

Как организовать предприятие, продающее кофе на вынос

Кофе с собой как бизнес — это предприятие, приносящее владельцу стабильный доход и имеющее перспективу развития. Популярность подобных заведений начала расти с тех пор, как россияне впервые столкнулись с подобным предложением от McDonalds. Несколько позже подобная услуга появилась в «Кофе хауз» и «Старбакс». На данный момент купить бодрящий, ароматный кофе в специальном стаканчике с крышечкой можно практически в каждом торговом павильоне, а также в различных киосках, ларьках и даже фургончиках.

Бизнес-идея: кофе с собой

Наша оценка бизнеса:

Стартовые инвестиции – от 275 000 рублей (по франшизе – от 60 000 рублей).

Насыщенность рынка — высокая.

Сложность открытия бизнеса — 4/10.

Несмотря на большую конкуренцию в этой сфере, правильный подход к организации предприятия, продажа кофе на вынос принесет предпринимателю неплохой доход. По оценкам специалистов, небольшая точка, расположенная в центре мегаполиса, приносит своему владельцу более 14 000 руб. в день чистой прибыли (прибыль – 18000 руб., себестоимость продукта – 3500 руб.).

Чтобы создать успешное заведение, необходимо составить подробный бизнес план «кофе с собой», в котором помимо основных затрат и организационных моментов, будут просчитаны все риски, непредвиденные расходы и прочие нюансы. Не плохим решением может стать проект дальнейшего развития предприятия.

Выбираем место для кофейни



Где открыть продажу кофе на вынос

Перед тем, как открыть кофе на вынос, нужно определить месторасположения кофейни, учитывая при этом, что примерно 3 человека из 100 являются потенциальными клиентами. А значит, чем больше поток людей, тем выше ежедневная выручка, вместе с тем, и рентабельность заведения. Принять во внимание нужно такие «караванные пути», как:

- пешеходный переход;
- выход метро;
- парк;
- учебные заведения (колледж, ВУЗ);
- торговые центры и крупные павильоны;
- аэропорты и вокзалы.

В общем, следует помнить, что услуга «кофе с собой» рассчитана на людей, которые не имеют возможности посидеть в кофейне и, покупая напиток, пьют его буквально на ходу. Так же кофе на вынос часто покупают водители, сотрудники организаций, расположенных в районе предприятия, учащиеся и прочее. В помещении, кроме торговой площади, должны быть склад для сырья, санузел, душевая и комната для персонала.

Оформление предприятия

Основным требованием перед началом работы является регистрация в качестве ООО или ИП. Оформление ИП происходит гораздо быстрее, дешевле и с меньшим количеством документов. Далее предприниматель должен получить разрешение на открытие у следующих служб:

- СЭС;
- органы территориального управления;
- пожарная служба.

Кофемашина для приготовления кофе на вынос

Основным оборудованием, которое необходимо приобрести для организации кофейни является машина для приготовления кофе. Профессиональные кофемашины значительно облегчают и ускоряют процесс приготовления напитка. Объем бака устройства должен быть не менее 8 л., а мощность до 5 кВт. Но настройка многофункционального оборудования занимает много времени, и требует присутствия опытного специалиста, контролирующего процесс приготовления кофе, поэтому лучше купить аппарат с минимальным набором функций.



Выбираем профессиональную кофемашину

Автоматизированная кофемашина для кофе на вынос обладает следующими преимуществами:

- простота в управлении;
- доступная стоимость;
- производство высококачественного напитка при соблюдении норм и требований.

Выбирая устройство нужно обратить внимание на посадку. Машина должна вместить стаканчики для кофе, объемом до 400 мл. Цена аппарата варьируется от 80 000 руб. и выше. Популярностью пользуется техника от Saeco, SETTANTA, Nuova Simonelli, CMA, ARTIC.

Финансовые расчеты

Бизнес план кофе на вынос с расчетами включает все расходы, связанные с открытием и работой предприятия, а также возможный доход. Подсчет чистой прибыли выполняется с учетом всех затрат: приобретение сырья, зарплата персоналу, оплата электроэнергии и

коммунальных услуг, аренда и прочее. Основной статьей расходов является покупка оборудования, куда кроме кофемашины, входит приобретение холодильника, кофемолки, фильтров для воды, одноразовой посуды. На это уйдет около 120 000 руб.

Необходимые затраты:

- аренда помещения – от 20 000 руб.;
- зарплата персонала (2 чел.) – от 50 000 руб.;
- кофемашина – от 80 000 руб.;
- оборудование – 120 000 руб.;
- коммунальные услуги и прочее – от 5 000 руб.

Общая сумма составляет 275 000 руб.

Количество сырья, закупаемого для кофейни, зависит от проходимости места. Рассчитать себестоимость кофе можно так: например, цена кофе в зернах – 1 000 руб. за 1 кг, из этого количества можно приготовить около 120 чашек напитка, объемом 50 мл. Сюда же следует включить стоимость стакана для кофе с крышкой и ложечкой, сахара, молока. Себестоимость напитка составит примерно 17 руб.

При минимальной проходимости в 150 ежедневно будет реализовываться около 450 чашек кофе по цене 30 руб. То есть чистая прибыль составит около 180 000 – 200 000 руб. в месяц. Рентабельность предприятия достаточно высокая – до 60%, расходы окупятся через 2-3 месяца после запуска кофейни.

Преимущества франшизы



Преимущества открытия кофе на вынос по франшизе

Начинающим предпринимателям, не имеющим опыта работы и достаточного количества средств, будет интересен вариант организации бизнеса кофе на вынос по франшизе.

Брендовые торговые сети предлагают пакет услуг стоимостью от 60 000 руб.

Предпринимателю будет оказываться помощь при оформлении документов и организации предприятия, выделены средства на приобретение оборудования и сырья. Новичок сможет обращаться в компанию за консультацией по любым вопросам, связанным с бизнесом.

При этом франчайзер должен предоставить предпринимателю готовый бизнес план с расчетами. Обычно подобные предприятия окупаются в течение 1-2 месяцев.

Заключение

Пример бизнес плана для кофе на вынос, поможет предпринимателю принять решение о целесообразности подобного заведения в регионе проживания. При формировании цены продукции необходимо учитывать, что целевой аудиторией является молодежь от 15 до 30 лет. Организованный на первом этапе киоск по продаже кофе, может при правильном подходе перерасти в кофейню, где люди смогут насладиться волшебным напитком как внутри заведения, так и купив кофе на вынос.