



КОФЕЙНЯ «КОФЕ С СОБОЙ»

БИЗНЕС-ПЛАН · КРЕДИТНАЯ ЗАЯВКА 2026

Кофейня формата «кофе с собой»

Открытие точки take-away в жилом районе города-миллионника.
Запрашиваемая сумма кредита – 2,5 млн ₽, запуск – 2026 год.

АВТОР

Анна Астахова, инициатор проекта

АУДИТОРИЯ

Для кредитного комитета и частного инвестора

КОНЦЕПЦИЯ

Кофейня «кофе с собой»: формат и ассортимент



Формат take-away

Кофе с собой, площадь 28 м², акцент на скорость обслуживания



Режим работы

Ежедневно с 7:00 до 21:00 — пик спроса утром и в обед



Средний чек 220 ₽

Оптимальная цена для ежедневной покупки в жилом районе



Ассортимент

Кофейные напитки, альтернативное молоко, выпечка и снеки

РЫНОК КОФЕЕН В РОССИИ

350 млрд ₽

Объём рынка кофеен в России в 2024 году

Рост +10% к 2023 г. Потребление — 2,1 кг/чел./год. Трафик локации — до 800 чел/час в пик.

АУДИТОРИЯ

Целевая аудитория кофейни

ЯДРО · 45%

Офисные сотрудники

Покупают кофе по пути на работу, 3–4 раза в неделю. Ценят скорость и стабильное качество.

АКТИВНЫЕ · 30%

Студенты

Заходят между парами, 2–3 раза в неделю. Чувствительны к цене, любят акции и сезонные напитки.

ПОСТОЯННЫЕ · 25%

Жители района

Совершают покупки 1–2 раза в неделю, в основном в выходные. Ценят атмосферу и приветливый сервис.

Потенциальный ежедневный поток — 500–600 человек

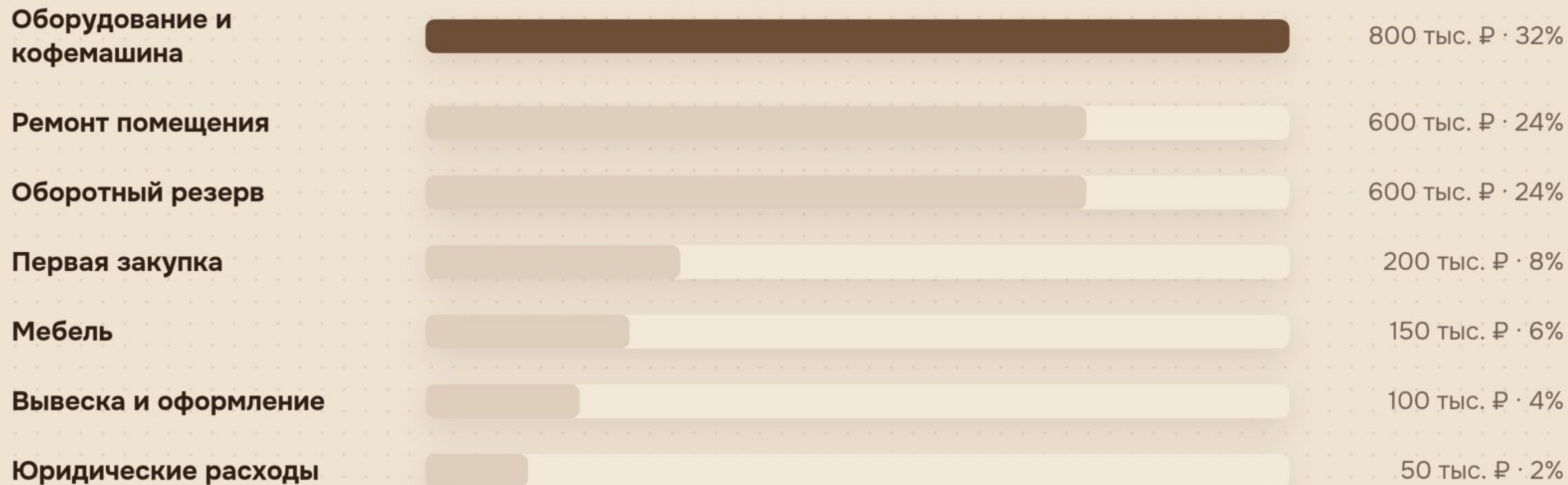
КОНКУРЕНТЫ В РАДИУСЕ 500 М

Сравнение с ближайшими конкурентами

Критерий	Наша кофейня	Кофейня «Арабика»	Кофейня «Капучино»
Цена капучино	220 ₽	180 ₽	150 ₽
Ассортимент	25 позиций	20 позиций	15 позиций
Скорость обслуживания	до 3 минут	до 5 минут	до 7 минут
Расположение	У выхода из двора	У остановки	В ТЦ

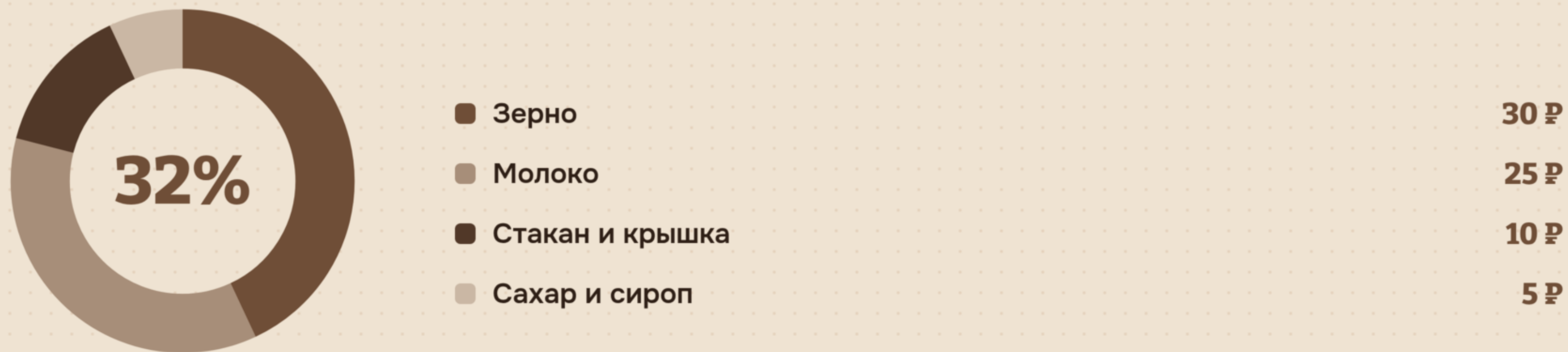
Выигрываем по скорости и расположению, цена — в верхнем сегменте

Структура вложений в открытие кофейни



Итого инвестиции: 2,5 млн ₽. Оборотный резерв покрывает 3 месяца работы до выхода на плановую выручку.

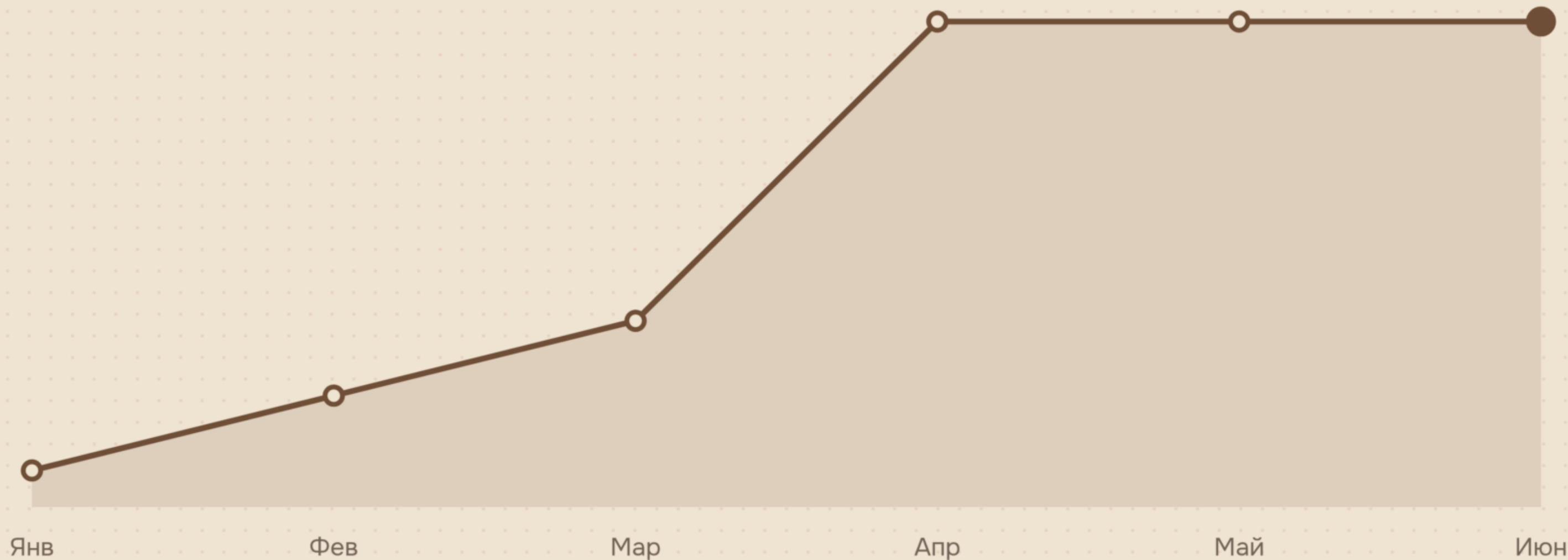
Из чего складывается цена стакана капучино



доля прямой себестоимости в цене

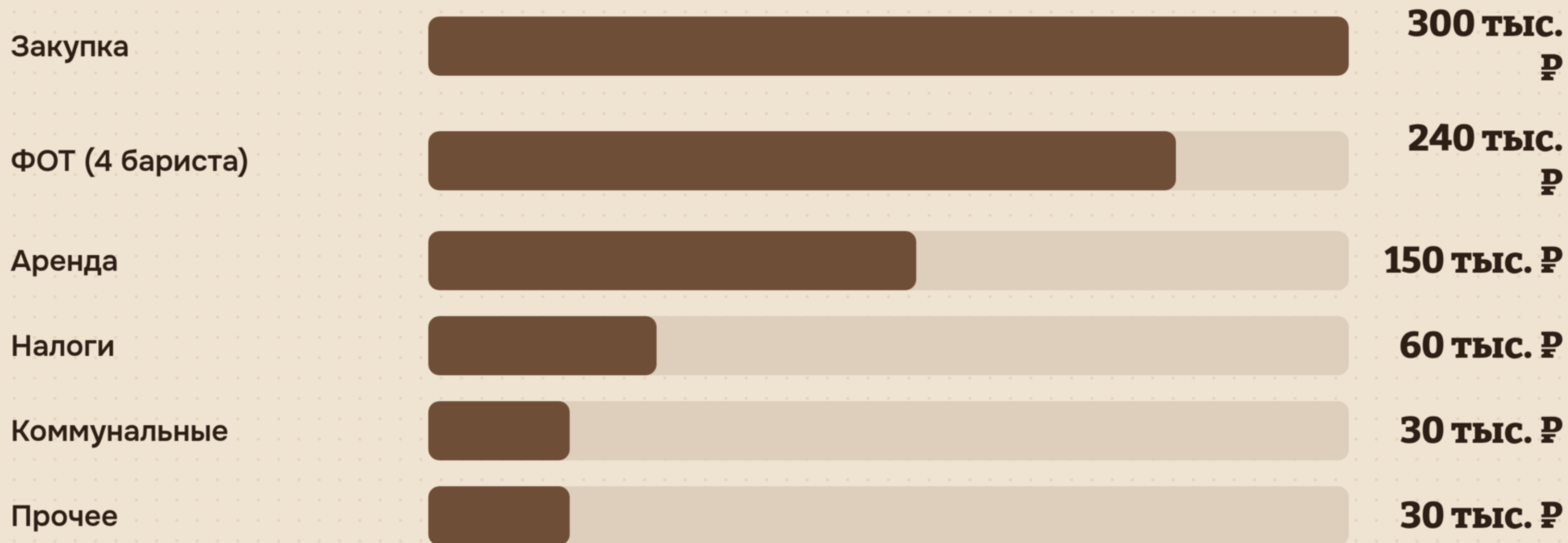
План продаж на 2026 год

Выручка по месяцам, тыс. ₽



Выход на плановые 150 чеков/день к апрелю, далее – стабильный уровень

Ежемесячные расходы: 810 тыс. ₽ и точка безубыточности



Точка безубыточности — 113 чеков/день, достигается на 4-й месяц работы

Выручка и прибыль по кварталам

СТАТЬЯ	ВЫРУЧКА	ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ	Δ К ПРЕДЫДУЩЕМУ КВАРТАЛУ
Q1 2026	1,98 млн	убыток 0,45 млн	-0,45 млн
Q2 2026	2,97 млн	прибыль 0,54 млн	+0,54 млн
Q3 2026	2,97 млн	прибыль 0,54 млн	+0,54 млн
Q4 2026	2,97 млн	прибыль 0,54 млн	+0,54 млн
Итого 2026	10,89 млн	прибыль 1,17 млн	+1,17 млн

УСЛОВИЯ КРЕДИТА И ОКУПАЕМОСТЬ

Кредит 2,5 млн ₽ на 5 лет — окупаемость за 18 месяцев

Сумма кредита

2,5 млн ₽

на 5 лет, ставка 18% годовых

Ежемесячный платёж

63,5 тыс. ₽

аннуитетный, фиксированный

Срок окупаемости

18 мес.

с момента запуска проекта

Обеспечение

2 вида

поручительство учредителя и залог оборудования

ВЫВОД

Возврат кредита обеспечивается стабильной операционной прибылью проекта и поручительством учредителя

Риски проекта и меры их снижения

Снижаем риски

Падение трафика в локации

Рост цен на сырьё

Кадровые риски

Усиление конкуренции

Меры

Программы лояльности, маркетинг и акции для удержания клиентов

Долгосрочные контракты с поставщиками и гибкое меню

Обучение, мотивация и кадровый резерв из двух бариста

Дифференциация продукта, уникальные рецепты и акции