

БӨЛІМ: БИЗНЕС ЖОСПАРЛАР

Кофехана ашу бизнес жоспары: табысты шағын кәсіпті қалай бастау керек

ЖАРИЯЛАНДЫ
17.05.2026

ТІРЕК СӨЗДЕР
бизнес жоспар, кәсіп ашу, кофехана,
маркетинг, шағын бизнес

СІЛТЕМЕ
<https://bilimger.kz/188794/>

Кофехана ашу бизнес жоспары — тұрақты сұранысы бар, дұрыс ұйымдастырылса жоғары табыс әкелетін бағыттардың бірі. Бүгінде адамдар тек кофе ішу үшін емес, жұмыс істеу, кездесуге келу, демалу үшін де жайлы орын іздейді. Сондықтан кофехана форматы білім, сервис және қаржы есебі үйлескен жағдайда тез дамиды.

БИЗНЕС ИДЕЯНЫҢ ӨЗЕГІ

Кофехананың басты артықшылығы — бастапқы инвестицияны басқаруға болады және ассортиментті кезең-кезеңімен кеңейтуге мүмкіндік бар. Алғашқы кезеңде шағын форматтағы нүкте ашып, сұранысқа қарай мәзірді толықтыру тиімді.

Мақсатты аудитория

- студенттер мен жастар;
- кеңсе қызметкерлері;
- фрилансерлер мен қашықтан жұмыс істейтіндер;
- жақын маңдағы тұрғындар;
- жол үстіндегі келушілер.

ОРНАЛАСУ ОРНЫ МЕН ФОРМАТ

Табыстың 50 пайызы орналасуға байланысты. Ең қолайлы орындар: оқу орындары маңы, бизнес орталықтар, тұрғын үй кешендері, сауда орталықтары және көлік ағыны жоғары көшелер. Кофехананың форматы шағын алып кету нүктесі, 10–20 орындық зал немесе толыққанды демалыс кеңістігі болуы мүмкін.

Қажетті жабдықтар

- кофе машинасы;

- кофе тартқыш;
- тоңазытқыш;
- витрина;
- кассалық жүйе;
- ыдыс-аяқ пен шығын материалдары.

ҚАРЖЫЛЫҚ ЖОСПАР

Бастапқы шығынға жөндеу, жабдық, жиһаз, алғашқы өнімдер, жарнама және жалдау ақысы кіреді. Орташа шағын кофехана үшін инвестиция көлемі орналасуына қарай өзгеріп отырады. Табыстылықты арттыру үшін сусындармен қатар десерт, сэндвич, маусымдық ұсыныстар енгізу керек.

Табыс көздері

- кофе және ыстық сусындар;
- десерттер мен жеңіл тағамдар;
- алып кету қызметі;
- жеткізу қызметі;
- маусымдық акциялар мен лоялдылық бағдарламасы.

МАРКЕТИНГ ЖӘНЕ КЛИЕНТ ТАРТУ

Кофехана бизнес жоспарының маңызды бөлігі — жарнама. Әлеуметтік желілерде белсенді парақша жүргізу, ашылу күніне арнайы ұсыныс жасау, тұрақты клиенттерге жеңілдік беру жақсы нәтиже береді. Сондай-ақ Google картасына, жергілікті каталогтарға және онлайн жеткізу платформаларына тіркелу қажет.

ТӘУЕКЕЛДЕР ЖӘНЕ ШЕШІМДЕР

Негізгі тәуекелдер: бәсекелестік, маусымдық сұраныс, жалдау ақысының өсуі, қызмет сапасының төмендеуі. Бұларды азайту үшін сапалы кофе дәнін таңдау, қызметкерлерді оқыту, мәзірді үнемі жаңарту және қаржыны бақылау қажет.

Қорытынды: дұрыс жоспарланған кофехана — тұрақты клиенті бар, брендке айналуға қабілетті бизнес. Ең бастысы, сапа мен сервисті бірінші орынға қою.

ҚМ АА Куәлік нөмірі: **KZ45VPY00102718** — ҚР Мәдениет және Ақпарат министрлігі

© 2026 **Bilimger.kz** Ақпараттық-танымдық білім порталы. Барлық мазмұн авторлық құқықпен қорғалған.