

TOASTORY

TOAST & COFFEE • КРАТКИЙ БИЗНЕС-ПЛАН 2026

130-230 сом	250-300 сом	90 заказов/день	≈643 500 сом
цена тоста	целевой средний чек	базовый сценарий	выручка / месяц

1. КОНЦЕПЦИЯ
Toastory — современный fast-casual формат горячих тостов, сэндвичей и напитков. Основная идея: доступный продукт, быстрое обслуживание, короткое меню и узнаваемый бренд.

2. ПРОДУКТ
Тосты: 130-230 сом. Напитки: кофе, чай, лимонады, iced tea, какао, вода и соки. Комбо «тост + напиток» — основной инструмент роста среднего чека.

3. ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ
Студенты, молодые специалисты, офисные сотрудники, семьи и городской трафик. Дополнительные сегменты — туристы и посетители курортных и лыжных зон.

4. ЛОКАЦИИ И МАСШТАБИРОВАНИЕ
Старт — Бишкек. Далее: другие города Кыргызстана, курортные зоны и лыжные базы. Форматы: City Point, Compact, Resort и Ski Point.

5. СТАРТОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ
Ориентир: 1,12-1,50 млн сом. Включает оборудование, ремонт и брендинг, депозит/аренду, технолога, разработку рецептур и техкарт, первую закупку, маркетинг и оборотный резерв.

6. ЭКОНОМИКА
При базовом сценарии 90 заказов в день × 275 сом × 26 дней: ≈643 500 сом выручки в месяц. Ориентировочная операционная прибыль — ≈183 000 сом/мес. до налогов и финансирования; показатель требует проверки фактическими расходами.

7. ОБОРУДОВАНИЕ
Контактный гриль/плитка для тостов • кофемашина • кофемолка • холодильник • морозильник • тостер • мойка и фильтрация воды • нержавеющие столы/полки • посуда и инвентарь • POS/касса • витрина. Ориентир на оборудование и оснащение: ≈532 000 сом.

8. СТРАТЕГИЯ РОСТА
Первая точка → проверка спроса и unit economics → стандартизация рецептур и операционных процессов → открытие нескольких точек в Бишкеке → выход в другие города → туристические и горнолыжные локации. Единые бренд, меню, упаковка, закупки и обучение позволяют повторять формат.