

БӨЛІМ: БИЗНЕС ЖОСПАРЛАР

Кофехана ашуға бизнес жоспар: Қазақстанда ашу, есептеу және банкке ұсыну үлгісі

ЖАРИЯЛАНДЫ
15.05.2026

ТІРЕК СӨЗДЕР
бизнес жоспар, кофехана ашу,
Қазақстандағы бизнес, қаржылық
жоспар, шағын бизнес

СІЛТЕМЕ
<https://bilimger.kz/188761/>

«Бизнес жоспар керек, бірақ қайдан бастарды білмейсің бе?» Немесе «Банк қарызы алғалы жатырсың ба?» Онда кофехана ашуға бизнес жоспарды дұрыс құру — ең бірінші қадам. Төмендегі нұсқаулық Қазақстандағы шағын бизнеске бейімделген.

КОФЕХАНА АШУҒА БИЗНЕС ЖОСПАР ҮШІН БИЗНЕС ЖОСПАРДЫҢ НЕГІЗГІ 5 БӨЛІМІ

1. Жоба сипаттамасы

Кофехана форматын анықтаңыз: take-away, шағын зал, specialty coffee, кондитерлік қосымша. Мақсатты аймақ пен клиентті жазыңыз.

2. Нарық және бәсеке

Қай көшеде, қандай бәсекелес бар — соны көрсетіңіз.

3. Маркетинг жоспары

Instagram, Google Maps, лоялдылық картасы, кеңсе қызметкерлеріне түскі акция.

4. Операциялық жоспар

Жабдық, жалға алу, персонал, жеткізушілер тізімі.

5. Қаржылық жоспар

Бастапқы инвестиция, айлық шығын, табыс, өтелу мерзімі.

НАРЫҚ ТАЛДАУЫ — ҚАЗАҚСТАН ҮШІН НАҚТЫ ЖАСАУ ЖОЛЫ

Әуелі 1–2 км радиустағы ағынды санаңыз. Күніне өтетін адамдар саны, кеңсе, оқу орны, тұрғын үй бар-жоғын жазыңыз. Бәсекелестердің бағаны мен орташа чекін

салыстырыңыз.

- **Міндетті өлшемдер:** локация, трафик, бәсекелес, орташа чек
- **Қарапайым формула:** Күндік клиент = трафик x кіретін үлес x сатып алу үлесі

ҚАРЖЫЛЫҚ БОЛЖАМ — ҚАРАПАЙЫМ ЕСЕПТЕУ

Мысалы: 2 000 000 тг жабдық, 800 000 тг жөндеу, 500 000 тг айналым қаражаты.
Айлық шығын: жалға алу 400 000, жалақы 700 000, шикізат 30–35%.

Формула: Айлық табыс = орташа чек x клиент саны x жұмыс күні.

Егер орташа чек 2 500 тг, күніне 80 клиент болса: $2\,500 \times 80 \times 30 = 6\,000\,000$ тг.

ИНВЕТОРҒА / БАНККЕ ҰСЫНУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ (ҚЗ СПЕЦИФИКАСЫ)

Банкке нақты сандар керек: кепіл, жарна, салық режимі, тіркелген ЖК/ЖШС, жалға алу келісімі. Инвесторға — өсім, маржа және қайтарым мерзімі маңызды.

- 1 бетке сыйған қысқа pitch
- 3 жылдық қаржы моделі
- Құжаттардың сканы

ЖИИ КЕЗДЕСЕТІН ҚАТЕЛЕР (БАНК НЕГЕ ҚАБЫЛДАМАЙДЫ)

- Тым оптимистік кіріс
- Жалға алу бағасын ескермеу
- Қызметкер санын аз көрсету
- Маусымдық тәуекелді қоспау

ҮЛГІ ЖҮКТЕП АЛУ / ШАБЛОН

Шаблон құрылымы: **Жоба атауы → Нарық → Жоспарланған сатылым → Шығындар → Пайда → Өтелу мерзімі**. Осыны кесте түрінде берсеңіз, банк те, инвестор да тез түсінеді.

Қорытынды: кофехана ашуға бизнес жоспар нақты локация, нақты сандар және дәлелді болжамға сүйенсе ғана өтеді.

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

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