

(اسم کافی شاپ)



(اسم کافی شاپ)

(آدرس)

(شهر)

(نام مالک)

(شماره تماس)

توافقنامه محرمانه بودن طرح کسب و کار

امضاکننده طرح تجاری [نام کافی شاپ] بدینوسیله اذعان می کند که اطلاعات ارائه شده کاملاً محرمانه است و بنابراین موافقت می کند که بدون رضایت صریح کتبی [اسم مالکان کسب و کار]، اطلاعات طرح کسب و کار را فاش نکند.
در صورت درخواست، این سند طرح تجاری فوراً به بازگردانده می شود.

امضا و تاریخ



۵..... خلاصه اجرایی

۵..... هدف

۵..... معرفی

۵..... نیاز بازار

۵..... راه حل

۶..... اندازه بازار

۶..... مزایای رقابتی

۶..... تیم مدیریت

۷..... سرمایه

۸..... توضیحات کافی شاپ

۸..... بیانیه مأموریت

۸..... چشم انداز

۸..... ساعات کاری

۸..... اهداف

۹..... ساختار مالکیت

۹..... تجزیه و تحلیل بازار هدف و رقبا

۹..... مشتریان ما:

۱۰..... رقبای ما:

۱۰..... مزایای رقابتی ما

۱۱..... برنامه ریزی عملیاتی

۱۱..... منو

۱۲..... درآمد

۱۳..... قیمت گذاری

۱۳..... هزینه‌ها

۱۴..... نقاط عطف

۱۴.....	کلید موفقیت
۱۵.....	استخدام پرسنل
۱۵.....	مسئولیت‌ها
۱۵.....	برنامه بازاریابی
۱۶.....	وب سایت کافی شاپ
۱۶.....	استراتژی فروش
۱۶.....	قیمت گذاری
۱۶.....	تحلیل مالی
۱۷.....	ضمائم



خلاصه اجرایی

هدف

هدف از این طرح تجاری گردآوری سرمایه به منظور افتتاح کافی شاپ [نوع کافی شاپ] است. خانم/آقای..... مالکیت این کافی شاپ را برعهده دارد.

معرفی

کافی شاپ [نام کافی شاپ] یک کافی شاپ ایتالیایی با محیط خانوادگی است. منو از الهام گرفته شده است (مثلاً نوشیدنی‌های خاص) تا برای طیف متنوعی از مشتریان جذاب باشد. این کافی شاپ در [شهر.....] افتتاح می‌شود. چشم انداز آینده امیدوارکننده است. (اگر سرمایه لازم فراهم شود، کافی شاپ در سال..... افتتاح می‌شود این کافی شاپ ارائه می‌دهد.

(مثال: انواع نوشیدنی‌های سرد و گرم، کروسان، شیرینی و انواع صبحانه.)

نیاز بازار

(مثال ۱: در حال حاضر هیچ کافی شاپ بیرون بری در شهر وجود ندارد، یا تقاضا برای سفارش آنلاین قهوه در این منطقه وجود دارد، یا یک مجتمع تجاری در نزدیکی آن وجود دارد که ساکنان زیادی دارد و کافی شاپ‌های کمی در آن منطقه فعالیت می‌کنند.)

(مثال ۲: این منطقه به یک کافی شاپ دنج با نوشیدنی‌های عالی نیاز دارد.)

راه حل

کافی شاپ این نیاز را با..... حل خواهد کرد.

(مثال ۱: کافی شاپ..... این مشکل را با افتتاح کافی شاپ بیرون بر حل می‌کند)

(مثال ۲: کافی شاپ یک سالن دنج با دکور زیبا و رنگ‌های گرم و آرامش بخش و کاناپه‌ها و صندلی‌های راحت دارد.)

اندازه بازار

(در این بخش به جستجوی آنلاین چند آماری بپردازید که اندازه صنعت را نشان می‌دهد.)

- ۸۹۹ میلیارد تومان: فروش پیش بینی شده صنعت کافی شاپ در سال ۲۰۲۰
- بیش از ۱ میلیون: کافی شاپ در ایران وجود دارد
- ۱۵,۶ میلیون: صنعت کافی شاپ شغل ایجاد کرده است.
- ۱,۶ میلیون: کافی شاپ جدیدتا سال ۲۰۳۰ ایجاد می‌شود
- از هر ۱۰ مدیر کافی شاپ، ۹ نفر در پست‌های ابتدایی شروع به کار کردند
- از هر ۱۰ کافی شاپ، ۹ کافی شاپ کمتر از ۵۰ کارمند دارند
- از هر ۱۰ کافی شاپ، ۷ کافی شاپ تک شعبه‌ای هستند
- کافی شاپ‌ها بیش از هر صنعت دیگری مدیران اقلیت را استخدام می‌کنند

مزایای رقابتی

[نام کافی شاپ] چندین مزیت رقابتی از جمله:

- مکان مناسب
- قیمت مناسب
- نوشیدنی‌های خاص
- مواد اولیه با کیفیت
- کارکنان خوش برخورد
- دنج بودن

تیم مدیریت

تیم مدیریت متشکل از افرادی است که سال تجربه در صنایع غذایی، کافی شاپ‌ها دارند.

(بیوگرافی، تجربه یا رزومه در قسمت ضمیمه طرح می‌آید؛ در اینجا فقط نام و عنوان مالک(ها)/مدیر(ها) را با چند جمله در مورد تجربه ذکر کنید)

[نام، عنوان] - [تجربه]

توضیحات کافی شاپ

این کافی شاپ متعلق به:

[نام مالک:.....].

[نام مالک:.....].

آدرس:.....

بیانیه ماموریت

[بیانیه ماموریت را اینجا درج کنید]

(مثال ۱: بهترین کافی شاپ سفارش آنلاین در منطقه.)

(مثال ۲: [نام کافی شاپ] یک مکان عالی برای گذراندن وقت است که یک فضای جذاب را با نوشیدنی‌های خوش طعم ترکیب می‌کند. ماموریت ما نه تنها سرو یک نوشیدنی عالی، بلکه خدمات دوستانه است؛ زیرا رضایت مشتری برای ما در اولویت است. ما می‌خواهیم کافی شاپ ما انتخاب همه جوانان باشد)

چشم انداز

[بیانیه چشم انداز را در اینجا درج کنید (اختیاری)]

(مثال: برای ایجاد تفاوت در جامعه خود با سرو نوشیدنی‌های متنوع.)

ساعات کاری

[روزها و ساعات کار را درج کنید. یعنی سه شنبه - یکشنبه ۱۱:۰۰ صبح تا ۱۱:۰۰ بعد از ظهر، دوشنبه تعطیل است.]

اهداف

[نام کافی شاپ] اهدافی را برای راه اندازی و توسعه تعیین کرده است:

- نگه داشتن هزینه وعده‌های غذایی زیر درصد (یعنی ۳۵٪)
- پایین نگه داشتن هزینه نیروی کار کارکنان بدون کاهش کیفیت خدمات با برنامه ریزی کارآمد.
- میانگین فروش بین - در سال. (یعنی ۱،۰۰۰،۰۰۰ - ۱،۵۰۰،۰۰۰ تومان در سال)
- بازاریابی و تبلیغات خود را در منطقه محلی گسترش دهیم.
- افزایش فروش و درآمد هر سال به میزان٪. (یعنی ۱۰٪)

ساختار مالکیت

مدیریت / نقش‌های کلیدی

[نام، عنوان] - [تجربه، بیوگرافی، یا رزومه]

[.....] مسئول خواهد بود. (یعنی عملیات، بازاریابی و غیره)

[.....] سال‌ها تجربه کار در دارد.

[.....] در ، و خوب است. (یعنی برقراری

ارتباط، رهبری، آموزش و غیره)

سایرین:

[.....] از دانشگاه با مدرک لیسانس در فارغ التحصیل شد.

[.....] به عنوان تجربه دارد.

[.....] را ارائه می‌دهد.

[.....] مسئول است.

تجزیه و تحلیل بازار هدف و رقبا

مشتریان ما:

[نام کافی‌شاپ] روی تمرکز دارد. مانند،

(مثال: کافی‌شاپ روی دانشجویان منطقه تمرکز می‌کند.)

یا

بازار هدف:

• [درج]

• [درج]

• [درج]

مثال: مشتریان شما چه کسانی خواهند بود؟

• زنان ۱۸-۴۰ ساله

- دانشجویان منطقه
- کارکنان دفاتر اداری

رقبای ما:

رقابت در منطقه محلی ما (یعنی تا حدودی پراکنده) است و را فراهم نمی کند (یعنی تقریباً مشتریان به دنبال محصولی با کیفیت بالا در یک فضای دنج هستند). آنها خواهان تجربه‌ای منحصر به فرد و با کیفیت هستند.

[نام کافی شاپ] رقبای زیر را دارد:

• (نام رقیب) – توضیحات مختصر.

• (نام رقیب) – توضیحات مختصر.

• (نام رقیب) – توضیحات مختصر.



مزایای رقابتی ما

مزیت رقابتی [نام کافی شاپ] است (یعنی منو، سرآشپز، محیط، مدیریت، خدمات، و مکان دنج ما!) یا

[نام کافی شاپ] چندین مزیت رقابتی از جمله:

(مثال: ۳-۵ مورد مانند مثال‌های زیر را انتخاب کنید)

- مکان مناسب
- مواد اولیه با کیفیت
- کارکنان خوش برخورد
- تنوع منوی بیشتر از رقبا
- ساعات کار مناسب
- قیمت‌های رقابتی

برنامه‌ریزی عملیاتی

انام کافی شاپ [قصد دارد به..... (یعنی گروه وسیعی از مردم، دانشجویان، کارکنان، و غیره) خدمات ارائه دهد
انام کافی شاپ [می‌خواهد همه احساس آرامش در یک فضای داشته باشند (یعنی دنج، مدرن، رمانتیک و
غیره). (فضایی با منوی (یعنی گسترده و متنوع، لذیذ، منحصر به فرد، کلاسیک و غیره). هدف کافی شاپ
این است که (یعنی «مکانی برای همه»، «طعم‌های منحصر به فرد»، در منو باشد. فضای
..... برای جمعیت در نظر گرفته شده است (یعنی فضای پاسیو و تراس زیبا برای روزهای
تابستانی) سرویس‌دهی.....خواهد بود. (یعنی بسیار سریع و دوستانه). این کافی شاپ بهترین کارکنان را استخدام
می‌کند، آنها را آموزش می‌دهد و در نتیجه دوستانه‌ترین کارآمدترین کارکنان ممکن را حفظ می‌کند. تیم مدیریت است که ____
سال تجربه در زمینه صنایع غذایی، کافی شاپ، رستوران، مدیریت و خدمات مشتری دارند.

منو

منو ازالهام گرفته شده است. (یعنی نوشیدنی‌های کشورهای مختلف متنوع) با نوشیدنی‌های ویژه و سنتی
مانند (یعنی آف‌گاتو و). این کافی شاپ همچنین دارای (یعنی ویژه روزانه)
خواهد بود. تغییر می‌کند (یعنی هر ۳-۴ ماه) اما غذاهای پرطرفدار در منو باقی نگه داشته خواهد شد.
قیمت‌ها خواهد بود (یعنی قابل رقابت با سایر کافی شاپ‌های منطقه). با این حال، این استراتژی انام
کافی شاپ [است که از طریق غذا، خدمات ارزشی بالاتر از رقبای خود ارائه دهد.

در اینجا نمونه ای از منوی کافی شاپ را مشاهده می‌کنید:

[در اینجا منوی نمونه خود را، نوشتاری یا تصویری قرار می‌دهید]



درآمد

[توضیح دهید که چگونه با درآمد کسب خواهید کرد.]

کافی شاپ از:.....درآمد کسب می کند.

(مثال: این کافی شاپ از فروش نوشیدنی، دسر، کروسان و شیرینی و قهوه بیرون درآمد کسب می کند.)

نقاط عطف

[نام کافی شاپ] انتظار دارد به نقاط عطف ذیل در تاریخ های مذکور دست یابد.

نقاط عطف	تاریخ
نهایی کردن قرارداد اجاره	[تاریخ ۱]
خرید تجهیزات [نام کافی شاپ]	[تاریخ ۲]
استخدام و آموزش کارکنان اولیه	[تاریخ ۳]
راه اندازی [نام کافی شاپ]	[تاریخ ۴]
رسیدن به هدف فروش _____ میلیون تومان	[تاریخ ۶]

کلید موفقیت

- ایجاد یک فضای (یعنی ناهار خوری عالی) منحصر به فرد و نوآورانه ما را از رقبای متمایز می کند. این کافی شاپ به دلیل (یعنی طراحی و دکور) از سایر کافی شاپ های منطقه متمایز خواهد شد.

• کیفیت محصولات غذایی. نه تنها غذای عالی بلکه خدمات و فضای عالی.

• منو برای مشتریان متنوع جذاب خواهد بود.

• کنترل هزینه‌ها در همه زمان‌ها.

استخدام پرسنل

مدیریت رستوران فرآیند مصاحبه موثری را اتخاذ کرده است که برای کارکنان واجد شرایط طراحی شده است. هر متقاضی براساس مجموعه‌ای از استانداردهای از پیش تعریف شده برای هر موقعیت رتبه بندی و ارزیابی می‌شود. بررسی سابقه افراد برای موقعیت‌های تعیین شده لحاظ خواهد شد.

[نام کافی شاپ] می‌داند که طرح پرسنل متناسب با اندازه کافی شاپ و درآمدهای پیش بینی شده است. کارکنان شامل کارمندان تمام وقت و پاره وقت خواهند بود که بر اساس ساعات اوج مصرف و نیاز در شیفت‌های مختلف کار خواهند کرد.

مسئولیت‌ها

به منظور اجرای مدل کسب و کار [نام کافی شاپ]، باید افراد زیر را استخدام کند.

- مدیر
- گارسون
- آشپز
- باریستا
- حسابدار
- صندوقدار
- کارگر ظرفشور

برنامه بازاریابی

[نام کافی شاپ] از چندین روش بازاریابی استفاده می‌کند که عبارتند از:

- جشن بزرگ افتتاحیه
- تبلیغات
- رسانه‌های محلی
- بازاریابی ایمیلی
- بروشور، کارت ویزیت، بروشور
- بازاریابی موبایلی
- شبکه/ روابط عمومی
- بهینه سازی موتور جستجو
- رسانه‌های اجتماعی

- طراحی وب سایت
- بازاریابی دهان به دهان

وب سایت کافی شاپ

[نام کافی شاپ] یک وب سایت خواهد داشت.

آدرس وب سایت:

[نام کافی شاپ] اهمیت وب سایت و منوی آنلاین را درک می کند.

این وب سایت به مثابه کارت ویزیت مجازی خواهد بود، منوها، قیمت‌ها، نظرات مشتریان و رویدادها را در [نام کافی شاپ] ارائه می کند. [نام کافی شاپ] همچنین یک حساب رسانه اجتماعی خواهد داشت تا مشتریان جدید را به نوشیدنی‌های کافی شاپ علاقه مند کند. مشتریان همچنین می توانند برای ما ایمیل ارسال کنند یا سفارشات کیتترینگ را به صورت آنلاین رزرو کنند.

استراتژی فروش

طرح فروش، شامل حفظ وفاداری مشتریان محلی است. این کافی شاپ بر روی رضایت همه مشتریان از نوشیدنی و خدمات تمرکز خواهد کرد.

قیمت گذاری

[نام کافی شاپ] به دنبال تعادلی بین کیفیت و قیمتی غذاهایی است که سرو می کند. کافی شاپ..... بر این باور است که بهترین تعادل را از این جنبه در ذهن مشتریان هدف ایجاد می کند.

تحلیل مالی

مقدار سرمایه در طول سال آینده برای مورد نیاز است. کل هزینه‌ها خواهد بود، از آن توسط [مالک] و مابقی از طریق (یعنی وام بانکی پیشنهادی) فراهم خواهد شد.

یا

[در حال حاضر نیازی به بودجه نیست. مالکان سرمایه کافی را در اختیار دارند.]

هزینه‌ها:

- خرید یا اجاره ملک.....
- خرید تجهیزات آشپزخانه.....
- بیمه.....
- حقوق پرسنل.....
- بازاریابی.....
- بازسازی مکان.....
- تجهیزات الکترونیکی.....
- سرمایه در گردش.....

کل هزینه‌ها..... برآورد می‌شود:



ضمائم

