



В последние годы практически во всех городах Украины можно наблюдать открытие новых кофеен. Но так как этот рынок еще не до конца сформирован, у многих предпринимателей есть реальная возможность занять в нем свою нишу. Самый ходовой товар в таких заведениях – чашка кофе, и только половина посетителей берут еще и десерты. Открыть кофейню легче, чем ресторан. Но и в этом деле есть свои тонкости.

Неоценимую помощь при запуске заведений общепита окажут советы владельцев бизнеса, которые смогли добиться успеха в этой сфере деятельности. Если вы хотите узнать как [открыть кофейню](#), наладить ее работу и обойти конкурентов – перейдите на сайт joinposter.com чтобы прочитать интервью с основателем кофейни Sunday Coffee в Ивано-Франковске Сергеем Бондарчуком. Опыт предпринимателя следует взять на заметку при открытии собственного дела.



Пошаговый алгоритм запуска кофейни

- Аренда помещения. Правильный выбор местоположения заведения – это половина успеха. Предприниматель сможет в несколько раз быстрее вернуть вложенные деньги.
- Анализ клиентов и конкурентов. Определив потенциальных потребителей, их предпочтения и уровень дохода, можно приступить к выбору формата заведения и ценовой политики. Также необходимо составить перечень ближайших конкурентов, проанализировать их сильные и слабые стороны.
- Регистрация бизнеса в государственных органах. На этом этапе надо выбрать организационно-правовую форму собственности (ИП или ООО) и систему налогообложения. Также необходимо получить разрешительную документацию и необходимые лицензии.
- Проведение ремонтных работ в помещении, закупка оборудования.
- Разработка меню. Определив целевую аудиторию и категорию цен, можно

приступать к разработке меню. Основной набор блюд: напитки (кофе, соки, коктейли), выпечка, салаты, десерты, бутерброды.



Сколько будет стоить открытие кофейни и какой срок ее окупаемости

Затраты на открытие заведения составляют от \$250 до \$1300 на 1 кв. метр. Итоговая сумма будет зависеть от выбранного формата, площади помещения и закупленного оборудования. Самый оптимальный вариант – открывать заведение по франшизе, это позволит сразу получить узнаваемый бренд и помощь профессионалов при запуске бизнеса, проведении рекламной политики и других важных моментах.

Срок окупаемости зависит от размера бизнеса и суммы инвестиций. Небольшое заведение может окупить себя уже через полгода, крупное – через два года и более. Уровень рентабельности в этом бизнесе достаточно высокий и может достигать до 800%. Чем выше поток посетителей – тем быстрее окупятся вложенные инвестиции.



Как правильно выбрать место для расположения кофейни

Местоположение часто определяет характер аудитории и влияет на поток посетителей. К примеру, если рядом расположен бизнес-центр, в обеденный перерыв следует ожидать большого притока офисных сотрудников. Перспективность выбранного местоположения можно определить с помощью простого наблюдения. Достаточно посчитать, сколько человек проходит мимо в течение часа. Также необходимо учитывать, сколько аналогичных заведений расположено поблизости, так как часть посетителей они возьмут на себя.

Клиенты не прощают невкусный кофе, хамство сотрудников и неопрятный внешний вид заведения. Если вы хотите добиться успеха в этом направлении бизнеса – позаботьтесь о том, чтобы все было сделано на высшем уровне.