



БИЗНЕС-ПАКЕТ • КОФЕ-ПОЙНТ

# ПОЛНЫЙ БИЗНЕС-ПЛАН КОФЕ-ПОЙНТА (ТОЧКИ КОФЕ С СОБОЙ) "ПОД КЛЮЧ"

От идеи до стабильной прибыли: анализ рынка, финансовая модель,  
пошаговая стратегия запуска

## 1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

**Суть проекта:** создание точки кофе с собой (кофе-пойнта) - небольшого формата общепита, специализирующегося на продаже качественного кофе и сопутствующих напитков навынос. Формат может быть реализован как островок в ТЦ, отдельный киоск, передвижная тележка или небольшая стационарная точка в проходном месте.

**Цель:** занять устойчивую позицию на локальном рынке, выйти на чистую прибыль **80 000 - 250 000 ₽/месяц** (в зависимости от формата) и обеспечить окупаемость вложений в срок **6-18 месяцев**.

**Стартовый капитал:** от **300 000 ₽** (микро-формат: кофейная тележка / небольшая точка в арендованном углу) до **2-3 млн ₽** (стационарная точка с полноценным ремонтом и зоной ожидания).

**Срок окупаемости:** 6-12 месяцев для микро-формата, 12-18 месяцев для стационарной точки.

**Форма собственности:** ИП (для небольших форматов) или ООО (для масштабирования и работы с крупными поставщиками). Рекомендуемый налоговый режим: УСН "Доходы" (6%) на старте, при росте расходов - переход на УСН "Доходы минус расходы". В ряде регионов возможен патент для общепита.

**300k ₽**

**6-18 мес**

**250-350 ₽**

Микро-старт  
(тележка/  
островок)

Срок окупаемости

Средний чек

**100-200**

Чашек в день (цель)

## 2. АНАЛИЗ РЫНКА И ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

### 2.1. Состояние рынка кофеен

Рынок кофеен в России продолжает активно расти. По итогам 2025 года количество кофеен в стране превысило 16 тысяч, а объем рынка составил около 400 млрд рублей, показав рост на 12% по сравнению с предыдущим годом. Особенно динамично развивается сегмент "кофе с собой", который составляет уже более 40% от общего объема рынка. В Москве и Санкт-Петербурге доля takeaway достигает 55-60%.

Тренды 2025-2026 годов: рост популярности альтернативных видов молока (овсяное, миндальное), крафтовых сиропов, сезонных напитков, экологичной упаковки, а также развитие доставки в офисы и на мероприятия. Важно также отметить, что потребители становятся более требовательными к качеству зерна и профессионализму бариста.

### 2.2. Целевая аудитория

- **Ядро аудитории (60%):** работающие люди в возрасте 25-45 лет, которые покупают кофе по дороге на работу или в обеденный перерыв. Ценят скорость, качество и стабильность вкуса.
- **Студенты (20%):** молодежь 18-24 лет, часто покупают кофе перед парами или в перерывах. Чувствительны к цене, но готовы платить за атмосферу и вкус.
- **Бизнес-клиенты (B2B, 15%):** офисы, мероприятия, конференции - заказы на доставку кофе или аренду кофейной точки на мероприятие.
- **Туристы и гости города (5%):** покупают кофе в местах с высокой проходимостью (вокзалы, туристические улицы).

### 2.3. Конкурентная среда

Конкуренция в кофейном сегменте высокая, особенно в крупных городах. Однако это не значит, что места для старта нет. Ключевые факторы успеха:

- **Локация** - проходное место, рядом с офисами, вузами, в ТЦ, у метро.
- **Качество кофе** - правильный выбор зерен, свежий помол, профессиональная подготовка бариста.
- **Скорость обслуживания** - важнейший критерий для формата takeaway.
- **Атмосфера и сервис** - приветливый бариста, аккуратная подача, приятный дизайн упаковки.

### 3. РЕГИСТРАЦИЯ И ЮРИДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

---

- **Организационно-правовая форма:** ИП (для малых форматов) или ООО (для масштабирования и работы с крупными поставщиками).
- **Коды ОКВЭД:**
  - **56.10** - Деятельность ресторанов и кафе (основной).
  - **56.30** - Подача напитков.
  - **47.91** - Торговля розничная по почте или через интернет (при доставке).
- **Система налогообложения:** УСН "Доходы" (6%) - подходит на старте при небольшом количестве расходов. При росте доходов и увеличении доли расходов (более 70%) - переход на УСН "Доходы минус расходы". Для небольших форматов возможен патент (в ряде регионов).
- **Санитарные требования:** обязательное наличие санитарной книжки у персонала, соблюдение СанПиН для точек общепита, согласование с Роспотребнадзором (в зависимости от формата).
- **Лицензирование:** деятельность кофейни не требует лицензии (если не продается алкоголь). Однако требуется уведомление Роспотребнадзора о начале деятельности.

### 4. ТРЕБОВАНИЯ К ПОМЕЩЕНИЮ

---

- **Площадь:** от 5-10 м<sup>2</sup> для островка в ТЦ или киоска, от 20-30 м<sup>2</sup> для стационарной точки с небольшой зоной ожидания.
- **Вода и канализация:** обязательное наличие водопровода и канализации (для мытья посуды, приготовления напитков). Для островков в ТЦ - технические условия.

- **Вентиляция:** обязательное наличие вытяжки и приточной вентиляции (для устранения запахов и поддержания микроклимата).
- **Электроснабжение:** мощность не менее 5-7 кВт (для кофемашины, холодильника, освещения).
- **Отделка:** материалы, устойчивые к влажной уборке, в соответствии с СанПиН.
- **Доступность:** наличие удобного подхода для клиентов, выделенное место для очереди.

## 5. ОБОРУДОВАНИЕ И ТЕХНИЧЕСКОЕ ОСНАЩЕНИЕ

### 5.1. Пример расчета для стартового формата

| №                   | Наименование                                  | Кол-во   | Цена за ед., ₽ | Сумма, ₽     |
|---------------------|-----------------------------------------------|----------|----------------|--------------|
| 1                   | Кофемашина (профессиональная, 2 группы)       | 1        | 150 000        | 150 000      |
| 2                   | Кофемолка (профессиональная)                  | 1        | 30 000         | 30 000       |
| 3                   | Холодильник (для молока, сиропов)             | 1        | 20 000         | 20 000       |
| 4                   | Витрина (для снеков)                          | 1        | 15 000         | 15 000       |
| 5                   | Стол производственный (нержавейка)            | 1        | 10 000         | 10 000       |
| 6                   | Посуда (чашки, стаканчики, крышки, держатели) | комплект | 10 000         | 10 000       |
| 7                   | Льдогенератор (опционально)                   | 1        | 15 000         | 15 000       |
| 8                   | Кассовое оборудование (онлайн-касса)          | 1        | 25 000         | 25 000       |
| 9                   | Стеллажи, полки                               | комплект | 5 000          | 5 000        |
| ИТОГО оборудование: |                                               |          |                | 280 000<br>₽ |



Для более компактного формата (тележка / небольшая точка) оборудование

обойдется в 150 000-200 000 ₽. Для стационарной точки с зоной ожидания - до 500 000 ₽ и выше.

## 6. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН И ШТАТ

### 6.1. Структура персонала (для точки, работающей 7 дней в неделю)

| Должность                   | Кол-во                  | Обязанности                                                               | Зарплата (₽/мес)    |
|-----------------------------|-------------------------|---------------------------------------------------------------------------|---------------------|
| Бариста (сменный)           | 2-3                     | Приготовление напитков, обслуживание клиентов, касса, поддержание чистоты | 35 000 - 45 000     |
| Управляющий / Администратор | 1                       | Общее управление, закупки, маркетинг, контроль качества                   | 50 000 - 70 000     |
| Уборщица (клининг)          | 1 (по совместительству) | Уборка помещения (после закрытия)                                         | 15 000 - 20 000     |
| ИТОГО ФОТ в месяц:          |                         |                                                                           | 135 000 - 180 000 ₽ |

Для микро-формата (тележка / островок) достаточно 1-2 бариста, управляющий - владелец.

## 7. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

### 7.1. Каналы привлечения клиентов

- **Локация:** главный маркетинговый фактор. Выбирайте проходное место с высоким трафиком (у метро, в ТЦ, рядом с офисами).
- **Социальные сети:** VK, Instagram, Telegram - публикация фото напитков, акций, анонсов новинок.
- **Программа лояльности:** карта постоянного клиента (каждая 6-я чашка в подарок) или бонусы на счет.
- **Сотрудничество с офисами (B2B):** доставка кофе по утрам в офисы,

проведение кофе-брейков на мероприятиях.

- **Сезонные акции:** специальные напитки (например, "Тыквенный латте" осенью, "Айс-латте" летом).
- **Сарафанное радио:** качественный кофе и приветливый бариста - лучшая реклама.

## 7.2. Дополнительные источники дохода

- **Продажа снеков:** круассаны, сэндвичи, печенье, десерты (маржинальность до 50%).
- **Продажа зерен и аксессуаров:** кофе в зерне, чашки, термocupки (для лояльных клиентов).
- **Доставка в офисы:** регулярная поставка кофе на завтраки и встречи.
- **Аренда кофейной точки на мероприятия:** свадьбы, корпоративы, фестивали.

## 8. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

### 8.1. Стартовые инвестиции (средняя точка, 15 м²)

| Статья расходов                                          | Сумма, ₽                               |
|----------------------------------------------------------|----------------------------------------|
| Аренда и ремонт помещения (включая вентиляцию, отделку)  | 300 000 - 500 000                      |
| Оборудование (кофемашина, кофемолка, холодильник и пр.)  | 280 000 - 400 000                      |
| Первая закупка сырья (зерно, молоко, сиропы, стаканчики) | 50 000 - 80 000                        |
| Регистрация, разрешительные документы, санитарные книжки | 30 000 - 50 000                        |
| Маркетинг на старте (вывеска, соцсети, реклама)          | 50 000 - 100 000                       |
| Резервный фонд (на 2 месяца)                             | 200 000 - 300 000                      |
| <b>ИТОГО СТАРТОВЫЙ КАПИТАЛ</b>                           | <b>910 000 - 1 430 000</b><br><b>₽</b> |

📌 Для микро-формата (тележка / островок) стартовый капитал может

составлять 300 000 - 500 000 ₽ (без капитального ремонта).

## 8.2. Ежемесячные операционные расходы

| Статья                                                | Сумма, ₽                   |
|-------------------------------------------------------|----------------------------|
| Аренда помещения (10-15 м²)                           | 30 000 - 60 000            |
| Коммунальные платежи (электроэнергия, вода, интернет) | 10 000 - 15 000            |
| ФОТ (2-3 бариста)                                     | 135 000 - 180 000          |
| Сырье (зерно, молоко, сиропы, стаканчики)             | 60 000 - 90 000            |
| Амортизация оборудования (1% от стоимости в месяц)    | 3 000 - 5 000              |
| Реклама и маркетинг                                   | 15 000 - 30 000            |
| Прочие расходы (банковское обслуживание, хозтовары)   | 10 000 - 15 000            |
| <b>ИТОГО РАСХОДОВ В МЕСЯЦ</b>                         | <b>263 000 - 395 000 ₽</b> |

## 8.3. Прогноз доходов

**Сценарий для средней точки (продажа 120-150 чашек в день):**

- **Средний чек:** 250-300 ₽ (напиток + сироп / альтернативное молоко / снэк).
- **Дневная выручка:**  $120 \times 250 \text{ ₽} = 30\,000 \text{ ₽}$  (в будни, в выходные ниже).
- **Ежемесячная выручка (25 рабочих дней):**  $30\,000 \text{ ₽} \times 25 = 750\,000 \text{ ₽/месяц}$ .
- **Дополнительные доходы:** 10-15% от выручки (снеки, доставка в офисы, зерна).
- **Итого выручка:**  $750\,000 + 80\,000 = 830\,000 \text{ ₽/месяц}$ .

**Чистая прибыль (при расходах 330 000 ₽):**  $830\,000 - 330\,000 = 500\,000 \text{ ₽/месяц}$ .

**Окупаемость (при стартовых вложениях 1,2 млн ₽):** ~2,5-3 месяца (при высокой проходимости).

## 9. РИСКИ И СПОСОБЫ ИХ СНИЖЕНИЯ

| Риск                                | Решение                                                                                          |
|-------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Низкая проходимость в первые месяцы | Активный маркетинг на старте, раздача флаеров, сотрудничество с бизнес-центрами, акции.          |
| Высокая стоимость сырья / рост цен  | Долгосрочные контракты с поставщиками, поиск альтернативных поставщиков, гибкое ценообразование. |
| Текучесть персонала                 | Конкурентная зарплата, бонусы за выполнение планов, обучение, комфортные условия труда.          |
| Рост конкуренции                    | Фокус на качество, уникальные рецепты, программу лояльности, постоянные инновации.               |
| Поломка оборудования                | Регулярное обслуживание, резервный фонд на ремонт, договор с сервисным центром.                  |

## 10. ДОРОЖНАЯ КАРТА ЗАПУСКА

- **Месяц 1:** Регистрация бизнеса, выбор помещения, заключение договора аренды.
- **Месяц 2:** Ремонт и отделка помещения, закупка и установка оборудования, настройка, получение разрешений.
- **Месяц 3:** Найм и обучение персонала, тестовый запуск, приглашение блогеров и первых гостей, запуск рекламы.
- **Месяц 4:** Официальное открытие, запуск программы лояльности, сбор отзывов.
- **Месяц 6-12:** Выход на плановую загрузку, оптимизация расходов, расширение ассортимента, запуск доставки в офисы.
- **12-24 месяц:** Окупаемость вложений, масштабирование (открытие второй точки).

### **Советы для начинающих:**

- Начните с микро-формата (островок в ТЦ или передвижная тележка) - это минимизирует риски и позволит "обкатать" модель.
- Сделайте ставку на **качество кофе** и **скорость обслуживания** - это два главных фактора для формата takeaway.
- **Локация, локация, локация** - проходное место определяет 80% успеха.
- Заранее продумайте **меню** и **себестоимость** каждого напитка - это поможет держать маржинальность.

- **Программа лояльности** - эффективный инструмент удержания клиентов в кофейном бизнесе.

---

© Комплект документов "Бизнес-пакет: Кофе-пойнт" - полный бизнес-план.  
Данные актуальны на 2025-2026 гг. Рекомендуется адаптировать расчеты под конкретный город и формат.