

COFFEEFAST

Проект «CoffeeFast» — это мобильное приложение для предзаказа кофе и напитков в заведениях города Гомеля, направленное на упрощение процесса покупки и экономию времени клиентов. Пользователь выбирает ближайшую кофейню, делает заказ через приложение, оплачивает его онлайн и забирает готовый напиток без очередей. Решение ориентировано на активную молодёжь, студентов и офисных работников, ценящих удобство и скорость обслуживания.

Приложение также представляет интерес для владельцев кофеен, так как увеличивает поток заказов, снижает нагрузку на персонал в часы пик и способствует цифровой лояльности клиентов. При грамотной рекламной стратегии и подключении хотя бы половины из 50 кофеен в Гомеле проект способен выйти на самоокупаемость в течение первого года и масштабироваться в другие города Беларуси.



О проекте

Мобильное приложение для предзаказа кофе в ближайших кофейнях. Пользователь выбирает напиток и точку — бариста готовит заказ заранее, и клиент забирает кофе без очереди.

Цели проекта

- Сократить время ожидания кофе.
- Увеличить продажи для партнёрских заведений.



Окупаемость

- Средний доход с одного заказа: 0,50 BYN
- Желаемая прибыль в месяц: 9 000 BYN
- → Значит, нужно 18 000 заказов/мес → 600 заказов/день
- Расходы на рекламу и операционные затраты: 3 000 BYN/мес
- Чистая прибыль после достижения порога безубыточности:
- $9\,000 - 3\,000 = 6\,000$ BYN/мес

- Новая сумма на возврат: 35 500 BYN
- Месячная прибыль после масштабирования: 6 000 BYN

👉 $35\,500 \div 6\,000 = \sim 5,9$ месяцев



Перспективы для Гомеля

В городе насчитывается около 50 кофеен (включая сетевые, индивидуальные, точечные киоски).

Если приложение подключит хотя бы 60–70% заведений (30–35 кофеен), это создаст хорошую сеть покрытия.

При средней проходимости одной кофейни в 100–200 клиентов в день, даже 10–15% пользователей, совершающих предзаказ, обеспечат 300–500 заказов ежедневно. Гомель — оптимальная площадка для запуска: город достаточно крупный, кофейная культура активно развивается, уровень цифровизации средний, но с потенциалом роста.

Если подключить хотя бы 30 заведений и обеспечить 500–600 заказов в день, приложение может окупиться за 5–6 месяцев и начать приносить стабильную прибыль.

Подготовила студентка ГТ-31 Иванова В.С.