**Введение**

В наше время привычка вести здоровый образ жизни становится более популярной и это правильно, ведь здоровый человек более активен, динамичен и трудоспособен. Здоровый Образ Жизни – это не только здоровое питание и физическая культура, но и культура пития. Многочисленные грязные, неопрятные забегаловки, низкого уровня, давно ушли в прошлое. Сейчас любой человек хочет насладиться напитком отличного вкуса и превосходного качества в приятном, душевном и атмосферном заведении. При этом можно удивляться количеством разнообразных вкусов. Я хочу предложить безалкогольные коктейли на основе безалкогольных ликёров «Drinksome». Выпивая, этот коктейль вы не отличите вкус алкогольного и без алкогольного напитка, хотя я уверяю вас, что все они готовятся на безалкогольной основе. Тема является актуальной, и позвольте вам представить безалкогольный бар «Чернильная капля». Итак, меню строится на коктейлях, в основе которых лежат безалкогольная продукция «Drinksome». Как говорит сама компания: «Drinksome — это безалкогольные альтернативы традиционным алкогольным напиткам, которые позволяют делать безалкогольные версии популярных коктейлей и другие авторские напитки».

**Цели проекта**: Изучить рынок товаров и создать проект будущего заведения.

**Задачи проекта**: Изучить данную тему в открытых источниках, найти и выделить нужную информацию.

**Внешний Вид**

Данное заведение будет выполнено в классическом стиле, чёрно белые элементы с деревянной барной стойкой и необычные столы из эпоксидной смолы. Некоторые стены будут покрыты обоями, имитирующими красный кирпич.

Времяпровождение будет сопровождаться приятной атмосферой, музыкой и в вечернее время дискотекой. Добро пожаловать.

**Анализ рынка**

Анализ рынка в Тамбове показывает, что в настоящее время отсутствуют заведения с аналогичной концепцией нашего проекта. Уникальность нашей идеи заключается в предложении клиентам особого формата отдыха и развлечений, ориентированного исключительно на аудиторию, предпочитающую альтернативные варианты досуга без употребления алкоголя.

Что касается конкуренции, основными соперниками могут выступать кофейни, которые достаточно распространены в городе. Несмотря на большое количество кофеен, ни одна из них не обладает схожими характеристиками и направленностью с нашим проектом. Большинство городских кафе предлагают стандартный ассортимент напитков и десертов, сосредоточенных преимущественно на потребностях любителей кофе и сладостей. Наш проект предполагает принципиально иной подход к организации пространства и формату обслуживания гостей.

Помимо кофеен, существуют несколько специализированных точек продажи кваса, однако они располагаются на значительном удалении от планируемого месторасположения нашего заведения. Специализация этих точек ограничена лишь продажей напитка, тогда как наша концепция подразумевает комплексное обслуживание клиентов с широким спектром предложений, включая тематический интерьер, оригинальную кухню и широкий выбор безалкогольных коктейлей и освежающих напитков.

**Конкуренты:**

Прямых конкурентов в Тамбове для нас нет. Наше заведение имеет уникальную задумку, которая пока нигде не использовалась. Однако, несмотря на отсутствие прямой конкуренции, существует ряд косвенных конкурентов — небольших местных кофеен, предлагающих своим посетителям широкий ассортимент чая и кофе. Однако даже они существенно отличаются от нашей концепции, предлагая совершенно иной спектр услуг и продуктов питания.

Однако в районе предположительного размещения бара существует множество косвенных конкурентов: Кофейни, пункты быстрого питания (“Вкусно и точка”, “Rostic's”, “Бургер Кинг”) и рестораны, кафе.

**Потребители:**

Потенциальными клиентами нашего заведения станут посетители любых возрастных групп и обоих полов. Для разных категорий потребителей предусмотрены разнообразные варианты напитков:

Детям предлагается широкий выбор прохладительных напитков, включающий лимонады и молочные коктейли.

Молодые люди и взрослые старше 14 лет смогут оценить оригинальную линейку безалкогольных коктейлей на основе натуральных компонентов («спириты»).

Согласно проведенному опросу, интерес к нашему проекту выглядит следующим образом:

* 53% респондентов выразили готовность регулярно посещать наше заведение.
* 21% продемонстрировали заинтересованность в проекте и готовы прийти хотя бы раз для ознакомления.
* 22% планируют ознакомиться с нашим ассортиментом, попробовав представленные напитки.
* Лишь 4% заявили, что не намерены посещать наше заведение.

Эти данные подтверждают высокий уровень интереса к новому формату безалкогольного бара и позволяют сделать вывод о благоприятных условиях для старта подобного проекта.

**Преимущества перед конкурентами:**

 Одним из ключевых преимуществ моего проекта является уникальная концепция приготовления напитков с использованием специальных ингредиентов, известных как "спириты". Эти компоненты представляют собой натуральные ароматические эссенции растительного происхождения, способные придать напиткам яркие вкусы и ароматы без добавления алкоголя.

Такое решение выгодно отличает мое предприятие от традиционных заведений, предлагающих стандартные безалкогольные напитки или слабоградусные аналоги. Использование спиритов обеспечивает клиентам ощущение новизны и эксклюзивности, позволяя им насладиться вкусом напитка, близким к классическим алкогольным коктейлям, сохраняя при этом трезвый образ жизни.

Эта особенность делает мой проект привлекательным для широкого круга потенциальных потребителей, особенно для молодежи, ценящей оригинальные решения и уникальный гастрономический опыт. Благодаря такому подходу удается избежать однообразия и предложить гостям нечто принципиально новое и необычное.

Кроме того, использование природных компонентов подчеркивает экологичность и натуральность наших напитков, что соответствует современным тенденциям здорового питания и заботы о собственном организме. Таким образом, внедрение уникальных технологий приготовления и особое внимание к деталям становятся мощным инструментом повышения узнаваемости бренда и укрепления позиций на рынке безалкогольных заведений.

**Реклама:**

Для эффективного продвижения нашего безалкогольного бара планируется комплексная рекламная кампания, охватывающая различные платформы и средства массовой коммуникации. Основной упор будет сделан на цифровые каналы, такие как социальные сети и стриминговые площадки, поскольку именно там сосредоточены активные пользователи, интересующиеся новыми местами для отдыха и развлечения.

Среди цифровых платформ основное внимание уделим следующим каналам:

* **VKontakte (ВКонтакте)** – крупнейшая российская социальная сеть, где возможна таргетированная реклама, нацеленная на интересы пользователей, возраст и местоположение. Через ВКонтакте будем размещать посты, сторис и рекламные объявления, стимулируя аудиторию к посещению нашего заведения.
* **Telegram** – популярный мессенджер, используемый преимущественно молодежью и активной частью населения. Будем создавать специализированные чаты и группы, публиковать анонсы акций и новостей о мероприятиях, происходящих в нашем баре.
* **YouTube** – платформа видеохостинга, позволяющая продвигаться через обзоры, интервью и креативные видеоролики. Планируется создание серии роликов, рассказывающих о процессе приготовления фирменных напитков, культуре потребления безалкогольных коктейлей и общей атмосфере заведения.

Помимо онлайн-каналов, важную роль сыграет наружная реклама, обеспечивающая дополнительное присутствие бренда в городской среде. Для этого предполагается размещение ярких и запоминающихся баннеров вдоль центральных улиц и площадей города. Баннеры будут привлекать внимание прохожих яркими изображениями фирменных напитков, оригинальной стилистикой и слоганами, подчеркивающими уникальность и качество нашего заведения.

Такая многоуровневая рекламная кампания обеспечит максимальный охват целевой аудитории, создаст положительный имидж и повысит осведомленность о существовании нашего безалкогольного бара, способствуя росту числа посетителей и увеличению популярности бренда.

**Организационный и производственный планы:**

**Подготовка:**

**Регистрация предпринимательской деятельности:**

Регистрация ооо

**Набор персонала:**

**Доп. Этапы:**

На протяжении 2 месяцев будет выпускаться реклама заведения.

Непосредственно перед открытием заведения будут закуплены продукты и распространена реклама в соцсетях с датой открытия. Все действия займут около 7 дней.

Таблица 1. Количество сотрудников и их Заработная плата.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Должность, кол-во. | з/п в месяц | з/п в квартал |
| 1. | Бармен, 2 | 40 000 руб. | 120 000 руб. |
| 2. | Повар, 2 | 40 000 руб. | 120 000 руб. |
| 3. | Официант, 2  | 30 000 руб. | 90 000 руб. |
| 4. | Администратор, 2 | 50 000 руб. | 150 000 руб. |
| Итого: | 160 000 руб. | 480 000 руб. |

 (з/п указана без вычета налогов)

**Руководитель проекта:**

Бабошин Олег Павлович. Анализирую и обобщаю результаты работы, веду отчётную документацию.

**Бармен:**

Работает полный рабочий день – 12 часов с двумя выходными. Средняя заработная плата, которая может после увеличиться. В обязанности входит: Приготовление: коктейлей, кофе, чая и других напитков, поддержание рабочего места и оборудование в чистоте, приём оплаты от посетителей. Приём товаров, прибывших на склад.

**Повар:**

Работает полный день – 12 часов с тремя выходными. Средняя заработная плата с последующим увеличением. В обязанности входит: готовка различных блюд по технологической карте, уборка рабочего места, составлять заявки на закупку продуктов.

**Официант:**

Работает полный рабочий день – 12 часов с двумя выходными. Средняя заработная плата, с возможным увеличением. В обязанности входит: Приветствовать посетителей, подавать им меню и перечень напитков, давать рекомендации при выборе еды и напитков, принимать заказы и передавать их повару и бармену, принимать оплату от посетителей.

**Администратор:**

Ведёт отчётную деятельность, помогает персоналу, ведёт проверку товаров.

**Форма собственности: ООО**

**Вся полнота ответственности лежит на:** Бабошине Олеге Павловиче

**Бухгалтерский учёт ведёт:** Бабошин Олег Павлович.

**Помещение:**

Для своего проекта я планирую выкупить или арендовать помещение площадью от 50 м2 и до 80 м2. Которое будет разделено на: кухонную зону, Склад, служебное помещение, бар и зал для гостей. Цена будет от 1 млн. до 5 млн. Рублей при покупке и приблизительно 80 тыс. рублей в месяц за аренду. Находится заведение должно находиться на Советской улице, рядом с тц “Рио” и парком Культуры. Это самые посещаемые места Тамбова и такое местоположение позволит находить случайных посетителей.

**Производственный процесс и объемы производства:**

# Основная услуга: Изготовление и реализация безалкогольных напитков с возможностью потребления на месте

Наша основная услуга заключается в создании уютного пространства для комфортного отдыха наших гостей и предоставлении высококачественных безалкогольных напитков, изготовленных непосредственно за барной стойкой и подаваемых посетителям.

# Краткая характеристика услуги:

* Безалкогольные напитки готовятся профессиональными баристами из свежих ингредиентов высокого качества.
* Каждое блюдо индивидуально готовится на глазах у гостя, обеспечивая максимальный эффект вовлечённости и доверие к качеству нашей продукции.
* Пространство обустроено современной барной стойкой, удобной мебелью и приятным освещением, создавая приятную атмосферу для общения и расслабления.
* Клиентам предлагается широкий выбор освежающих напитков и оригинальных сочетаний вкусов, которые идеально подойдут как для повседневного употребления, так и для особых случаев.

# Основные преимущества нашего подхода:

* Удобство расположения: заведение расположено в центре оживленного района, позволяя гостям наслаждаться отдыхом без спешки и отвлекаясь от городской суеты.
* Широкий ассортимент напитков: предлагаем классические сочетания вкусов наряду с авторскими рецептами, разработанными нашими шеф-барменами специально для удовлетворения разных предпочтений.
* Атмосферная обстановка: внутреннее пространство спроектировано с учётом принципов комфорта и эстетики, способствуя созданию особой атмосферы релаксации и удовольствия от посещения.
* Постоянное обновление меню: регулярно обновляем список предлагаемых напитков, прислушиваясь к пожеланиям наших постоянных клиентов и следуя последним тенденциям индустрии.

# Дополнительная услуга: Изготовление и подача широкого ассортимента домашних десертов собственного производства

Помимо безалкогольных напитков, гости смогут насладиться разнообразием аппетитных десертов, приготовленных непосредственно на собственной профессиональной кухне нашего заведения.

Наши сладости изготавливаются с соблюдением строгих требований к качеству и свежести продуктов. Ингредиенты закупаются у проверенных поставщиков и ежедневно поступают на кухню, что обеспечивает максимальное сохранение полезных свойств и превосходный вкус конечного продукта.

Коктейли:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Название | Объём (мл) | Состав | Цена |
| Джин Тоник | 200 мл | 50 mL Drinksome Dry London Gin150 mL ТоникДолька лаймаЛёд в кубиках. | 600 руб. |
| Апероль Шприц | 150 мл | 50 mL Drinksome Italian Orange Spritz100 mL Drinksome Dry Sparkling Wine10mL ТоникЛёд в кубикахДолька апельсина | 460 руб. |
| Малиновый Дайкири | 100 мл | 40 mL Drinksome Pirate Dark Rum30 mL Малиновое пюре15 mL Лаймовое пюре15 mL Сахарный сироп | 450 руб. |
| Куба Либре | 200 мл | 50 mL Drinksome Pirate Dark Rum140 mL Кола10 mL Лаймовый сокДолька лаймаЛёд в кубиках | 500 руб. |
| Мимоза | 200 мл | 100 mL Drinksome Dry Sparkling Wine100 mL Апельсиновый сок | 460 руб. |
| Красный октябрь | 150 мл | 60 mL Drinksome Highland Scotch Whisky40 mL Drinksome Red Vermouth20 mL Drinksome Cranberries & Spices Premix10 mL Лаймовое пюреАпельсиновая цедраЛед в кубиках | 390 руб. |
| Негрони | 150 мл | 40 mL Drinksome Dry London Gin60 mL Drinksome Tiger Vermouth50 mL Drinksome Bitter Rosso ItalianoЛёд в кубикахАпельсиновая цедра | 380 руб. |

(Все напитки и составляющие коктейлей являются безалкогольными.)

Детские Напитки:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Название | Объём (мл) | Состав | Цена |
| Клубничный коктейль | 170 мл | 100 гр Клубника60 mL Молочный Йогурт10 mL Мёд | 250 руб. |
| Чёрная вдова | 350 мл | 300 mL Кока – кола1 брикет мороженоеГорький шоколад | 350 руб. |
| Вишнёвый с какао | 430 мл | 300 mL Молоко120 mL Вишнёвый сок10 грамм какао5 грамм сахар | 550 руб. |
| Пеликан | 180 мл | 150 mL Персиковый сок10 mL Гренадин10 mL Клубничный сироп10 mL Лимонный сокБананКлубника Дроблённый лёд | 300 руб. |
| Бодрячок | 280 мл | 150 mL Клюквенный сок15 mL Мёд25 грамма Ежевика60 грамм Клубника30 грамм МалинаДроблёный лёд | 470 руб. |

Закуски:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Название | Объём | Состав |  Цена |
| Канапе | 300 гр | ХлебСырСельдь | 470 руб. |
| Салат Овощной | 500 гр | СалатТоматыОгурцыБолгарский перецМасло | 520 руб. |
| Тарталетки | 300 гр | ТестоСыр СёмгаИкра | 450 руб. |

Дессерты:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Название | Объём | Состав | Цена |
| Ягодный Суп | 300 мл | Ягоды Замороженные Мороженное ПломбирАпельсиновый сокМёд Мята | 470 руб. |
| Булочки Хрустящие | 150 гр | МолокоЯйцаМука пшеничнаяСахарСольИзюмДрожжи | 250 руб. |
| Панкейки | 150 гр | ТворогМёдМука ПшеничнаяРазрыхлитель тестаЯйца  | 270 руб. |
| Апельсиновая Панна-котта | 200 гр | МолокоСахар ЛимонЖелатинСливкиАпельсин | 360 руб. |
| Блинчики | 150 гр | МолокоЯйцаВодаМукаСахарСоль | 290 руб. |

**Оценка рисков:**

**Возможные риски:**

Главным риском для меня – это то, что потребители могут не понять идею проекта, соответственно проигнорировать его.

**Меры снижения рисков:**

Главной мерой снижения рисков является создание и распространения качественной рекламы, которая расскажет о моём проекте и заинтересует возможных потребителей. Также я планирую устраивать различные мероприятия, что позволят лучше ознакомиться с заведением, его меню и атмосферой.

**Сезонность:**

В первый квартал года продажи будут низкими. Это связанно с неосведомлённостью посетителей. После, когда начнёт развиваться реклама, продажи увеличатся. Число клиентов также возрастёт, и будет зависеть уже от внешних факторов.

**Финансовый план:**

**Источники средств:**

 Собственные средства. Собственных средств у меня нет, поэтому я могу рассчитывать лишь на грант или спонсорство.

 Привлечённые средства. Все Привлечённые средства я планирую потратить на закупку необходимой мебели, оборудования, уплату коммунальных услуг, налогов, закупку товаров и подобные расходы.

**Распределение средств:**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование | Цена | Кол-во. | Стоимость |
| 1 | Стул | 2000 | 20 | 40 000 |
| 2 | Стол | 3000 | 10 | 30 000 |
| 3 | Кофемашина | 15 000 | 1  | 15 000 |
| 4 | Барная стойка | 100 000 | 1 | 100 000 |
| 5. | Льдогенератор | 30 000 | 1 | 30 000 |
| 6. | Плита Индукционная | 40 000 | 2 | 80 000 |
| 7. | Блендер | 5 000 | 1 | 7 000 |
| 8. | Миксер | 3 000 | 1 | 5 000 |
| 9. | Холодильный шкаф | 30 000 | 3 | 90 000 |
| 10. | Холодильная комната | 190 000 | 1 | 190 000 |
| 11. | Морозильный Ларь | 60 000 | 3 | 180 000 |
| 12. | Пароконвектомат | 130 000 | 1 | 150 000 |
| 13. | Микроволновая печь | 6 000 | 1 | 6 000 |
| 14. | Посудомоечная машина | 20 000 | 1 | 20 000 |
| Итого: | 943 000 |

Закупка Различных продуктов и ингредиентов для коктейлей будет стоить около 300 000 рублей. Все ингредиенты будут закупаться напрямую у производителей.

Общая стоимость проекта в расчёте на квартал – 5 417 000 рублей.

В Заключение, хочу сказать, что считаю Данный проект крайне успешным и прибыльным. Уверен, что Безалкогольный бар будет приносить большую прибыль в будущем. Спасибо за внимание.