

Краткий инвестиционный меморандум

Мобильная кофейня обеспечивает людей горячими и холодными напитками в общественных местах: на мероприятиях, в парках, на улицах. Приобрести стаканчик по дороге на работу для многих стало приятным ежедневным ритуалом.

Привлекательность этого бизнеса в том, что он имеет относительно низкий порог входа, а кофейный напиток — традиционно высокомаржинальный продукт.

Мобильность точки не освобождает от арендной платы, но значительно снижает её размер и даёт больше пространства для манёвра. Кроме того, для начинающего предпринимателя это шанс попробовать свои силы и относительно безболезненно выйти из дела, если потребуется.

Сумма первоначальных инвестиций — 843 000 рублей;

Ежемесячные затраты — 202 281 рубль;

Ежемесячная прибыль — 54 727 рублей;

Срок окупаемости — 17 месяцев;

Точка безубыточности — 3 месяц;

Рентабельность продаж — 30%.

Описание бизнеса, продукта или услуги

Мобильная кофейня — это полностью автономная машина, фургон или микроавтобус, оборудованная для приготовления и продажи кофе и сопутствующих товаров.

Главный продукт — натуральный кофе из свежемолотых кофейных зёрен, который подаётся в картонных стаканчиках разного объёма.

Примерный ассортимент:

- американо,
- капучино,
- латте,
- какао,
- чай.

Предприниматели отмечают, что до 80% всех продаж приходится на капучино. В напитки можно добавлять сиропы и посыпки, дополнительно продавать печенье, вафли и другие закуски.

Кофе — это товар импульсного спроса, поэтому автомобиль должен выглядеть привлекательно и располагать к покупке. Для этого нужно разработать фирменный стиль и забрендировать кузов специальной плёнкой.

Закупать продукты и расходные материалы можно у разных поставщиков или у одного, типа «МЕТРО». С зёрнами придётся поэкспериментировать, прежде чем удастся найти оптимальное соотношение цены и качества.

К сожалению, не смотря на мобильность, законно торговать можно только в специально отведённом для этого месте. Чтобы заключить договор на установку нестационарного передвижного торгового объекта и получить разрешение на парковку кофе-точки на колесах, необходимо обратиться в местную администрацию для участия в конкурсе. С победителем заключается договор, в котором прописаны все условия цена аренды.

Другой вариант легального размещения мобильной кофейни — заключение договора с частным собственником территории или участие в массовых мероприятиях.

В автомобиль нужно установить оборудование для приготовления кофе, оснастить его дополнительным аккумулятором, изготовить и установить мебель. Также нужно будет арендовать гараж для хранения автомобиля и товарных остатков.

Для ежедневной работы одной точки потребуется два сотрудника, которые будут совмещать роли баристы и водителя. Перед началом работы они должны пройти соответствующее обучение. В первое время одним из них может быть собственник бизнеса. При расширении до нескольких точек, нужно будет выделить должности управляющего и снабженца.

Описание рынка сбыта

[Согласно данным аналитиков из Knight Frank](#), ежегодный прирост по количеству кофеен всех типов в России составляет в среднем 3%, кофеен типа «кофе на вынос» — 7%. И в ближайшем будущем темпы прироста могут увеличиться — этому способствует развитие культуры потребления кофейных напитков.

Целевую аудиторию можно разделить на несколько групп.

- Гуляющие горожане, например, мамы с детьми,
- Студенты, по пути на учёбу или во время перерыва,
- Офисные работники, которые приобретают кофе с утра, во время обеда или после работы,

Бизнес подвержен сезонным колебаниям спроса, связанным с уровнем комфорта от пребывания на улице. Пик продаж приходится на апрель-май, когда уставшие от зимы люди, открывают сезон прогулок. Низкий сезон ноябрь—декабрь — на улице холодно. С февраля до начала марта спрос вновь растёт.

Прямые конкуренты — расположенные поблизости точки с кофе на вынос. Возможные конкурентные преимущества: лучшее качество напитка, большой объём стакана, бесплатные бонусы (сиропы, конфета или печенье), широкий ассортимент.

Продажи и маркетинг

Важнейшим критерием успеха для мобильной кофейни является местоположение. При выборе нужно ориентироваться на ежедневную проходимость, наличие прямых конкурентов и заинтересованность потенциальных покупателей в продукте.

Примеры подходящих мест:

- по дороге в учебные заведения и бизнес-центры,
- вблизи остановок общественного транспорта,
- у входа в парки,
- вблизи вокзалов.

Основной рекламной площадкой будет сама точка, поэтому нужно уделить внимание тому, чтобы она была узнаваемой и привлекательной, а бариста был опрятен и одет в фирменную униформу.

Средний чек зависит от региона и места расположения кофейни, для расчётов он равен 125 рублям. Что касается объёмов продаж, то можно ориентироваться на 50 чашек в день по будням и 150—200 в выходные.

Хорошую дневную выручку можно сделать, участвуя в массовых мероприятиях. За участие организаторы могут брать плату.

Другой формат работы на выезде — кейтеринг. Обычно заказчик вносит определённую сумму, а исполнитель наливает его гостям напитки.

План производства

Мобильная кофейня относится к нестационарным торговым точкам. При этом в российском законодательстве не существует такого понятия, как «нестационарный объект общественного питания». В качестве кода ОКВЭД обычно указывают 47.9 «Розничная торговля вне магазинов». Форма собственности ИП, режим налогообложения УСН (15% от разницы между доходами и расходами).

Для ведения легальной деятельности у предпринимателя должны быть следующие документы:

- свидетельство о безопасности транспортного средства, переоборудованного под кофейню от ГИБДД,
- санитарно-эпидемиологическое заключение (СЭЗ) на вид деятельности,
- сертификат на кофе-машину и другое оборудование,
- медицинская книжка работника,
- разрешение на парковку кофе-точки.

Наименование	Количество	Цена за 1 шт.	Общая сумма
Автомобиль (фургон, б/у)	1	350 000	350 000
Аккумулятор гелевый	1	28 000	28 000
Преобразователь тока	1	20 000	20 000
Автономная отопительная система	1	40 000	40 000
Кофемашина	1	100 000	100 000
Кофемолка	1	30 000	30 000
Холодильник с морозильной камерой	1	25 000	25 000
Инвентарь бариста	1	10 000	10 000
Онлайн-касса	1	20 000	20 000
Внутренняя отделка и мебель	1	30 000	30 000
Брендирование автомобиля	1	40 000	40 000
Итого:			693 000

Организационная структура

Постоянные расходы	Оклад	Количество сотрудников	Сумма	Средняя з/п в месяц на сотрудника
Водитель-бариста	20 000	2	40 000	33 348
Страховые взносы			12 000	
Итого ФОТ			52 000	

Работники трудятся посменно. При такой организации бизнеса у собственника остаётся свободное время, и он занимается лишь контролем работы.

Полный расчет ФОТ на 24 месяца с учетом премиальной части и страховых взносов представлен в финансовой модели.

Финансовый план

Инвестиции на открытие	
Регистрация, включая получение всех разрешений	30 000
Разработка логотипа и фирменного стиля	70 000
Закупка продуктов и расходных материалов	50 000
Закупка оборудования	693 000
Итого	843 000

Ежемесячные затраты	
ФОТ (включая отчисления)	78 695
Аренда торгового места	10 000
Амортизация	7 500
Техобслуживание автомобиля	5 000
Аренда гаража	6 000
ГСМ	5 000
Закупка продуктов и расходных материалов	80 086
Бухгалтерия (удаленная)	10 000
Итого	202 281

План продаж на 24 месяца с учетом сезонности, прогноз эффективности инвестиций и расчет экономических показателей бизнеса представлен в финансовой модели.

Факторы риска

Поломка оборудования. Покупать новое оборудование, находящееся на гарантии. Вовремя проводить техническое обслуживание.

Низкий уровень сервиса. Обучать сотрудников, как по приготовлению напитков, так и по обслуживанию клиентов, проводить экзамены.

Сезонное падение спроса. Увеличить выручку можно введением новых позиций, соответствующих сезону, а также маркетинговыми активностями, например, раздачей листовок. Продвигать услуги выездной кофейни.

Перебои с поставками сырья и материалов. Выбрать надёжных, иметь варианты поставщиков на случай форс-мажоров.

Претензии со стороны государства. Вести деятельность полностью «в белую».

Интересные бизнес-планы



[Бизнес план
мобильной
автомойки](#)



[Бизнес план отеля
на час](#)



[Бизнес план
детской студии](#)



[Бизнес план
юридических услуг](#)