

نمونه بیزینس پلن کافی شاپ

۱. خلاصه اجرایی

نام برند: کافه آرام

نوع کسب و کار: کافی شاپ محلی با تمرکز بر آرامش، کار اشتراکی و نوشیدنی‌های سلامت محور

موقعیت: منطقه ولیعصر تهران

مشتریان هدف: افراد ۲۰ تا ۴۰ سال، فریلنسرها و علاقه‌مندان به نوشیدنی‌های گیاهی

مدل درآمدی: فروش حضوری، فروش بسته قهوه دم‌آوری در خانه، اشتراک ماهانه

هدف کوتاه مدت: رسیدن به سود خالص در ماه ششم

هدف بلندمدت: افتتاح دومین شعبه در سال دوم

۲. معرفی کسب و کار

کافه آرام، محیطی دنج برای کار و معاشرت دوستانه است که نوشیدنی‌های سلامت محور و قهوه‌های تخصصی ارائه می‌دهد.

چشم‌انداز: تبدیل شدن به انتخاب اول برای جلسات دوستانه و کاری در منطقه

ماموریت: ارائه تجربه نوشیدنی سالم و فضای آرام برای ارتباط و تمرکز

مزیت رقابتی: طراحی داخلی مینیمال، فضای کار اشتراکی، دمنوش‌های ارگانیک

۳. تحلیل بازار

اندازه بازار: تخمین بازار مصرف قهوه در تهران سالانه بیش از ۲۰۰ میلیارد تومان

روند بازار: افزایش علاقه به قهوه‌های اسپیشال و فضاهای کار اشتراکی

مشتریان هدف:

علاقه‌مندی	درصد	گروه سنی
اینستاگرام، قهوه تخصصی، موسیقی آرام	۵۰٪	۲۰-۳۰ سال

۳۵٪	۳۰-۴۰ سال	فضای کار اشتراکی، نوشیدنی سلامت
-----	-----------	---------------------------------

***تحلیل رقبا: کافی شاپ‌های زنجیره‌ای در منطقه حضور دارند ولی هیچ کدام فضای کار اشتراکی ندارند.

۴. مدل کسب و کار

درآمدها:

- فروش نوشیدنی و خوراکی حضوری
- اشتراک هفتگی نوشیدنی سلامت
- فروش کیت‌های دم‌آوری قهوه
- کانال‌های فروش:
- فروشگاه حضوری
- سفارش از طریق واتساپ و اینستاگرام
- قیمت‌گذاری:
- نوشیدنی‌ها از ۸۵ هزار تا ۱۵۰ هزار تومان
- اشتراک ماهانه نوشیدنی سلامت: ۴۵۰ هزار تومان

۵. ساختار تیم

- علی (موسس و مدیر اجرایی): ۸ سال سابقه در حوزه قهوه تخصصی
 - سارا (طراح داخلی): مسئول تجربه مشتری و فضای آرامش
 - آرش (باریستا ارشد): مدرک SCA و سابقه در کافه‌های برند
- برنامه جذب نیروی جدید برای توسعه شیفت شب و ارسال بیرون بر در سه ماهه دوم

۶. محصولات و خدمات

- قهوه اسپرسو، لاته، کاپوچینو
- نوشیدنی‌های سلامت مثل دمنوش زنجبیل، آب آلوئه‌ورا

- کیک‌های بدون گلوتن و شیرینی‌های گیاهی
- وای‌فای رایگان، فضای کار اشتراکی، موسیقی لایت

۷. برنامه مالی و پیش‌بینی سودآوری سرمایه اولیه:

مبلغ (تومان)	مورد
۹۰,۰۰۰,۰۰۰	جاره ۳ ماه اول
۷۰,۰۰۰,۰۰۰	دکوراسیون داخلی
۱۳۰,۰۰۰,۰۰۰	تجهیزات قهوه
۳۰,۰۰۰,۰۰۰	تبلیغات اولیه
۵۰,۰۰۰,۰۰۰	سرمایه در گردش ۳ ماهه
۳۷۰,۰۰۰,۰۰۰	جمع کل سرمایه اولیه

پیش‌بینی سود:

- نقطه سر به سر: ماه پنجم
- سود خالص در ماه دهم: حدود ۱۸ میلیون تومان

۸. تحلیل ریسک و راهکارها

ریسک	راهکار
کاهش مشتری در تابستان	فروش آنلاین بسته‌های دم‌آوری
افزایش قیمت مواد اولیه	قرارداد مستقیم با تامین‌کننده داخلی
نبود تجربه کافی پرسنل	آموزش درون‌سازمانی با مربی قهوه

توجه: این نمونه صرفاً به عنوان الگو ارائه شده و بیزینس پلن اختصاصی شما نیست. برای طراحی یک بیزینس پلن حرفه‌ای، متناسب با شرایط واقعی کسب‌وکارتان، می‌توانید با ما در مارکتینگ سحاب تماس بگیرید. طراحی پلن‌های اختصاصی، دقیق و قابل اجرا را به ما بسپارید.