АНТИКАФЕ «Матрица»

**1. Цель проекта** – открытие антикафе. Основной источник дохода заведения – оплата за время пребывания посетителей, которая составляет 2 рубля/минута.

**2. Описание антикафе.**

Антикафе – не только место, где можно посидеть в кругу друзей и поиграть в настольные игры. Так же это арт-площадка, в которой на каждый месяц составляется расписание мероприятий, презентаций, а также вечеринок.

Формат антикафе появился на рынке сравнительно недавно. Первые антикафе были запущены в Москве в 2011 году. На сегодняшний день рынок антикафе стремительно развивается, поскольку потребители ищут новые формы проведения досуга.

Особенность антикафе заключается в том, что оплата взимается не за еду, а за время, проведенное в антикафе. Но также работает секция кофейни, где любой желающий сможет приобрести фирменный кофе по очень приятной цене.

**3. Описание услуг антикафе.**

Антикафе состоит из нескольких секций, отличающихся по категориям друг от друга:

* Игровая секция.

Любой желающий гость в этой комнате может присоединиться к уже играющим в настольные игры людям, либо же начать свою игру. Представлен широкий выбор игр на разное количество играющих.

* Фуд-Кофейня.

Пригласить на свидание, посидеть в близком кругу друзей, попить кофе в одиночестве-это то, что предлагают создатели этой секции. Заглушенные мелодии, приятная и спокойная обстановка, а также вкусно поесть-всё это гарантирует Фуд-Кофейня.

* Секция мероприятий.

Так же вас порадует большое количество мероприятий, которые будут регулярно происходить в данной секции. Писатели, художники, а также просто талантливые люди всегда могут прийти сюда и погрузиться в творческую атмосферу.

**4. Производственный план антикафе**

Целевая аудитория антикафе: активные люди со средним достатком от 13. В утренние и дневные часы – фрилансеры, бизнес-тренеры, студенты; в вечернее – молодые люди, творческие личности.

Основные характеристики антикафе:

* **График работы:** с 10:00 до 23:00 – будние дни, с 10:00 до 01:00 – в выходные дни.
* **Стоимость посещения**: 2 рубля /минута. Компании от 5 человек- 1рубль/минута.
* **Посадочных мест:** 55 шт
* **Средний трафик посещаемости:** 50 человек/день
* **Среднее время посещения:**2 часа (120 минут)
* **Средний чек на человека:** 200 рублей.

Исходя из этих данных, рассчитаем дневную выручку: 200\*50 = 10 000 (рублей). Месячная выручка антикафе составит 10 000 \* 30 = 300 000 рублей. Поскольку добиться такой посещаемости в первые месяцы работы практически невозможно. Поэтому дальнейшие расчеты, связанные с окупаемостью вложений, будут предполагать, что выход на плановые объемы продаж произойдет на 3-ий месяц работы антикафе. Также следует обратить внимание на возможность получения дополнительного дохода (варианты описаны в разделе 3 – «Описание товаров и услуг»). В приведенных расчетах учитывается только оплата времени посещения антикафе.

**5. Организационный план антикафе**

Коммерческим плюсом формата антикафе является то, что открытие подобного заведения не требует множества согласований, в отличие от традиционного кафе, поскольку такая площадка может быть оформлена по классу «организация мероприятий». Для реализации проекта предлагается зарегистрировать ООО с указанием следующих видов деятельности согласно ОКВЭД-2:

* 93.05. Предоставление прочих персональных услуг — рекомендуется как основной вид деятельности
* 55.30. Деятельность ресторанов и кафе
* 55.40. Деятельность баров
* 92.72. Прочая деятельность по организации отдыха и развлечений, не включенная в др. групп
* 71.40. Прокат бытовых изделий и предметов личного пользования
* 92.32. Деятельность концертных и театральных залов
* 92.34. Прочая зрелищно-развлекательная деятельность
* 92.13. Показ фильмов
* 70.20. Сдача внаем собственного недвижимого имущества

**6. Персонал**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Должность: | Оклад, руб | Количество человек | ИТОГО,руб |
| Креативный директор | 30 000 | 1 | 30 000 |
| Бухгалтер | 22 000 | 1 | 22 000 |
| Управляющая | 27 000 | 1 | 27 000 |
| Уборщица(неполный рабочий) | 10 000 | 1 | 10 000 |
| Официант | 25 000 | 2 | 50 000 |
| Рабочий кухни | 21 000 | 2 | 42 000 |
|  |  | ИТОГО: | 184 000 |

**7. Финансовый план антикафе**

Финансовый план включает в себя постоянные и переменные затраты антикафе. Для запуска проекта необходимо рассчитать объем первоначальных вложений. Для этого нужно определиться с затратами на оборудование и инвентарь.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ПОЗИЦИЯ | ЦЕНА | Количество | Итог |
| **МЕБЕЛЬ** |  |  |  |
| Столы | 4 000 | 10 | 40 000 |
| Стулья | 2 000 | 40 | 80 000 |
| Кресло-мешок | 1 850 | 10 | 18 500 |
| Освещение | 6 000 |  | 6 000 |
| Сантехника | 50 000 |  | 50 000 |
| Кондиционер | 20 000 | 3 | 60 000 |
| **ДОСУГ** |  |  |  |
| Настольные игры | 800 | 10 | 8 000 |
| Телевизор | 20 000 | 1 | 20 000 |
| Плейстейшен | 25 000 | 1 | 25 000 |
| Игры на диске | 600 | 5 | 3 000 |
| **Оборудование кухни:** |  |  |  |
| Кофе-машина | 30 000 | 1 | 30 000 |
| Холодильник | 20 000 | 1 | 20 000 |
| Посуда (чашки, стаканы и т.д) | 10 000 | 1 | 10 000 |
| Кулер для воды настольный | 4 000 | 1 | 4 000 |
|  |  | ИТОГ: | 374 500 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ДОП. РАСХОДЫ |  |  |  |
| Чай,сладости | 3 000 |  | 3 000 |
| Пластиковая посуда, салфетки | 2 000 |  | 2 000 |
| Сандвичи: |  |  |  |
| С тунцом | 60 | 100 | 6 000 |
| Вегетарианский | 55 | 50 | 2 750 |
| «ЦЕЗАРЬ» | 61 | 100 | 6 100 |
| С говядиной | 60 | 100 | 6 000 |
| CHOKO-PIE | 50 | 50 | 2 500 |
| Жвачка Орбит | 600 | 5 | 3 000 |
| Сок ДОБРЫЙ | 50 | 50 | 2 500 |
|  |  | ИТОГ: | 33 850 |

|  |  |
| --- | --- |
| ВИД ЗАТРАТ | СУММА, РУБ |
| Покупка помещения (155) | 4 000 000 |
| Покупка оборудования и инвентаря | 374 500 |
| Ремонт помещения | 100 000 |
| Регистрация ООО, печать, прочее | 8 000 |
| Доп.расходы | 33 850 |
| Заработная плата | 184 000 |
| Коммунальные услуги | 40 000 |
| Налоги | 60000 |
| ИТОГО: | 4740350 |

## 9. Риски и гарантии

Для оценки рисковой составляющей проекта необходимо провести анализ внешних и внутренних факторов. К внешним факторам относятся угрозы, связанные с экономической ситуацией в стране, рынков сбыта. К внутренним – эффективность управления организацией.

**Внутренние риски:**

* низкая посещаемость заведения;
* ярко-выраженная сезонность бизнеса;
* заполнение антикафе посетителями с противоположными интересами;
* специфический риск: посетитель может заказать неограниченного количество напитков и десертов, из-за чего посещение может не окупиться;
* снижение репутации самого антикафе в кругу целевой аудитории при ошибках в управлении или снижении качества услуг.

**Внешние риски:**

* наличие более сильных и популярных конкурентов;
* повышение стоимости закупочных материалов.