

نمونه بیزینس پلن کافه مدرن با فضای کاری اشتراکی (قابل ویرایش و شخصی سازی برای انواع کافه ها)

۱. خلاصه اجرایی

نام برند پیشنهادی: WorkCafé

محل راه اندازی: تهران، محله ی یوسف آباد (نزدیکی ایستگاه مترو)

نوع کسب و کار: کافه مدرن با امکانات کار اشتراکی (co-working café)

ظرفیت کل: ۳۰ نفر – شامل ۲۰ صندلی کار اختصاصی و ۱۰ میز عمومی

امکانات: وای فای پرسرعت، پریز برق در تمام میزها، نور طبیعی، نوشیدنی های تخصصی

مخاطبان اصلی: فریلنسرها، طراحان، برنامه نویسان، دانشجویان، استارت آپ های کوچک

هدف: ایجاد فضایی میان کافه و دفتر کار برای تمرکز، کار گروهی، مطالعه و جلسات

چشم انداز: تبدیل شدن به اولین شبکه برند کافه کار در ایران با حداقل ۳ شعبه در ۳ سال آینده

۲. تحلیل بازار

مخاطبان هدف:

- سن ۲۲ تا ۳۵ سال
- شاغل در مشاغل دورکاری، طراحی، آی تی، تولید محتوا
- علاقه مند به محیط های ساکت، خدمات خوب و فضاهای مشارکتی

داده های بازار:

- طبق گزارش TechRasa، بیش از ۲.۵ میلیون فریلنسر در ایران فعالیت دارند.
- نرخ رشد کسب و کارهای دورکار در ایران از ۱۴٪ در ۱۳۹۸ به بیش از ۲۴٪ در ۱۴۰۲ رسیده.

۰ ۶۲٪ فریلنسرها ترجیح می‌دهند خارج از خانه کار کنند.

تحلیل رقبا:

نقاط ضعف	نقاط قوت	منطقه	نام رقیب
نداشتن وای فای پایدار	فضای هنری	ولیعصر	کافه ژینوس
منوی ضعیف	فضای کاری بزرگ	هفت تیر	کافه دفتر
قیمت بالا	طراحی مدرن	سعادت آباد	co-café تهران

۳. تحلیل (SWOT نقاط قوت، ضعف، فرصت و تهدید)

نقاط ضعف	نقاط قوت
هزینه بالای راه اندازی	اینترنت سریع
نیاز به فرهنگ سازی	فضای ساکت

تهدیدها	فرصت ها
افزایش رقابت در تهران	رشد بازار فریلنسر
افزایش قیمت اجاره	جذب رویدادهای کاری

۴. استراتژی بازاریابی

کانال های جذب مشتری:

۰ تبلیغات هدفمند اینستاگرام و لینکدین

- همکاری با سایت‌های کاریابی فریلنس
 - تخفیف افتتاحیه برای فریلنسرها و دانشجویان
- روش حفظ مشتری:

- باشگاه مشتریان با امتیازدهی
- اشتراک ماهانه با مزایای ویژه
- برگزاری رویدادهای تخصصی رایگان (مثلاً: جلسه مرور رزومه، ورکشاپ طراحی، جلسات شبکه‌سازی)

۵. برنامه مالی (Financial Plan))

برآورد اولیه هزینه‌ها (ریال):

بخش	مبلغ تقریبی
اجاره مکان (۶ ماه پیش‌پرداخت)	۹۰۰,۰۰۰,۰۰۰
دکوراسیون و تجهیزات	۵۵۰,۰۰۰,۰۰۰
تجهیزات قهوه و آشپزخانه	۴۲۰,۰۰۰,۰۰۰
بازاریابی و افتتاحیه	۱۵۰,۰۰۰,۰۰۰
سرمایه در گردش (۳ ماه)	۴۰۰,۰۰۰,۰۰۰
مجموع:	۲,۴۲۰,۰۰۰,۰۰۰

پیش‌بینی درآمد ماهانه:

منبع درآمد	مبلغ پیش‌بینی شده
فروش نوشیدنی و خوراکی	۱۲۰,۰۰۰,۰۰۰
اشتراک فضای کاری	۷۵,۰۰۰,۰۰۰
رویدادها و ورکشاپ‌ها	۳۰,۰۰۰,۰۰۰
جمع کل:	۲۲۵,۰۰۰,۰۰۰

۶. تیم اجرایی

نام	نقش	سابقه
علی	مدیر اجرایی	۶ سال مدیریت کافه
اسماعیل سحاب	مسئول برندینگ	کارشناس دیجیتال مارکتینگ
رضا	باریستا ارشد	دارای مدرک Q-Arabica

۷. منوی پیشنهادی

- قهوه اسپشالتی (، ۷۶۰ فرانسه، اسپرسو دابل)
- دمنوش‌های گیاهی باکیفیت (آویشن، گل‌گاوزبان، زنجبیل)
- سالاد کینوا، اسموتی سبز
- میان‌وعده‌های سالم: کره بادام، خرما، بیسکویت بدون شکر

۸. طرح توسعه ((Scale Plan

اقدام اصلی	بازه زمانی	فاز
تثبیت برند و جذب ۵۰۰ مشتری اولیه	۶ ماه اول	فاز اول

فاز دوم	۶ تا ۱۲ ماه	راه اندازی رویدادهای تخصصی، افزایش سوددهی
فاز سوم	۱۲ تا ۲۴ ماه	توسعه شعبه دوم در شرق تهران

نکات مهم برای شخصی سازی:

- نام برند، آدرس، نوع دکوراسیون، منو، ظرفیت و حتی مدل درآمدی می توانند متناسب با موقعیت شما تغییر کنند.
- از این بیزینس پلن به عنوان الگو استفاده کن، نه نسخه نهایی.
- اگر نیاز به نسخه اکسل یا پلن مالی دقیق تر داری، بهتره با منتور کسب و کار مشورت کنی. می تونی با ما در دیجیتال مارکتینگ سحاب تماس بگیری.