

Кофейня ашуға арналған бизнес-жоспар

ЖАРИЯЛАНДЫ
02.09.2024СІЛТЕМЕ
https://bilimger.kz/162681/

Кофейня ашуға арналған бизнес-жоспар

1. Жоба туралы жалпы мәліметтер

- Жобаның атауы:** «Арома Кофейня»
- Қызметтің түрі:** Кофейня (кофе мен жеңіл тамақтану өнімдерін сату)
- Орналасқан жері:** Қаланың орталық ауданы, адам көп жүретін аймақ
- Бастапқы инвестиция:** 15,000,000 теңге

2. Нарықты талдау

- Нысаналы аудитория:** 18-45 жас аралығындағы жастар, студенттер, кеңсе қызметкерлері, туристер, және кофе әуесқойлары.
- Нарық жағдайы:** Қаланың орталық бөлігінде кофе ішетін орындарға сұраныс жоғары. Бәсекелестердің көптігіне қарамастан, ерекше және сапалы өнімдер ұсыну арқылы тұтынушыларды тартуға болады.
- Бәсекелестер:** Қалада бірнеше ірі кофейня желілері жұмыс істейді. Дегенмен, олардың көпшілігі стандартты кофе мәзірін ұсынады, сондықтан ерекше концепция, қызмет көрсету сапасы және атмосфера арқылы ерекшеленуге болады.

3. Кофейняның концепциясы

- Мекеме түрі:** Қалалық стильдегі шағын, жайлы кофейня.
- Өнімдер:** Түрлі кофе түрлері (эспрессо, американо, капучино, латте), шайлар, табиғи шырындар, смузилер, тәттілер, сэндвичтер, салаттар.
- Қызмет көрсету:** Тұтынушыларға жеке назар аудару, кофені дайындау және ұсыну сапасын жоғары деңгейде ұстау, кофе дайындау процесін көрсету.
- Атмосфера:** Жайлы, заманауи интерьер, Wi-Fi, жұмыс істеуге және демалуға арналған орындар.

4. Маркетингтік стратегия

- **Жарнама:**

- **Интернет-маркетинг:** Әлеуметтік желілерде жарнама, Instagram, Facebook парақшаларын жүргізу, акциялар мен жеңілдіктер туралы ақпарат тарату.
- **Баспа жарнамасы:** Флаерлер, баннерлер, жергілікті газеттерге жарнама.
- **Іс-шаралар:** Кофе дегустациясын ұйымдастыру, тұрақты клиенттерге арналған акциялар.

- **Баға саясаты:**

- Орташа баға сегменті.
- Тұрақты клиенттер үшін бонус карталарын енгізу.
- Таңғы кофе+таңғы ас ұсыныстарын жасау.

- **Мерчандайзинг:** Тұтынушыларға арналған брендтелген заттар (шыныаяқтар, майлықтар, қаптамалар) арқылы кофейняның имиджін қалыптастыру.

5. Өндіріс жоспары

- **Орналасқан жер:** Қала орталығындағы жалға алынатын ғимарат. Ауданы 100-150 шаршы метр.
- **Жабдықтар:** Кофемашиналар, су сүзгілері, тоңазытқыштар, микротолқынды пештер, блендерлер, төлем терминалдары, жиһаздар (үстелдер, орындықтар).
- **Қызметкерлер:** Бариста, аспаз, кассир, тазалық қызметкері.
- **Жабдықтау:** Жергілікті және импорттық кофе, сүт, тәттілер мен тамақ өнімдерін жеткізушілермен келісімшарттар.

6. Қаржылық жоспар

- **Бастапқы шығындар:**

- **Жабдықтарды сатып алу:** 7,000,000 теңге
- **Ғимаратты жалға алу:** 1,500,000 теңге (6 айға алдын ала төлеу)
- **Ғимаратты жөндеу және безендіру:** 2,500,000 теңге
- **Жарнама және маркетинг:** 1,000,000 теңге
- **Жалақы қоры:** 2,000,000 теңге (3 айға алдын ала төлеу)
- **Жиһаз және интерьер:** 1,000,000 теңге

- **Айлық шығындар:**

- **Жалақы:** 700,000 теңге

- **Жалдау ақысы:** 250,000 теңге
- **Шикізат:** 500,000 теңге
- **Коммуналдық төлемдер:** 100,000 теңге
- **Жарнама:** 100,000 теңге
- **Күтілетін табыс:**
 - Орташа күнделікті табыс: 150,000 теңге (қолдану коэффициентін ескере отырып)
 - Айлық табыс: 4,500,000 теңге
- **Өзін-өзі ақтау мерзімі:** Бастапқы инвестициялардың өзін-өзі ақтау мерзімі – 9-12 ай.

7. Тәуекелдер және оларды басқару

- **Бәсекелестердің көптігі:** Кофейняның бірегейлігі мен жоғары сапалы қызмет көрсету арқылы бәсекелестерден ерекшелену.
- **Клиенттердің тапшылығы:** Маркетингтік стратегияны тиімді жүзеге асыру, жаңа клиенттерді тарту үшін акциялар мен арнайы ұсыныстар жасау.
- **Маусымдық өзгерістер:** Қысқы және жазғы маусымға арналған арнайы мәзірлер мен ұсыныстарды әзірлеу.

8. Қорытынды

«**Арома Кофейня**» жобасы – орташа баға сегментінде орналасқан жайлы, заманауи және жоғары сапалы қызмет көрсететін кофейня ашуға арналған перспективалы бизнес-идея. Бастапқы инвестициялардың дұрыс жоспарлануы және тиімді маркетингтік стратегия арқылы жоба өзін-өзі ақтап, тұрақты табыс әкеледі деп күтілуде.

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

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