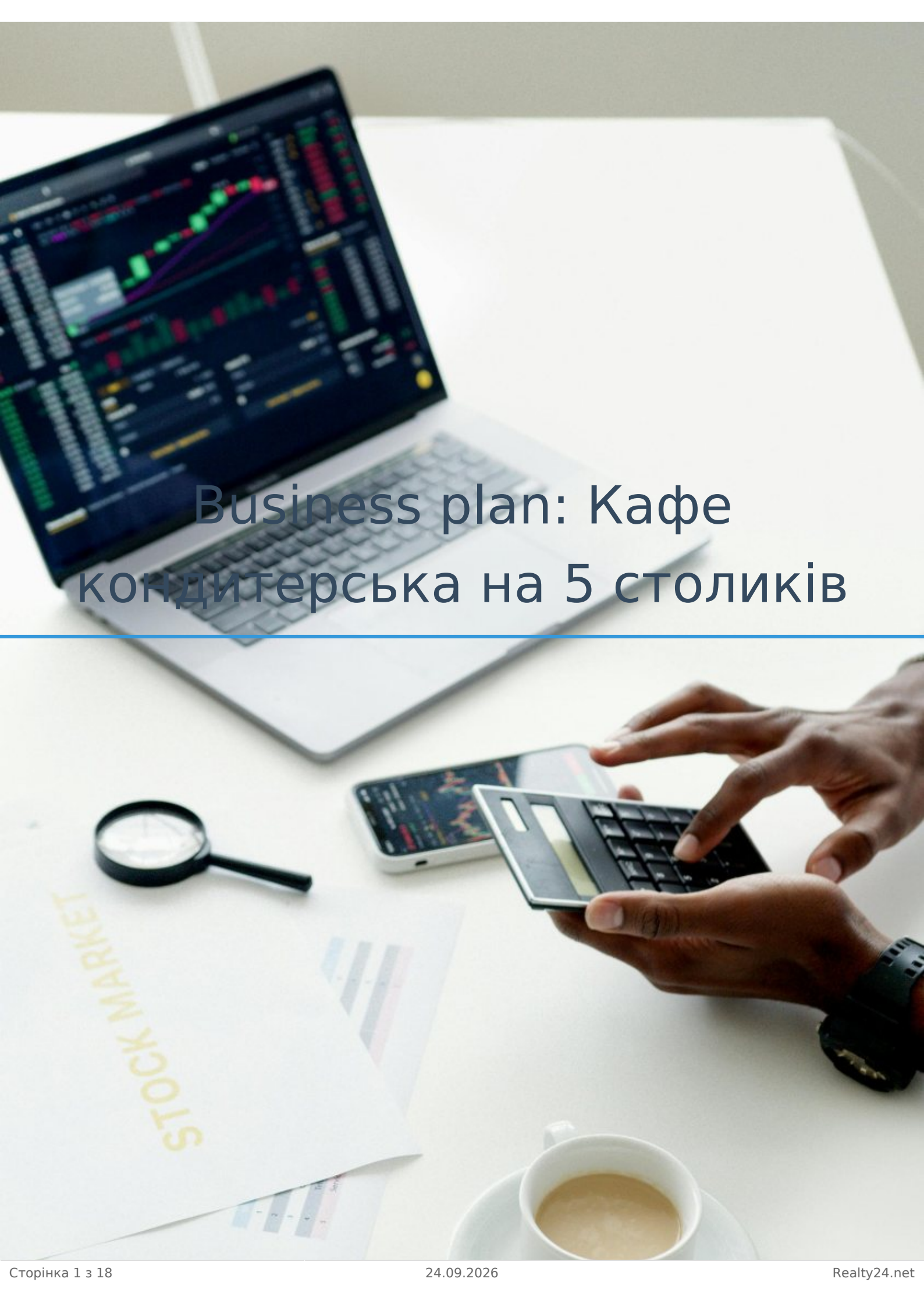




Business plan: Кафе кондитерська на 5 столиків

Contents

1. General data

- 1.1 Country, Legal form, Currency for calculations
- 1.2 Founder (full name, contact address, other)
- 1.3 Project idea description and main project goals (1-3 years)

2. Products and services

- 2.1 Description of products and services
- 2.1 Products and services

3. Costs.

- 3.1 Material costs
- 3.2 Other costs

4. Personnel

- 4.1 Brief description of experience, education, skill qualifications
- 4.1 Personnel

5. Main assets

- 5.1 Description of project real estate and equipment
- 5.1 Real estate, Equipment

6. Taxes and Finance

- 6.1 Description of the tax system
- 6.2 Finance, capital

7. Risks, SWOT analysis

- 7.1. Top risks
- 7.2. Strengths of your business:
- 7.3. Weaknesses of your business:
- 7.4. Current or future opportunities:
- 7.5. Current or future threats:

8. Marketing and market

- 8.1. Market analysis
 - 8.1.1 Target audience
 - 8.1.2 Competitors / Market

8.1.3 Sales and marketing plans

8.2. Promotion channels

9. Додатки: Таблиці, Графіки і діаграми

9.1 Operating cash flow

9.2 Key metrics

9.3 Revenue (Revenue)

9.4 All expenses

9.5 Appendices: Graphs and charts

1. General data

1.1 Country, Legal form, Currency for calculations

Country: —, Legal form: Фізична особа-підприємець, Currency for calculations: UAH, Industry: Громадське харчування,

1.2 Founder (full name, contact address, other)

Founder (full name, contact address, other):

Засновник ФІП, контактна адреса, інше

Phone: 0387775897

Email: gal@ukr.net

1.3 Project idea description and main project goals (1-3 years)

Опис ідеї проекту

Формат: невелике затишне кафе-кондитерська на 5 столиків з вітриною свіжої випічки, кавовою картою та можливістю замовлення тортів на замовлення. Асортимент: авторські торти, тістечка, круасани,

безглютенові та безцукрові опції, сезонні десерти. Сервіс: кава третьої хвилі, упаковка на виніс, онлайн-замовлення та доставка для замовлень тортів. Позиціонування: преміум-локальна кондитерська з акцентом на якість інгредієнтів і швидкий сервіс.

Унікальна торгова пропозиція

Свіжість і авторство: випічка готується щодня на місці.

Нішеві продукти: безглютенові та дієтичні десерти.

Інтимна атмосфера: лише 5 столиків для комфортних зустрічей.

Додаткові послуги: індивідуальні торти під замовлення та кейтеринг для невеликих заходів.

Цільова аудиторія та локація

ЦА: мешканці району 18–55 років; пари, молоді професіонали, батьки з дітьми; замовники тортів для свят.

Локація: пішохідна вулиця або район біля офісівжитлових комплексів з високою прохідністю. Перевага — близькість до місць прогулянок і ТРЦ.

Основні цілі проекту 1–3 роки

Рік Ключова мета KPI Головні заходи

Рік 1 Відкритися та досягти самоокупності Окупність витрат за 9–12 міс.; середній чек; щоденна кількість відвідувачів Ремонт; закупівля обладнання; запуск меню; маркетинг локально

Рік 2 Закріпити позицію, збільшити повторні продажі 20 виручки; повторних клієнтів 40 Програма лояльності; розширення онлайн-замовлень; участь у локальних подіях

Рік 3 Розширити доходи через замовлення тортів і кейтеринг 25–30 виручки від замовлень; маржа на торти 40 Розвиток B2B-продажів; оптимізація виробництва; можливе відкриття точки-партнера

2 Products and services

2.1 Description of products and services

Кафе-кондитерська на 5 столиків пропонує свіжу авторську випічку, каву

третьої хвилі та індивідуальні торти на замовлення. Концепція поєднує якісні інгредієнти, швидкий сервіс і можливість замовлення на виніс та доставку для тортів і наборів десертів.

Асортимент продукції

Категорія Приклади Формат продажу Ціновий діапазон

Кавові напої еспreso; лате; капучино; фільтр на місці; на виніс 40–90 грн

Щоденна випічка круасани; булочки; мафіни вітрина; порційно 30–80 грн

Тістечка та десерти еклери; чизкейки; муси порційно; набори 50–160 грн

Торти на замовлення святкові; весільні; тематичні під замовлення;

доставка від 800 грн

Нішеві позиції безглютенові; веган; без цукру на замовлення; обмежені серії 20–40 до собівартості

Додаткові послуги

Торти під замовлення з дегустацією та консультацією дизайну.

Міні-кейтеринг для невеликих заходів до 30 осіб.

Пакети подарунків і набори десертів для корпоративних клієнтів.

Онлайн-замовлення через сайт або месенджери; попередня оплата та самовивіз/доставка.

Упаковка та логістика

Упаковка — брендована, екологічна, з варіантами для доставки та подарункових наборів. Доставка — власна для тортів у межах району або через партнерів-кур'єрів для віддалених замовлень. Для чутливих десертів застосовується термоконтроль і інструкції з транспортування.

1. Прямі матеріали для кавових напоїв

Категорія Приклади Одиниця виміру

Кава зерна еспreso; зерна фільтр кг

Молочні продукти молоко 2.5; молоко бариста; вершки л

Рослинні альтернативи мигдальне; соєве; овочеve молоко л

Сиропи та ароматизатори ванільний; карамельний; шоколадний мл

Какао та порошки какао для мокачино; шоколадний порошок кг

Цукор та підсолоджувачі білий цукор; тростинний; стевія г; пак.

Вода та фільтри питна вода; фільтри для кавомашини л; шт

Льодяні інгредієнти кубики льоду; охолоджені сиропи кг; л

2.2 Product/Service name

Name	Price	Об'єм продажу (міс.)
Кава еспресо	40 UAH	1400
Кава капучино	50 UAH	1400

3.Costs.

3.1 Material costs

Name	Сума (за період)
Кава зерна еспресо; зерна фільтр	60000 UAH
Цукор та підсолоджувачі	12000 UAH
Фільтри та обслуговування: фільтри для води, чистячі засоби для кавомашини.	12000 UAH

3.2 Other costs

Name	Сума (за період)
Електроенергія	12000 UAH
Вода	12000 UAH

4. Personnel

4.1 Brief description of experience, education, skill qualifications

Коротко: Оптимальний штат для кафе-кондитерської на 5 столиків — 3–5 осіб шеф-кондитерпекар, баристакасир, помічникпосудомий, з чіткими технологічними картами, стандартами якості та планом навчання; ключові компетенції — технічна майстерність у випічці, робота з кавою, клієнтський сервіс і санітарна дисципліна.

1. Штат і функції рекомендація

Шеф-кондитер головний пекар 1 — розробка рецептів, приготування тортів і десертів, контроль якості, калькуляції, планування закупівель.

Бариста-касир 1 — приготування кави третьої хвилі, продажі, робота з POS, упаковка на виніс, базова інвентаризація.

Помічник кондитера підсобний 1 — підготовка інгредієнтів, миття, допомога при декорі, пакування замовлень.

Додатково за потреби: кур'єрдоставка поза штат, тимчасовий працівник у пікові дні, адміністратор для B2B-замовлень.

2. Навички та компетенції по ролях

Шеф-кондитер: технічні навички робота з кремами, шоколадом, тістом, знання технологічних карт, калькуляція собівартості, креативність, стресостійкість, лідерство.

Бариста: точність дозувань, знання помолу і екстракції, латте-арт базовий, робота з молочними альтернативами, швидке обслуговування клієнтів.

Помічник: уважність до гігієни, швидкість, базові навички порціонування, вміння працювати під керівництвом.

3. Навчання та стандарти

Впровадити технологічні карти для всіх позицій; фіксувати грамовки і час приготування. обов'язково.

Початкове навчання: 2-4 тижні рецептури, робота з обладнанням, санітарні норми, POS.

Періодичні тренінги: раз на місяць — дегустації, нові рецепти, техніка латте-арту.

Сертифікація з гігієни: мінімум один працівник з відповідною довідкою на зміні.

4. Графік, продуктивність і KPI

Графік: зміни по 8-10 годин; перехресне навчання бариста вміє пакувати торти; кондитер — базово працює з кавою.

KPI: час обслуговування ≤ 5 хв для кави, відсоток браку 40, точність рецептур відхилення

4.1 Personnel

Name	К-сть	ЗП (в місяць)
Бариста-касир	2	20 000 UAH

5. Main assets

5.1 Description of project real estate and equipment

1. Приміщення та планування

Площа: загальна 30-45 м² з них зал 12-18 м²; виробництвокухня 10-18

м²; складхолодильник 3–6 м²; санвузолпідсобне 2–3 м².

Планування: відокремлена виробнича зона з прямим доступом до вітрини; барна стійка з каво-станцією; зона для 5 столиків 10–12 посадкових місць; окремий склад для сухих інгредієнтів і холодного зберігання.

Вимоги до висоти стелі: мінімум 2,7–3,0 м для вентиляції та монтажу витяжки.

Вхід і вітрина: вітрина для демонстрації десертів; зручний вхід для клієнтів і окремий вхіддоставка для постачальників.

Доступність: безбар'єрний підхід до входу; місце для велосипедівколясок біля входу.

Зони обслуговування: зона прийому замовлень; зона видачі на виніс; місце для дегустаційконсультацій по тортах.

2. Інженерні мережі та вимоги

Електрика: окрема лінія 3-фазна бажана; загальна потужність 8–12 кВт залежить від обладнання.

Водопостачання: холоднагаряча вода; окремий підвід для миття посуду; фільтрація питної води для кави.

Вентиляція та витяжка: професійна витяжна система над печамипіччю; припливно-витяжна вентиляція для кухні.

Опаленнякондиціювання: клімат-контроль для комфорту клієнтів і збереження десертів.

Каналізація: підключення для посудомийної машини та мийки.

Пожежна безпека: вогнегасники, датчики диму, евакуаційні виходи згідно норм.

3. Обладнання — базовий перелік і технічні характеристики

Категорія Обладнання Рекомендована потужністьємність Призначення
Теплове конвекційна піч 4–6 лотків або 60–120 л випічка порційної продукції

Тістообробка планетарний міксер 10–20 л заміс тіста, креми

Холодильне холодильна шафа 400–600 л зберігання кремів і заготовок

Холодильне вітрина холодильна 1,0–1,5 м демонстрація десертів

Кавове професійна кавомашина 1–2 групи приготування еспресо

5.1 Real estate, Equipment

Real estate	0 UAH
Equipment	0 UAH

6. Taxes and Finance

6.1 Description of the tax system

1. Вибір податкової системи рекомендація

ФОП 2 група — підходить, якщо більшість продажів — населенню, плануєте наймати до 10 працівників; має фіксований місячний платіж, який встановлюють місцеві ради. ФОП 3 група — гнучкіша для роботи з юрособами та більших оборотів.

Військовий збір для ФОП 1,2,4 груп у 2026 — 864,70 грнміс 10 від мінімальної зарплати за 2026. Розміри єдиного податку залежать від місцевих ставок і групи.

2. Обов'язкові податки та внески ключові цифри

ЄСВ мінімальний — орієнтовно 1 902,34 грнміс 22 від мінімальної бази для 2026 року; фактична сума залежить від бази нарахування.

ПДФО загальна система — 18 від оподаткованого прибутку ЄСВ; для спрощеної системи ПДФО не застосовується окремо, але є фіксований єдиний податок.

3. Приклад фінансування запуску орієнтир для 30–45 м²

Стаття Сума, грн орієнтир

Стартові інвестиції обладнання, ремонт, меблі 400 000–1 000 000

Оборотний капітал 3 міс. 120 000–200 000

Разом потреба 520 000–1 200 000

Пропонована структура фінансування: власний капітал 30–40, кредитпозика 60–70. Наприклад, при потребі 700 000 грн — власні кошти 210 000–280 000 грн, кредит 420 000–490 000 грн з терміном 2–5 років. Розрахуйте щомісячний платіж за кредитом залежно від відсоткової ставки наприклад 18–24 річних і включіть його в операційні витрати.

4. Бюджетні та податкові поради

Зкладайте ЄСВ і військовий збір у щомісячні витрати незалежно від обороту.

Якщо обираєте ФОП 2 групу, уточніть місцеву ставку єдиного податку у Львівській міській раді фіксована сумамісяць.

Ведіть щоденний облік готівкибезготівки, використовуйте ПРРОтермінал згідно вимог ДПС.

6.2 Finance, capital

Fixed tax	Fixed rate (%): 10% Additional taxes / fees: ECB (мінімальний): 1902UAH
Amount of own investments	Own capital: 120 000 UAH
Loan/Grant	Loan amount: 300 000 UAH % per month: 0%
Project totals	All income : 1 512 000 UAH All expenses : 708 000 UAH Salary: 480 000 UAH

7. Risks, SWOT analysis

7.1. Top risks

- Топ ризиків і заходи пом'якшення

Кадровий ризик — втрата ключового кондитера або бариста

Пом'якшення: навчання резервних працівників; документовані технологічні карти; контрактні умови з мотивацією; співпраця з локальними кулінарними школами для швидкого підбору персоналу.

Сезонність попиту і низький потік у міжсезоння

Пом'якшення: сезонні промоакції; впровадження теплих напоїв і святкових наборів; розвиток онлайн-замовлень і доставки; корпоративні контракти.

Коливання цін на сировину і постачання

Пом'якшення: довгострокові договори з постачальниками; оптова закупівля; заміна дорогих інгредієнтів на локальні сезонні аналоги; регулярний аудит собівартості.

Регуляторні та податкові ризики

Пом'якшення: співпраця з бухгалтером; своєчасна реєстрація ФОП/ПРРО; резерв на покриття податкових змін; дотримання санітарних норм.

Бракпсування продукції та операційні втрати

- нішеві опції

- програма лояльності
- якісний сервіс
- активний локальний маркетинг і співпраці з інфлюенсерами.

7.2. Strengths of your business:

стислий SWOT-аналіз і перелік топ-ризиків для кафе-кондитерської на 5 столиків з практичними заходами пом'якшення.

Компактний формат; низькі фіксовані витрати; висока якість авторської випічки

Сильні сторони: малий формат дозволяє швидко адаптуватись, контролювати якість і створювати інтимну атмосферу; авторські десерти формують унікальну пропозицію.

7.3. Weaknesses of your business:

Обмежена посадкова місткість; залежність від ключових працівників

Слабкі сторони: обмежена кількість місць обмежує виручку з залу; висока залежність від майстерності шеф-кондитера і бариста робить бізнес вразливим до кадрових змін.

7.4. Current or future opportunities:

Розвиток онлайн-замовлень і кейтерингу; нішева пропозиція веган, безглютен

Можливості: додаткові канали доходу тортів на замовлення, набори, корпоративні замовлення, підписки на десерти дозволяють збільшити маржу; локальні колаборації і події підвищують впізнаваність.

7.5. Current or future threats:

Конкуренція від мереж і локальних пекарень; сезонність попиту

Загрози: зростання цін на інгредієнти, посилення конкуренції, зміни в регулюванні санітарні вимоги, податки та економічні коливання, що знижують купівельну спроможність.

8. Marketing and market

8.1. Market analysis

8.1.1 Target audience

Коротко: маркетингова стратегія для кафе-кондитерської на 5 столиків поєднує локальний офлайн-маркетинг і цифрові канали з акцентом на авторські десерти, каву третьої хвилі та замовні торти. Мета — швидко сформувати локальну впізнаваність, забезпечити стабільний потік відвідувачів і наростити частку онлайн-замовлень.

Цільова аудиторія аналіз клієнтів, купівельна спроможність

Основні сегменти:

Місцеві мешканці 25–45 років — пари, молоді професіонали; середнійвище середнього дохід; приходять за кавою та десертом.

Батьки з дітьми 25–40 років — шукають дитячі торти, набори для свят; середній дохід.

Офісні працівники та фрілансери — швидкий перекус, кава на виніс; купівельна спроможність середня.

Клієнти з особливими дієтами — вегани, безглютенові запити; готові платити преміум за нішеві продукти.

8.1.2 Competitors / Market

Де реалізуєте: локальна пішохідна вулиця або житловийофісний район з високою пішохідною прохідністю; близькість до парків, коворкінгів, шкіл. Розмір ринку локально: для невеликого району — кілька тисяч потенційних клієнтів у радіусі 1–2 км; ринок десертів і кави стабільний, зростання можливе через онлайн-замовлення і кейтеринг.

Ключові конкуренти: локальні пекарні та кав'ярні, мережеві кав'ярні, кондитерські на замовлення; конкуренція сильна у сегменті кави, слабша в нішевих десертах веган, безглютен.

Позиціонування проти конкурентів: авторські рецепти, висока якість інгредієнтів, індивідуальні торти, персоналізований сервіс, невелика інтимна атмосфера.

8.1.3 Sales and marketing plans

Канали продажів

Офлайн: обслуговування в залі 5 столиків, продаж через вітрину, самовивіз.

Онлайн: сайт з формою замовлення тортів; сторінки в соцмережах; месенджери Telegram, Viber, Facebook Messenger; партнерські платформи доставки для наборів.

B2B: пропозиції для офісів, кейтеринг, корпоративні набори.

Маркетингові цілі перші 12 міс.

Запуск бренду і досягнення середнього щоденного потоку відвідувачів: 20–40 осібдень.

Частка повторних клієнтів 40 через програму лояльності.

20–30 виручки від замовлень тортів і наборів до кінця 2-го року.

Основні інструменти просування і орієнтовні бюджети суми додаються в Крок3 інші затрати

Інструмент Опис Орієнтовний бюджет перші 3 міс.

Вебсайт Лендінг з меню, формою замовлення тортів, контактами 15 000–35 000 грн

Соц.медіа SMM Instagram, Facebook — контент, фото, Reels, таргет 5 000–15 000 грнміс

8.2. Promotion channels

8.2.1 Online: social seo

8.2.2 Offline: events

9.1 Operating cash flow (12mo)

Month	Revenue	Costs	Salaries	Depreciation	Profit before tax	Net profit
1	126 000	59 417	40 000	417	66 583	52 081
2	126 000	59 417	40 000	417	66 583	52 081
3	126 000	59 417	40 000	417	66 583	52 081
4	126 000	59 417	40 000	417	66 583	52 081
5	126 000	59 417	40 000	417	66 583	52 081
6	126 000	59 417	40 000	417	66 583	52 081
7	126 000	59 417	40 000	417	66 583	52 081
8	126 000	59 417	40 000	417	66 583	52 081
9	126 000	59 417	40 000	417	66 583	52 081
10	126 000	59 417	40 000	417	66 583	52 081
11	126 000	59 417	40 000	417	66 583	52 081
12	126 000	59 417	40 000	417	66 583	52 081
Total	1 512 000 UAH	713 000 UAH	480 000 UAH	5 000 UAH	799 000 UAH	624 976 UAH

9.2 Key metrics

Revenue for whole period	1 512 000 UAH
Costs for whole period	713 000 UAH
Profit before tax (whole period)	799 000 UAH
Net profit (whole period)	624 976 UAH
Net margin (Final profitability %):	41,3 %
Annual ROI	150,0 %

9.3 Revenue (Revenue) (12mo)

Month	Кава еспресо	Кава капучино	Total
1	63 000	63 000	126 000
2	63 000	63 000	126 000
3	63 000	63 000	126 000
4	63 000	63 000	126 000
5	63 000	63 000	126 000
6	63 000	63 000	126 000
7	63 000	63 000	126 000
8	63 000	63 000	126 000
9	63 000	63 000	126 000
10	63 000	63 000	126 000
11	63 000	63 000	126 000
12	63 000	63 000	126 000
Total	756 000 UAH	756 000 UAH	1 512 000 UAH

9.4 All expenses (12mo)

Month	Матеріали	Оренда (нерухом.)	Додадкові затрати	Оплата праці	Податки
1	7 000 UAH	10 000 UAH	2 000 UAH	40 000 UAH	14 502 UAH
2	7 000 UAH	10 000 UAH	2 000 UAH	40 000 UAH	14 502 UAH
3	7 000 UAH	10 000 UAH	2 000 UAH	40 000 UAH	14 502 UAH
4	7 000 UAH	10 000 UAH	2 000 UAH	40 000 UAH	14 502 UAH
5	7 000 UAH	10 000 UAH	2 000 UAH	40 000 UAH	14 502 UAH
6	7 000 UAH	10 000 UAH	2 000 UAH	40 000 UAH	14 502 UAH
7	7 000 UAH	10 000 UAH	2 000 UAH	40 000 UAH	14 502 UAH
8	7 000 UAH	10 000 UAH	2 000 UAH	40 000 UAH	14 502 UAH
9	7 000 UAH	10 000 UAH	2 000 UAH	40 000 UAH	14 502 UAH
10	7 000 UAH	10 000 UAH	2 000 UAH	40 000 UAH	14 502 UAH
11	7 000 UAH	10 000 UAH	2 000 UAH	40 000 UAH	14 502 UAH
12	7 000 UAH	10 000 UAH	2 000 UAH	40 000 UAH	14 502 UAH
Total	84 000 UAH	120 000 UAH	24 000 UAH	480 000 UAH	174 024 UAH

9.5 Appendices: Graphs and charts

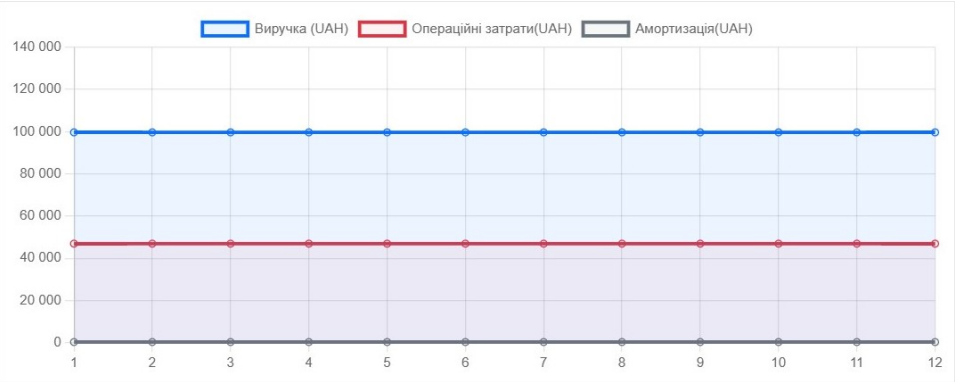


Рисунок 1. revenue

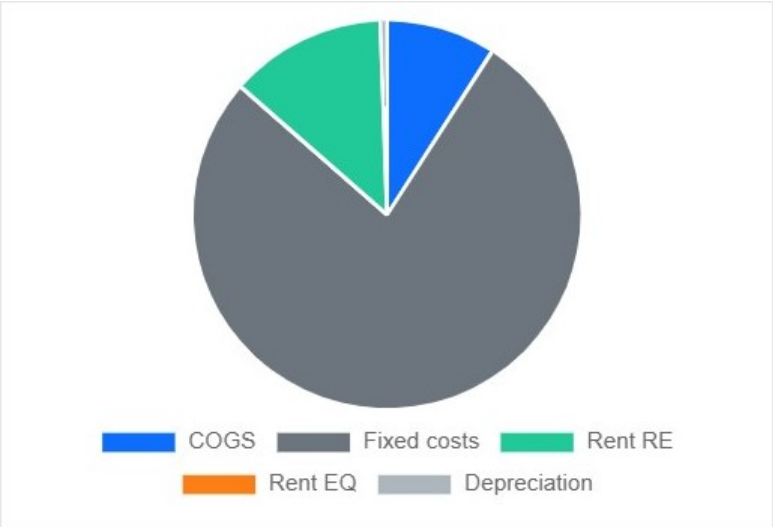


Рисунок 2. costs

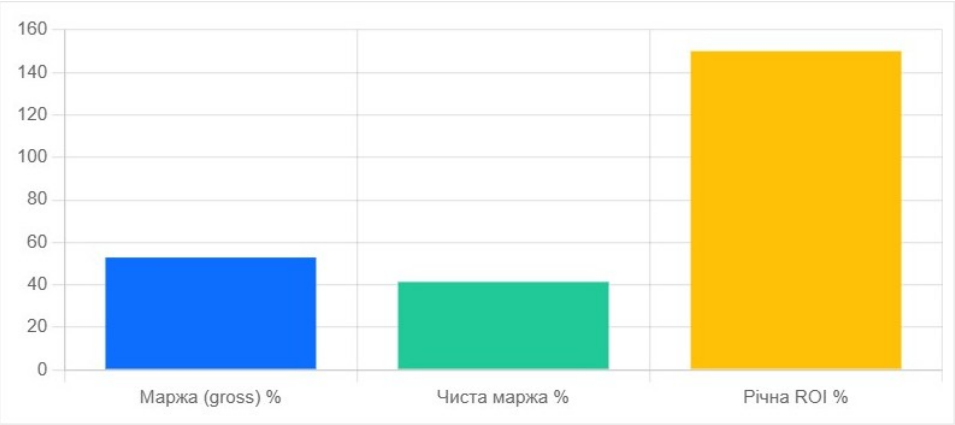


Рисунок 3. kpi

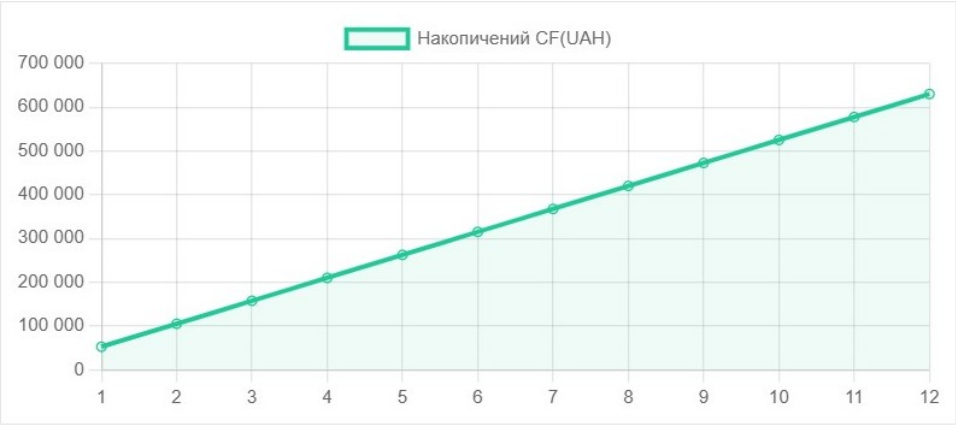


Рисунок 4. cumulative