

نمونه بیزینس پلن رستوران / کافه

نام کسب و کار فرضی: کافه رستوران بهار (کافه-رستوران محله‌ای با تمرکز بر غذای سالم)

این سند یک نمونه آموزشی است. تمام نام‌ها، اعداد و برآوردهای مالی فرضی هستند و صرفاً برای نمایش ساختار صحیح یک بیزینس پلن در صنعت غذایی ارائه شده‌اند.

۱. خلاصه اجرایی

کافه رستوران بهار قصد دارد در یکی از محله‌های پرتردد شهر، مکانی برای صبحانه و ناهار سالم با مواد اولیه محلی راه‌اندازی کند. تمرکز اصلی ما بر مشتریانی است که به دنبال گزینه‌های غذایی سالم و سریع در نزدیکی محل کار یا زندگی خود هستند. هدف سال اول، رسیدن به میانگین ۱۲۰ مشتری روزانه و پوشش کامل هزینه‌های ثابت تا پایان ماه هشتم فعالیت است.

۲. معرفی کسب و کار و محصول

کافه رستوران بهار با ظرفیت ۳۰ نفر نشسته و بخش سفارش بیرون‌بر فعالیت می‌کند. منوی اصلی شامل صبحانه سالم، سالادهای فصلی و چند غذای اصلی با مواد اولیه ارگانیک محلی است. تفاوت اصلی ما با کافه‌های مشابه منطقه، شفافیت کامل درباره منبع مواد اولیه و منوی متغیر بر اساس فصل است.

۳. تحلیل بازار و رقبا

بازار هدف ما، افراد ۲۵ تا ۴۵ سال ساکن یا شاغل در شعاع ۱ کیلومتری کافه هستند که به سبک زندگی سالم اهمیت می‌دهند. در تحلیل اولیه محله، سه رقیب مستقیم (دو کافه و یک رستوران فست‌فود سالم) شناسایی شده‌اند؛ نقطه ضعف مشترک آن‌ها، نبود منوی فصلی و شفافیت پایین درباره منبع مواد اولیه است؛ همین موضوع فرصت تمایز اصلی ماست.

۴. مدل درآمدی و استراتژی قیمت‌گذاری

درآمد از دو کانال اصلی به دست می‌آید: فروش حضوری در سالن و سفارش بیرون‌بر/آنلاین. به عنوان مثال فرضی: میانگین صورت‌حساب هر مشتری حضوری ۱۸۰ هزار تومان و هر سفارش بیرون‌بر ۱۳۰ هزار تومان در نظر گرفته شده است. این اعداد باید بر اساس قیمت‌گذاری واقعی منو و منطقه جغرافیایی بازبینی شوند.

۵. برنامه بازاریابی و فروش

در سه ماه اول، تمرکز اصلی روی معرفی محلی (بزر، همکاری با کسب و کارهای همسایه، رویداد افتتاحیه) و حضور فعال در پلتفرم‌های سفارش آنلاین غذا خواهد بود. برنامه بلندمدت شامل تولید محتوای شبکه‌های اجتماعی درباره منبع مواد اولیه و باشگاه مشتریان وفادار با تخفیف پلکانی است.

۶. برنامه مالی و پیش‌بینی سه‌ساله (مثال فرضی)

هزینه/درآمد	برآورد فرضی	یادداشت
هزینه راه‌اندازی اولیه (تجهیزات، اجاره پیش، دکوراسیون)	۱٫۸ میلیارد تومان	یک‌باره
هزینه ثابت ماهانه (اجاره، حقوق، انرژی)	۱۲۰ میلیون تومان	ماهانه
درآمد ماهانه هدف سال اول	۱۵۰ میلیون تومان	میانگین ۱۲۰ مشتری در روز
درآمد ماهانه هدف سال سوم	۳۰۰ میلیون تومان	فرض افزایش ظرفیت و شعبه دوم

تمام اعداد جدول فرضی‌اند و باید با برآورد واقعی هزینه منطقه و منوی نهایی جایگزین شوند.

۷. تیم اجرایی

تیم فرضی شامل یک مدیر عملیات با تجربه راه‌اندازی کافه، یک سرآشپز با تخصص در آشپزی سالم، و یک مسئول بازاریابی محلی است. در نسخه واقعی، سابقه دقیق و قابل‌ارجاع هر فرد را ذکر کنید.

۸. تحلیل ریسک

- **ریسک هزینه مواد اولیه:** نوسان قیمت مواد اولیه ارگانیک → برنامه کاهش: قرارداد بلندمدت با حداقل دو تأمین‌کننده محلی.
- **ریسک فصلی‌بودن تقاضا:** افت ترافیک در برخی فصول → برنامه کاهش: منوی فصلی متغیر و کمپین‌های تخفیف در ماه‌های کم‌رونق.
- **ریسک رقابتی:** ورود رقیب جدید با قیمت پایین‌تر → برنامه کاهش: تمرکز بر تمایز کیفی (شفافیت منبع مواد اولیه) به‌جای رقابت قیمتی صرف.