1.Резюме Суть проекта: открытие антикафе – заведения социальной направленности, предназначенного для приятного времяпровождения, творческих встреч, бесед в уютной для посетителей обстановке, возможности получения новых знаний, деления опытом, выставок собственных работ, проведения презентаций, служащего также площадкой (офисом) для начинающих бизнесменов. Отличие антикафе от кафе в том, что это заведение не для приема пищи, хотя здесь можно выпить чай или кофе, и насладиться легкими десертами, шоколадом, печеньем – всем тем, что обычно подают к горячим напиткам. Посетители могут также приготовить еду собственноручно из принесенных с собой продуктов. Спиртные напитки и курение в антикафе запрещены. Основная прибыль – плата за проведенное в антикафе время, оцениваемое поминутно. Дополнительный вариант – ежемесячная абонентская плата. Оплата аренды места для проведения массовых мероприятий. Предоставляемые услуги: развлекательные мероприятия; тренинги, лекции, мастер-классы, проводимые приглашенными тренерами, коучами, преподавателями; прокат развлекательно-образовательного оборудования, коворкинг – предоставление рабочего места для фрилансеров, художников, писателей, журналистов для проведения интервью, и других людей творческих профессий, бесплатный Wi-Fi. Модель: большое помещение с несколькими переговорными, кухней, туалетами. Организационно-правовая форма: индивидуальное предпринимательство или общество с ограниченной ответственностью. График работы: с 11.00 до 24.00 – будние дни, с 11.00 до 2.00 – в выходные дни. Аудитория: активные люди со средним достатком, от 18 до 40 лет, без вредных привычек. В утренние и дневные часы – фрилансеры; бизнес-тренеры, бизнесмены – для проведения деловых встреч; стартаперы; в вечернее время – молодые люди, желающие пообщаться, посмотреть в компании кинофильмы, поиграть в настольные игры, провести творческие мероприятия. Капитальные вложения: 532 000 рублей Среднемесячная выручка: 220 500 рублей в месяц Чистая прибыль: 62 500 рублей в месяц

Окупаемость: 9 месяцев. Степень успешности проекта по открытию антикафе оценивается как средне-высокая, однако окончательная оценка сильно зависит от месторасположения и наличия потенциальных конкурентов.

2. Общие положения 2.1.Цель проекта Получение прибыли за счет оказания образовательно-развлекательных услуг, социальной работы, помощи в развитии стартапов, способствованию обмену опытом и бизнес-идеями, заведению новых деловых контактов на площади помещения от 100 м². 2.2.Регистрация, необходимые разрешения и лицензии Регистрация юридического лица (или ИП) Разрешение СЭС Требования ГПН Разрешение на производство и реализацию продукции общественного питания Регистрация вывески кафе (бара) 2.3.Местонахождение Месторасположение антикафе должно определяться по следующим критериям: Первая или вторая линия домов. Близость к метро или остановке общественного транспорта. Наличие парковки. Нежилое здание (как вариант — подвальное или полуподвальное помещение). Наличие достаточно выделенной мощности электросети, водопровода, канализации. Состояние помещения (требуется ли капитальный ремонт). к оглавлению ↑ 2.4.Оплата и учет времени Оплата производится из расчета 2 рубля – одна минута в течение первого часа, 1,5 рубля – одна минута в течение последующего времени. Учет времени, и расчет производится путем выдачи на входе в антикафе номерных жетонов (бирок) с записью времени входа посетителя и оплатой при выходе.

3.1.План по персоналу Руководитель заведения – 1 человек Бухгалтер – 1 человек (возможна частичная занятость) Менеджер зала, ивент-менеджер (в одном лице) – 2 человека Специалист по информационным технологиям, связи с клиентами, арт-директор (в одном лице) – 1 человек Уборщица – 1 человек (неполный рабочий день) Итого: 6 человек, двое из них на неполной рабочей ставке. Подбор персонала осуществляется с учетом следующих требований: активная жизненная позиция высокая коммуникабельность, умение работать с клиентами добросовестность, дисциплинированность, честность к оглавлению ↑ 3.2.Мебель, оборудование и инвентарь Мебель в зале (из расчета площади помещения 80 м²): столы –5 шт. диваны – 4 шт. кресла – 2 шт. пуфы – 8 шт. барная стойка – 1 шт. картины на стены – 10 шт. светильники – количество рассчитывается, исходя из длины, ширины и высоты одной рабочей зоны. Исходя из общей S – 80 м² (включая кухню и туалет), при высоте потолков – 2,7 м, количество светильников – 10 шт., при W – 150 Вт. Мебель на кухне (из расчета площади помещения 15 м²): кухонный гарнитур – 1 шт. кухонный стол – 2 шт. табуреты – 4 шт. мойка – 1 шт. к оглавлению ↑ 3.3.Образовательно-развлекательное оборудование и инвентарь книги(классика, тематические издания) – от 100 шт. игровые приставки Xbox – 2 шт. телевизионные панели – 2 шт. dvd-проигрыватели – 2 шт. проектор – 1 шт. стационарные компьютеры – 1 шт. ноутбуки – 2 шт. МФУ – 1 шт. система караоке – 1 шт. настольные стратегические, имитационные и логические игры: монополия, лото, нарды, шахматы, шашки, маджонг и т.д. к оглавлению ↑ 3.4.Кухонный инвентарь и оборудование микроволновая печь – 1 шт. кофе-машина – 1 шт. посуда пластиковая – из расчета на 50 посетителей ежедневно. Кофейные, чайные чашки – 25 шт. холодильник – 1 шт. тостер – 1 шт. полотенца одноразовые 3.5.Дизайн пространства Разделение помещения на зоны, которые могут быть условно разделены мебелью, вазами с цветами, стеллажами с книгами; устройство переговорных, отделенных от общих зон невысокими перегородками. Следует постоянно подмечать недостатки и вносить улучшения в дизайн.

4. Финансовый план

4.1.Единовременные затраты № Наименование расхода Единица измерения Стоимость (руб.) Сумма (руб.) 1 Столик 5 3 500 17 500 2 Диван 4 20 000 80 000 3 Кресло 2 12 000 24 000 4 Пуф 8 2 400 19 200 5 Барная стойка 1 40 000 40 000 6 Светильник 10 1 500 15 000 7 Кухонный гарнитур 1 12 000 12 000 8 Табурет 4 1 200 4 800 9 Мойка 1 2 500 2 500 10 Микроволновая печь 1 5 000 5 000 11 Кофе-машина 1 18 500 18 500 12 Холодильник 1 17 000 17 000 13 Тостер 1 1 500 1 500 14 Кофейные, чайные чашки 25 200 5 000 15 Книги от 100 150 15 000 16 Xbox-игровая приставка 2 10 000 20 000 17 Телевизионная панель 2 25 000 50 000 18 Dvd-проигрыватель 2 1 500 3 000 19 Караоке 1 22 000 22 000 20 Проектор 1 12 000 12 000 21 Стационарный компьютер 1 23 000 23 000 22 Ноутбук 2 14 000 28 000 23 МФУ 1 6 000 6 000 24 Настольные игры по 3 7 000 21 000 25 Картина 10 2 000 20 000 26 Ремонт помещения 50 000 50 000 Итого: 532 000 к оглавлению ↑ 4.2.Периодические затраты № Наименование расхода Единица измерения Стоимость (руб.) Сумма (руб.) 1 Аренда помещения 95 м² с ежемесячной оплатой коммунальных услуг и доступа к интернет 1 месяц 50 000 50 000 2 Заработная плата персонала с учетом необходимых отчислений 1 месяц 70 000 3 Налоговые выплаты 1 месяц 10 000 10 000 4 Амортизационные расходы 1 месяц 5 000 5 000 5 Расходные материалы (чай, кофе, сахар, печенье, одноразовая посуда, бумажные полотенца, туалетная бумага, канцтовары) Фиксированная сумма из расчета 700 человек в месяц 20 000 20 000 6 Приобретение свежей прессы 12 экземпляров в месяц 3 000 3 000 7 Итого: 158 000 к оглавлению ↑ 4.3.Планируемый объем посещений Ожидается, что ежедневное количество посетителей антикафе составит 35 человек в день на каждые 100 000 населения. Среднее проведенное время в антикафе одним посетителем – 2 часа. Количество проводимых в месяц групповых вечеров, бесед, выставок, презентаций, мастер-классов и других массовых мероприятий – 12. 4.4.Срок окупаемости проекта Принимая во внимание ежемесячные затраты, точкой безубыточности (ТБ) можно считать время, когда прибыль начнет составлять не менее 158 000 рублей в месяц. Эту величину можно определить по следующему вычислению: Срок окупаемости (СО) определяется по формуле: СО = Единовременные затраты / ежемесячная прибыль Ежемесячная прибыль (ЕП) рассчитывается по формуле: ЕП = ежемесячный доход (ЕД) – ежемесячный расход; ЕД = ежедневный доход \* 30 дней. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Ежедневный доход = 35 человек \* 210 рублей (первый час – 120 рублей, второй час – 90 рублей) = 7 350 рублей ЕД = 7 350 \* 30 дней = 220 500 рублей ЕП = 220 500 – 158 000 = 62 500 рублей СО = 532 00 (единовременные затраты) / 62 500 (ежемесячная прибыль) = 9 месяцев.

5. Анализ рынка, маркетинговая стратегия

5.1.Анализ отрасли> Анализ рынка показывает, что на каждые 250 тысяч населения городов рентабельно открытие одного антикафе. В настоящее время антикафе открыты только в крупных городах страны с населением от 800 тысяч человек. 5.2.Конкурентный анализ Необходимо изучить количество, состояние и предлагаемые услуги и методы продвижения конкурентов. Таковыми также могут считаться центры-коворкинга, досуговые и развлекательные центры. 5.3.Маркетинговая стратегия Инструментами для рекламы, привлечения и удержания клиентов могут служить: Прямые предложения услуг: предлагать услуги по предоставлению площади и/или организации утренников, тематических вечеров, бесед, выставок работ и т.д. Организация группы/сообщества в социальных сетях, собственного интернет-ресурса. Организация партнерских связей с ивент-компаниями. СМС-рассылка рекламных объявлений. Купонные скидки и раздача флаеров. Проведение рекламных акций. Размещение баннеров в общественных местах большого скопления людей. Продажа абонементов. Использование «сарафанного радио». к оглавлению ↑ 5.4.Анализ рисков На итоговые показатели эффективности проекта могут влиять факторы:

Меньшее число посетителей в сравнении с ожидаемым. Устраняется путем расширения маркетинговой стратегии. Увеличение затрат в сравнении с планируемыми. Устраняется соблюдением жесткого контроля над расходами. Локальные факторы: проблема безопасности (в общественном месте нужно следить за своими вещами), некоммуникабельность посетителей, шум и отвлекающие действия (при работе в антикафе сложно сосредоточиться, если рядом проводится бурное обсуждение). Устраняются путем повышения бдительности охраны и персонала антикафе, создания уютной обстановки, грамотной разбивкой помещения на секторы для работы и отдыха. 6. Эффективность проекта
Таким образом, можно предположить, что представленный проект при умелом управлении, грамотном планировании, и средним спросом на подобные заведения, является эффективным для вложения средств, и целесообразен для реализации.