

БИЗНЕС-ПЛАН кофе-пойнта (кофе с собой)

Шаблон для заполнения (соцконтракт / инвестор)

 **Важно:** Единых требований к бизнес-плану для соцконтракта нет - каждый регион предлагает свой вариант. Данный шаблон содержит **универсальную структуру**, которая подходит для большинства регионов. **Перед подачей** обязательно уточните форму бизнес-плана в вашем отделе соцзащиты или центре занятости - возможно, у них есть утвержденный бланк. Для **инвестора** этот шаблон также подходит, но может потребоваться более детальная финансовая модель и презентация.

ТИТУЛЬНЫЙ ЛИСТ

Наименование проекта: _____

Ф.И.О. заявителя: _____

Контактный телефон: _____

Адрес электронной почты: _____

Дата составления: "___" _____ 20__ г.

Пример заполнения:

Наименование проекта: Кофе-пойнт "Кофе с собой"

Ф.И.О. заявителя: Петрова Анна Сергеевна

Контактный телефон: +7 (901) 234-56-78

Адрес электронной почты: petrova@example.com

Дата составления: 10 мая 2026 г.

1. РЕЗЮМЕ

Краткое описание идеи: _____

Запрашиваемая сумма соцконтракта / инвестиций: _____ ₽

Назначение средств: _____

Ожидаемая ежемесячная прибыль: _____ ₽

Срок окупаемости: _____ месяцев

Пример заполнения:

Проект "Кофе-пойнт "Кофе с собой" - создание точки по продаже кофе и напитков навынос в спальном районе города. Актуальность: в районе нет аналогичных заведений, при этом спрос на качественный кофе среди работающих людей и студентов высок. Запрашиваемая сумма по соцконтракту: 350 000 ₽. Средства будут направлены на приобретение кофемашины, холодильника, кофемолки, первой закупки сырья и расходных материалов. Планируемая ежемесячная прибыль: 45 000 ₽. Срок окупаемости: 10-12 месяцев.

2. ИНФОРМАЦИЯ О ЗАЯВИТЕЛЕ

- Ф.И.О.: _____
- Дата рождения: _____
- Адрес регистрации: _____
- Фактический адрес проживания: _____
- Контактный телефон: _____
- Адрес электронной почты: _____
- Образование: _____
- Опыт работы, связанный с проектом: _____
- Наличие постоянного места работы (организация, должность): _____

3. ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА И ОТРАСЛИ

3.1. Вид деятельности

Основной вид деятельности (ОКВЭД): 56.10 "Деятельность ресторанов и кафе", 56.30 "Подача напитков"

Дополнительные коды ОКВЭД: 47.91 (розничная торговля через интернет), 46.17 (деятельность агентов по оптовой торговле пищевыми продуктами)

3.2. Описание услуги

Опишите, что вы будете предлагать: продажа кофе, чая, снеков, десертов, доставка в офисы, организация кофе-брейков.

3.3. Актуальность и состояние отрасли

Опишите текущее состояние рынка кофеен в вашем регионе, наличие конкурентов, их сильные и слабые стороны.

Пример заполнения:

Рынок кофеен в России активно растет: по итогам 2025 года количество кофеен в стране превысило 16 тысяч, объем рынка составил около 400 млрд рублей с ростом около 12% год к году. В моем городе (население ~500 тыс. чел.) действует около 50 кофеен, большинство сосредоточено в центре. В спальном районе, где планируется открытие, кофеен нет, при этом проживает большое количество работающих людей и студентов. Основные конкуренты - сетевые кофейни в центре, цены - от 200 ₽ за чашку. Мой кофе-пойнт предложит качественный кофе из свежесжаренных зерен по цене 180-250 ₽, с быстрым обслуживанием и программой лояльности.

4. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

4.1. Помещение

- Адрес осуществления деятельности:

- Площадь помещения: _____ м²
- Тип помещения: ☐ Аренда ☐ Собственное
- Стоимость аренды в месяц: _____ ₹

4.2. Оборудование (смета расходов)

№	Наименование	Кол-во	Цена за ед., ₹	Сумма, ₹
1	Кофемашина (профессиональная, 1-2 группы)	1	_____	_____
2	Кофемолка (профессиональная)	1	_____	_____
3	Холодильник (для молока, сиропов)	1	_____	_____
4	Витрина для снеков	1	_____	_____
5	Стол производственный (нержавейка)	1	_____	_____
6	Посуда (стаканчики, крышки, держатели)	комплект	_____	_____
7	Льдогенератор (опционально)	1	_____	_____
8	Кассовое оборудование (онлайн-касса + терминал)	1	_____	_____
9	Стеллажи, полки	комплект	_____	_____
10	Первая закупка сырья (зерно, молоко, сиропы, стаканчики)	-	_____	_____
ИТОГО:				_____ ₹

Рекомендуется создать план закупки с альтернативными вариантами.
Укажите источники приобретения (магазины, поставщики).

 Для соцконтракта сумма обычно ограничена 350 000 ₹. Для инвестора сумма может быть больше - в этом случае детализируйте каждый пункт.

4.3. Режим работы и персонал

- График работы: _____
- Количество персонала (с указанием должностей):

- Планируемый ФОТ в месяц: _____ ₹

5. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

5.1. Целевая аудитория

Опишите, кто ваши потенциальные клиенты: возраст, пол, род занятий, интересы.

5.2. Анализ конкурентов

Название конкурента	Сильные стороны	Слабые стороны	Цены
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____

5.3. Каналы привлечения клиентов

- Социальные сети: _____
- Реклама: _____
- Партнерства: _____
- Акции и скидки: _____
- Другое: _____

6. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

6.1. План-график реализации проекта

Этап	Сроки	Ответственный
Регистрация ИП/самозанятости	_____	_____
Поиск и аренда помещения	_____	_____
Ремонт и подготовка помещения	_____	_____
Закупка и установка оборудования	_____	_____
Найм персонала	_____	_____
Запуск рекламы и открытие	_____	_____

Этап	Сроки	Ответственный
Выход на плановую загрузку	_____	_____

7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

7.1. Стартовые инвестиции

Статья расходов	Сумма, ₽
Оборудование (из п. 4.2)	_____
Ремонт помещения	_____
Регистрация и разрешительные документы	_____
Маркетинг на старте	_____
Резервный фонд (на 1 месяц)	_____
ИТОГО СТАРТОВЫЙ КАПИТАЛ	_____ ₽

7.2. Прогноз доходов и расходов (на первый год)

Показатель	Месяц 1	Месяц 3	Месяц 6	Месяц 12
Выручка (продажа напитков + снеки)	_____	_____	_____	_____
Расходы (аренда, коммуналка, ФОТ, сырье, маркетинг)	_____	_____	_____	_____
Чистая прибыль	_____	_____	_____	_____

Обоснуйте потребность в финансировании, приведите детальную смету расходов и прогноз прибыли.

7.3. Точка безубыточности и окупаемость

- Точка безубыточности (месяц): _____
- Срок окупаемости: _____ месяцев

8. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

- Рентабельность продаж: _____ %
- Чистый доход (за год): _____ **₽**

- **Социальная значимость:** _____

Для соцконтракта важно показать, что проект будет способствовать занятости и улучшению материального положения.

9. РИСКИ И ГАРАНТИИ

Риск	Вероятность	Способы минимизации
Низкая проходимость в первые месяцы	_____	_____
Рост цен на сырье	_____	_____
Высокая конкуренция	_____	_____
Текучесть персонала	_____	_____
Поломка оборудования	_____	_____
Другие риски:	_____	_____

В этом разделе пропишите форс-мажорные ситуации и ваши гарантии их преодоления.

10. ПРИЛОЖЕНИЯ

- ☐ Смета расходов (детальная)
- ☐ Фотографии помещения (или эскиз планировки)
- ☐ Прайс-лист на услуги
- ☐ Копия паспорта и ИНН (при подаче)
- ☐ Договор аренды (при наличии)
- ☐ Другие документы: _____

Большие таблицы, фотографии, схемы, диаграммы лучше выносить в этот раздел.

Важные рекомендации:

1. Пишите четко, просто и понятно. Избегайте сложных терминов.
2. Будьте реалистичны в расчетах - завышенные ожидания вызовут недоверие.
3. Приводите все необходимые расчеты и не включайте то, что не планируете покупать.

4. Бизнес-план должен быть детальным и подробным.
5. Ориентируйтесь на одну рыночную нишу - не смешивайте разные направления.
6. Подтвердите свой опыт в выбранной сфере (образование, трудовая книжка).
7. Перед подачей проверьте, есть ли в вашем регионе утвержденная форма бизнес-плана.

Заявитель:

_____ / _____

(подпись, ФИО)

"__" _____ 20__ г.

© Бизнес-пакет: Кофе-пойнт - Шаблон бизнес-плана для соцконтракта / инвестора, версия 1.0.

Данный шаблон является универсальным. Перед подачей обязательно уточните требования в вашем регионе.