**Проект: Ягодная сити-ферма в кафе “The berry coffee”**

**БИЗНЕС МОДЕЛЬ “The berry coffee”**

1. **Потребители и их сегментация**

Для кого мы работаем?

Мы классифицируем клиентов на 3 группы по следующим критериям:

* 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

1. **Ключевые ценности**

Какие проблемы клиента мы решаем?

Мы решаем проблему предпочтений клиентов, индивидуальных потребностей.

О сити-фермах сегодня слышали многие, но мало кто их видел своими глазами. Обывателю кажется, что вырастить съедобную зелень или клубнику в мегаполисе невозможно, слишком много препятствий, включая стоимость электроэнергии и сомнительную по чистоте окружающую среду – воздух и почву.

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.

1. **Каналы сбыта**

- о нас можно узнать через Instagram рекламу

- в перспективах разработка официального сайта и страниц кафейнии на других соцсетях, приложения для доставки, такие как Delivery, Яндекс,…

**4. Потоки доходов**

За что клиенты готовы платить?

За вкусные и качественны еды и напитки уникальный тур, комфортные условия и отличный сервис.

* Сумма доходов:
* Билеты на посещение фермы: 500р/чел
* Еда и напитки: от 200р

Предположительные доходы за первый месяц 2 000 000 рублей.

1. **Ключевые ресурсы**

Ключевые ресурсы нашей кофейнии:

* + 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 кофейни

1. **Структура расходов**

Наиболее важные затраты:

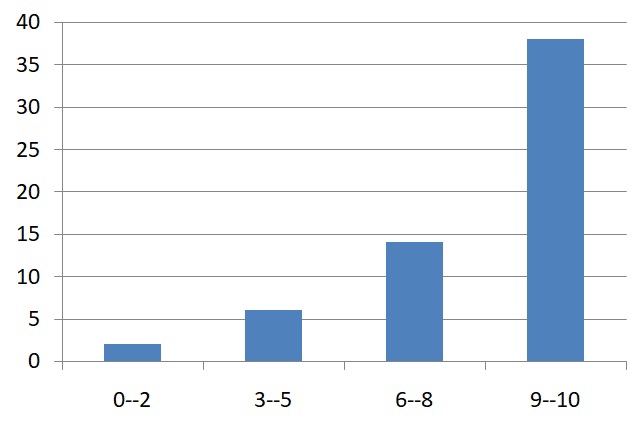
* Аренда кофейнии и коммунальные платежи 200 000 рублей /месяц
* Запуск рекламы 150 000 рублей
* Базовое кухонное оборудование для приготовления еды, напитки: 1 000 000 рублей
* Стоимость строительства сити-фермы в кафе: 1 000 000 рублей
* Hеобходимый объём инвестиций для запуска проекта по оценкам 2 500 000 рублей

**РЕЗЮМЕ**

“The berry coffee” – кофейния с ягодной сити-фермой

Мир все больше развивается, людей все больше интересуют личные потребности, особенно духовные. С помощью опросов жителей страны, особенно молодежи, мы обнаружили, что большинство из них особенно интересуются сити-ферма. Проект позволяет потребителям взглянуть по-новому на индустрию ресторана, дающий незабываемые впечатления. Благодаря нашему проекту вы становитесь ближе к своим интересам, каждому нужна сбалансированная жизнь, помимо работы и учебы, вложения в личные нужды и интересы — это прекрасно.

В настоящее время индустрия бщественного питания по-прежнему в значительной степени ориентирована на еды и напитки, в то время как большинство молодых людей имеют другую тенденцию, учатся преследовать личные интересы, поэтому мы предложили этот проект. 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***

**Ключевая особенность**: Мы объединили модель кафе и фермы, включая услуги кейтеринга, экскурсии по ферме и закупку ягод с фермы.

**Первоначальные инвестиции**: 2 500 000 руб.

**Источники финансирования:**

1.Собственные средства – 1 500 000 руб.

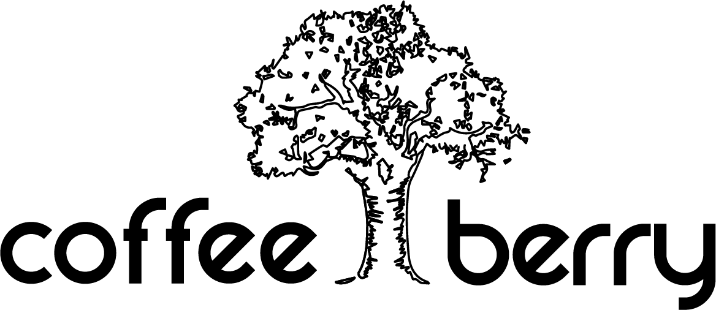
2.Привлеченные средства –1 000 000 руб. «Сбербанк»

**ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА**

**Заявитель**: ООО «The berry coffee» – кофейния с ягодной сити-фермой

Название «The berry coffee» отражает послание, которое мы хотим донести до потребителей: модель представляет собой сочетание кафе и сити-фермы. Мы хотим предложить клиентам инновации и качественный сервис.

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.



***Рис. 2: Логотип «The berry coffee»***

Наш проект приносит новый опыт клиентам. Кроме того, будет создана платформа для связи клиентов с кафе, где будут храниться мнения и предложения клиентов. На основании этого мы можем увидеть требования заказчика и внести изменения, чтобы они были более подходящими.

Оплата услуг будет производиться непосредственно в кафе.

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

В таблице ниже показаны преимущества выгоды стейкхолдеров от запуска нашей проекта «The berry coffee» (таблица 1).

|  |  |
| --- | --- |
| **Заинтересованные стороны** | **Перечень преимуществ** |
| Создатель сервиса | * получать доход * oпыт работы в стартапах * применение теоретических знаний на практике * повышение квалификации и практический уровень знаний и навыков |
| Сотрудники | * занятость и получение заработной платы * получение вознаграждения * хорошие и безопасные условия труда * гибкий план |
| Индустрия ресторана | * создание уникальных идей для ресторанческой индустрии * рост продаж за счет реализации конкретных потребностей групп клиентов |
| Консультант | * отраслевые знания и опыт * время работы не фиксировано * уникальные условия труда |
| Потенциальные клиенты | * возможность испытать новые услуги * есть место для отдыха и качественного питания |
| Государство | * налоговые поступления * занятость граждан |

***Таблица 1. Выгоды стейкхолдеров от***

***запуска проекта «The berry coffee»***

**ОЦЕНКА РЫНКА СБЫТА**

1. **Потребители и их сегментация**

The berry coffee решил сосредоточиться на трех различных сегментах клиентов. Первый сегмент - клиентам нравятся напитки в нашем кафе. Второй сегмент - всех возрастов отдает предпочтение новой и интересной модели ягодной фермы наряду. Третий сегмент - клиенты покупают ягоды прямо на ферме.

Хотя вся кофейная индустрия уже некоторое время находится в стагнации, рынок кофе для гурманов премиум-класса все еще растет. Это может быть связано с рядом факторов, включая зрелость и возрастающую сложность российской рынкой. The berry coffee сталкивается с конкуренцией со стороны ряда конкурентов, которые делают упор на удобство или цену, а не на качество продукта. Бизнес-модель кафе с уникальной моделью ягодной фермы обещает привлечь внимание многих молодых людей и туристов, приезжающих в Москву.

Наш проект реализуется в рамках Москвы и Московской области (рисунок 2). Это считается первым этапом проекта.

A map of the country of ukraine

Description automatically generated

***Рис. 2: Москва, Московская область***

1. **Замер спроса и оценка целевых рынков**

**ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ**

Рассмотрим поэтапный план реализации нашего проекта, который мы разбили на 3 этапов.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Этап мероприятия** | **Сроки** | **Действия** | **Ожидаемый результат** |
|  | **Подготовительный этап** |  |  |  |
|  | Создание рабочей группы по разработке и реализации проекта на муниципальном уровне. |  | - Провести первый организационный сбор  - Анализ рынка  - Разработать план работы по реализации идеи проекта | - Проведен первый организационный сбор группы  - Разработан план работы по реализации идеи проекта |
|  | Поиск места для открытия кафе |  | Подходящее место для открытия кафе должно отвечать всем условиям: главное, иметь достаточно большое пространство для открытия ягодной фермы внутри кафе, посетить будет удобно добираться до кафе; eсть уличный трафик около помещения под кафе | - Нашли место для открытия кафе |
|  | Призыв к инвестициям |  | - Банковский кредит | - Взяли в Сбербанке кредит 1 миллион рублей |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

**ЭТАПЫ ДАЛЬНЕЙШЕЙ РАБОТЫ**

1. **Развитие**

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

1. **Масштабирование бизн6еса**

Проект планируется на двух этапах: этап запуска (реализации) и полноценная работа маркетплейса (таблица 2) . Первые шаги проекта будут реализованы в Москве и Московской области.

|  |
| --- |
| **Этап запуска (реализации)** |
| * поиск места для открытия кафе * зарегистрировать лицензию на ведение бизнес * призыв к инвестициям * построение сити - ферму в кафе * покупка оборудования * продвижение рекламы нашего проекта в СМИ. Особенно в Instagram - самой популярной социальной сети среди молодежи. |
| **Полноценная работа маркетплейса** |
| * создать сайта * укрепить сотрудничество с компаниями, поставляющими оборудование и сорта растений * расширять рынок сбыта за счет привлечения новых клиентов * постоянное улучшение качества обслуживания за счет отзывов клиентов на онлайн-платформах. * cотрудничать со службами доставки, такими как Delivery, Яндекс |

***Таблица 2. Маркетинговые и рекламные***

***мероприятия на двух этапах***

1. **Выход на Всероссийский рынок**

Современное ощественное питание в Российской Федерации, который осуществляет деятельность в качестве определенной независимой единицы либо как часть гостиничного комплекса, производит и предлагает своим посетителям определенные блюда для максимального удовлетворения их гастрономических потребностей. Экономической задачей рассматриваемого вида деятельности является получение максимального дохода, а следовательно, рентабельности и эффективности работы. Для успешного развития ощественное питание организации очень важно качество еды, уровень обслуживания, предлагаемое меню, атмосфера, цены и система управления, а также месторасположение, так как все они влияют на экономическое развитие организация, а следовательно, совершенствование отечественной рыночной экономики в целом.

Экономическая функция современного ощественного питания в Российской Федерации заключается в том, что подобные организации вносят значительный вклад в экономическое развитие за счет того, что оказывают положительное влияние на совершенствование иных отраслей хозяйственной деятельности. Все рестораны участвуют в формировании и развитии валового национального продукта, а также помогают формировать бюджет страны (при помощи налога на прибыль и НДС), участвуют в системе социальной защиты населения страны (к примеру, уплата социальных взносов), а также оказывают разнообразную помощь местным органам власти. Также стоит отметить то, что новые предприятия — это новые рабочие места, а следовательно, снижение уровня безработицы в стране.

Ощественное питание бизнеса становится неотъемлемой частью социальной сферы, играющей большую роль в повышении эффективности общественного производства и соответственно жизненного уровня населения. Все больше и больше предпринимателей обращают на эту сферу деятельности. Когда на рынке присутствует множество форматов и концепций на любой вкус и кошелек, конкуренция в сфере ощественного питания особенно обостряется. Мы нужно проявлять творческий подход и придумывать новые способы, как выгодно представить свое заведение на фоне конкурентов.