

УДК 334

Кобилівський А.І.¹, Кукліна Т.С.²

¹ студ. гр. МТЕ-419 НУ «Запорізька політехніка»

² канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»

ЕТАПИ СТВОРЕННЯ КАВ'ЯРНІ В УКРАЇНІ

Кав'ярні вважаються одним з найбільш рентабельних видів бізнесу в Україні, особливо у великих містах. Адже вони охоплюють широку цільову аудиторію. Студенти та молоді офісні співробітники купують чашку напою в першій половині дня, щоб підбадьоритися, а люди з рівнем доходу вище середнього приходять в кав'ярню заради приємної атмосфери. Розглянемо перспективи цього виду бізнесу:

1. Каву часто купують. Українці – одні з лідерів за кількістю споживаної кави в Європі. Згідно зі статистикою, кожен українець випиває в рік в середньому до ста чашок кави поза домом. Тільки за 2019 рік в нашій країні відкрилися понад 200 закладів, де його готують. І попит на кав'ярні продовжує зростати.

2. Кав'ярня швидко окупається. Звичайно ж, все залежить від розміру інвестицій в кавовий бізнес і від площі самого закладу. Маленька кав'ярня площею до 30 кв.м окупиться менш ніж за рік. На заклад побільше піде близько двох років.

3. Можна вибирати сировину і постачальників. На одному тільки сайті Prom.ua представлені близько 100 інтернет-магазинів, які пропонують каву з 70 країн-виробників, різних сортів, ступеня обсмажування і помелу.

4. Можна закупити обладнання по мінімуму. Почати можна і з однією кавоваркою і кавомолкою-просто розливати каву по стаканчиках всім бажаючим. Для тих же, хто хоче рости і розширювати асортимент кав'ярні, обладнання потрібно значно більше. Холодильники, вітрини для десертів, мікрохвильова піч, соковижималка, столи і стільці – мінімальний набір для тих, хто хоче подавати в своїй кав'ярні не тільки каву.

Але потрібно не забувати про нюанси:

- високий рівень конкуренції. Згідно з даними Google Maps, в грудні 2020 року в Києві працює понад 1200 кав'ярень;

- постійний розвиток. Кав'ярні працюють за певними правилами: на ринку постійно з'являються нові сорти і купажі, способи обсмажування і приготування. Тому бариста необхідно стежити за всіма кавовими трендами: від оформлення кавової чашки до приготування напою з насінням Чіа, а власнику кав'ярні – відстежувати бізнес конкурентів і шукати вигідних постачальників;

- сезонність. У холодну пору року кав'ярні набагато популярніші, ніж влітку;

- розробка дизайну, пошук приміщення, підбір персоналу, а також реклама: все це потрібно організувати власнику бізнесу.

Перед тим як відкрити маленьку кав'ярню з нуля, потрібно скласти докладний бізнес-план. Ця ніша ринку дуже конкурентна, тому найменші помилки підприємця можуть призвести до збитків.

Основні етапи можна поєднати в декілька пунктів:

1. Аналіз ринкової ніші.
2. Вибір формату кав'ярні.
3. Пошук і облаштування приміщення.
4. Складання меню.
5. Реєстрація бізнесу та отримання дозвільної документації.

Сьогодні вартість оренди сьогодні варіюється від \$300 до \$1500 за приміщення. Ціна залежить від міста, розташування, площі приміщення і багатьох інших факторів. Почати можна і з маленької затишної кав'ярні. Найпопулярнішими видами напоїв є еспreso, латте і капучіно.