

ПРОЕКТ «THE BERRY COFFEE» – КОФЕЙНЯ С ЯГОДНОЙ СИТИ-ФЕРМОЙ

Руководитель проекта: Орловцева О.И.

Учасники проекта: Нгуен Тхи Мен

Та Тхи Тьонг Ви

Москва, 2023г.



Содержание

- 01 Актуальность
- 02 Цель и задачи
- 03 Анализ рынка
- 04 Общее описание
- 05 Бизнес-модель
- 06 Стадия работы
- 07 Команда
- 08 План развития



Актуальность

Прежде всего, уникальная и инновационная концепция объединения кафе с тепличной ягодной фермой. Поскольку все больше людей заботятся о своем здоровье и заботятся об окружающей среде, растет спрос на свежие органические продукты.

Кроме того, эта модель идеально соответствует современной тенденции обедов «от фермы к столу». Потребители все чаще ищут заведения, которые отдают предпочтение ингредиентам местного производства, поскольку они ценят свежесть, качество и поддерживают местный бизнес.

С точки зрения бизнеса эта модель предлагает несколько преимуществ. Во-первых, выращивая ягоды самостоятельно, вы можете существенно сократить расходы, связанные с закупкой продукции у сторонних поставщиков.

Наконец, объединение кафе и тепличной ягодной фермы открывает возможности для диверсификации. Помимо свежих ягод, вы можете попробовать различные продукты с добавленной стоимостью, такие как джемы, варенье или напитки с ягодами. Эти дополнительные предложения могут еще больше увеличить ваши потоки доходов и охватить более широкую клиентскую базу.



Цели и задачи

Цель

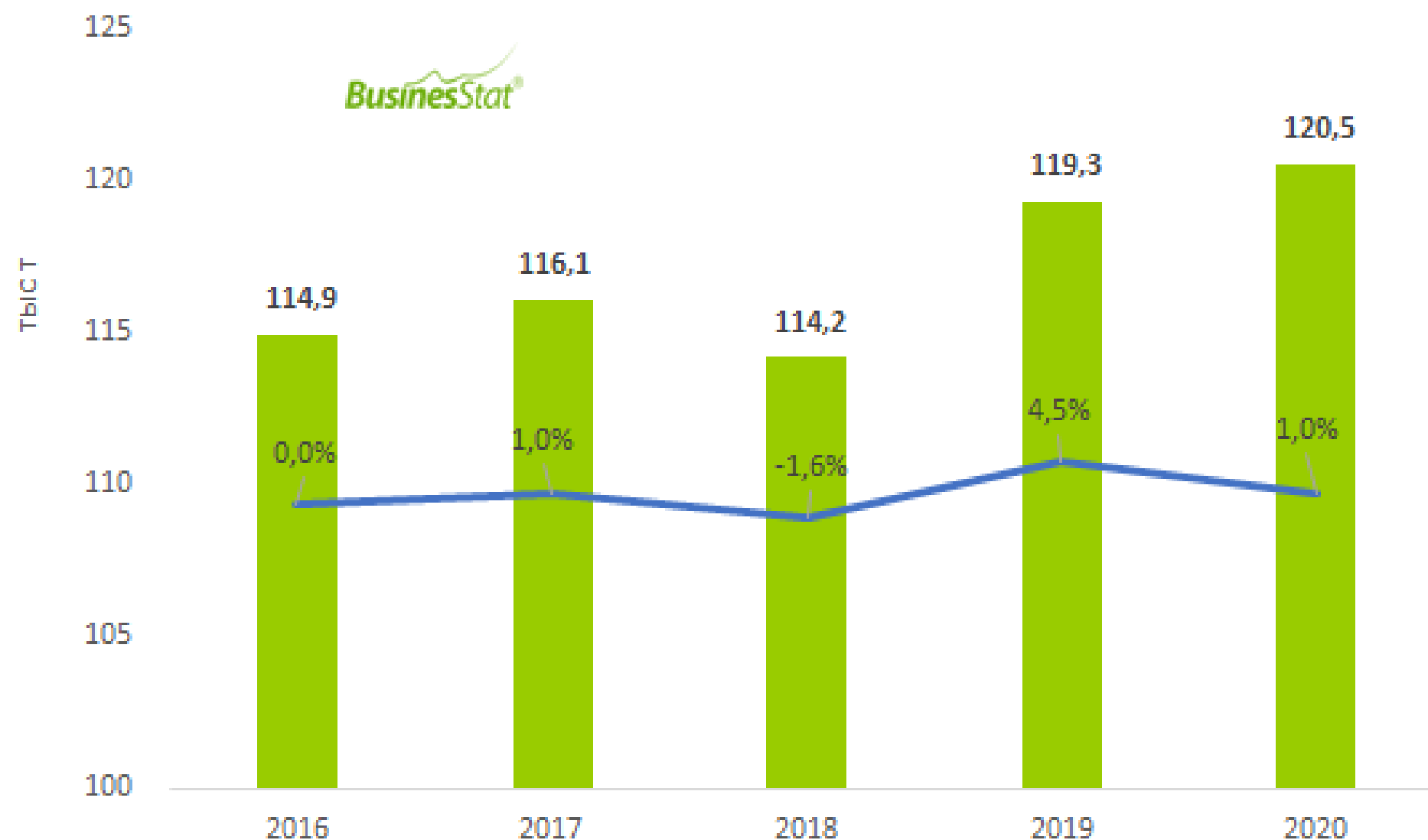
Цель нашего проекта — создать успешное кафе в сочетании с тепличной ягодной фермой, которое не только радует клиентов, но и способствует более экологичному и здоровому будущему. Сосредоточив внимание на устойчивом развитии, исключительном гастрономическом опыте, мерах по экономии средств и диверсификации, мы можем достичь этих целей и создать процветающее заведение.

Изучите и поймите рынок кофе в России.
Определите целевых клиентов
Бизнес-план построения кофейни -
Ориентация на развитие кафе
Инвестируйте в оборудование и материалы.
Соберите надежную и профессиональную команду
Построение маркетинговой стратегии –
Продвижение и создание кафе

Задачи

Анализ рынка

Продажи растворимого кофе в России в 2016-2020 гг



По данным «Анализа рынка растворимого кофе в России», подготовленного BusinessStat в 2021 г, его продажи в стране в 2016-2020 гг увеличились на 4,9%: с 114,9 до 120,5 тыс т. Показатель демонстрировал преимущественно положительную динамику, темпы роста продаж составляли от 1,0% до 4,5%. Единственным за период годом, когда продажи растворимого кофе демонстрировали сокращение, стал 2018 г, в этот год показатель снизился на 1,6%, по отношению к предыдущему году

Общее описание

Для улучшения бизнес-модели и практичности проекта мы провели опрос, в котором приняли участие 60 человек (в возрасте от 14 до 35+ лет). В ходе опроса люди оценили пригодность нашего проекта по 10-балльной шкале (рисунок 1). Опрос показывает актуальность нашего проекта. Более 50% респондентов оценивают актуальность проекта от 9–10/10.

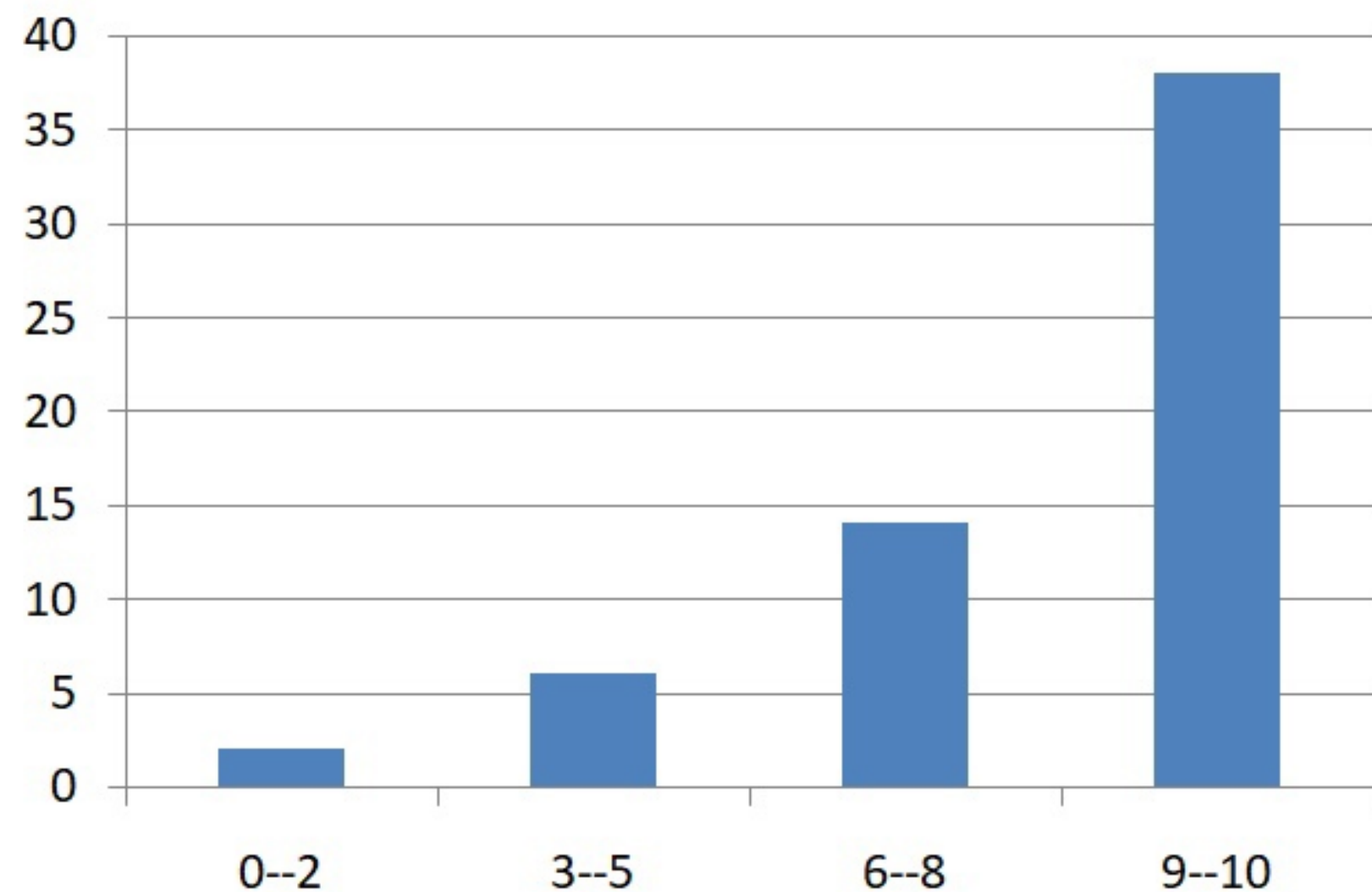


Рис. 1: Результаты оценочного интервью

01

Название: ООО «The berry coffee» – кофейня с ягодной сити-фермой. Название «The berry coffee» отражает послание, которое мы хотим донести до потребителей: модель представляет собой сочетание кафе и сити-фермы.

02

Логотип «The berry coffee» (рисунок 2) представляет собой уникальную идею, новый облик, который привносит индустрия ресторана. Логотип имеет 2 основных цвета: черный и белый, что демонстрирует современность нашего проекта. Символ дерева показывает, что этот проект создает зеленый космос в самом центре города.

03

Миссия: способствовать развитию ресторанной индустрии, приближая индивидуальные потребности клиентов.



Рис. 2: Логотип «The berry coffee»

Заинтересованные стороны	Перечень преимуществ
Создатель сервиса	<ul style="list-style-type: none"> ▪ получать доход ▪ опыт работы в стартапах ▪ применение теоретических знаний на практике ▪ повышение квалификации и практический уровень знаний и навыков
Сотрудники	<ul style="list-style-type: none"> ▪ занятость и получение заработной платы ▪ получение вознаграждения ▪ хорошие и безопасные условия труда ▪ гибкий план
Индустрия ресторана	<ul style="list-style-type: none"> ▪ создание уникальных идей для ресторанческой индустрии ▪ рост продаж за счет реализации конкретных потребностей групп клиентов
Консультант	<ul style="list-style-type: none"> ▪ отраслевые знания и опыт ▪ время работы не фиксировано ▪ уникальные условия труда
Потенциальные клиенты	<ul style="list-style-type: none"> ▪ возможность испытать новые услуги ▪ есть место для отдыха и качественного питания
Государство	<ul style="list-style-type: none"> ▪ налоговые поступления ▪ занятость граждан

Таблица 1. Выгоды стейкхолдеров от запуска проекта "The berry coffee»"

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ



Потребители и их сегментация

- Критерий 1: Клиентам нравятся напитки в нашем кафе
- Критерий 2: Всех возрастов отдает предпочтение новой и интересной модели ягодной фермы наряду
- Критерий 3: Клиенты покупают ягоды прямо на ферме



Ключевые ценности

Эта бизнес-модель не только помогает клиентам иметь место для отдыха, встреч, еды и но также непосредственного осмотра ягодной фермы прямо здесь, без необходимости далеко ходить.



Каналы сбыта

- о нас можно узнать через Instagram рекламу
- в перспективах разработка официального сайта и страниц кафеинии на других соцсетях, приложения для доставки, такие как Delivery, Яндекс,...

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ



Взаимоотношения с клиентами

- С каждым клиентом мы поддерживаем личный контакт через индивидуального консультанта
- Каждый клиент дорог для компании



Потоки доходов

Сумма доходов:

- Билеты на посещение фермы: 1000р/чел
- Еда и напитки: от 300р
- Продаж ягод напрямую с фермы: от 200р



Ключевые ресурсы

- Ключевые ресурсы нашей кофейни:
- Персонал нашей компании
- Обустроенная ферма, новейшая техника
- Торговая марка, инновационные разработки в сфере ресторана
- Денежные средства в наличном и безналичном эквиваленте для запуска и поддержания работоспособности

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ



Ключевые партнеры

Часть из наших партнеров: Поставщик оборудования для Сити-ферм ООО «Юфармс» (<https://www.ufarms.ru>), Поставщик ягодной земляники ООО «Садовая усадьба» (<https://www.sad-usadba.ru>), Компания "Балттех" комплексно поставляет профессиональное кухонное оборудование



Структура расходов

Наиболее важные затраты:

- Аренда кофейни и коммунальные платежи: 500 000 рублей /месяц
- Стоимость аренды сотрудников: 300 000 рублей/месяц
- Запуск рекламы: 100 000 рублей
- Базовое оборудование для кафе и приготовления еды, напитки: 700 000 рублей
- Стоимость строительства сити-фермы в кафе: 1 000 000 рублей
- Купить ингредиенты для приготовления еды и напитков: 400 000 руб/месяц



Инвестиции

Первоначальные инвестиции: 3 000 000 руб.

Источники финансирования:

- 1.Собственные средства – 2 000 000 руб.
- 2.Привлеченные средства –1 000 000 руб. «Сбербанк»

СТАДИЯ РАБОТЫ

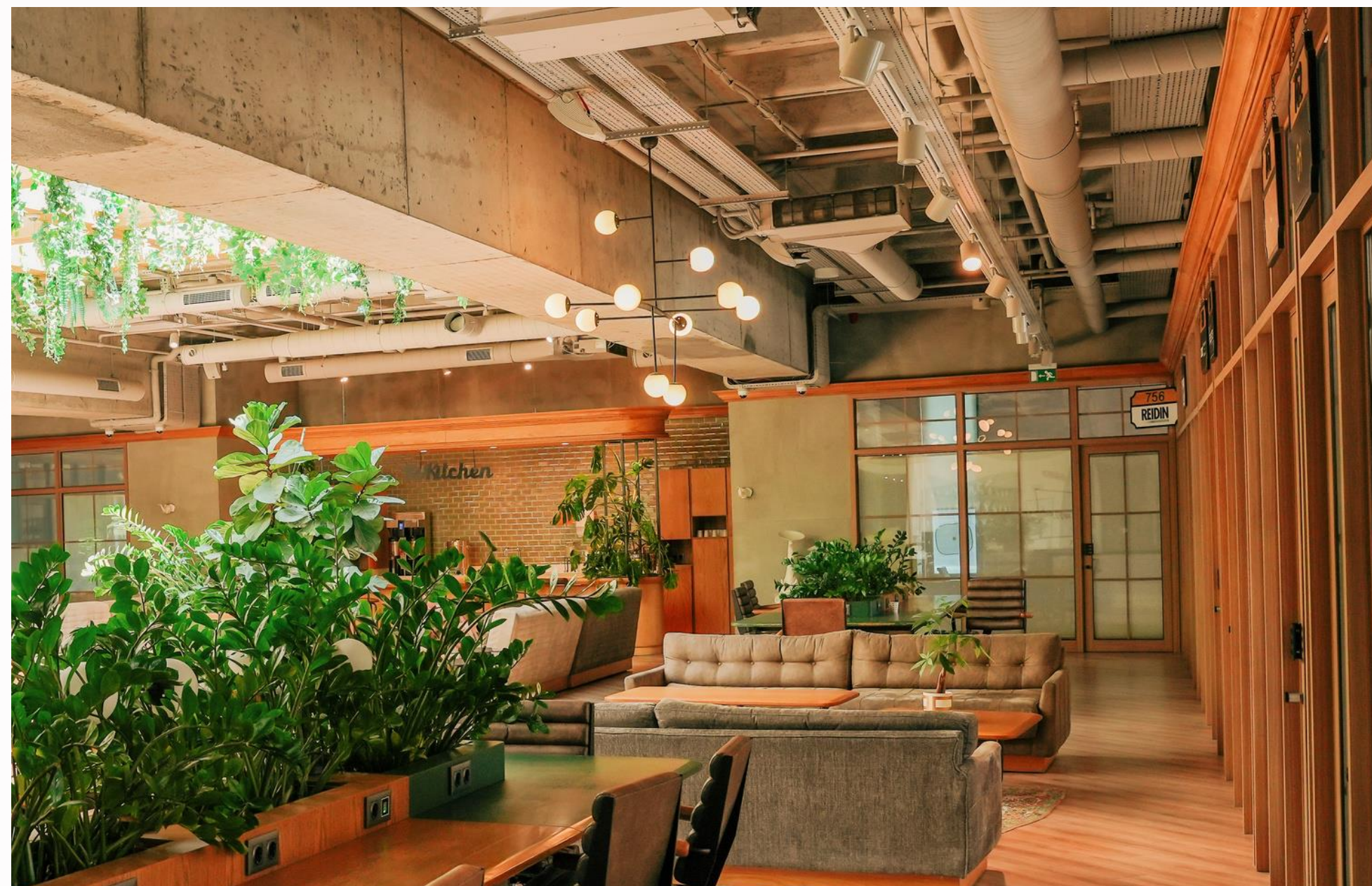


01. ПОДГОТОВИТЕЛЬНЫЙ ЭТАП

- Создание рабочей группы по разработке и реализации проекта на муниципальном уровне.
- Поиск места для открытия кафе
- Призыв к инвестициям

02. ЭТАП РАЗРАБОТКИ

- Регистрация ООО
- Покупка базового кухонного оборудования для приготовления еды, напитки
- Строительство сити-фермы в кафе
- Создание полной версии сайта со всей информацией
- Поиск рекламы



СТАДИЯ РАБОТЫ



03. ТЕСТИРОВАНИЕ

Обслуживание первых клиентов

Анализ результатов

Осуществление рекламы в полной мере

04. РЕАЛИЗАЦИЯ

Начало работы

Получение первых отзывов от клиентов



Команда

По количеству:

нашему ресторану требуется около 10 официантов и администраторов, 2 кассира, 5 барменов и кухонного персонала, 1 менеджер и 1 бухгалтер.

Что касается качества:

официанты должны обладать базовыми навыками, полученными в результате школьного обучения от среднего до университетского, чтобы правильно выполнять профессиональные операции ресторанного обслуживания.

Что касается профессиональной квалификации:

персонал обучен иностранным языкам, из-за особенностей ресторана мы будем принимать много иностранных туристов.

Что касается навыков и навыков обслуживания:

навыки обслуживания должны быть профессиональными, а команда должна быть молодой, динамичной и полной энтузиазма, которая сможет удовлетворить гостей, пришедших насладиться обслуживанием в кафе.

Что касается внешнего вида, отношения, стиля обслуживания: персонал ресторана имеет приятный внешний вид, рост 1м60, теплый сервисный настрой, готов помочь клиентам в любой ситуации.





ПЛАН РАЗВИТИЯ

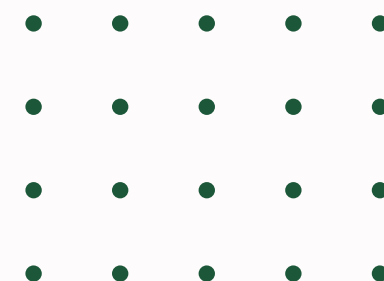
На наше проекте реализуется линейный тип организационной структуры управления, достоинствами которого является:

- простое построение
- однозначное ограничение задач, компетенции, ответственности руководителя за результаты
- оперативность и точность управленческих решений

Наш проект предоставляет 3 основные услуги:

- еды и напитки
- посещение сити-ферма
- предоставление свежих ягод с фермы

Выход на Всероссийский рынок: Когда на рынке присутствует множество форматов и концепций на любой вкус и кошелек, конкуренция в сфере общественного питания особенно обостряется. Мы нужно проявлять творческий подход и придумывать новые способы, как выгодно представить свое заведение на фоне конкурентов.





**THE BERRY
COFFEE**

спасибо за внимание

