



# ПРОЕКТ «BOOK SAFE»

Авторы проекта: Бабушкина Татьяна, Серёгина Елизавета, Столпинская Лилия

# Суть проекта

Project name: **BOOK CAFE**

## Key Partners

We decided to cooperate with suppliers from Moscow not to outbid competitor's books. Supplier firm is "ЭКМО". For the delivery of drinks and desserts, we cooperate with the cafe "Shokoladnitsa" and Minsk bakery №2.

## Key Activities

The main activity is the provision of books to read. As a secondary activity, it is possible to allocate the sale of drinks and dessert products as an accompaniment to a comfortable selection of books.

## Key Resources

First and foremost we need cash in the amount of not less than 50 thousand dollars, as well as a spacious room, working staff, a large numbers of books and drinks.

## Key Propositions

BOOK CAFE allows the customers to choose a book, sit on the sofa, enjoy a cup of coffee or tea, and without haste to get acquainted with the book. At that he or she will not catch sidelong glances from sales assistants or other visitors.

## Customer Relationships

We adhere to the concept of relationship marketing, the meaning of which is the deliberate creation and maintenance of long-term, satisfying all stakeholders (customers, suppliers, distributors and other actors of the market interaction) relations for sustainable business.

## Channels

Our customers acquire books in the BOOK CAFE.

## Customer Segments

We use a fractional segmentation, that is, we serve 3 customer segments. Valuable offers for each of them have their own characteristics. The segments are presented in descending order:

- schoolchildren;
- students;
- specialists.

Main consumers- people aged 15 to 27 years.

## Cost Structure

The main costs associated with the timely acquisition of books and advertising, as well as the costs related with monthly payment of rent, staff salaries, purchase of dessert products. The cost of repairs and the purchase of equipment are non-recurring.

## Revenue Streams

First of all, our customers are willing to pay for the convenience of the choice of books, as well as a cozy atmosphere and the opportunity to drink coffee or tea.

# Предпосылки успешности и перспективности проекта

В Беларуси нет заведений, которые сочетали бы в себе кафе и библиотеку или книжный магазин, а значит, белорусский рынок литературных кафе пока свободен. По сравнению с имеющимися на рынке библиотеками и книжными магазинами, такими как «OZ», «Белкнига» и «Национальная библиотека», «BOOK CAFE» имеет следующие преимущества:

- широкий выбор популярной художественной и нехудожественной литературы разных лет издания;
- гибкая ценовая политика;
- выгодные программы лояльности;
- высокая частота обновления ассортимента книг по мере наличия спроса на них;
- современный дизайн помещения и комфортабельная мебель;
- возможность быстрого поиска необходимой книги;
- удобное месторасположение;
- возможность заказа горячих напитков и десертов;
- выдача книг на дом за небольшую плату;
- организация встреч с известными писателями.

# Позиционирование «BOOK SAFE»

Мы позиционируем себя как **душевное место для чтения молодёжи**, включающее в себя:

- уютную и спокойную атмосферу, располагающую для приятного времяпрепровождения;
- классическую музыку в фоновом режиме;
- современный дизайн и комфортабельную мебель для работы и чтения;
- возможность заказа горячих напитков и десертов;
- широкий выбор популярной художественной и нехудожественной литературы разных лет издания.

По этим показателям мы значительно превосходим своих конкурентов, что позволит обеспечить нам быструю окупаемость проекта.

# Описание целевой аудитории

Посетители "BOOK SAFE" – читающая молодежь в возрасте от 15 до 27 лет.

Большая часть наших клиентов – неработающие студенты, а остальные школьники и работники государственных учреждений и коммерческих организаций, посещающие наше заведение после работы или на выходных.

Увлечения клиентов абсолютно разные, больше всего любителей домашнего или городского досуга.

Наши посетители – это люди с абсолютно разным достатком. Это связано с максимально доступной стоимостью входа (от 10 000), хорошим техническим оснащением и современным дизайном помещения.

Параметры оценки		Сегмент 1 «Школьники»	Сегмент 2 «Студенты»	Сегмент 3 «Молодые специалисты»
О п и с а т е л ь н ы е Х а р а к т е р и с т и к и	Возраст	15-17 лет	18-23 лет	24-27лет
	Доход, который присутствует в виде:	денег, данных родителями на «карманные расходы» (от 500 000 до 700 000 в месяц)	стипендий, родительских финансов, заработной платы (от 1 000 000)	заработной платы (от 2 000 000)
	Ожидаемая доля в доходе	22% (130 000)	28,5% (285 000)	6% (200 000)
	Род занятий	учеба в средних учебных заведениях	учеба в средних специальных и высших учебных заведениях	работа в коммерческих и некоммерческих организациях
	География	город Минск (мы ориентируемся не только на жителей и учащихся Октябрьского района, но, благодаря удобному транспортному сообщению, на всех жителей столицы)		
П о в е д е н ч е с к и е Х а р а к т е	Статус пользователя	большинство школьников – постоянные посетители, что связано с необходимостью прочтения обязательной литературы по школьной программе в течение всего года; небольшая часть сегмента, читающая меньше 10 книг в год – разовые посетители	студенты, использующие книги нашего заведения для подготовки к занятиям и написанию курсовых работ, а также читающие более 10 художественных и нехудожественных книг в год – постоянные посетители; остальные, использующие книгу как одно из возможных средств для расслабления и отдыха – разовые посетители	постоянными посетителями будут «молодые специалисты», любящие читать и нуждающиеся во время обеденного перерыва, после рабочего дня или в выходные дни в спокойном отдыхе; разовыми посетителями будут, скорее всего, молодые люди из данного сегмента, посетившие заведение с целью выпить горячий напиток и сделать дела по работе в тишине и комфорте

# Цели и задачи проекта

**Цель** проекта – открытие литературного кафе и достичь дохода в размере 42 000\$ за 1 год.

Главная цель включает в себя следующие **задачи**:

- подготовка документации;
- нахождение подходящего помещения в Октябрьском районе;
- аренда и ремонт помещения;
- приобретение мебели и оборудования;
- составление меню;
- заказ и приобретение книг у московского издательства «ЭКСМО» и десертной продукции у Минского хлебокомбината №2;
- подбор квалифицированного персонала;
- расчет финансовых затрат и предполагаемая рентабельность предприятия;
- проведение рекламных мероприятий по привлечению клиентов.

# Бюджетирование маркетинговых программ

Маркетинговые программы	Описание	Бюджет
Карта лояльности	Так как каждый посетитель будет заноситься в базу данных заведения, можно будет легко отследить количество посещений каждого. В «BOOK CAFE» частым посетителям будет предлагаться накопительная карта лояльности, которая позволит постоянно накапливать 10% от стоимости входа. За накопленную сумму посетителю может быть подарена книга или предоставлена возможность на посещение заведения и заказ напитков и десертов бесплатно до погашения суммы на карте.	10% от стоимости входа для школьников – это 1 000, для студентов – 1 500, для специалистов – 2 000 (Входит в затраты, начиная со второго месяца) 120 шк. – 9 360 000 (493,2\$) 276 ст. – 69 575 000 (3 781,25\$) 120 сп. – 12 100 000 (657,6\$) Всего: 4 932 \$
Создание и раскручивание группы «ВКонтакте» (Vk.com)	Основным коммуникационным и информационным каналом является собственная раскручиваемая группа в социальной сети «ВКонтакте», где можно ознакомиться с заведением и предлагаемыми услугами, имеющейся литературой; обсудить книги, прочитанные за последнее время; поучаствовать в конкурсах и ознакомиться с акциями заведения.	имея собственный сайт реклама в собственной группе «ВКонтакте» бесплатна
Меню книг	Посетителям будет предлагаться «меню книг», где будут предложены самые популярные книги с фотографиями обложек, а также «книга дня».	Разработка и распечатка 2 800 000 (10 шт. по 280 000) 152\$
Создание собственного сайта	Мы хотим создать сайт с дружелюбным интерфейсом, способным передать уют, тепло и комфорт нашего заведения. Чтобы посетив сайт и посмотрев фотографии заведения каждому захотелось прийти и прочесть книжку за чашкой чая или кофе.	250\$
Всего в год		<b>7 556\$</b>



# Затраты на организацию кафе до его ОТКРЫТИЯ

Ремонт помещения	3 570
Приобретение оборудования	2 600
Приобретение мебели	7 140
Реклама	402
Аренда помещения	1 660
Закупка книг	21 600
Закупка десертной продукции (около 25 видов десертов)	54
Дополнительные расходы	357
Планировка интерьера	2 160
<b>Итого</b>	<b>39 543</b>

## Затраты в первый месяц работы «BOOK CAFE»

Аренда помещения	1 660
Коммунальные платежи	590
Заказ десертной продукции и чая	54
Зарплата с отчислениями	435
Закупка книг	543
Реклама	50
<b>Итого:</b>	<b>3 332</b>

# Финансовое обоснование проекта

В результате суммирования затрат на организацию литературного кафе до его открытия и затрат в первый месяц работы общая величина расходов на открытие кафе и его работу в первый месяц составила 42 875 долларов.

Ожидаемый объем продаж с каждого сегмента на 1 человека:

1 школьник – 90 посещений за год + покупка десерта (+200 000) – 1 100 000

1 студент – 150 посещений в год + покупка десерта (+300 000) – 2 550 000

1 специалист – 60 посещений в год + покупка десерта (+350 000) – 1 550 000

# Ожидаемый объём продаж за 2016 год

Сегмент	Количество посещений в год, 1 чел	Количество человек в год	Количество посещений в год,	Общий объём продаж в год
Школьники (10)	78	120	9 360	93 800 000 (5 097\$)
Студенты (23)	130	276	35 880	538 500 000 (29 250\$)
Специалисты (10)	52	120	6240	125 150 000 (6 801\$)
<b>Итого:</b>				<b>757 450 000 (41 165\$)</b>

# Ожидаемый объём продаж за 2017 год

Сегмент	Количество посещений в год, 1 чел	Количество человек в год	Количество посещений в год	Общий объём продаж
Школьники (20)	78	240	18 720	187 400 000 (10 184\$)
Студенты (31)	130	372	48 360	725 700 000 (39 440,2\$)
Специалисты (15)	52	180	9 360	187 550 000 (10 192, 9\$)
<b>Итого:</b>				<b>1 100 650 000 (59 817, 9\$)</b>

# Ожидаемый объем продаж за 2018 год

Сегмент	Количество посещений в год, 1 чел	Количество человек в год	Количество посещений в год	Общий объем продаж
Школьники (24)	78	288	22 464	224 840 000 (12 219,5\$)
Студенты (35)	130	420	54 600	819 300 000 (10 288\$)
Специалисты (18)	52	216	11 232	224 990 000 (12 227,7\$)
Итого:				1 269 130 000 (68 974\$)

# NPV, срок окупаемости и рентабельности проекта

В проект «BOOK CAFE» планируется инвестировать 50 000\$ при размере барьерной ставки – 18%. Планируемые доходы:

1 год – 41 165\$

2 год – 59 818\$

3 год – 68 974\$

PV (дисконтированная стоимость) = 119 978\$

NPV (чистая дисконтированная стоимость) = 69 978\$

PI (срок окупаемости) = 1 год и 3 месяца

# Риски проекта

Риски	Меры по сокращению потерь
затягивание сроков получения разрешительных документов и согласований на перепланировку помещения	обращение в юридическую фирму и наем юриста для получения разрешительных документов
затягивание сроков ремонта помещения	при составлении договора по ремонту помещения необходимо уделить особое внимание срокам окончания работ
сложности с доставкой книг и десертной продукции	консультация со специалистом при заключении договора по поставке книг и десертов
неудобная организация внутренних площадей литературного кафе	дизайн кафе необходимо поручить специалисту в области дизайна
неудачная рекламная стратегия	изучение потребностей молодежи, изменение рекламной политики
недостаточное количество клиентов	проведение маркетингового исследования по вопросу потребностей молодежи, изменение рекламной политики
нехватка мощностей в арендуемом помещении	увеличение инвестиционных расходов на расширение мощностей
сложность с подбором требуемого персонала (увеличение времени поиска персонала для кафе может увеличить сроки его открытия и, соответственно, время окупаемости проекта)	обращение в рекрутинговую компанию