ПРОЕКТ

на тему

Как создать свое кафе

выполнили: Колодезный Александр, Полухин Иван

Классный Руководитель: Бреховских Т.В

Проблема

Нехватка кафе и мест встреч с друзьями на территории села Криводановка

Тема

Как создать свое кафе?

Актуальность

Часто мы сталкиваемся с тем, что в нашем селе недостаточно мест для встреч, мест, где можно отдохнуть, выпить чашечку кофе с книжкой или перекусить после трудного школьного для.

Цель

Понять с какими трудностями сталкивается человек, при открытии своего кафе и попробовать свои силы в этом

Задачи

1) Исследования рынка

2) Разработка концепции - Формирование идей кафе

3) Дизайн интерьера

4) Создание макета потенциального кафе

5) Научиться и создать сайт для нашего ка

6) Создание бренда и идей продвижения

7) Оформление проекта и подготовка к защите

Программа

Исследование рынка

Перед открытием кофейни важно провести исследование рынка:

1) Анализ конкурентов: изучение местных кафе, их меню, ценовой категории и особенностей.

2) Целевая аудитория: понимание, кто будет нашими клиентами (студенты, молодые профессионалы, семьи).

3) География: выбор места расположения кофейни (центр города, рядом с университетом, в жилом районе).

Анализ конкурентов

1. Определение конкурентов

Прямые конкуренты: как таковых прямых конкуренты у нас нет, но есть у нас в селе точки где продается кофе

2. Сильные и слабые стороны конкурентов

Сильные стороны:   
Хорошая локация

Доступность

Низкие цены  
Слабые стороны:  
Ограниченный ассортимент.  
Плохое качество кофе.  
Негативные отзывы клиентов.  
3. Маркетинговая стратегия  
Изучите, какие каналы рекламы используют ваши конкуренты (социальные сети, наружная реклама, сотрудничество с блогерами и т.д.).  
Оцените их клиентские программы, акционные предложения и лояльность.  
4. Ценовая политика  
Сравните цены на кофе, десерты и закуски.  
Определите, предлагают ли они скидки или специальные предложения.  
5. Атмосфера и обслуживание  
Посетите кофейни и оцените атмосферу, формат заведения (уютное место для работы, стильный интерьер, outdoor seating и т.д.).  
Обратите внимание на уровень обслуживания и качество взаимодействия сотрудников с клиентами.  
6. Отзывы и репутация  
Изучите отзывы на популярных платформах (Google, Yelp, TripAdvisor) и в социальных сетях.  
Обратите внимание на частые жалобы и похвалы клиентов.  
7. Тренды и инновации  
Исследуйте, какие новые тренды в кофеинной индустрии используют ваши конкуренты (веганские и безглютеновые опции, альтернативные методы заваривания и т.д.).  
8. Итоговый анализ  
На основе собранной информации составьте SWOT-анализ (сильные стороны, слабые стороны, возможности, угрозы).  
Определите, какие ниши еще не заполнены и какие уникальные предложения вы можете внедрить в свой бизнес.  
Применяя эти шаги, вы сможете получить ясное представление о конкурентной среде и разработать эффективную стратегию для своей кофейни.

География

выбор идеального местоположения для кофейни зависит от нескольких факторов.

Проходимость: Выбирайте место с высоким трафиком людей, например, вблизи торговых центров, офисных зданий, университетов или остановок общественного транспорта.  
  
Целевая аудитория: Определите, кто будет вашими основными клиентами (студенты, офисные работники, семьи.) и выберите местоположение, которое удобно для них.  
  
Конкуренция: Изучите наличие других кофеен в районе. Иногда небольшой уровень конкуренции может быть выгоден, но если в округе уже много популярных кофеен, возможно, стоит рассмотреть другое место.  
  
Парковка: Удобные условия для парковки могут привлечь больше клиентов, особенно если заведение ориентировано на автомобилистов.  
  
Визуальная доступность: Кофейня должна быть хорошо видна и заметна с улицы, чтобы прохожие могли легко её обнаружить.  
  
Доступность для клиентов: Убедитесь, что ваше заведение доступно для всех категорий клиентов, включая людей с ограниченными возможностями.  
  
Цена аренды: Анализируйте стоимость аренды помещения и стремитесь найти баланс между удобным местоположением и разумной ценой.