

Бизнес-план мобильной кофейни на колесах с расчетами

Содержание:

Понятие кофейни на колесах;
А есть ли место кофейне на колесах в бизнесе;
Выбираем местоположение автокофейни, учитывая все факторы;
Идея бизнес-плана, цель проекта;
Оценка конкуренции, портрет потенциального покупателя;
Способы открытия мобильной кофейни;
Оформление необходимых документов;
Покупка автомобиля;
Покупка необходимого оборудования;
Персонал;
Затраты, себестоимость продукции, наценка;
Точка безубыточности, расчет рентабельности и окупаемости;
Задачи бизнеса;
Маркетинговая стратегия;
Риски и способы их избежать;
Выводы

Понятие кофейни на колесах

Понятие кофейни на колесах пришло в Россию из стран Европы. Там подобное явление считается вполне нормальным. У нас же такой вид бизнеса сегодня не так развит. Однако стоит отметить, что многие предприниматели уже проявляют интерес к данному виду бизнеса.

Итак, кофейня на колесах или как ее называют еще мобильная кофейня привлекает начинающих бизнесменов за счет более низких затрат, если сравнивать с обычными кафе. Рассмотрим же возможности такого бизнеса, его рентабельность, окупаемость, оценим рынок.

А есть ли место кофейне на колесах в бизнесе?

Стоит сразу заметить, что кофе является продуктом повседневного спроса. Этот напиток пьют с большей или меньшей частотой все люди. Поэтому можно говорить о том, что востребованным кофе будет всегда, разве что спрос на него может несколько изменяться в зависимости от некоторых факторов, которые будут рассмотрены позже.

Почему люди пьют кофе? Все очень просто, ведь это некий заряд бодрости на весь день, который привлекает покупателя своим ароматом, свежестью и, конечно же, возможностью согреть в прохладную погоду. Нужно понимать, что в нынешнее время ритм жизни только повышается, человеку не всегда хватает времени для того, чтобы расслабиться за чашкой кофе в каком-то уютном кафе. Часто людям хочется выпить кофе по пути на работу, а времени куда-то заходить нет совершенно. В такие моменты на помощь может прийти мобильная кофейня. Можно выделить два самых главных преимущества такого бизнеса перед стационарными кафе:

- Меньшая стоимость.
- Доступность услуги.

Первое преимущество обуславливается тем, что затрат на содержание кофейни на колесах значительно меньше. Вследствие этого и себестоимость продукции снижается. Под «доступностью» понимается возможность «быстрой» покупки, ведь сделать ее можно буквально за пару минут и отправиться дальше по своим делам с горячим кофе в руках.

Конечно, нужно понимать, что сублимированный кофе тут категорически не подойдет, только настоящий, сваренный только что из перемолотых зерен. Такой аромат просто не сможет не привлечь потенциальных покупателей, которые возможно и не хотели покупать кофе, но не смогли устоять перед запахом, проходя мимо.

Качество кофе из автокофеен ничуть не хуже, чем в кафе, если конечно предприниматель купил качественный автомат.

Жизнеспособность бизнеса будет зависеть также и от его местоположения.

Выбираем местоположение автокофейни, учитывая все факторы

Стоит учитывать несколько очень важных факторов, влияющих на рентабельность и прибыльность мобильной кофейни:

- Ежедневная проходимость.
- Наличие прямых конкурентов поблизости.
- Заинтересованность потенциальных покупателей в продукте.

Исходя из данных факторов, можно сделать вывод, что лучше всего для продаж использовать оживленные территории, где поток людей значителен. Это могут быть различные перекрестки, парки, людные улицы, остановки, выходы из метро, а также территории рядом с офисами или институтами.

При обнаружении низкого уровня продаж можно поменять местоположение благодаря мобильности такого бизнес-проекта. Однако делать это слишком часто не следует. Важно, чтобы потребитель запомнил точки сбыта.

Идея бизнес-плана, цель проекта

Суть идеи заключается в создании рентабельной мобильной кофейни в городе. Успешность дела основывается на невысоком уровне конкуренции, а также отсутствии других кофеен на колесах.

Первоначальной задачей частного предпринимателя является развитие бизнеса, включающего только 1 автокофейню. При успешном развитии возможно открытие целой сети.

Изначальные данные:

1. Вид деятельности: Торговля кофе при помощи мобильной кофейни.
2. Форма собственности: ИП

3. Форма налогообложения: УСН (Доходы или Доходы – Расходы).
4. Способ ведения налогового учета: самостоятельно.
5. Количество мобильных кофейен: 1 штука.
6. Ассортимент: различные виды кофе.

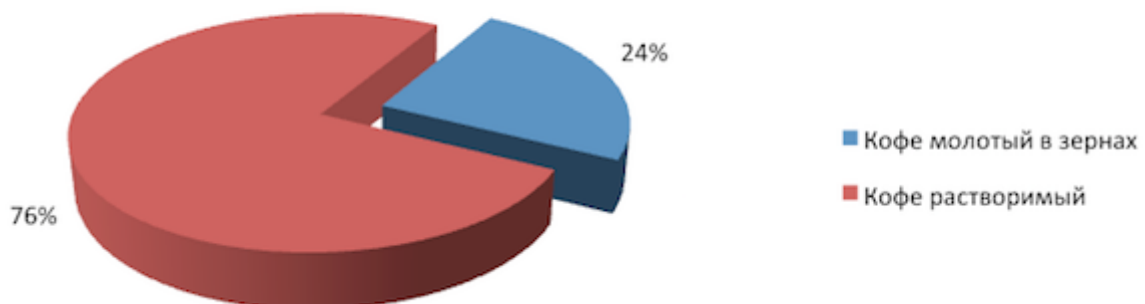
Целью данного бизнес-плана является:

- Оценка расходов и доходов.
- Расчет себестоимости.
- Рассмотрение возможных рисков и вариантов их предотвращения.
- Расчет рентабельности и сроков окупаемости.

Оценка конкуренции, портрет потенциального покупателя

Стоит отметить, что рынок является не перенасыщенным. Прямых конкурентов у мобильной кофейни сравнительно мало. Особенно если учесть, что выбор местоположения зависит от самого предпринимателя. Интересно, что только 24% от общего потребления кофе в России приходится на зерновой молотый кофе.

Структура потребления кофе в России, в %



Таким образом, можно говорить, что меньше четверти населения наслаждаются вкусом и ароматом зернового кофе. Предложение такого кофе среди населения будет явно востребованным.

Портрет потенциального покупателя: студенты, работники офисов, посетители близлежащих магазинов, центров, гости города.

Способы открытия мобильной кофейни

Существует 2 способа открытия такого бизнеса:

1. Покупка франшизы.
2. Открытие собственного дела.

Мы рассмотрим второй вариант, так как покупка франшизы предполагает обучение ведению бизнеса.

Оформление необходимых документов

Стоит понимать, что любой бизнес предусматривает наличие необходимых документов для ведения собственного бизнеса. Есть перечень и для нашей кофейни:

1. Документ, подтверждающий регистрацию бизнесмена как ИП. Для получения необходимо обратиться в налоговую службу. Нужно подать заявление, предоставить копию паспорта, перечень выбранных ОКВЭД (здесь это будет розничная торговля, либо розничная торговля вне магазинов), указание системы налогообложения (в нашем случае лучше остановиться на УСН).
2. Разрешение на размещение объекта торговли. Тут все зависит от места установки:
 1. Если торговая точка будет размещена на тротуаре, то заявление подается в администрацию района.
 2. Если размещаться торговая точка будет на территории дороги, то заявление пишется в Службу автомобильных дорог, с указанием места, срока, функций и характеристик размещения. В этом случае необходимо прикладывать к заявлению копию свидетельства о регистрации ИП.
3. Перечень ассортимента продаваемой продукции подается в Санэпидстанцию соответствующего района, с указанием «розничная торговля напитками».
4. Регистрация трудового договора с работником в центре занятости по месту прописки ИП.
5. Сертификат соответствия на кофейный аппарат.
6. Санитарная книжка для работника.
7. Санитарно-гигиенические заключения на продукцию (желательно).

Помните, что переоборудованное авто требует перерегистрации в МРЭО. Подтверждающий документ может быть представлен в нескольких формах:

- Свидетельство о согласовании конструкции транспортного средства.
- Акт технической экспертизы.
- Сертификат соответствия.

Покупка автомобиля

Чаще всего для автомобильных кофеен приобретают авто следующих марок: Renault Kangoo, Peugeot Partner, Citroen Berlingo, FIAT Doblo. Рассчитаем среднюю стоимость на автомобиль:

Марка/цена Внешний вид

Renault
Kangoo

899 000 р.



Peugeot
Partner

772 000 р.



Citroen
Berlingo

770 000 р.



FIAT Doblo

761 500 р.



Средняя цена: 800 625 р.

Здесь мы рассмотрели только покупку нового автомобиля, но можно купить БУ, тем самым сократить расходы. Цены на БУ автомобили выше перечисленных марок имеют слишком большой разбег, поэтому выбирайте авто для своего кошелька.

Но при расчете затрат будем брать во внимание среднюю цену в 800 000 рублей.

Покупка необходимого оборудования

В первую очередь нужно подумать о покупке профессиональной кофемашины. Экономить на ней не нужно, ведь именно она будет влиять на количество посетителей напрямую. Хорошая кофе-машина в среднем стоит 70 000 рублей.

Кроме того, нужны аккумуляторы, от которых будет работать кофемашина. Для бесперебойной работы в течение 12 часов понадобится 2 аккумулятора, средняя стоимость каждого – 2 000 рублей.

Объем капитальных вложений

Наименование	Количество	Общая стоимость, руб.
Регистрация, согласование	—	23 000 руб.
Автомобиль	1 шт.	800 000 руб.
Кофемашина	1 шт.	70 000 руб.
Аккумуляторы	2 шт.	4 000 руб.
Переоборудование автомобиля	1 шт.	40 000 руб.

Создание запаса кофе на месяц	22 кг.	13 000 руб.
Отделка автомобиля (рекламная)	1 шт.	50 000 руб.
Итого	—	1 000 000 руб.

В переоборудование включена покупка кассы, отделка рабочего места работника, холодильное оборудование и т.д.

При расчете месячных запасов мы учитывали, что в день будет продаваться в среднем 100 стаканчиков кофе, на каждый из которых понадобится в среднем 7 грамм. Среднюю стоимость килограмма кофе брали равной 600 рублей.

Мы не брали в учет страховку автомобиля и транспортный налог, потому что во всех городах суммы разные.

Для открытия мобильной кофейни нам потребуются капитальные вложения на сумму в 1 миллион рублей.

Персонал

При условии ежедневной работы в течение 12 часов, стоит нанимать 2 работников. Будут они работать посменно. Начинать работу стоит как можно раньше. Лучше с 7-8 часов, когда основной поток людей отправляется на работу, а никакие кофейни еще не открыты. Средняя заработная плата работников будет составлять 25 000 рублей. В обязанности будет входить: прибытие на место сбыта, разлив и продажа кофе.

Затраты, себестоимость продукции, наценка

Рассчитываем себестоимость одной единицы продукции:

Наименование	Стоимость, руб.
Стакан	3 руб.
Кофе	4,30 руб.
Вода	0,40 руб.
Молоко	3 руб.
Сахар	0,64 руб.
Итого	11,34 руб.

Таким образом, себестоимость равна 11,34 рублям. Средняя стоимость чашки кофе в кафе 60-70 рублей. Мы устанавливаем цену на отметке 50 рублей. Таким образом наценка составит чуть более 340%. В себестоимость мы также заложили постоянные ежемесячные расходы:

Наименование	Стоимость, руб.
Бензин	1.000 руб.

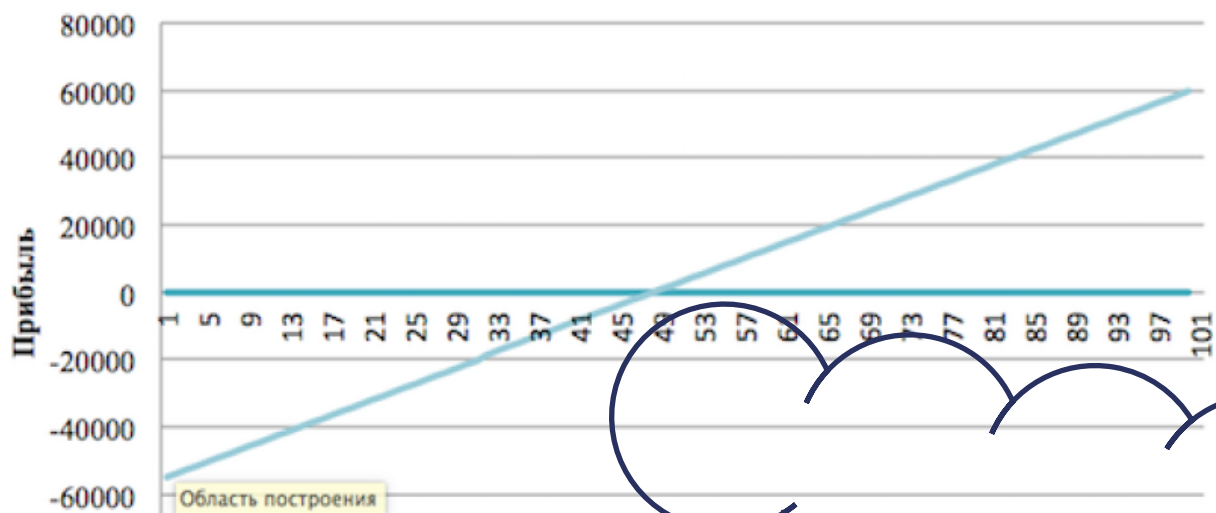
Заработная плата для 2 работников (с учетом взносов в фонды)	50.000 руб.
Налоги	5.000 руб.
Итого	56.000 руб.

Мы не закладываем в стоимость рекламу, потому что размещать различные буклеты и плакаты нецелесообразно. Бизнес нацелен на поток людей, тем более на авто уже нанесена реклама.

Точка безубыточности, расчет рентабельности и окупаемости

Согласно полученным данным находим точку безубыточности. Она устанавливается на отметке ежедневных продаж в 49 штук. Оценить уровень планируемой прибыли можно с помощью графика прибыли.

Расчет точки безубыточности



Планируемые ежедневные продажи – 100 стаканчиков кофе. Принесут они ежемесячную чистую прибыль в 59 980 рублей за вычетом расходов. Ежегодная прибыль, таким образом, составит 719 760 рублей.

Рассчитываем срок окупаемости: $1\,000\,000 / 719\,760 = 1,4$. Следовательно, такой бизнес сможет окупиться уже через 1 год и 5 месяцев. Рентабельность при этом равна 66,7%.

Задачи бизнеса

Исходя из всех сделанных вычислений, можно поставить себе задачи:

- Налаживание работы.
- Поиск постоянных поставщиков качественного сырья.
- Набор сотрудников.

- Достижение объема 49 чашек в день для достижения безубыточности, а также нормы в 100 чашек ежедневно для выполнения плана.
- Достигнуть точки окупаемости через 1 года и 5 месяцев.
- Получить необходимый опыт, задуматься о дальнейшем развитии бизнеса.
- Провести анализ рынка, изучить предпочтения потребителей.
- Найти выгодных партнеров.

Маркетинговая стратегия

Стоит использовать стратегию высокого качества предлагаемой продукции, что обеспечивается покупкой профессиональной кофемашины, а также качественного сырья.

Стратегические предложения:

- Возможность пить потребителю кофе отличного качества.
- Доступность качественной услуги, ее приемлемая цена.

Конкурентные преимущества:

- Отличное местоположение.
- Продажа только качественного свежесваренного кофе.
- Высокое качество услуг.

Риски и способы их избежать

Риск	Способ ухода от риска
Сезонное снижение спроса	Продажа сопутствующих товаров (различных соков, булочек, кофе гляссе с мороженым)
Валютные скачки, рост цен на сырье	Увеличение запасов, их постоянное пополнение
Поломка кофемашины или авто	Своевременная проверка работоспособности аппаратов
Появление прямых конкурентов	Поддержка лояльности потребителя
Снижение продаж из-за низкой квалификации работников	Прохождение работниками обучения, создание мотивации для хорошей работы (например, начислением процента от продаж)

Таким образом, любые риски можно минимизировать, обезопасив себя и свой бизнес.

Выводы

Мобильная кофейня является сегодня рентабельным и довольно быстро окупаемым проектом. К тому же у нее высокий уровень ликвидности.

Самое важное – минимизировать риски, выбрать удобное место и избежать прямой конкуренции на точке сбыта. Очень важно добиться выхода на нужный уровень продаж для обеспечения прибыльности бизнеса и его дальнейшего развития.

Большое внимание в данном случае уделяется цене и качеству для обеспечения необходимого уровня продаж и поддержания лояльности у клиентов. После развития одной мобильной кофейни, можно переходить к открытию целой сети.

Важно: Помните, что вы можете самостоятельно составить бизнес-план именно для своего бизнеса. Для этого прочитайте статьи:

- Как составить бизнес-план самому — подробная инструкция;
- Структура бизнес-плана и основные разделы.