

КОФЕ-АВТОМАТЛАРИ ОРҚАЛИ ХИЗМАТ КЎРСАТИШ



Тошкент – 2024 йил

Лойиҳанинг мақсади:

Хизматларни кўрсатиш учун савдо автоматларининг фойдали тармоғини яратиш - иссиқ ичимликлар сотиш. Истеъмолчиларни юқори сифатли иссиқ ичимликларнинг кенг ассортименти билан қондириш.

Савдо бозорининг мақсади ва баҳосининг хусусиятлари.

Бизнес йўналишини танлаш, ушбу бозор сегментини бизнинг минтақамизда нисбатан кам рақобатга эга бозор сифатида тавсифлаш мумкинлиги билан боғлиқ; барқарор ривожланмоқда; юқори даромадли.

Иссиқ ичимликлар савдо автоматлари тармоғини барпо этиш минтақадаги тегишли бизнес йўналишларини (снаск автоматлари, телефон карталари савдо автоматлари ва бошқалар) янада ривожлантириш учун платформа ҳисобланади. Автоматлар орқали иссиқ ичимликларнинг потенциал истеъмолчилари - иш, ўқиш, иш жойида, айниқса, иссиқ овқат ва ичимликлар мавжуд бўлмаган жойларда бундай хизматга муҳтож бўлган фуқаролар.

Дастлабки сўров шуни кўрсатадики, кўплаб потенциал чакана савдо нуқталари оператор компаниянинг ходимлар, мижозлар ва ташриф буюрувчилар учун қўшимча хизмат яратишига қарши эмас.

Бугунги кунда кўплаб академиялар, коллежлар, олий ўқув юртлари (иккинчи сменада ишлайдиган, бир нечта биноларга эга - биноларнинг фақат биттасида ошхона мавжуд) талабалар ва ходимлар учун иссиқ ичимликлар тайёрлаш учун жиҳозлар билан жиҳозланиши керак.

Хорижий тажрибани ҳисобга олган ҳолда қўшни ҳудудларнинг таҳлили ва статистикаси бозорнинг ушбу турдаги кофе - автоматлар билан тўйинганлиги потенциалнинг 20 фоизидан кўп эмас деган хулосага келишимизга имкон беради.

Ускуналарни ўрнатиш учун потенциал жойлар ҳудудий солиқ органлари (12 та туман инспекциялари), техник хизмат кўрсатиш шохобчалари (100 дан ортиқ йирик хизмат кўрсатиш шохобчалари, офис марказлари (50 дан ортиқ йирик давлат бинолари бош офис марказлари), йирик автомобил ювиш шохобчалари (50 дан ортиқ), озиқ-овқат шохобчалари, бозорлар, одамлар гавжум жойлар ҳамда уларнинг кунлик аудиторияси мавжуд бўлган манзилларда иссиқ ичимликларнинг потенциал истеъмолчилари кўп.

Кофе - автоматлари тармоғини ташкил этиш учун қуйидаги вазифалар амалга оширилади:

- 5 та савдо автоматлари тармоғи йўлга қўйилади;
- истеъмолчилар юқори сифатли маҳсулот олишлари мумкин бўлади;
- хизматларни сотишдан олинган даромад ойига 17 600 000 сўм ташкил қилади (учинчи ойдан бошлаб фойда 8 072 000 сўмни ташкил қилади);
- инвестицияларни қоплаш муддати 13,3 ойни ташкил этади, яъни ускуна кафолат муддати давомида тўланади;
- келгусида ушбу **вендинг** савдосини ривожлантириш учун фойдаланиладиган тармоқни қуриш бўйича тажриба орттирилади;
- истеъмолчиларнинг хоҳиш-истакларини аниқлаш учун бир қатор маркетинг тадқиқотлари ўтказилади;
- янги ҳамкорлик алоқалари ўрнатилади.



Сотиб олинган кофе – автомат ускунасининг хусусиятлари:

Бу ерда етакчи ишлаб чиқарувчиларнинг замонавий тижорат ускуналари – иссиқ ичимликлар тайёрлаш учун жойларда ўрнатилган дастгоҳлар негизида тармоқ қуриш режалаштирилган.

Ҳар бир машина эрийдиган ингредиентларни (қаҳва, қаймоқ, шакар, чой, капучино, шоколад, булён - жами 12 турдаги иссиқ ичимликлар) ва қайноқ сувни автоматик аралаштириш орқали бир неча турдаги қаҳва ва чойни тайёрлаш имкониятига эга.

Машинага 15 кг гача ингредиентлар, 600 стакан ва 60 литр сув юкланади, бу бир неча кун давомида узлуксиз автоном ишлашни ва 600 та иссиқ ичимликларни сотиш имкониятини таъминлайди.

Ушбу хусусиятларни, шунингдек, шунга ўхшаш тармоқлар тажрибасини ҳисобга олган ҳолда, ҳар бир машина ҳар икки кунда бир марта ходим томонидан хизмат кўрсатиши тахмин қилинади (йиғиш, ингредиентларни тўлдириш, ташқи кўринишни сақлаш, механизмларни текшириш, сув идишларини ҳафтада бир марта тозалаш).

Ўрнатилган танк сув таъминоти манбасига мажбурий уланишни талаб қилмайди. Бу фақат юқори сифатли шиша сувдан фойдаланиш учун мўлжалланган.

Машина замонавий тўлов тизимлари билан жиҳозланган: нақд, пластик карта ҳамда QR код орқали.

Ушбу хусусиятларни, шунингдек, шунга ўхшаш тармоқлар тажрибасини ҳисобга олган ҳолда, ҳар бир машина ҳар икки кунда бир марта ходим томонидан хизмат кўрсатиши тахмин қилинади (йиғиш, ингредиентларни тўлдириш, ташқи кўринишни сақлаш, механизмларни текшириш, сув идишларини ҳафтада бир марта тозалаш).

Ўрнатилган ускуна сув таъминоти манбасига мажбурий уланишни талаб қилмайди. Бу фақат юқори сифатли сувдан фойдаланиш учун мўлжалланган.



Сотилган маҳсулотлар менюси тузилади ва нарх тармоқ оператори

томонидан мустақил равишда белгиланади.

Ўрнатилган компьютер, шунингдек, савдо ёзувларини ҳамда бошқа маълумотларни ўзида сақлайди: пиширилган қисмлар ва олинган пул.

Кофе – автомат ускунасининг хизмат қилиш муддати - 10 йил.

Савдо автоматлари тармоғи оператори:

Савдо автоматлари тармоғини қуриш ва таъмирлашни тадбиркор томонидан ходимларни жалб қилмасдан амалга ошириш режалаштирилган.

Тармоқни сақлаш учун қуйидаги ресурслардан фойдаланиш режалаштирилган: автомобиль, стационар рақамга эга мобил телефон. Машиналарни қайта тартибга солиш учун ижарага олинган машинадан фойдаланилади деб тахмин қилинади.

Хатарлар ва уларни ҳал қилиш усуллари:

- 1) форс-мажор ҳолатлари;
- 2) жиҳозларни ўғирлаш ҳолатлари;
- 3) ёзда ичимликларга талабнинг пасайиши;
- 4) бузилиш натижасида ускунанинг ишламай қолиши;
- 5) рақобат кучайганлиги сабабли сотишнинг пасайиши;

Хавфли вазиятларни ҳал қилиш ва олдини олиш:

1. Ҳар қандай сабабга кўра форс-мажор ҳолатлари юзага келганда, ускунани нархининг тахминан 20% йўқотиш билан сотиш мумкин.

2. Қаҳва машиналари керакли майдон учун ижара шартномалари тузиш йўли билан ўрнатилади. Лизинг берувчи билан тузилган шартномада ускунанинг вандализм ва ўғирликдан хавфсизлиги учун жавобгарлик назарда тутилган. Бошқа иш шакллари учун ускуналар суғуртаси мумкин.

3. Ёзги даврда (май-август) умумий сотувлар сони камаяди. Ушбу даврга келиб, ускунанинг бир қисмини бошқа жойга кўчириш режалаштирилган.

4. Тўлов тизимларининг носозликлари, тикилиб қолиши натижасида ускунанинг ишламай қолишига йўл қўймаслик мақсадида тезкор алоқа ўрнатиш учун операторнинг алоқа телефон рақамини ҳар бир савдо нуқтасида, шунингдек, ҳар бир савдо автоматида қолдириш таклиф

этилади.

5. Таклиф этилаётган ичимликлар ва сувнинг сифати, ичимликлар ассортименти, жиҳозларнинг ташқи кўриниши устида доимий иш олиб бориш кўзда тутилган.

Рақобатчилар ҳақида маълумот:

Вилоят ва шаҳарда кофе машиналарини ўрнатувчи бир қанча компаниялар бор, бироқ уларнинг ҳеч бири аҳолига бундай кенг турдаги иссиқ ичимликлар таклиф этмайди; бундан ташқари, фирмаларнинг ҳеч бири маркали қаҳва брендларини таклиф қилмайди.

Рақобатчиларнинг автоматик машиналари асосан офис марказларида, йирик савдо марказларида, темир йўл ва автовокзалларда, шунингдек, йирик автомобиль ювиш ва хизмат кўрсатиш шохобчаларида ўрнатилади.

Рақобатчилар тармогининг ижобий омиллари: бир қатор самарали савдо нуқталарини эгаллаш; ишлаб чиқилган хизмат кўрсатиш схемаси; ўрнатилган тасвир, тан олиш.

Рақобатчилар тармогининг салбий омиллари: бир қатор ичимликлар учун ортиқча нарх; чекланган ассортимент; энг арзон ичимликларни сотиш; шаҳарнинг фақат маълум ҳудудларини тармоқ қамрови.

Маркетинг стратегияси:

Тармоқни шакллантириш босқичида маҳаллий газеталар, журналлар ва бошқа оммавий ахборот воситаларида реклама жойлаштирилмаслиги керак.

Операцион тармоқлар тажрибаси шуни кўрсатадики, савдо автоматларини ўрнатиш учун янги савдо нуқталарини топишни ўзи афзал ҳисобланади.

Бунда:

- 1) Потенциал мижозлар билан шахсий алоқа.
- 2) Ушбу савдо нуқтаси учун автоматик савдонинг афзалликларини кўрсатувчи тижорат таклифини юбориш, машинани жойлаштириш режаси.
- 3) Автоматлар тармоғини куриш доирасида мижозларга таъсирни рағбатлантириш воситаси сифатида автоматлар орқали ва уларнинг юзасида реклама кампаниясини ташкил этиш режалаштирилган. Маркетинг стратегиясининг ажралмас қисми бўлган мижозларни жалб

қилишнинг ушбу усули потенциал мижозларни аниқлаш ва тижорат алоқаларини ўрнатиш учун жуда самарали бўлади.



Автоматларда реклама (ичимликларни тайёрлашда фақат таниқли брендларнинг юқори сифатли таркибий қисмларидан фойдаланиш тўғрисида истеъмолчига маълумот етказиш) автоматларнинг идеал кўринишини сақлаш билан бирга ичимликлар истеъмолчилари орасида тармоқ автоматларининг ижобий имиджини шакллантиришга ёрдам бериши керак.

Ҳамкорлик:

Худудда юқори сифатли сув етказиб берувчи корхоналардан бири билан ҳамкорлик алоқаларини ривожлантириш режалаштирилган. Тозаланган сув етказиб бериш бўйича шартнома тузиш, кофе - автоматларида фақат юқори сифатли сувдан фойдаланиш тўғрисида реклама ва маълумотларни жойлаштириш.

Инвестициялар ҳажми:

Ускунани сотиб олиш учун зарур бўлган сармоя 113 027 650 сўмни ташкил қилади.

сўмда

Инвестиция объекти		Сони дона/кг	Нархи дона/кг	Жами
1.	Кофе сотиш автомат	5	20 000 000	100 000 000
2.	Ингредиенты			

2.1	Қуруқ кофе	50 (кг)	136 400	6 820 000
2.2	Қуруқ сут кукуни	25 (кг)	27 650	691 250
2.3	Қуруқ шокалод	12 (кг)	31 600	379 200
2.4	Шакар	45 (кг)	12 720	572 400
2.5	Қуруқ чой	40 (кг)	29 400	1 176 000
2.6	Капучино	40 (кг)	34 720	1 388 800
3.	Чашкалар	10 000	130	1 300 000
4.	Сув	100 литр	1 000	100 000
5.	Ускунага техник хизмат кўрсатиш учун керакли	1	600 000	600 000
Итого:				113 027 650

Барча ингредиентлар ускунанинг дастлабки бир неча ойлик ишлаши прогнози асосида тахминан икки (2) ёки ундан кўп тўлиқ автомат юклари учун ҳисобланади. Ингредиентларга сарфланган миқдор айланма маблағдир. Ҳар ойда (занжирнинг учинчи ойидан бошлаб) керакли ингредиентларни сотиб олиш режалаштирилган.

Ичимликлар таннархи ва сотиш нархлари

Худуд аҳолисининг тўлов қобилятини, шунингдек, ичимликлар тайёрлаш харажатларини таҳлил қилиш жараёнида иссиқ ичимликлар учун қуйидаги нархларни белгилаш мақсадга мувофиқлиги тўғрисида хулосалар чиқарилди (жадвалда ингредиентлар, шу жумладан сув ва стакан харажатлари ҳисобга олинган; электр энергияси ҳисобга олинмайди - савдо нуқтаси ижарасига киритилади; ушбу тоифадаги маҳсулотларни этказиб бериш учун барча ойлик харажатлар ҳисобга олинмайди). ускуналарга техник хизмат кўрсатиш харажатлари).

сўмда

Иссиқ ичимликлар нархи ва харидор учун сотув нархлари		
Ичимлик тури	Тур / Миқдор / Хомашё нархлари (сўм)	Сотув нархи

	Чашка (сўм)	Сув	Ичимлик (гр. / сўм)		Сут (гр. / сўм)		Шакар (гр. / сўм)		Жами (сўм)	
Сутли ва шакарли кофе	130	60	2,126	290	4	110	5,5	70	470	2 000
Қора кофе			2,126	290					290	1 600
Шакарли кофе			2,126	290			5,5	70	360	1 800
Сутли кофе			2,126	290	4	110			400	2 000
Икки хиссали кофе			2,386	326					326	1 800
Икки хиссали ва сутлик кофе			2,386	326	4	110			436	2 000
Икки хиссали ва шакарли кофе			2,386	326			6,5	70	396	2 000
Икки хиссали, шакарли ва сутли			2,386	326	4	110	6,5	70	506	2 200
Лимонли чой			13	382					382	1 800
Иссиқ шокалад			16,21	510					510	2 200
Капучино амаретто			14,06	820					820	2 800

Мутахассисларнинг фикрича, қаҳва ва чой каби ичимликлар барқарор талабга эга. Ишчи занжирлар тажрибаси шуни кўрсатадики, сотувларнинг 70% гача қаймоқ ва шакарли қаҳва (1).

Жами 25% гача уч турдаги ичимликлар (қора қаҳва (2), шакарли қаҳва (3), лимонли чой (9)). Бошқа ичимликлар - 5%.

Ҳисоблаш учун асосий шартлар:

Сотилган ичимликнинг ўртача сотиш нархи 2 000 сўмни ташкил қилади ҳадма унинг ўртача тан-нархи 660 рублни ташкил қилади.

Ҳисоб-китоблар нафақат ҳар бир алоҳида машина учун харажатларни, балки машиналар тармоғини сақлаш харажатларини ҳам ҳисобга олади. Ҳисоблашда жиҳозлар ва ингредиентлар учун офис / омборни ижарага олиш харажатлари ҳисобга олинмайди.

Савдо нуқтасида ичимликларни сотиш сонига қараб ускунанинг қопланишини ҳисоблаш:

Сотувлари сонига қараб, битта кофе - автоматдан даромад ва фойдани ҳисоблаш (ойига)							
Бир иш кунида сотувлар сони	Бир ойда ўртача иш кунлари сони	Ингредиентларнинг нархи	Сотиш нархи	Харажат (ижара, солиқ, электр)	Тушум	Жами харажат	Жами соф фойда
40	25	660	2 000	680 000	2 000 000	1 340 0000	660 000
60					3 000 000	1 670 00	1 330 000
80					4 000 000	2 000 000	2 000 000
100					5 000 000	2 300 000	2 700 000
120					6 000 000	2 660 000	3 340 000

Жадвал учун тушунтиришлар:

* ойлик тармоқ кунлари сони. Ҳисоблашда қуйидаги омиллар ҳисобга олинади: розетканинг дам олиш кунлари туфайли машинанинг ишламай қолиши; тўлов тизимларининг тикилиб қолиши сабабли ишламай қолиши ва ҳоказо.

* ингредиентларнинг нархи. Ингредиентларнинг нарҳини ҳисоблаш бўйича маълумотлар Нархлар ва нархлар жадвалида келтирилган. Ускунанинг ўзини қоплашини ҳисоблаш учун ўртача кўрсаткичлар ишлатилган.

* Жадвалга қуйидагилар кирмайди:

- ускунани қайта ташкил этиш харажатлари (кейинги ҳисоб-китобларда ҳисобга олинади)

- этказиб берувчидан ингредиентларни этказиб бериш харажатлари (кейинги ҳисоб-китобларда ҳисобга олинади)

Ишлашнинг биринчи ойларида ускунани қайта ташкил этиш омилларини ҳисобга олган ҳолда савдо автоматлари тармоғининг ўзини ўзи қоплашини ҳисоблаш учун йиғма жадвал

Эътибор беринг, этказиб беришдан кейинги биринчи ойда ускунанинг

фақат бир қисми ўрнатилади. Шартномаларни ҳисобга олган ҳолда, ускуна этказиб берилгандан сўнг дарҳол 2-3 та автоматик машиналар ўрнатилади (ҳисоб-китобларда кўрсаткич 2).

Бошқа компаниялар тажрибаси шуни кўрсатадики, фойдали савдо нуқталарини излаш учун автоматларни қайта-қайта тартибга солиш керак. Автоматларни қайта ташкил этиш савдоларнинг мавсумий пасайиши (ўсиши), маълум бир нуқтада иш шароитларининг ўзгариши ва бошқалар билан боғлиқ бўлиши мумкин.

Юқоридагилар билан боғлиқ ҳолда, ҳар бир ой учун прогноз ускуналарни кўчириш ва кўчириш билан боғлиқ харажатларни ҳисобга олади.

Автоматларнинг ойига ишлаган кунлари сони бир машина учун ўртача ҳисоблаб чиқилади: дам олиш кунлари, мумкин бўлган техник тўхтаб қолиш кунлари (масалан, тўлов тизимларининг тикилиб қолиши ва бошқалар).

сўмда

	Кўрсаткичлар (сўмда)	Биринчи ойда	Иккинчи ойда	Учинчи ва кейинги ойлар
Кофе-автоматлар сони		2	3	5
Иш куни сони		25	24	22
Ўртача сотиш хажми (бирликда)		80	80	80
Харажатлар		800 000	1 152 000	1 760 000
Бир ойлик тушум	2 000	8 000 000	11 520 000	17 600 000
Ингредиентлар учун	660	2 640 000	3 801 600	5 808 000
Аренда тўлови	400 000	800 000	1 200 000	2 000 000
Солиқ тўлови	180 000	360 000	540 000	900 000
Ўрнатиш харажатлари	200 000	200 000	200 000	200 000
Ингредиентларни етказиб бериш ва		60 000	80 000	120 000
Йўл харажатлари	100 000	200 000	300 000	500 000

Жами харажатлар		4 260 000	6 121 600	9 528 000
Жами соф фойда		3 740 000	5 398 400	8 072 000

сўмда

Юқоридаги шартларни кўриб чиқилган ҳолда қоплш муддати	
Ускуна нархи (сўмда)	Қоплаш муддати (ойларда)
20 000 000	13,3

Қайтарилиш нуқтаси:

Белгиланган молиявий прогноз билан, тўлов нуқтасига ускуналар етказиб берилган кундан бошлаб 13,3 ой ичида эришилади.