличение дохода

2.5. Результаты исследования

После изучения литературы провели практическую работу с целью: определить предпочтения подростков в еде, условиях и услугах кафе. Провели опрос анкетный на базе МАОУ «МЛ №148 г. Челябинска» на 10ти классниках в количестве 87 чел.

В результате опроса выяснили, что подростки ходят в кафе 1-2 раза в неделю – 24% уч-ся, 45%уч-ся ходят 1-2 раза в месяц. Большинство (83% уч-ся) хотели бы видеть в кафе популярную продукцию из соц сетей, интернета (крамбл куки, баблти, моти, суши и др.). Большинство (75%уч-ся) готовы потратить от 271 до 500 руб в кафе. Из дополнительных услуг в кафе подростки хотели бы видеть в кафе – магазине бесплатный Wi-Fi – 92%уч-ся и приятную музыку – 45% уч-ся.

Таким образом, продукция из интернета привлекает современных подростков. При этом если есть Wi-Fi и приятная музыка – это делает кафе наиболее привлекательным. Приложение К.

Заключение

После изучения литературы и практической работы пришли к следующим выводам:

1. Основными конкурентами кафе являются компании: «ЖизньМарт», «Chicko Ricko», «Coffee BOB», «Тайяки кафе», «Патриот».
2. Провели опрос анкетный с целью: изучить предпочтения подростков к еде, услугам и условиям в кафе. В результате опроса выяснили, что подростки 1-2 раза посещают кафе и могут потратить 270 – 500 руб, предпочитают кофе, лимонад, крамбл кукис и др. В кафе хотели бы видеть бесплатный Wi-Fi.
3. Разработали концепцию кафе - магазина. Главной отличительной чертой от других подобных заведений будет популярная продукция из интернета, что и должно привлечь больше молодой аудитории. Будет присутствовать Wi-Fi и приятная музыка.
4. В меню кафе - магазина будут входить следующий ассортимент: обычные напитки (кофе: лате, капучино и т.п.), так и другие: соки, лимонады, коктейли и т. д.). Меню, ориентированное на текущий сезон (летнее и зимнее меню); фирменную продукцию магазина: особенные напитки, выпечка, которую можно найти только здесь.
5. Эффективность проекта оценивалась по чистой приведенной стоимости денежных потоков с учетом средней ставки по кредитам в качестве ставки дисконтирования, на данный момент это 15%.

Список литературных источников

Электронные источники:

1. Татьяна Бакальчук <https://www.rbc.ru/person/651bfcdb9a79474fa7b8d3f5>
2. Сергей Галицкий <https://www.rbc.ru/person/651296b59a79476de2e0fa87>
3. Евгений Касперский <https://www.rbc.ru/person/64f329a49a79476fdb659379>
4. 20 востребованных бизнес-идей для Челябинска в 2024 - 2025 году <https://businessmens.ru/article/20-vostrebovannyh-biznes-idey-dlya-chelyabinska-v-2023-godu>
5. Динамика развития фастфуда и общепита в РФ: анализ за 2024 год – CheckIndex <https://checkindex.ru/issledovaniya/pitanie-nabralo-skorost/>
6. Как начать свой бизнес с нуля <https://fincult.info/article/kak-nachat-svoy-biznes/>
7. 4P в маркетинге: что это + примеры компаний и товаров <https://kokoc.com/blog/4p-marketinga-eto/>
8. SWOT-анализ компании: алгоритм проведения и примеры <https://360.yandex.ru/blog/articles/swot-analiz-kompanii-algoritm-provedeniya-i-primery>
9. Бизнес план кофейни с расчетами <https://www.beboss.ru/bplans/biznes-plan-coffee-house>
10. Бизнес план продуктового магазина с расчетами <https://www.beboss.ru/bplans/biznes-plan-grocery>

Эффективность бизнес-проекта

Показатель	Значение	Формула
Ставка дисконтирования, %	15%	
Дисконтированный срок окупаемости – DPB, мес.	17	$P = \frac{IC}{PV}$
Чистый дисконтированный доход – NPV, руб.	2 053 455	$NPV = \sum_i \frac{R_i}{(1+r)^i} - IC$
Индекс прибыльности – PI	1,41	$PI = \frac{\sum PV}{IC} = \frac{\sum_{i=1}^n \frac{R_i}{(1+r)^i}}{IC}$
Внутренняя норма рентабельности – IRR, %	41%	$0 = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1 + IRR)^t} - IC$
Рентабельность продаж, %	22%	

SWOT- анализ

S (сильные стороны)	W (слабые стороны)	О (возможности)	Т (угрозы)
<p>- положительно воспринимается покупателями</p> <p>- преимущества в цене</p> <p>- хорошо продуманные маркетинговые стратегии</p> <p>- социальная значимость (трудоустройство школьников, пенсионеров)</p>	<p>- уязвимы для давления конкурентов</p> <p>- слишком узкие производственные возможности</p>	<p>- проникнуть на новый рынок или сегмент рынка</p> <p>- разнообразие продукции</p> <p>- добавить сопутствующие товары</p> <p>- всплеск продаж в праздничные дни (при проведении акций).</p>	<p>- бизнес – проект отличается средним уровнем риска, так как точка входа - одно небольшое заведение.</p> <p>- вторжение новых конкурентов</p> <p>- медленный рост рынка</p> <p>Возрастание конкурентного давления</p> <p>- изменение в потребностях и вкусах потребителей.</p> <p>- продукция не является товаром первой необходимости, поэтому возможно нестабильность в продажах.</p>

Модель 4P маркетинг

<p>Продукт (product)</p> <p>Наша продукция удовлетворяет вкусовые предпочтения школьников и молодежи до 35 лет</p>	<p>Цена (price)</p> <p>Гибкая ценовая политика, направленная на людей с разным уровнем дохода</p>
<p>Место продажи (place)</p> <p>Рынок сбыта – территория г. Челябинска, перспектива – по всей России</p>	<p>Продвижение (promotion)</p> <p>Стратегия раннего выхода на рынок. Мы впервые предлагаем на рынке оригинальную, инновационную продукцию.</p> <p>Стратегия позиций по издержкам – наша компания стремиться к минимальным расходам при производстве, чтобы установить более низкие цены и расширить свою долю рынка.</p> <p>Стратегия дифференциации – мы нацелены на завоевание компаний, первенства по уровню качества услуг и расширения ассортимента.</p>

Таблица конкурентов бизнес – проекта - кафе - магазин

№	Название компании	Продукция	Кол -во открытых точек	Рынок сбыта в России	Формат	Период	Денежный оборот
1	Жизнь Март	Кофе, салаты, супы, готовые наборы, напитки	94 шт	Челябинск, Екатеринбург Магнитогорск	Доставка, готовая еда, готовые наборы еды, кофейня	2019г – по сей день	2,9 млрд руб.
2	CHICKO «Chicko Ricko»	Корейская еда, напитки, блюда	23 шт	Москва, Новосибирск Екатеринбург Алматы, Челябинск, Ульяновск, Самара, Томск, Сургут, Тюмень, СПб	Ресторан, доставка	2019 – по сей день	801 млн. руб.
3	Coffee BOB	Кофе, выпечка, открытки	Более 4 шт	Челябинск	Кофейня	2020г – по сей день	
4	Тайяки кафе	Японский стрт-фуд, домашняя	4 шт	Челябинск, Санкт-Петербург	Закусочная кофейня	2015г – по	

		традици- онная японская кухня				сей день	
5	Патриот	Домашняя еда, мясные продукты кондитес кие и хлебобул очные изделия		Множество городов по всей России	Рестораны кулинарии пельменн ые	2003г – по сей день	29,4 млрд руб

Заработная плата сотрудникам кафе – магазина

Сотрудник	Кол-во сотрудников (чел)	Форма трудоустройства	Зарплата, руб.	Страховые взносы (30,2%)
Кухонный работник	1	По ТК РФ	30 000 руб	9 600 руб
Повара (холодный и горячий цех)	2	По ТК РФ	60 000 x 2 = 120 000 руб	83 760руб
Кассир	2	По ТК РФ	45 000 руб x 2 = 90 000 руб	62 820руб
Официанты	2	По ТК РФ	40 000 x 2=80 000 руб	55 840 руб
Бариста	2	По ТК РФ	50 000 x 2= 100 000 руб	69 800 руб
Администратор	1	По ТК РФ	50 000 руб	34 900 руб
Всего:	10	По ТК РФ	470 000 руб	320 060 руб

Итого 790 060 руб. в месяц на оплату труда работников.

Финансовый план (млн рублей)

Показатель	1 год	2 год	3 год	4 год
Выручка	18,9	27,141	38,974	52,432
Постоянные затраты	11	11,9	12,6	13,45
Переменные затраты	6,02	6,62	7,28	8,01
Прибыль до налога	1,88	8,621	19,094	30,972
Налоги (15% в первый и второй год, 6% в третий и четвертый год)	0,282	1,3	2,338	3,15
Прибыль	1,598	7,321	16,754	27,822

Примеры успешных предпринимателей России



WILDBERRIES

Бакальчук Татьяна Владимировна

Tatyana Bakalchuk

Род деятельности предприниматель,
основательница Wildberries

Дата рождения 16 октября 1975 года

Возраст 49 лет



Биография

Татьяна Владимировна Бакальчук (в сентябре 2024 года сообщила, что возвращает свою девичью фамилию Ким) — российская предпринимательница, основательница и генеральный директор маркетплейса Wildberries.



МАГНИТ

Галицкий Сергей Николаевич

Sergey Galitsky

Род деятельности предприниматель

Дата рождения 14 августа 1967 года

Возраст 57 лет



Биография

Сергей Галицкий — предприниматель, основатель розничной сети «Магнит», президент и владелец футбольного клуба «Краснодар».

Интервью с предпринимателем г. Челябинска, Д. В. Ефременковым



Ефременков Дмитрий Владимирович - заместитель генерального директора ООО «ПРЕДПРИЯТИЕ «СПЕКТР». г. Челябинска, предпринимательский стаж 20 лет.

Предприятие «Спектр» занимается продажей специальной техники, оборудования, запасных частей и выполняет полный комплекс работ - от открытия заказа на изготовление, до гарантийного и послегарантийного сервисного обслуживания.

Составление вопросов и проведение интервью было осуществлено автором бизнес – проекта.

- **Чем отличается ваш продукт от конкурентов?**

– Своей уникальностью и качеством. Это современный продукт

- **Насколько вы лично преданы своему делу?**

– Это вся моя жизнь

- **В чем ваше преимущество?**

- Преимущество в высшем техническом образовании, мы разбираемся в сложном техническом продукте, который продаём

- **Какие финансовые цели вами достигнуты?**

- Финансовая независимость от банковских кредитов. Мы можем производить новый товар на собственные средства

- **Какие бизнес-книги вы прочитали за последнее время?**

- Маркетинг

- **Какова угроза появления новых конкурентов на рынке? Как её можно предупредить?**

- Конкуренты появляются всегда, когда люди хотят заработать. Предупредить появление конкурентов можно став монополистом. Убрать конкурентов можно

демпингом; создавая и продавая много качественного товара, имеющего меньшую себестоимость, чем у конкурента, тем самым постепенно разоряя его.

- **Как выглядит успех вашей компании?**

- Занятия крупной доли рынка.

- **Какой совет вы можете дать начинающему предпринимателю?**

- Думать и анализировать свои возможности. Чтобы бизнес был успешным нужно: или производить товары/услуги качественные чем у конкурентов, или производить дешевле чем у конкурентов, или создать что-то совершенно новое.

Бизнес – план

Регистрация ООО	4 000р
Дизайн-проект помещения	72 800р
Ремонт	1 365 000р
Вывеска	40 000р
Разработка меню и ТТК (техничко-технологических карт)	87 500р
Спецодежда	13 712р
Маркетинг перед запуском	62 000р
Лабораторные исследования	20 000р
CRM-система (тариф на год)	23 940р
Аренда помещения	91 000р
Резерв заработной платы	323 573р
Закупка оборудования	2 509 521р
Запас продуктов	700 000р
Хозяйственные расходы	150 000р

Помещение для кафе - магазина

Помещения	Площадь кв. м
1. Кухонная зона	20
2. Склад для продукции и полуфабрикатов	12
3. Зал с витриной и кассой (на 14 мест)	22
4. Магази́нная зона с холодильными витринами	30
4. Комната отдыха для сотрудников	7
5. Кабинет	9
6. Хозяйственный блок	5
7. Туалет для персонала	3
8. Туалет для посетителей	3
Итого	111

Оборудование для кафе - магазина

Оборудование	Количество (шт)	Цена за 1 шт. в руб.	Итого (руб)
Производственный стол	4	12 320	49 280
Стеллаж	9	18 725	128 525
Холодильный шкаф	1	111 540	111 540
Морозильный шкаф	1	63 524	63 524
Холодильная витрина	3	80 000	240 000
Плита	2	97 100	194 200
Моечная ванна	2	15 906	31 812
Посудомоечная машина	1	89 186	89 186
Вытяжка	2	156 000	312 000
Шкаф пекарский	1	216 800	216 800
Кастрюля	15	1 579	23 685
Сковорода	5	1 605	8 025
Гастрономические емкости	20	742	14 840
Столовая посуда (комплект)	30	2 063	61 890
Противень	10	1 488	14 880
Инвентарь (разделочные доски, половники, скалки, лопатки, ножи)	15	2 598	38 970
Весы	2	6 493	12 986
Миксер	1	71 780	71 780
Слайсер	1	13 990	13 990
Соковыжималка	1	28 365	28 365
Формы для выпечки	20	154	3 080
Система видеонаблюдения	1	16 990	16 990
Склад сырья и готовой продукции	Количество	Цена за 1 шт.	Итого
Стеллаж	2	18 725	37 450
Холодильный шкаф	1	111 540	111 540

Запас продуктов - **700 000руб**

Хозяйственные расходы - **150 000руб** **Итого: 5 463 046р**

Результаты опроса подростков

