



---

# РАБОТЫ ПОБЕДИТЕЛЕЙ КОНКУРСА БИЗНЕС-ПРОЕКТОВ НОЦ ФГБУН ВОЛНЦ РАН

---

Уже на протяжении многих лет в Научно-образовательном центре проводится ежегодная научно-практическая конференция «Экономика региона глазами старшеклассников». На первом этапе организуются конкурсы школьных научно-исследовательских работ и эссе, по итогам которых лучшие работы отбираются для защиты на конференции. Впервые в 2017/18 учебном году для обучающихся 8–9 классов состоялся конкурс на лучший бизнес-проект.

Проведение конкурсов для Научно-образовательного центра является одним из приоритетных направлений деятельности, предполагающим вовлечение обучающихся в исследовательскую работу с целью более эффективного усвоения знаний в области экономики и развития способностей школьников. Интеллектуальное и личностное развитие, а также освоение обучающимися методов и приемов научно-исследовательской работы ведутся в центре в соответствии со сложившимися традициями развития научных знаний и современными традициями развития информационных технологий. Помимо этого участие в конкурсе повышает мотивацию обучающихся к познавательной деятельности, развивает их творческий интерес и поддерживает в сфере интеллектуальной деятельности талантливых школьников, ориентированных на дальнейшую научную деятельность.

Дорогие читатели «Юного экономиста», знакомьтесь с лучшими бизнес-проектами 2018 года.



# Wash Car

Бизнес-проект

Е. Касаткина, 8 класс

Актуальность проекта: «TipCar» – мобильное приложение, предназначенное для поиска свободного места или записи в очередь в ближайшую автомойку, автосервис или автозаправку.

Внедрение предложенного приложения в современную практическую жизнь может быть особенно актуально. Все чаще люди предпочитают покупать личные

автомобили, а не ездить на общественном транспорте, в связи с этим возрастает количество автовладельцев, одновременно с этим возрастает и потребность в мойке и ремонте машин, а также их заправке топливом. Вместе с тем зачастую возникают ситуации, когда затруднительно найти все это в нужный момент, по доступной цене, достойного качества. Почему бы не облегчить эту задачу?

Организационно-правовая форма организации: индивидуальное предпринимательство (физическое лицо). Выбор такой формы объясняется рядом причин:

- процедура регистрации намного проще, чем организация общества с ограниченной ответственностью, для этого понадобится минимальный пакет документов, которые есть у гражданина России;
- затраты на открытие ИП также намного меньше, необходимо оплатить только госпошлину 800 рублей и можно начинать работу;
- в процессе ведения коммерческой деятельности ИП пользуется возможностями юридического лица, при этом не обязан открывать расчетный счет и заводить печать;
- для индивидуальных предпринимателей существует специальный налоговый режим, который позволяет сократить расходы на налоги по сравнению с организациями;
- ИП не обязаны вести бухгалтер.

Характер собственности: частная, частично государственная (для развития проекта планируется привлечение инвестиций со стороны государства, получение государственных субсидий, например, из регионального бюджета).

Сфера деятельности: сфера услуг, торговля (продажа и обслуживание программного (мобильного) обеспечения, предназначенного для поиска свободного места или записи в очередь в автомойку, шиномонтаж или автозаправку). Учредители: 1 человек.

### Описание идеи

Возрастает количество автовладельцев, одновременно с этим возрастает и потребность в мойке, ремонте и заправке машины. Увеличивается число организаций, готовых предложить эти услуги. Однако иногда их бывает трудно найти в нужное время и в нужном месте. И даже если ты находишь автомойку, сервис по ремонту автомобиля или автозаправку, приходится ждать много времени в очереди. Почему бы не сделать это в более удобной форме. В связи с этим мы разработали мобильное приложение для того, чтобы можно было увидеть ближайшие автомойки, автосервисы и автозаправки, также забронировать в них время и в этот же момент оплатить услугу.

Наша идея заключается в создании и продвижении программного обеспечения, направленного на повышение качества и удобства использования автомоек, автосервисов и автозаправок как для автовладельцев, так и для собственников организаций, предлагающих эти услуги. Мы договариваемся с собственниками автомоек, автосервисов и автозаправок города о подключении к сервису и берем с них абонентскую плату или процент от суммы, которую потратил привлеченный клиент (на ваше усмотрение).

### **Описание планируемого товара или услуги**

Программное (мобильное) обеспечение для поиска свободных, находящихся на ближайшем расстоянии автомоек, автосервисов и автозаправок.

В стартовом пакете заказчик (владелец автомойки, автосервиса или автозаправки) получает комплект документации, макеты промматериалов, доступ к личному кабинету на сайте сервиса, техническую и юридическую поддержку и др.

### **Анализ внешней среды**

Покупателями предложения будут являться собственники автомоек, автосервисов и автозаправок. В городе Вологде обширная база организаций, предлагающих свои услуги автовладельцам. Между тем аналога нашего продукта (мобильного приложения) в регионе не существует.

### **Реализацию такого проекта можно разбить на 4 этапа:**

1. Разработка программного обеспечения и оформление лицензии на него. Для этого этапа планируется нанять на постоянной основе программистов для создания и корректировки приложения уже в будущем.
2. Оформление ИП. Организационно-правовая форма проекта именно ИП, так как не требуется бухучет и это является идеально подходящим вариантом для подобного бизнеса.
3. Формирование клиентской базы.
4. Реализация плана маркетинга.

Как уже стало понятно, наша идея заключается в создании и продвижении программного обеспечения для мобильного телефона, направленного на повышение качества и удобства обслужи-

вания автомобилей. Приложение будет полезно как для автовладельцев, так и для собственников автомоек, заправок и автосервисов. Для автовладельцев оно может быть интересно тем, что в городе доступен большой ассортимент услуг по обслуживанию машин. Приложение сортирует автосервисы по цене, доступности и качеству для удобного поиска нужной услуги.

Наш продукт это программное обеспечение для поиска свободных, находящихся на ближайшем расстоянии различных автоуслуг. Владельцы автомоек, сервисов и заправок получают комплект документации, макеты промышленных материалов, доступ к личному кабинету на сайте сервиса, техническую и юридическую поддержку и другое.

У приложения есть вполне заметное преимущество в виде отсутствия конкурентов в этой отрасли в ВО.

Для потребителей приложения мы являемся посредниками между владельцами фирм сферы автоуслуг и автовладельцами.

### **Маркетинговый план**

1. Создание рекламы.
2. Распространение информации о приложении в социальных сетях и мобильных приложениях.

Таким образом, важно отметить, что сфера новых информационных технологий является весьма перспективной для создания и развития бизнеса. Разработка и продажа мобильных приложений получают в последние годы все большее распространение как в нашей стране, так и за ее пределами. Однако конкурентов в этой сфере не так много, особенно в отрасли по обслуживанию автомобилей. Поэтому идея нашего бизнеса является вполне эффективной для реализации.

Нам бы хотелось, чтобы наше приложение оказалось полезным!

### Приложение

#### Финансовый расчет

##### Ежемесячные затраты

2 менеджера по продажам с личным автомобилем – по 20000 рублей  
4 программиста – по 20000 рублей

Общая заработная плата – 120000 рублей  
Аренда – 10000 рублей  
Реклама – 20000 рублей

#### Оборудование

5 компьютеров (системный блок + мышка + монитор) – 170000 рублей  
2 планшета – 30000 рублей

**Затраты на 1 месяц – 210000 рублей.**

# ETIQUETTE

## Школа этикета



### Бизнес-проект

**В. Косарева, Ю. Гамилова,  
А. Казакова, 8 класс**

#### Актуальность

В настоящее время мы не наблюдаем такой образовательной программы, как «Этикет». Тем не менее эта тема не теряет актуальности в настоящее время. Поэтому мы решили создать свою «Школу этикета».

Организационно-правовая форма: юридическое лицо (полное товарищество).

Форма собственности: частное учреждение дополнительного образования.

Сфера деятельности: сфера услуг.

Учредители: 3 человека.

### **Описание идеи, положенной в основу бизнеса**

Наша компания специализируется на производстве услуг в сфере образования. Сейчас есть множество заведений, занимающихся обучением танцам, вокалу, игре на музыкальных инструментах, но заведений, способных оказывать услуги по обучению детей и подростков этикету, на рынке мы видим относительно немного, а в нашей области заведений данного профиля нам найти не удалось. Наша компания готова предоставить такие услуги для детей и подростков в возрасте 5–12 лет.

### **Описание планируемой услуги**

Предметы:

- этикет за столом (обязательные);
- дефиле (обязательные);
- психология (+ курс);
- хореография (+ курс);
- гардероб (обязательные);
- актерское мастерство (+ курс);
- живопись (+ курс);
- история искусств (обязательные);
- вокал (+ курс);
- иностранные языки (обязательные).

Также будет проходить организация уроков верховой езды.

Обязательные предметы входят в курс «стандартный» + дополнительный курс, который подразумевает более глубокое изучение программы.

Индивидуальные курсы:

- группа выходного дня;
- дистанционное обучение.

Также наша компания готова к проведению в рамках образовательного процесса таких мероприятий, как бал, в ходе которого воспитанники смогут применить свои навыки на практике.

По окончании курса каждый выпускник получает сертификат о прохождении курса и аттестат.

### **Анализ внешней среды**

#### **«Школы этикета»**

#### **Анализ потребителей**

В современный период образовательные услуги считаются весьма востребованными среди населения. Разработанные методики направлены на обучение этикету малышей, детей, подростков. Мы ориентируемся на круг населения, включающий в себя детей в возрасте от 5 до 14 лет, которые желают приобрести новые знания и навыки в сфере образования. Обучающимся будет важна коммуникация с преподавателями и педагогами, живое человеческое общение, что доказывает огромную важность и значимость в воспитании детей. В этом возрасте дети с удовольствием играют в придуманные этикетные игры и тренинги, усваивая сложные нюансы правил хорошего тона. Эти знания и умения делают ребенка уникальным на фоне других детей и его окружения. Знать и уметь больше, чем, порой, сами родители, – отличный стимул для этого возраста, а желание делиться этими знаниями с другими помогает эстетически развиваться и ученику, и его близким.

#### **Анализ конкурентов**

Специализируясь на оказании образовательных услуг, мы конкурируем с другими образовательными учреждениями. Наша специализация достаточно узкая, поэтому значимых, крупных конкурентов мы не имеем. В Вологде на данный момент подобного рода организаций немного.

### **Анализ конъюнктуры рынка и тенденций на нем**

При анализе конъюнктуры рынка следует учитывать все организации, предоставляющие образовательные услуги всех форм собственности: частные, государственные, муниципальные; категории сотрудников; типы учреждений дополнительного образования детей (центры, дворцы, дома, станции и т. д.). В представленной сфере у нас в городе есть как государственные, так и частные учреждения и организации. Организаций, ориентирующихся на обучении детей по данному профилю, практически нет. Поэтому в этой сфере деятельности у нашего предприятия пока что видимых конкурентов нет.

### **Анализ общих условий сбыта и организации продвижения продукции на рынке**

Анализируя рынок сбыта, следует учитывать нужды и потребности потребителей и обеспечить их удовлетворение максимально эффективно. Нужно проанализировать демографические факторы культурной среды, научно-технические факторы. Проводя анализ микросреды компании, мы учитываем потребителей, партнеров, как существующих, так и потенциальных конкурентов. Составляя усредненный портрет потребителя с основными социальными, психологическими, потребительскими характеристиками, мы разрабатываем оригинальное, креативное рекламное решение, соответствующее указанному портрету. Здесь можно за основу вариантов деятельности взять следующие:

1) осуществление курсов по теме личностного развития и роста. Здесь самая результативная рекламная дея-

тельность, в сфере финансового и духовного развития, как показывает практика, это публичное выступление и различные личные примеры тех слушателей, которые уже успели пройти этап обучения. Таким образом, все маркетинговые мероприятия стоит лимитировать проведением различных информационных встреч;

- 2) специализация по обучающему курсу: повышение различной квалификации или ускоренная переподготовка рабочих кадров, а также обучение всевозможным новейшим профессиям. Как вариант, здесь возможен смысл заключать долгосрочные договоры на определенное сотрудничество при ориентации на профессиональную подготовку с большими крупными предприятиями или с организациями центров занятости. Такие предприятия и центры обычно нуждаются в профессиональном развитии своих сотрудников и потенциальных рабочих кадров;
- 3) возможные различные дополнительные курсы, направленные только на юношескую и подрастающую детскую аудиторию. В этом варианте можно рекламироваться через различные СМИ или раздавать рекламные буклеты напрямую в местах, где часто бывают родители, например, в школах или в Домах творчества.

### **Маркетинговый план**

Плюсом нашего проекта будет являться то, что используемая образовательная программа не имеет аналогов в регионе, но пользуется определенным спросом. Набор групп мы планируем осуществлять по возрастам, следовательно, количество групп будет равно 4. В каждой

группе мы планируем набирать не менее 15 человек. Плюс: группы углубленного изучения, дистанционный курс, индивидуальный курс.

На начальном этапе наша рекламная компания будет направлена на наработку клиентов, а именно распространение информации о центре при помощи листовок, располагаемых в образовательных учреждениях, и рекламы в социальных сетях.

Итого на организацию рекламной компании мы расходуем:

дополнительно для ускорения проведения набора и привлечения людей в группы мы планируем скидку на образовательные услуги, а также скидку на углубленный курс 15%.

Следовательно, благодаря рекламной компании мы привлекаем большее количество клиентов.

## Приложение

### Финансовые расчеты

№	Наименование затрат	Сумма
1	Аренда помещения (здания, мебели, техники)	40000 руб.
2	Услуги ЖКХ	8000–10000 руб.
3	Налоги	9% от прибыли – 18900 руб.
4	Оплата персонала	20000 руб./чел. Всего: 60000 руб.
5	Учебные пособия	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Парты + стул = 8000 руб./шт. (60 шт.) всего – 480000 руб.</li> <li>• Скамейки + шкафчики = 5200 руб. (60 шт.) всего – 312000 руб.</li> <li>• Зеркало (для туалета и хореографического зала) – 4000 руб. и 5500 руб. всего – 20500 руб.</li> <li>• Набор посуды – 500 р./набор всего = 30000 руб.</li> <li>• Мольберт – 2200 руб./шт. всего = 22000 руб.</li> <li>• Колонки – 12000 руб.</li> <li>• Проектор – 12000 руб.</li> <li>• Книги – 50000 руб.</li> <li>• Косметический ремонт – 100000 руб.</li> <li>• Раковина + унитаз = 1500 руб.</li> </ul>
6	Прочие расходы	20000 руб.

### Персонал

Стандартный курс – 2000 рублей в месяц


Углубленный курс – 3500 рублей в месяц

Дистанционное обучение – 12000 рублей полный курс за 2 месяца

Экспресс-курс – 9000 рублей в месяц, 2 месяца

Индивидуальный курс – 5000 рублей.





# Производство жареных семечек «Гулька»

**Бизнес-проект**

**Т. Прокошев, 8 класс**

Жареные семена подсолнечника являются очень популярным в нашей стране продуктом. Причем его с удовольствием покупают все: не только молодежь, но и люди постарше. Помимо этого, семечки содержат массу таких полезных для человека веществ, как витамины групп А, В, D и E, цинк, магний, а также ненасыщенные жирные кислоты. Поэтому мы считаем, что наша продукция не только не нанесет вреда чьему-либо здоровью, но и будет полезной и недорогой.

**Организационный аспект:** правовая форма нашей организации – ИП, по типу собственности – частная, сфера деятельности – производство. Учредитель организации – один.

## **Описание идеи**

Проект предполагает несколько этапов организации работ: на первом этапе планируется закупка нашим мини-предприя-

тием сырья (сырые семечки); на втором этапе будет осуществляться его переработка (обжарка); на третьем этапе будет проходить упаковка продукта (пачки по 500 г); на четвертом – сбыт продукции крупным продуктовым магазинам.

## **Характеристика продукции**

Жареные соленые семечки компании «Гулька». Пачки по 500 граммов.

## **Внешняя среда**

**Потребители:** семечки с удовольствием покупают все (не только молодежь, но и люди постарше). Спрос на данный товар снековой категории является стабильным, так что в этой нише есть возможность построить выгодный и перспективный бизнес.

**Конкуренция:** не стоит недооценивать и активность конкурентов в данном сегменте, что делает необходимым очень тща-

тельное планирование всех мероприятий, направленных на расширение каналов сбыта нашей продукции.

В таблицах 1 и 2 представлены пояснения по финансовой составляющей проекта.

**Таблица 1.**  
**Расходы на приобретение оборудования**

Наименование оборудования	Количество	Стоимость
Жаровня	2 шт.	167000 руб.
Охладитель	1 шт.	80000 руб.
Фасовочно-упаковочный аппарат	1 шт.	313000 руб.
<b>Итого</b>		<b>560000 руб.</b>

**Таблица 2.**  
**Расходы постоянные**

Наименование	Количество	Стоимость
Сырье	5000 кг (8 руб./кг)	40000 руб.
Аренда	–	20000 руб.
Реклама	–	80000 руб.
Упаковочный материал	–	10000 руб.
Зарплата рабочим	2 чел.	20000 руб.
Коммунальные услуги	–	10000 руб.
<b>Итого</b>		<b>180000 руб.</b>

### Первоначальный капитал

Для открытия бизнеса потребуется 740000 рублей. Из них собственный капитал составляет 49% (362600 рублей), а остальные 51% (377400 рублей) – заемные.

### Расчет окупаемости проекта

Мы планируем поставлять продукцию крупным гипермаркетам: 30 рублей упаковка (500 граммов). В среднем мы плани-

руем продавать за месяц 4800 кг. В этом случае выручка за месяц составит 288000 рублей, доход, соответственно, 108000 рублей. При прибыли в 108000 рублей за месяц точка окупаемости наступит через 7 месяцев.

### Маркетинговый план


Для успешной реализации проекта необходимо, во-первых, провести анализ базы крупных продуктовых магазинов региона, во-вторых, предпринять шаги для заключения договоров с этими торговыми организациями, в-третьих, разработать гибкую систему скидок для наших клиентов.

### Перспективы развития проекта в будущем

Полагаем, что наш проект имеет большие перспективы: учитывая, что в регионе средняя цена семечек в розницу в магазине 130 руб./кг, считаем, что наша продукция будет выгодна для любого магазина (60 руб./кг).

Мы планируем, освоив рынок Вологодской области, выйти в близлежащие регионы. Следовательно, нам придется увеличить количество производимой продукции, расширить производство, что, безусловно, в совокупности с применением креативных маркетинговых идей скажется на увеличении прибыли.

В целом следует резюмировать, что проект по производству жареных семечек выгоден с экономической точки зрения и вполне может быть успешен при воплощении на практике.



# Компания по созданию компьютерных игр «PUBG Corporation»

## Бизнес-проект

Н. Секретарев, Т. Макиенко, 7 класс

XXI век – век информационных технологий, интернета и компьютеров. В связи с этим во всем мире, и в России в том числе, растет число пользователей информационного пространства.

По данным Росстата, в РФ число организаций, имеющих доступ к сети Интернет, в 2017 году относительно 2003 года увеличилось в 8 раз. Вместе с этим увеличивается и популярность компьютерных игр.

Опишем наш проект, направленный на создание компьютерных игр. Наша фирма – открытое акционерное общество по разработке компьютерных игр.

Организуемая нами фирма – это юридическое лицо ОАО «PUBG Corporation», находится в частной собственности.

Основная идея проекта – разработка разных версий игры PUBG.

PUBG – многопользовательская онлайн-игра в жанре королевской битвы. В игре

одновременно могут участвовать до 100 игроков, которые попадают на остров, после чего ищут снаряжение и оружие, чтобы победить других игроков. Доступная безопасная зона на внутриигровой карте со временем начинает уменьшаться, делая доступное пространство более тесным, чтобы сталкивать их между собой. Последний выживший игрок или команда побеждают в раунде. Наши игры актуальны для пользователей интернета и геймеров.

Потребители нашей игры – это дети и взрослые (16+).

Игру можно приобрести на нашем официальном сайте «pubg.ru», также на онлайн-сервисе цифрового распространения компьютерных игр и программ «Steam» (стоимость за 1 ед. – 800 рублей).

Территориальные границы наших продаж РФ, а в перспективе – страны СНГ.

Нашими конкурентами в игровом бизнесе являются разработчики игр: «The Division», «Battlefield 1», «World of Tanks», «GTA Online», «Far Cry 5», «MGS V: The Phantom Pain», «Tom Clancy's Rainbow Six Siege».

Но почему наша игра конкурентоспособна? Данная разработка имеет более реалистичную графику и геймплей, а сама идея игры креативна. Кроме того, наша продукция рекламируется на YouTube, Steam и Mail.Ru.

Вместе с тем, на YouTube нас рекламируют известные ютуберы из команды – Банда YouTube (The Warpath, Coffi Channel, Нурер и др.).

Опишем финансовую составляющую нашего проекта. Прибыль от проекта составляет 200000 рублей в месяц. В месяц мы тратим 61000 рублей на оплату труда 10 рабочих, 80000 рублей на технику, 14000 рублей за аренду, 10000 рублей на обеспечение удобства для наших работников, 6000 рублей на рекламу. Рентабельность бизнеса:  $200000 : 170000 * 100\% = 1,2$ .

Расчеты заработной платы работников представлены в табл. 1.

Таблица 1. Расчеты заработной платы работников

Должность	Количество работников	Заработная плата	Итого, руб.
Управляющий	2	4000	8000
Программист	3	7000	21000
Художник	3	7000	21000
Пиар-менеджер	2	5000	10000
Итого, руб.			60000

Таблица 2. Расходы на приобретение оборудования

Наименование	Стоимость	Количество	Итого
Ноутбук Irbis NB31	8800 руб./шт.	6	52900
Графический планшет	1480 руб./шт.	3	4450
Кофеварка	3000 руб./шт.	2	6000
Кулеры для воды	5200 руб./шт.	2	10400
Наушники	1038 руб./шт.	6	6230
Итого			80000 руб.

Кроме того, реализация проекта потребует затрат на приобретение оборудования (табл. 2).

Рассчитаем прибыль, затраты и рентабельность нашего проекта.

Выручка в 1-й месяц: 1 единица 800 руб. \* 150 штук = 120 тыс. руб.

Наша прибыль  $120000 - 169000 = -51000$  в 1-й месяц.

Наша рентабельность  $-51000 : 120000 = -4,25$ .

Наша выручка во 2-й месяц: 1 единица 800 руб. \* 170 = 136 тыс. руб.

Наша прибыль  $168000 - 160200 = 7800$  руб.

Наша рентабельность  $7800 : 16800 = 0,05$ .

Наша выручка в 3-й месяц: 1 единица 800 руб. \* 260 = 218 тыс. руб.

Наша прибыль  $218000 - 160200 = 57800$  руб.

Наша рентабельность  $57800 : 21800 = 2,65$ .

Таким образом, сфера информационных технологий, а в частности продажа компьютерных игр, – очень выгодный бизнес, приносящий хорошую прибыль, однако на его раскрутку требуется время.



# Кофейня

## Бизнес-проект

### Д. Козелецкий, 9 класс

Мне бы хотелось со временем открыть в нашем городе свою маленькую кофейню. Первым в России открыл сеть Coffen-bean Джерри Рудитсер, он всегда дает нужные советы начинающим предпринимателям. Его сеть Coffen-bean продает франшизу, но она стоит очень дорого у франчайзера от 500\$ до 10000\$, поэтому я не буду на нее рассчитывать. Придумаю название кофейни свое простое, на мой взгляд, интересное «Наедине с тобой» или «Кофе вдвоем».

Кофейня будет в центре города, там я и живу. Дома у нас старые, так называемые хрущевки. Сейчас первые этажи этих пятиэтажек выкупают предприниматели и создают в них маленькие уютные магазинчики. А я мечтаю о кофейне. Запах кофе, ванили или настоящего шоколада разносится далеко по улице. Центр города – это людное место. Хорошо бы сделать

большие стекла, чтобы прохожие видели, кто сидит за стеклом; это тоже вызывает желание зайти. Молодежь любит кофе капучино и эспрессо с пирожными, булочками. Логика проста: чем разнообразнее услуга, тем выше прибыль. Бутерброды или сэндвичи, а дальше – больше.

Может быть, чтобы в кофейне всегда звучала живая музыка, нужно поставить пианино. У нас в городе 2 школы с музыкальным уклоном, музыкальная школа в городе и несколько в районе. Молодежь любит музыку. Если договориться со старшеклассниками, можно устраивать небольшие семейные концерты с кофе. Предложить семье такой вид отдыха, а их ребенку аудиторию для первых выступлений (возможна первая оплата).

Большое значение имеет подбор рабочего персонала. Я и сам не против работать барменом, но временно, до тех пор пока не расширю свой бизнес. Я лично намерен полностью контролировать свое дело. А вот кофе закупать – это искусство. Нужно учиться и

получать совет специалистов. Вообще нужно найти свой рецепт приготовления кофе. Например, «Кофе с яичным белком». Это очень красиво и вкусно. Можно организовать гадание на кофейной гуще или еще что-то, что будет привлекать людей.

Оформление зала тоже важно, но это не главное. Главное – идеальный порядок, чистота посуды, кофемашины, плиты. Нужно позаботиться о кофе и поваре. Дорого не всегда хорошо, конечно, также как и очень дешево.

Техники много не надо: кофеварка, кофемолка, холодильная витрина, посуда и прочее.

Чтобы открыть свое предприятие, нужно по заказу от 23.12.2014 № 1227 предоставить заявление в местный исполнительный орган власти (плата за это не взимается, и ответ в течение 5 дней). Затем

включают наш объект питания в сведения в объектах питания в торговом реестре РБ и согласуют режим работы.

Конечно, основные затраты у меня пойдут на переоборудование жилой однокомнатной бабушкиной квартиры на первом этаже в центре нашего города и на приобретение оборудования для кофейни. Но, надеюсь, суммы в 5 тысяч долларов (родительский подарок к 18-летию) на первое время хватит. А дальше воспользуюсь кредитом: сумму и условия можно будет обсудить. Но уже ставка рефинансирования по кредиту упала в РБ до 10,5%. На приобретение оборудования после регистрации бизнеса государственная поддержка может составлять до 1000\$.

Таким образом, можно попробовать решить проблему с открытием моего собственного кафе.