

Бизнес план

Кафе печёного картофеля

Независимое кафе с коротким меню, сменным персоналом и проверкой пешеходного потока



Россия Готовый объект и заданный состав услуг Прогноз 2027–2031

Word/PDF 40 страниц и Excel 60 месяцев, 13 листов

ТЕОPlan Версия 1.0 29 октября 2026 года

Содержание

Разделы открываются по ссылкам. Финансовые показатели относятся к сохранённой базовой модели и условиям готового объекта.

Раздел	Стр.
01 Резюме проекта	3
02 Формат и границы меню	4
03 Покупатель и выбор расположения	5
04 Поток и конверсия в покупку	6
05 Цена и конкурентное сравнение	7
06 Технологические карты и выход порции	8
07 Приёмка продуктов и прослеживаемость	9
08 Рабочий цикл кухни	10
09 Печи и пропускная способность	11
10 Помещение и инженерная подготовка	12
11 Смены и полная стоимость труда	13
12 Безопасность еды и санитарные правила	14
13 Упаковка и продажа навынос	15
14 Списания и ежедневный учёт	16
15 Платное привлечение и повторные визиты	17
16 Продажи по часам и обслуживание очереди	18
17 Касса эквайринг и выручка	19
18 Обслуживание оборудования и простой	20
19 Календарь подготовки кафе	21
20 Риски и действия управляющего	22
21 Расширение и пределы масштабирования	23
22 Контрольная точка перед вложением	24
23 Инвестиционный бюджет	25
24 Начальный склад и оборотные средства	26
25 Переменная себестоимость	27
26 Постоянные расходы и оплата труда	28
27 Помесячный план первого года	29
28 Прогноз на пять лет	30
29 УСН и налоговая база	31
30 Порог НДС и фиксированная цена	32
31 ИП, ООО и труд владельца	33
32 Денежный поток и окупаемость	34
33 Заём и долговая нагрузка	35
34 Инвестор и распределение прибыли	36
35 Стресс и чувствительность	37
36 Управление запуском и критерии решения	38
37 Источники рынка и снабжения	39
38 Нормативные источники и применение	40

01 Резюме проекта

Проект рассчитан на независимое кафе с тремя горячими блюдами на основе печёного картофеля. База требует готового помещения общепита и измеренного пешеходного потока. Положительный годовой результат достигается после оплаты пяти операционных ставок и руководителя. Первый год даёт небольшой запас, поэтому договор аренды нельзя обосновывать только средними показателями.

Капитал 3 600 000 ₽ включает старт 2 170 000 ₽ и оставшиеся деньги 1 430 000 ₽. Минимум свободных средств в сохранённой базе составляет 953 841 ₽. Окупаемость старта и полного капитала различается: 20 и 27 месяцев. Непроданные порции и разгон сокращают доходность.

Критическое условие открытия — подтвердить способность площадки продавать нужное количество чеков по целевому прайсу. Цены 450, 490 и 550 ₽ являются гипотезой независимого предприятия. Работа под чужой торговой маркой, роялти и договор франшизы не входят в расчёт.

Таблица 1 Резюме проекта

Показатель	База
Площадь и места	45 м² и 10 мест
Режим	26 дней по 10 часов
Оплачиваемая команда	5 FTE и руководитель
Горизонт	60 месяцев

02 Формат и границы меню

Покупателю предлагается готовая порция картофеля с одним из трёх наполнителей. Меню ограничено грибами с сыром, курицей и говядиной. Грибной компонент и мясные наполнители закупаются приготовленными по согласованной спецификации. Сырой мясной цех на площадке не предусмотрен.

Одна порция в модели равна одному чеку. Вторую порцию в том же заказе и дополнительные напитки нельзя автоматически считать новыми посетителями. Если пилот покажет иную структуру заказа, меняют показатель единиц на заказ и состав выручки. Продажи напитков сейчас не используются для компенсации слабой экономики основного блюда.

Кафе обслуживает гостей на месте и выдаёт еду с собой. Доставка, комиссия агрегаторов, алкоголь, корпоративный кейтеринг и производство для внешней розницы исключены. Добавление каждого канала меняет упаковку, время сборки, требования к информации и условия хранения, поэтому требует отдельного бюджета.

03 Покупатель и выбор расположения

Основные покупатели — люди, работающие и живущие рядом с кафе. Формат удобен для короткого обеда и раннего ужина, когда посетитель хочет горячее блюдо без длительного ожидания. Зона обслуживания определяется фактическим маршрутом пешком, видимостью входа и конкурирующими точками на этом маршруте.

Проверка помещения начинается с нескольких будних и выходных дней наблюдения. Считают только людей, способных увидеть вход и купить еду в часы работы. Общий поток торгового центра или число жителей района не равны потоку у конкретной двери. Отдельно фиксируют обеденные пики, погоду и долю повторных проходов одного человека.

Ввод 900 прохожих в день не является результатом исследования. Это требуемая гипотеза площадки, связанная с расчётом чеков. До подписания долгой аренды нужны собственный замер, краткая торговая проба в разрешённом формате и проверка готовности платить целевую цену.

Таблица 2 Покупатель и выбор расположения

Замер	Что записывать
Вход	Поток по 15 минут
Пик	Очередь и потерянные гости
Повторы	Повторный проход и повторная покупка
Конкуренты	Комплект блюда и полная цена

04 Поток и конверсия в покупку

В модели 90% чеков относятся к проходящему потоку. Ресурс этого канала равен 900 прохожих $\times$ 15% конверсии $\times$ 26 дней, то есть 3 510 покупок в месяц. Для общего числа чеков это даёт предел 3 900 при доле платного привлечения 10%. План спроса сначала учитывает сезонность и разгон, затем ограничивается ресурсами.

Конверсия 15% означает покупку каждого примерно седьмого учтённого прохожего. Для случайной улицы такая гипотеза может быть слишком высокой. Её нельзя переносить с фудкорта, где поток уже намерен покупать еду. В тесте поток снижается до 300 человек, и модель уменьшает фактический объём, а не сохраняет прежнюю выручку.

Долю каналов нельзя менять для искусственного снятия ограничения. Снижение платной доли одновременно увеличивает нагрузку на проходящий поток. Посетитель с рекламным купоном учитывается в одном канале, чтобы один чек не был дважды записан в спрос.

Таблица 3 Поток и конверсия в покупку

Драйвер	Где менять
Прохожие за день	F225
Конверсия в чек	F226
Рабочие дни	F227
Доля платного канала	F56

05 Цена и конкурентное сравнение

Целевые цены составляют 450 ₽ за грибы с сыром, 490 ₽ за курицу и 550 ₽ за говядину. Они относятся к целой порции по нашей комплектации и не выдаются за средний рыночный прайс. У другого кафе наполнитель, основа и напиток могут продаваться отдельно, поэтому сравнение одной строки меню часто ошибочно.

Официальное меню сети «Крошка Картошка» подтверждает существование формата с основой и наполнителями. Его рецептуры, бренд и клиентский поток не принадлежат новому предприятию. В открытом меню нет единой подтверждённой цены для всех точек; на этом основании модель не присваивает сети наши цены.

Пилот должен проверить продажу одинакового блюда по полной цене, повторную покупку и влияние упаковки. Скидочные заказы показывают отдельной строкой. Если покупатель принимает только более низкую цену, пересчитывают все пять лет и решают, подходит ли помещение и меню.

Таблица 4 Цена и конкурентное сравнение

Блюдо	Целевая цена ₽
Грибы и сыр	450
Курица	490
Говядина	550

06 Технологические карты и выход порции

Основой каждой порции служат 400 г нетто картофеля по проектной карте. К нему добавляется 120 г грибного либо 140 г мясного наполнителя, сыр, соус и приправа. Это рабочая спецификация расчёта, которую технолог должен уточнить после взвешивания сырья, готового продукта и дегустации. Масса сырого клубня и масса блюда не тождественны.

Выход картофеля принят 92%, остальных ингредиентов 97%. В основном выходе укрупнённо заложены сортировка, технологические потери и списание нераспроданного. Отдельный параметр повторов 2% увеличивает расход для замены испорченных при сборке порций. Эти два основания следует разделять в фактическом журнале, чтобы не скрывать повторный расход.

Карта фиксирует состав, массу, порядок подготовки, условия хранения и срок использования. Сведения о молоке и иных аллергенах берут из документов каждого компонента. Замена поставщика соуса или наполнителя требует обновить состав и информацию покупателю до первой продажи.