



Бизнес-план: Кафе кондитерська на 5 столиків

Содержание

1. Общие данные

- 1.1 Страна, Юридическая форма, Валюта расчёта
- 1.2 Основатель (ФИО, контактный адрес, другое)
- 1.3 Описание идеи проекта и основные цели проекта (1-3 года)

2. Товары и услуги

- 2.1 Описание товаров и услуг
- 2.1 Товары и услуги

3. Затраты.

- 3.1 Материальные затраты
- 3.2 Другие затраты

4. Персонал

- 4.1 Краткое описание опыта, образования, квалификации навыков
- 4.1 Персонал

5. Основные активы

- 5.1 Описание недвижимости и оборудования проекта
- 5.1 Недвижимость, Оборудование

6. Налоги и Финансы

- 6.1 Описание налоговой системы
- 6.2 Финансы, капитал

7. Риски, SWOT анализ

- 7.1. Топ рисков
- 7.2. Сильные стороны вашего бизнеса:
- 7.3. Слабые стороны вашего бизнеса:
- 7.4. Текущие или будущие возможности:
- 7.5. Текущие или будущие угрозы:

8. Маркетинг и рынок

- 8.1. Анализ рынка
 - 8.1.1 Целевая аудитория
 - 8.1.2 Конкуренты / Рынок

8.1.3 Плани продаж и маркетинга

8.2. Каналы продвижения

9. Додатки: Таблиці, Графіки і діаграми

9.1 Операционный денежный поток

9.2 Ключевые метрики

9.3 Выручка (Revenue)

9.4 Все расходы

9.5 Приложения: Графики и диаграммы

1. Общие данные

1.1 Страна,Юридическая форма,Валюта расчёта

Страна: —, Юридическая форма: Фізична особа-підприємець, Валюта расчёта: UAH, Отрасль: Громадське харчування,

1.2 Основатель (ФИО, контактный адрес, другое)

Основатель (ФИО, контактный адрес, другое):

Засновник ФІП, контактна адреса, інше

Телефон: 0387775897

Email: gal@ukr.net

1.3 Описание идеи проекта и основные цели проекта (1-3 года)

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 Товары и услуги

2.1 Описание товаров и услуг

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 Название товара/Услуги

Название	Цена	Об'єм продажу (міс.)
Кава еспресо	40 UAH	1400
Кава капучино	50 UAH	1400

3.Затраты.

3.1 Материальные затраты

Название	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 Другие затраты

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

4. Персонал

4.1 Краткое описание опыта, образования, квалификации навыков

Коротко: Оптимальный 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 Персонал

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

5. Основные активы

5.1 Описание недвижимости и оборудования проекта

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 Недвижимость,Оборудование

Недвижимость	0 UAH
Оборудование	0 UAH

6. Налоги и Финансы

6.1 Описание налоговой системы

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 Финансы, капитал

Фиксированный налог	Фиксированная ставка (%): 10% Дополнительные налоги / сборы: ЄСВ (мінімальний): 1902UAH
Сумма собственных инвестиций	Собственный капитал: 120 000 UAH
Кредит/Грант	Сумма кредита: 300 000 UAH % в месяц: 0%
Общие итоги по проекту	Весь доход : 1 512 000 UAH Все расходы : 708 000 UAH Зарплата: 480 000 UAH

7. Риски, SWOT анализ

7.1. Топ рисков

- 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. Сильные стороны вашего бизнеса:

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. Слабые стороны вашего бизнеса:

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. Текущие или будущие возможности:

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

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

7.5. Текущие или будущие угрозы:

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. Маркетинг и рынок

8.1. Анализ рынка

8.1.1 Целевая аудитория

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 фрилансери — швидкий перекус, кава на виніс; купівельна спроможність середня.

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

8.1.2 Конкуренты / Рынок

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 Плани продаж и маркетинга

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. Канали продвижения

8.2.1 Онлайн: social seo

8.2.2 Оффлайн: events

9.1 Операционный денежный поток (12мес)

Месяц	Выручка	Расходы	Зарплаты	Амортизация	Прибыль до налогов	Чистая прибыль
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
Итого	1 512 000 UAH	713 000 UAH	480 000 UAH	5 000 UAH	799 000 UAH	624 976 UAH

9.2 Ключевые метрики

Выручка за весь период	1 512 000 UAH
Расходы за весь период	713 000 UAH
Прибыль до налогов (за весь период)	799 000 UAH
Чистая прибыль (за весь период)	624 976 UAH
Чистая маржа (Итоговая рентабельность %):	41,3 %
Годовая ROI	150,0 %

9.3 Выручка (Revenue) (12мес)

Месяц	Кава еспресо	Кава капучино	Итого
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
Итого	756 000 UAH	756 000 UAH	1 512 000 UAH

9.4 Все расходы (12мес)

Месяц	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
Итого	84 000 UAH	120 000 UAH	24 000 UAH	480 000 UAH	174 024 UAH

9.5 Приложения: Графики и диаграммы

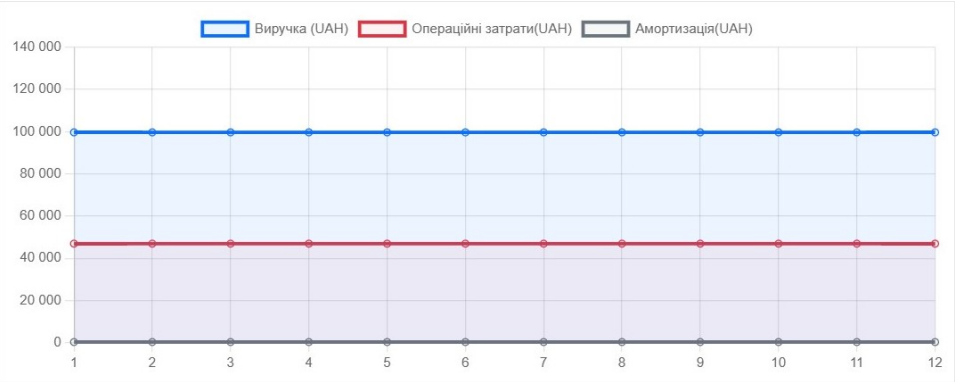


Рисунок 1. revenue

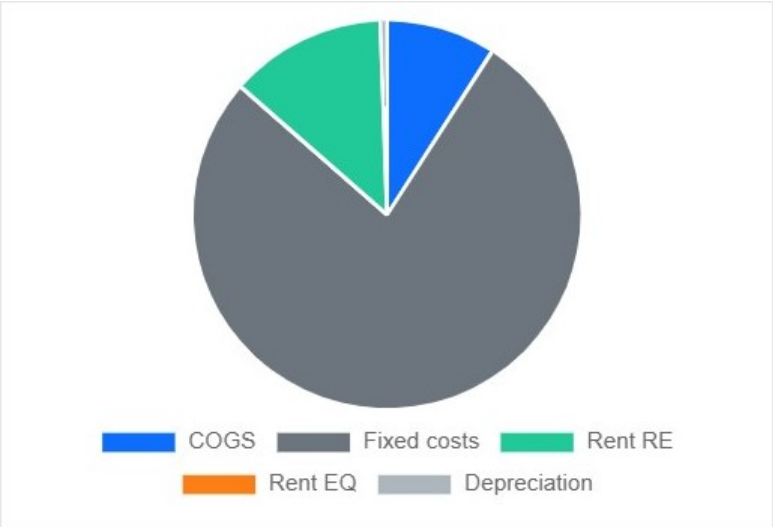


Рисунок 2. costs

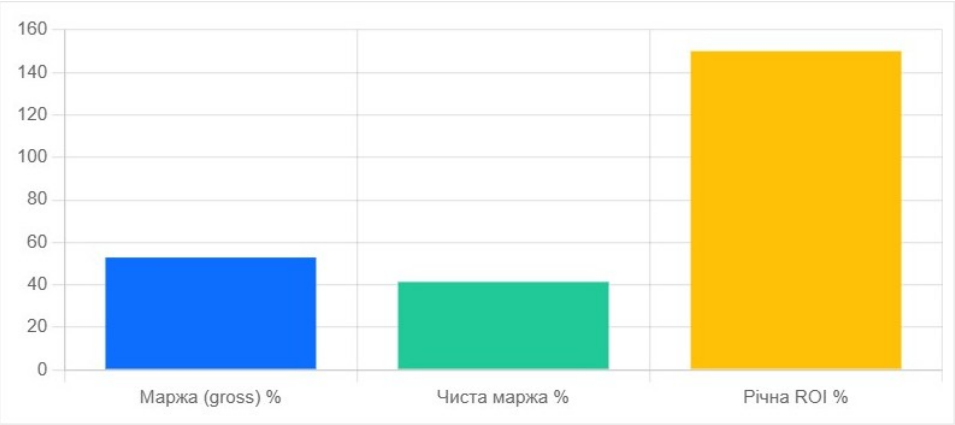


Рисунок 3. kpi

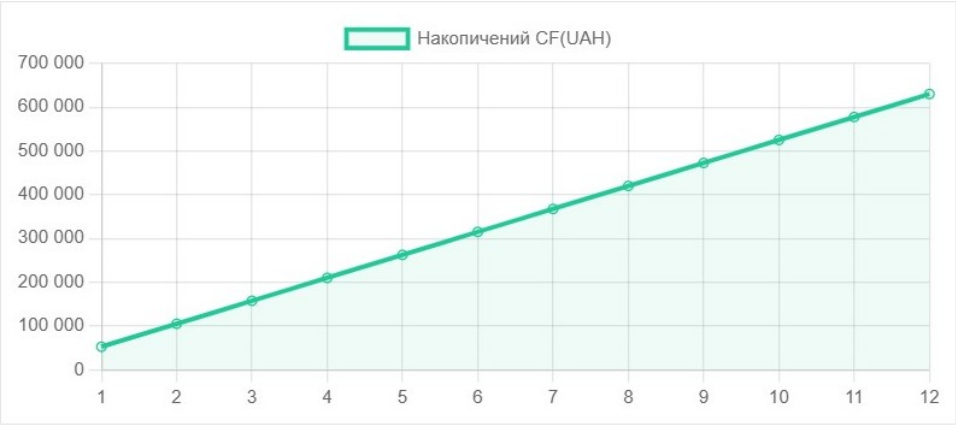


Рисунок 4. cumulative