



THIRD PLACE



**BUSINESS
PROJECT**

CONTENT

01

О НАС, КОНЦЕПТ

02

МИССИЯ, ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

03

ПРОДУКТЫ И УСЛУГИ

04

РИСКИ И РЕШЕНИЯ

05

МАРКЕТИНГ

06

БЮДЖЕТ, ПРОГНОЗ ДОХОДА

07

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА

О НАС

Кафе представляет собой уникальное место, где гости могут насладиться не только вкусными напитками и вкусной кухней, но и обогатить свой досуг разнообразными мероприятиями и активностями. Мы создаем уютную и вдохновляющую атмосферу, где каждый посетитель может найти что-то интересное для себя, будь то мастер-классы, чайные церемонии, изучение иностранных языков, открытый микрофон для музыкантов или просто время в приятной компании людей или с книгой из нашей библиотеки.



**ПО ПЯТНИЦАМ И СУББОТАМ В НОЧНОЕ ВРЕМЯ
КАФЕ ПРЕВРАЩАЕТСЯ В НОЧНОЙ КЛУБ С БАРНЫМ
МЕНЮ И ДИДЖЕЕМ**

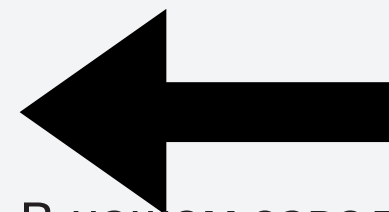


КОНЦЕПТ



Third Place

(третье место)



место где проводят время с друзьями, быть в моменте, находят новые знакомства

В нашем заведении вы сможете не только насладиться нашей разнообразной кухней и напитками, но игрой в настольные игры и окунуться в увлекательные миры книг, и легко расширить круг общения. Мы ставим перед собой задачу популяризации живого общения, поэтому регулярно проводим мероприятия, способствующие этому. Наш спикинг клуб приглашает различных носителей языков, чтобы гости могли практиковать и совершенствовать свои языковые навыки в непринужденной обстановке.

Кроме того, у нас открыт микрофон для талантливых музыкантов и стендап комиков, чтобы каждый мог поделиться своим творчеством и зарядиться позитивной энергией. Эти инициативы помогают нам создать активное и дружелюбное комьюнити, где каждый может найти что-то по своему вкусу и насладиться общением в реальном времени.

Мы делаем упор на создание необычного впечатления, начиная с интерьера, который сочетает в себе элементы неординарного дизайна с оригинальными идеями. Музыкальное сопровождение подобрано с особым вниманием к качеству и разнообразию, чтобы угодить каждому вкусу и создать неповторимую атмосферу.

Аромат кофе и других специально подобранных ароматов наполняет помещение и придает ему уют и комфорт. Также большой упор на внимание к каждому посетителю.

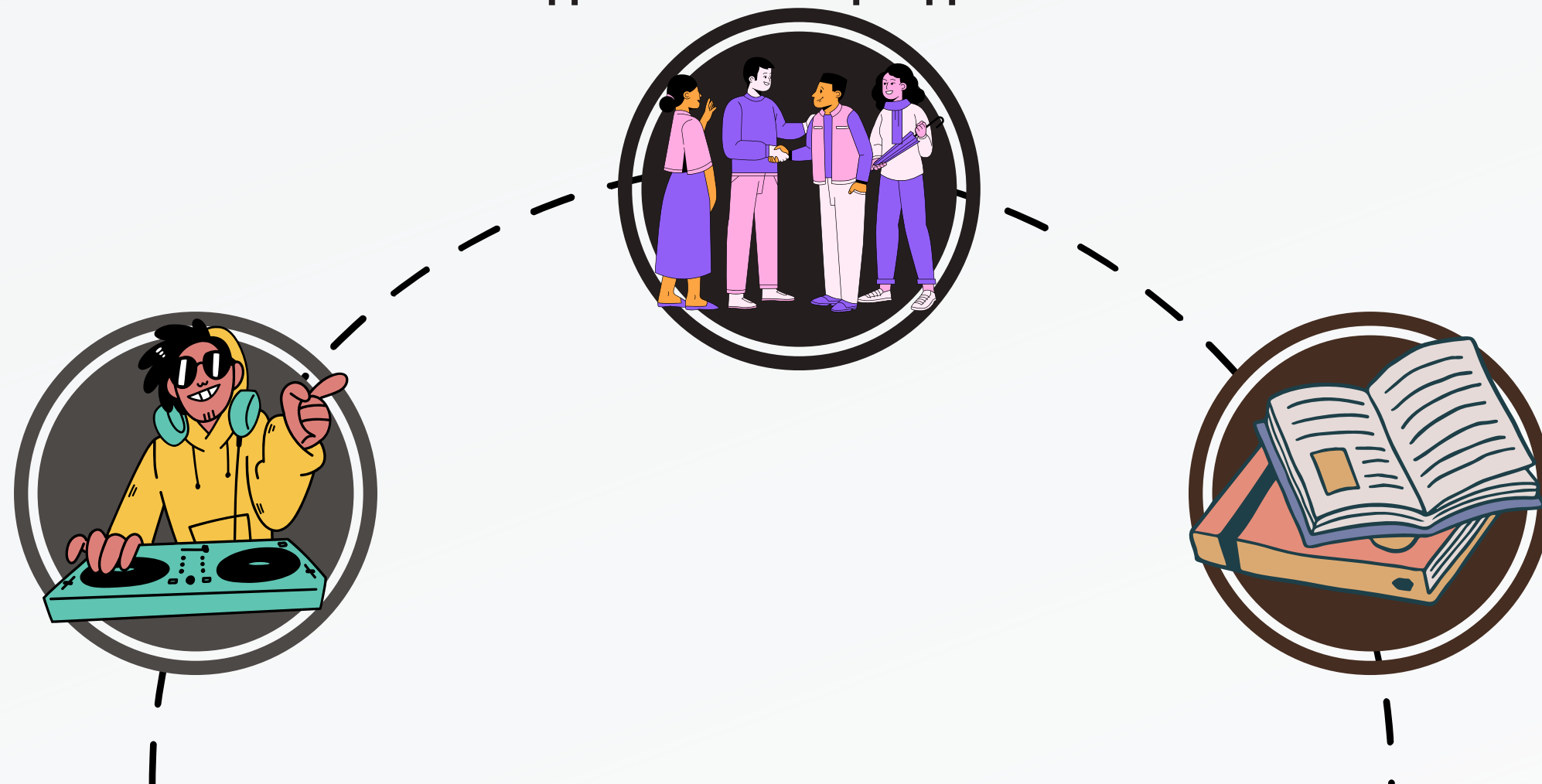
Наша главная цель, чтобы каждый гость почувствовал себя особенным, получил именно то, что искал, и унес с собой яркие впечатления о нашем заведении.

МИССИЯ

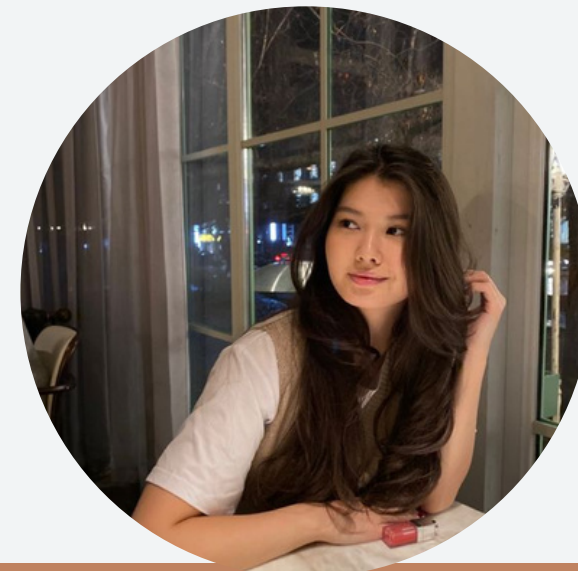
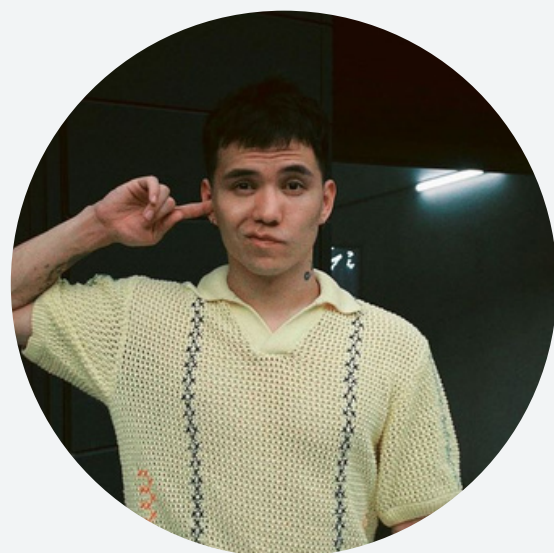
**НАША МИССИЯ - СОЗДАНИЕ ПРОСТРАНСТВА ДЛЯ ОТДЫХА, САМОРАЗВИТИЯ И
ВДОХНОВЕНИЯ ДЛЯ НАШИХ ГОСТЕЙ. МЫ СТРЕМИМСЯ СТАТЬ МЕСТОМ, ГДЕ КАЖДЫЙ
ЧУВСТВУЕТ СЕБЯ КОМФОРТНО И НАХОДИТ ЧТО-ТО НОВОЕ И ИНТЕРЕСНОЕ**

расширения кругозора и углубить знания в различных областях. Мы также создаем комфортную и открытую атмосферу, способствующую легкому общению и знакомствам с единомышленниками.

также мы придерживаемся идеи стать не просто местом для приятного времяпрепровождения, но и площадкой для личного роста и обмена идеями. Мы уверены, что каждый посетитель найдет у нас что-то полезное и вдохновляющее для себя.



ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ 1



ИМЯ	Санжар	Амина	Райана
описание	очень общительный, всегда рад новым знакомствам	студентка, любит проводить время с друзьями	любит творчество
возраст	24 года	21 год	22 года
источник информации	социальные сети, сарафанное радио	социальные сети, сарафанное радио	социальные сети, сарафанное радио
работа	бариста-бармен, диджей	менеджер по продажам	преподавательница по рисованию, модель
заработок	350к-550к	300к-600к	250к-350к
хобби	диджейинг	петь и танцевать	рисование, вести социальные сети

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ 2



ИМЯ	Макс	Зере	Даулет
описание	учиться в школе и готовиться к поступлению в университет	студентка первого курса, учиться на лингвиста	студент, работает на фрилансе
возраст	17 лет	18 лет	20 лет
источник информации	социальные сети, сарафанное радио	социальные сети, сарафанное радио	социальные сети, сарафанное радио
работа	выступает на концертах и карманные деньги от родителей	официантка и карманные деньги от родителей	графический дизайнер
заработок	150к-350к	250к-500к	250к-700к
хобби	играет на электрогитаре и пишет биты	изучение языков, кодирование	чтение

ПРОДУКТЫ И УСЛУГИ

продукты



- полноценная кухня с различными блюдами, также с веган опцией, десерты
 - барное меню: кофейные напитки, чай, смузи и тд.
 - большое барное меню с авторскими и классическими алкогольными коктейлями и тд

- мастер-классы, открытый микрофон для музыкантов и стендаперов
- изучение иностранных языков (проводя спикинг клубы) , сдача в аренду помещение на закрытые мероприятия

услуги



РИСКИ И РЕШЕНИЯ

Репутационные риски: Негативные отзывы, скандалы или инциденты могут негативно отразиться на репутации бренда и привести к потере доверия клиентов

Решения: Осуществлять мониторинг обратной связи от клиентов и реагировать на отзывы, чтобы поддерживать положительную репутацию бренда. Обеспечивать высокое качество обслуживания и продуктов, чтобы удерживать клиентов.

Риски в сфере безопасности: Ночной клуб может быть местом для потенциальных инцидентов безопасности, таких как драки, кражи и нарушения порядка.

Решения: Разработать план безопасности для предотвращения инцидентов и обеспечения защиты персонала и клиентов. Обучение персонала по протоколам действия в случае чрезвычайной ситуации

Финансовые риски: Запуск бизнеса требует значительных инвестиций. Риски включают в себя нехватку капитала, неожиданные расходы и непредвиденные финансовые проблемы

Решения: Разработка детального бизнес-плана, включающий в себя прогнозирование доходов и расходов на первый год работы. особое внимание запасам на случай неожиданных расходов.

Недостаточная посещаемость: Риск заключается в том, что наше заведение может не привлечь достаточное количество посетителей, что может негативно отразиться на доходах.

Решение: Для привлечения посетителей можно использовать маркетинговые кампании в социальных сетях, рекламу в местных СМИ, создание уникального контента и проведение интересных мероприятий. Также следить за обратной связью от посетителей и адаптировать свою стратегию соответственно.

МАРКЕТИНГ

- **Сотрудничество с местными инфлюэнсерами и брендами:**

Партнерство с местными блогерами, инфлюэнсерами или другими брендами может помочь расширить аудиторию и привлечь новых клиентов

- Платная реклама в TikTok, Instagram рекламные ролики или брендированные хэштеги, чтобы увеличить охват контента.

- **Использование трендов и челленджей:** Следить за актуальными трендами и челленджами в соц.сетях и создавайте контент, который соответствует им. Это поможет видео попасть в популярные разделы и получить больше внимания от пользователей.



- работать на лояльность с гостями, запускать различные акции

С учетом специфики аудитории и конкурентной обстановки, экспериментировать с разными подходами и стратегиями, чтобы найти оптимальный способ использования социальных сетей для продвижения нашего заведения

Регулярное обновление контента: Поддерживать активность профиля, публикуя новый контент регулярно. Это поможет нам оставаться в поле зрения подписчиков и привлекать новых.

Оценивать эффективность видео и рекламных кампаний, чтобы определить, что работает лучше всего, и корректировать стратегию в соответствии с результатами.

БЮДЖЕТ

Стартовые издержки:

Аренда помещения: 600 000 – 1 000 000 KZT (еще не выбрали помещение)

Ремонт: 5 500 000 – 8 600 000 KZT (включает в себя косметический ремонт, мебель, декор и другие необходимые изменения).

Оборудование и посуда: 4 300 000 – 12 900 000 KZT (включает в себя покупку кухонного оборудования, посуды, столовых приборов и прочего).

Инвентарь и продукты: 900 000 – 2 150 000 KZT (начальный запас продуктов и инвентаря)

Маркетинг и реклама: 450 000 – 2 200 000 KZT (создание логотипа, веб-сайта, рекламные материалы и т. д.).

Лицензии и разрешения: 250 000 – 450 000 KZT (необходимые документы для открытия и ведения бизнеса).

Прочие расходы: 450 000 – 1 300 000 KZT (страховка, утилиты, налоги и прочие непредвиденные расходы).

итог: 12 450 000 – 28 600 000 KZT

Ежемесячные расходы:

Аренда помещения: 600 000 – 1 000 000 KZT

Зарплата персонала: 645 000 – 2 150 000 KZT

Обслуживание оборудования и ремонт: 86 000 – 215 000 KZT

Ингредиенты и продукты: 1 290 000 – 2 580 000 KZT

Маркетинг и реклама: 215 000 – 860 000 KZT

Утилиты: 230 000 – 430 000 KZT

Прочие расходы: 215 000 – 430 000 KZT

Накопительный капитал : 300 000 – 600 000 KZT

итог: 3 581 000 – 8 265 000 KZT

Примерный прогноз доходов

Доля инвестора от прибыли за каждый год:

За первый год: 25% от 85 млн тенге = 21,250,000 тенге

За второй год: 25% от 100 млн тенге = 25,000,000 тенге

За третий год: 25% от 120 млн тенге = 30,000,000 тенге

За четвертый год: 25% от 125 млн тенге = 31,250,000 тенге

За пятый год: 25% от 135 млн тенге = 33,750,000 тенге

Итоговая сумма к возврату за 5 лет:

Общая сумма, которую необходимо вернуть инвестору за 5 лет, будет составлять сумму займа, проценты за 5 лет и долю инвестора за каждый из пяти лет.

Итоговая сумма за 5 лет

$50,000,000 + 25,000,000 + 21,250,000 + 25,000,000 + 30,000,000 + 31,250,000 + 33,750,000$

Итоговая сумма за 5 лет

=

215 250 000 тенге

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА

Генеральные директора (СЕО):

Оба генеральных директора являются главными исполнительными директорами и имеют равные полномочия. Оба принимают стратегические решения и управляют общими направлениями бизнеса.

Управление кофейней:

- **Менеджера кофейни:** два генеральных директора по смена, выполняют роль менеджера

- Отвечает за ежедневное управление кофейней.

- Координирует работу персонала и обеспечивает качество обслуживания.

- **Бариста-бармен, повара и персонал обслуживания:**

- Готовят и подают еду и напитки, обслуживают посетителей, поддерживают чистоту и порядок в кофейне.

Отдел мероприятий и ночного клуба:

персонал
один из генеральных директоров-менеджеров может ответственно за организацию мероприятий и ночного клуба. Этот отдел отвечает за планирование и проведение всех мероприятий, включая ночные вечеринки.

Финансовый отдел:

Один из генеральных директоров может также выполнять функции финансового директора. Этот отдел отвечает за учет финансовых операций, бюджетирование и финансовую отчетность.

Отдел по закупкам и логистике:

один из генеральных директоров-менеджеров может руководить этим отделом.

Этот отдел занимается закупкой необходимых материалов и продуктов для предприятия.

Отдел по персоналу:

один из генеральных директоров-менеджеров также может управлять этим отделом.

Этот отдел отвечает за подбор, обучение и управление персоналом.