

АНАЛИЗ РЫНОЧНОГО ПОТЕНЦИАЛА ТОРГОВОЙ ТОЧКИ НА ПРИМЕРЕ «BONJOUR CAFE»

Татьяна ОРЛЕНКО,

Факультет экономических наук

CZU 005.52:339.1

tatianaorlenko26@gmail.com

На сегодняшний день многие предприниматели задумываются о том, как эффективно и прибыльно построить бизнес. Основным ключом для этого является расположение торговой точки, которая играет важную роль для максимизации продаж и увеличение прибыли.

Благодаря рыночному потенциалу торговой точки можно определить оптимальное местоположение бизнеса, наиболее подходящий ассортимент продуктов и услуг, ценовую политику, стратегии продвижения, а также потенциальную аудиторию и ее потребителей.

Рыночный потенциал помогает оценить возможности развития бизнеса и принимать решения о выборе места расположения торговой точки.

Для анализа рыночного потенциала торговой точки целесообразно использовать «модель рыночного магазина». За основу расчета рыночного потенциала торговой точки было рассмотрено «BONJOUR CAFE»

В начале анализа, используя модель рыночного магазина, необходимо в течение 20 минут просчитать количество прохожих возле кафе в будние и выходные дни, в утреннее время в 10:00-10:20 (186 чел. в будние) – (202чел.в выходные), в дневное – 14:00-14:20 (258чел. в будние) – (273чел.в выходные) и в вечернее время в 18:00-18:20 (261чел. в будние) – (233чел.в выходные).

Далее требуется рассчитать количество прохожих в течение часа (60 мин / 20 мин = 3)

Таблица 1. Суммарное количество прохожих

	Будние дни (5дней)	Выходные дни (2 дня)
Утро	$202*3=606$ (в час)	$186*3=558$ (в час)
День	$273*3=819$ (в час)	$258*3=774$ (в час)
Вечер	$233*3=699$ (в час)	$261*3=783$ (в час)
Среднее значение	$606+819+699) / 3=708$	$(558+774+783)/3=705$
	$708*5=3540$ (в час в будние)	$705*2=1410$ (в час выходные)
В среднем в неделю	$(3540+1410) / 2= 2475$ человек	
В среднем в месяц	$2475*4,3= 10642$ человек	

Источник: Разработано автором.

Определив примерное количество прохожих в течение месяца возле кафе, можем рассчитать какое количество из прохожих обратят внимание на кафе. Для

этого рассматривает следующие положительные факторы, рекламу – 2%, яркая подсветка наружной рекламы 1%, наличие мигания, движения, смены цветов – 1%, звуковая реклама, музыка – 1%, хорошая известность торговой марки – 3%.

Таким образом, мы получаем 8%, и 8% от общего количества людей в месяц (10 642) составит 851 человек. (то есть 851 человек обратят внимание на кафе).

Наряду с положительными факторами, необходимо рассмотреть и отрицательный, за основу которого была определена конкуренция – 4%. От общей суммы людей, обративших внимание (851), находим количество посетителей, которые будут являться нашими потенциальными клиентами ($4\% * 851 = 34$ чел в час).

Следующим шагом является рассмотрение среднего чека за час, за 10 рабочих часов и за месяц.

Средний чек за час

- Чай, Кофе – 20 лей $360 * 10ч \approx 13600$ лей (средний чек за день)
- Круассан, пончик – 20 лей $13600 * 30д \approx 408000$ л (средний чек в месяц)
- 40 Лей – Чай/Кофе + Круассан
- $40 * 34 = 1360$ Лей

По полученным данным можем сделать вывод, что валовый доход от продаж за месяц составляет 408 000 лей. Наряду с доходами следует рассмотреть и расходы:

Таблица 2. Расходы

Затраты на приобретение сырья	
Кофе + (Чай)	15000 + (4000 рассыпной + 500 пакетированный)
[Сахар, палочки, салфетки]+ [Стаканчики и крышки]	12000 л + 15000 (1 л, один стаканчик)
Сгущенка,+ Молоко	$500 \text{ л,} + 8000 \text{ л} / 19 = 422 \text{ л}$ молока в месяц
Топинги, + Вода + Газировка	200 л, + 2500 + 2000 л
Круассаны, пончики	40.000 (13 л круассан, пончик 14)
Электроэнергия	12.000
Заработная плата	$48000 \text{ л} = 4 \text{ раб} * 12000 \text{ л} + \text{соц фонд} 2880$
Аренда помещений, оборудования	$40.000 + 2500$
Продвижение в соц сетях и декор	$6000 + 1000$
Сумма	211580

Источник: Разработано автором на основе исследования.

Имея все данные о доходах и расходах, можно рассчитать чистую прибыль за месяц:

$$\text{НДС } 408000 / 6 = 68000$$

$$408000 - 68000 = 340000$$

$$\text{Чистая Прибыль} - 340000 - 211580 \approx 128420$$

В результате анализа рыночного потенциала торговой точки «BONJOUR SAFE» устанавливаем, что точка прибыльная, а на общий доход и на прибыльность кафе влияют определенные факторы: оформление, активное продвижение в социальных сетях, удобное расположение с большой проходимостью и главное вкусная выпечка и бодрящий кофе, который манит людей, проходящих рядом с кафе.

Библиография:

1. <https://www.kom-dir.ru/article/2471-rynochnyy-potentsial>
2. <https://journal.open-broker.ru/trading/chto-takoe-rynochnaya-model/>
3. <https://www.youtube.com/watch?v=QBiNeJmItWE>
4. <https://assistentus.ru/vedenie-biznesa/dohod-rashod-pribyl/>

*Рекомендовано
Анна ВОЛОСЮК, ассист. унив.*