

БИЗНЕС-ПЛАН
На открытие кафе «РаХат»

Разработчики:
Острцова Г., Бокарева К.

Содержание

Резюме.....	3
Описание деятельности бизнеса.....	5
Описание товара.....	6
Описание рынка сбыта и конкуренции.....	9
План маркетинга.....	13
Производственный план.....	15
Организационный план.....	21
Финансовый план.....	24
Риски и страхование.....	26
Приложения.....	27

Резюме

В настоящее время кафе пользуются большим признанием у людей. Этот бизнес процветает отлично, этому свидетельствует то, что на рынке существует довольно большое количество конкурентов. Также этот бизнес приносит хорошую прибыль.

Данный проект предполагает открытие кафе. Кафе предполагается разместить в городе Барнауле, т.к здесь хорошо развивается такой бизнес. Ассортимент выпускаемой продукции планируется быть широким.

Целью данного бизнес-плана является открытие кафе, удовлетворение потребностей потребителей и получение прибыли.

Основные задачи:

- найти денежные средства для открытия и развития кафе;
- изучить конкурентов их преимущества и недостатки;
- выбрать расположение кафе;
- покупка и установка оборудования в кафе;
- подбор, наем, обучение персонала;
- построить игровой уголок для детей.

Основные проблемы:

- поиск источников финансирования;
- подбор высококвалифицированного персонала;
- большая конкуренция.

Способы решения проблем:

- оформить и получить кредит в банке;
- обучить подобранный персонал;
- провести маркетинговые исследования рынка.

Факторы успеха:

- культура обслуживания;
- правильное планирование, ведение бизнеса;
- приспособление, адаптация к данному рынку;

- улучшение профессионального уровня персонала;
- удовлетворять потребителей полностью, т. е подстраиваться под их запросы.

Кафе будет выступать как индивидуальный предприниматель, потому что это выгодно, в ИП вести учет гораздо проще, независимо от схемы расчета налогов.

Мы предоставляем 16 рабочих мест. Главные критерии при отборе персонала:

- высокая квалифицированность в своем деле;
- возраст до 35 лет;
- аккуратность, общительность.

Основными источниками финансирования являются: собственные средства (основной) и заемные средства.

Размер чистой прибыли = 2 186 933,89

Рентабельность продаж = 26 %

Срок окупаемости = 1,4 лет

Описание деятельности бизнеса.

Кафе «РаХаТ» находится по адресу: г. Барнаул, ул. Юрина 299.

Миссия кафе - это удовлетворение нужд современного человека в еде и отдыхе, хорошего время проведения. Миссия реализует цели развития организации, которые по существу определяют перспективные направления. Миссией кафе является максимум внимания каждому гостю с тем, чтобы его пребывание было приятным, комфортным и роскошным. Люди ходят в кафе для того, чтобы отдохнуть в комфортной для них обстановке в процессе выбора того или иного любимого ими блюда, таким образом основными целями кафе являются качественный уровень обслуживания, поддержание и укрепление здоровья, удовлетворенности трудом и финансовым благосостоянием своих сотрудников.

В кафе готовят и реализуются для потребления на месте горячие и холодные блюда, блюда и кулинарные изделия, холодные и горячие напитки, а также реализуются некоторые покупные товары. В кафе для создания обстановки, способствующей отдыху посетителей, организовано музыкальное обслуживание, бильярд и караоке. Оплата отпущенной продукции производится за наличный расчёт по счёту и пластиковыми карточками, предъявленному посетителем продавцу.

Кафе оборудовано стерео музыкальной системой Караоке. Предприятие находится в спальном районе города. В данном месте находится много кафе-конкурентов. Так как кафе находится, на оживленной улице, кафе является рентабельным. Посуду и инвентарь подбираем в соответствии с нормами оснащения. В помещении создан оптимальный микроклимат температура, влажность, скорость движения воздуха .

Кафе работает с 10:00 до 5:00, без выходных. Кафе организует банкеты, юбилеи.

Описание товара

Кафе «РаХаТ» планирует выпускать горячую и холодную закуску, напитки, десерты, коктейли и т. д. Главной целью при выпуске этой продукции будет являться утоление голода клиентов.

Ассортимент

Вид	Разновидность	Ед. измерения	Цена за ед измерения
кофе	С молоком	Чашка	10
	С карамелью	Чашка	12
	Капучино	Чашка	15
	классический	чашка	7
чай	Черный	Чашка	5
	Зеленый	Чашка	5
	Фруктовый (в ассор-те)	чашка	6
мороженое	Клубничное	порция	20
	Сливочное	порция	15
	Банановое	порция	23
	С шоколадной крошкой	порция	21
	шоколадное	порция	20
соки	В ассортименте	250 мл.	20
коктейли	Клубничный	250 гр.	60
	С карамелью	250 гр.	65
	Ванильный	250 гр.	50
	Шоколадный	250 гр.	55
пирожные	Корзиночка	Шт.	20
	Трубочка с карамелью	Шт.	15
	Трубочка с вареной сгущенкой	Шт.	17
	картошка	Шт.	18

бутерброды	Горячие(помидоры, сыр, колбаса	Шт.	15
	Со шпротами и яйцом	шт.	12
	С колбасой и сыром	Шт.	12
	Со шпротами и огурцом	Шт.	14
пицца	С ветчиной	Шт.	80
пельмени	мясные	порция	45
плов	свинина	порция	35
голубцы	мясные	Шт.	25
котлеты	Свинные	Шт.	23
	куриные	Шт.	20
Картофельное пюре		порция	18
Спиртные напитки	Вино	50/100/150	30/60/90
	Пиво	0,5/1/1,5	30/60/90
	Водка	50/100	20/40
	Шампанское	100/200	25/50
	Мартини	150/250	130/200
	коньяк	50/100	80/155
Салаты	Оливье	порция	20
	Под шубой	порция	22
	Шапка Мономаха	порция	30
	Радуга	порция	24
	Мымра	порция	25
	Цезарь	порция	35
	крабовый	порция	20

У наших товаров имеется только транспортная упаковка. Доставка осуществляется в картонной или пластмассовой упаковке.

Также мы осуществляет как предпродажный сервис (предоставление меню, консультирование, помощь в выборе), так и послепродажный (доставка на дом).

Преимущества товаров:

- всегда свежая продукция;
- использование качественных продуктов;
- приемлемый цены.

Недостатки:

- узкий ассортимент.

Описание рынка сбыта и конкуренции.

Для того чтобы узнать наших будущих клиентов, мы повели сегментацию потребителей

показатели	результаты
Географический принцип	
1 Географический район	Территория РФ
2 Размер рынка	Город Барнаул
3 Географическое расстояние	90 м
4 Климат	умеренный
Демографический принцип	
1 Пол	Женский, мужской
2 Возраст	18 и старше
3 Доход	До 6330, более 6330
4 Занятие	Специалисты, пенсионеры, домохозяйки, студенты, начальники и т. д.
Психолого-социальные принципы	
1 Образ жизни	Студенты, домохозяйки, работающие
2 Психологический тип	Сангвиники, холерики, меланхолики, флегматики
Принципы поведения при покупке	
1 Предпочтения	Цена, качество, внешний вид, количество
2 Тип потребителя	Постоянный клиенты, случайные посетители
3 Отношение к товару	положительное
Прочие принципы	
1 Религия	Верующие, атеисты

Таким образом, потребителями являются как женщины, так и мужчины в возрасте от 18 и старше. Их основной образ жизни и занятия-домохозяйки, работающие, студенты, специалисты. Кафе расположено на территории РФ в г. Барнауле, в умеренном климате. Психологические типы потребителей - сангвиники, холерики, меланхолики, флегматики. Главными предпочтениями при покупке являются - цена, качество, внешний вид, количество. Потребителями выступают как постоянные клиенты, так и случайные посетители. Отношение ко всем товарам в основном положительное. Люди есть как верующие, так и атеисты.

Для выявления основных характеристик целевой аудитории мы провели анкету (Приложение Б). Мы опросили 100 человек, из них все посещали кафе. В основном (50%) они ходили с друзьями или подругами, с семьей-40% и лишь 10% опрошиваемых ходили в кафе одни. Посещают кафе 50%- часто и 50% редко. Большинство респондентов положительно относятся к новинкам. Цены являются одним из важных критериев выбора, а также качество и внешний вид. Опрошенные были как женского, так и мужского пола. Кафе посещают в основном одинокие люди (60%), 30% замужние, женатые, но без детей; и всего 10% семей с детьми.

На вопрос : «Ваш доход» опрошенные отвечали:

- до 6330- 30%
- 6330-10000- 40%
- 10000 и более 30%.

В основном люди посещают кафе в возрасте от 25 до 35 лет (40%), 18-25 -30%, 35-50-20%, 50 и старше -10%. Их вид деятельности по 40%- студенты, бизнесмены; и по 10%-домохозяйки и рабочие.

Следовательно, кафе пользуются спросом, в основном посетителями являются студенты и бизнесмены, которые положительно относятся к товарам новинкам.

Типы потребителей

Наименование продукта	Тип потребителя	Требования к товару	Мотив покупки
Салаты	Новаторы	Что-то необыкновенное, новое, цены не имеют значение	Утоление голода
Десерты	Ранние последователи	Что-то новое	Утоление голода
Мороженое	Раннее большинство	Не слишком дорогое, но вкусное	Утоление голода
пельмени	Запоздалое большинство	Недорого, но сытно	Утоление голода
напитки	консерватор	Как всегда	Утоление жажды

Основным рынком сбыта будет являться г. Барнаул, Ленинский район.

Как и у всех рынков есть конкуренты. Основными конкурентами являются:

- кафе- бар «Танит», расположенный по адресу г. Барнаул, Ленинский район, ул. Юрина 190

- Кафе «у фонтана» , расположенное г. Барнаул, ул. Г. Исакова 251

Анализ конкурентов

Наименование показателя	Кафе «РаХаТ»	К о н к у р е н т ы	
		Кафе-бар «Танит»	Кафе «У фонтана»
1 Услуга:			
1.1качество	Высокое	Высокое	Высокое
1.2престиж	Нет престижа	Престижное	Малопрестижное
1.3безопасность	Безопасная услуга	Безопасная услуга	Безопасная услуга

2 Цена			
2.1 продажная	Средняя	Высокая	Высокая
2.2 наличие акций, скидок	нет	нет	есть
3 Сбыт			
3.1 доставка до потребителей	Прямая	Прямая	Есть
3.2 складские помещения	Есть	Есть	Нет
3.3 доставка блюд на дом	есть	нет	нет
4 Продвижение товара			
4.1 Реклама	разрабатывается	нет	нет

По сравнению с конкурентами наше кафе является конкурентоспособным, оно имеет приемлемые цены на свою продукцию, широкий ассортимент, высококвалифицированные специалисты, также осуществляют доставку блюд на дом.

Кафе-бар «Танит» имеет очень привлекательный дизайн как внутри, так и снаружи. Это кафе существует давно, поэтому имеет постоянных клиентов, хороший подъезд к кафе, имеется парковка.

Кафе «у фонтана» также имеет постоянных клиентов. Около кафе есть сауна и гостиница. Помещение кафе большое по площади, имеется несколько залов. Кафе занимается организацией свадеб, юбилеев, банкетов.

План маркетинга.

Цены на продукцию будут складываться из затрат на оборудование, закупку сырья, затрат на электроэнергию и т. д.

Блюда будут доходить до посетителя на прямую.

В нашем кафе будет осуществляться сервис как предпродажный, так и послепродажный.

Предпродажный включает:

- консультирование;
- предоставление меню;
- заказ блюд по телефону;
- проведение банкетов.

Послепродажный осуществляется только как доставка блюд на дом, в организации.

Мы планируем проводить рекламную деятельность, для этого будем использовать смешанную рекламу т. к хотим не только чтобы знали люди о кафе, но и о вкусных блюдах в кафе.

Средства распространения рекламы: печатная реклама в виде листовок, визиток (Приложение В).

В визитках будет размещаться информация о кафе- адрес, контактный телефон, логотип наш и девиз. Фирменный цвет- красный, потому что Красный цвет считается стимулирующим, как часто пишут, «способствует активности, дружелюбию, уверенности, в больших количествах вызывает гнев и ярость. Дает уверенность в себе, готовность к действию, способствует заявлению о силе и возможностях».



Логотип:

Девиз: Самое вкусное и самое свежее - это у нас!!!

Смета затрат.

№	Статья затрат	Сумма, руб.
1	Визитки	200*3=600
2	листовки	450*3=1350
	итого	1950

Также в наши планы входит стимулирование сбыта. Участниками СТИС будут являться:

- покупатели;
- торговый персонал.

Программы стимулирования сбыта включает: предоставление своих блюд на пробу, также осуществляем расчеты через пластиковые карточки банка ВТБ 24. При больших заказах предоставляем скидки.

Производственный план

Основными поставщиками сырья выступают:

Вид сырья	Ед.изм	Цена за ед. измерения	Кол-во	Стоимость	Поставщик
Картофель	Кг	20	50	1000	Фрудово-овощная база
Морковь	Кг	15	3	45	
Свекла	Кг	15	3	45	
Лук репчатый	Кг	35	4	140	
Лук зеленый	Кг	60	1	60	
Укроп	Кг	30	1	30	
Петрушка	Кг	30	1	30	
Помидоры	Кг	80	3	240	
Огурцы	Кг	90	3	270	
Апельсины	Кг	65	2	130	
Бананы	Кг	38	2	76	
Яблоки	Кг	69	2	138	
Лимоны	Кг	70	2	140	
Груши	Кг	65	2	130	
Мандарины	Кг	90	2	180	
Виноград	Кг	85	2	170	
Мука	кг	20	10	200	ООО «Алейка»
Яйца	шт	2	200	400	ООО «Кеда»
Колбасные изделия	кг	110	10	1100	ЗАО «КМЗ»
Кондитерские изделия	Шт	16	30	480	ООО «Сладко»
Хлебобулочные	Шт	15	10	150	ООО «Хлебный»

изделия					мир»
Специи и приправы	Шт	8	10	80	База оптовая
Мясо	Кг	140	6	840	ООО ПК «Мясное дело»
Рыба	Кг	50	4	200	ООО «Союз»
Крабовое мясо	Кг	140	1	140	ООО «Айки»
Соки	Л	25	30	750	ООО АПК «Сады придонья»
Мороженое	Кг	80	8	640	ООО «Русский Холод»
Чай	Пакетик	5	100	500	Оптовая база
Кофе	Пакетик	7	100	700	
Масло сливочное	Кг	80	2	160	ООО «Молочная сказка»
Молоко	Л	13	50	650	
Сыр плавленый	Кг	300	2	600	
Сыр твердый	Кг	280	2	560	
Сметана	Л	40	4	160	
Масло растительное	Л	200	5	1000	ООО «Алейка»
Пиво	Л	60	50	3000	ОАО «Барнаульский пивоваренный завод»
Вино	Л	170	10	1700	ООО компания «Вины Кубани»
Водка	Л	120	5	600	ООО

Мартини	Л	450	4	2000	«ликероводочный завод»
Итого за день					19 434руб
Итого за месяц					583020руб

Поставщики оборудования:

поставщик	Вид оборудования	Год выпуска	Кол-во	Цена за ед. продукции	стоимость
ООО «Омега»	Стулья	2010	40	800	32000
	столы	2010	10	2500	25000
ООО «Обторг»	витрины	2010	1	9500	9500
М-Видео	Микроволновая печь	2009	2	3500	7000
	плита	2010	2	22000	44000
ООО «Русьхолод»	холодильник	2010	2	9000	18000
ООО «Промаш»	Стол разделочный	2011	2	5000	10000
ООО «Мир кухни»	посудомойка	2010	2	8000	16000
ООО «Омега»	Ящики под посуду	2010	5	150	750
	Полки под посуду	2010	4	300	1200
	Барная стойка	2010	1	1000	1000
	Гардеробная вешалка	2010	1	7000	7000

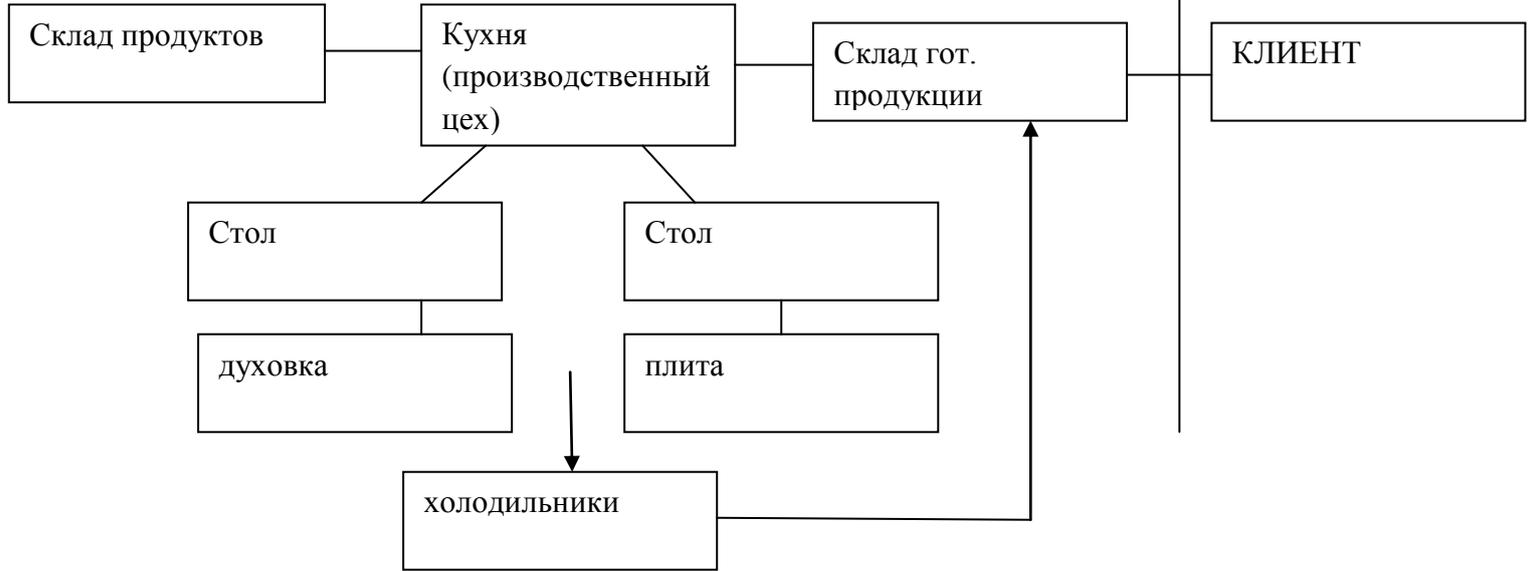
М-Видео	Музыкальный центр	2010	1	8000	8000
	телевизор	2010	1	14000	14000
ООО «Антес»	Разделочный аппарат	2010	1	18000	18000
М-Видео	миксер	2010	2	2000	4000
ООО компания «Сфера +»	Кассовый аппарат	2010	1	25000	25000
М-Видео	кондиционер	2010	2	20000	40 000
	компьютер	2010	1	29000	29 000
ИТОГО:					303150

Поставщики инвентаря

Поставщик	инвентарь	Кол-во	Цена за ед. измерения	стоимость
Торговый дом «Савана» Г.	Тарелка столовая	80	150	12000
	Тарелка средняя	80	120	9600
	Тарелка десертная	80	120	9600
	Набор кастрюль	3	2500	7500
	Разделочные ножи	2 набора	2000	4000
	Ножи столовые	60	200	12000
	Набор	2	2000	4000

Новосибирск	сковородок			
	Ложка столовая	80	50	4000
	Ложка чайная	80	50	4000
	Ложка десертная	80	40	3200
	ваза	20	200	4000
	кувшин	10	200	2000
	Графин под воду	10	250	2500
	стопки	80	50	4000
	Фужеры для воды	80	100	8000
	Фужеры для вина, шампанского	80	100	8000
	Набор салатниц	30	50	1500
	Подносы	20	90	1800
	Скатерти	20	150	3000
	вилки	80	40	3200
	ИТОГО:			107 900

План движения продуктов



Организационный план

Кафе у нас будет выступать как индивидуальный предприниматель, потому что это выгодно, во-первых, в ИП вести учет гораздо проще, независимо от схемы расчета налогов. Для ведения отчетов по общей схеме предприниматель должен заполнять книгу доходов и расходов. ООО обязано выполнять все требования ФЗ «О бухгалтерском учете» и вести учет с применением Плана счетов методом двойной записи; во-вторых, процедура регистрации ИП проходит гораздо проще и обходится дешевле, так как предприниматель не обязан формировать уставный капитал. Сумма госпошлины при регистрации ИП в пять раз ниже, чем при регистрации ООО.

Статус ИП имеет следующие преимущества по сравнению с регистрацией собственного предприятия:

- упрощенность процессов создания и ликвидации бизнеса
- свободное использование собственной выручки.
- не платится налог на имущество, используемое в предпринимательской деятельности
- упрощенный порядок ведения учета результатов хозяйственной деятельности и предоставления внешней отчетности
- упрощенный порядок принятия решений (не требуется собраний, протоколов и т. п.)
- заработанные деньги возможно свободно тратить без дополнительного налогообложения (9% на дивиденды)
- индивидуальный предприниматель, применяющий ЕНВД, имеет фактическую возможность не вести учёт полученного дохода.

Информация о владельце:

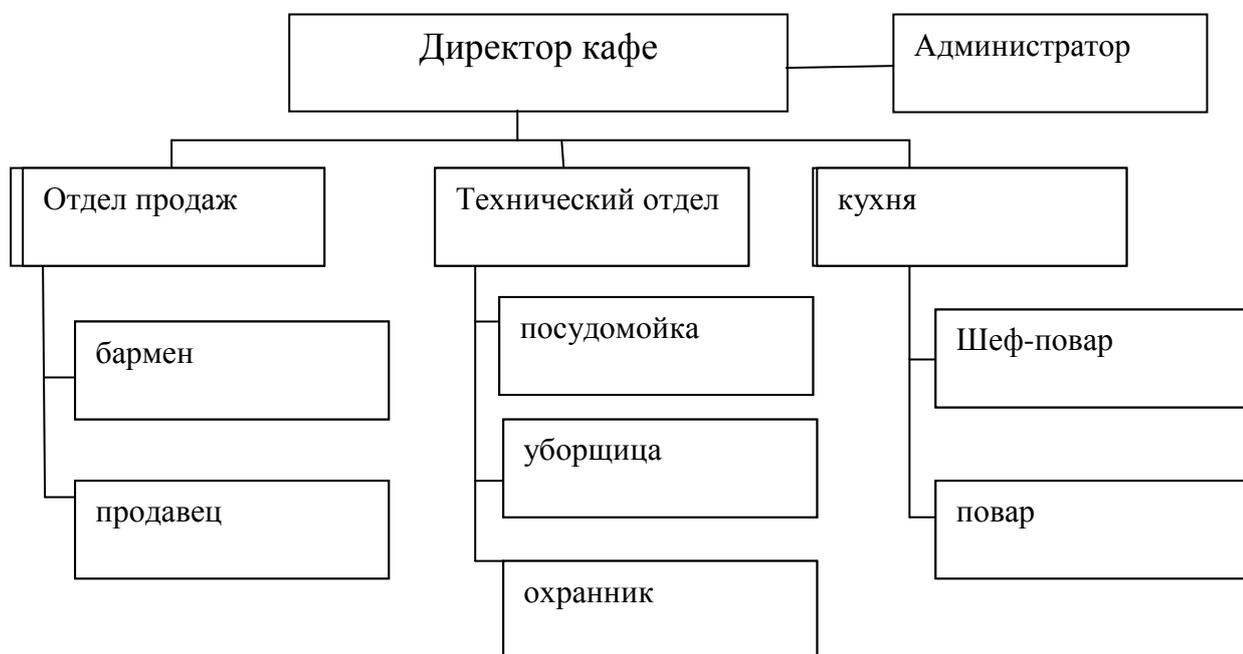
Острцова Татьяна Петровна, 08.10.92 года рождения не замужем, высшее экономическое образование, опыта работы нет. Личностные

характеристики: целеустремленная, активная, организованная, коммуникабельная.

Директор выполняет функции управляющего кафе, а именно:

- решает вопросы, связанные с деятельностью кафе,
- подписывает все необходимые документы,
- решает другие вопросы, касающиеся функционирования кафе.

Мы выбираем линейную организационную структуру (Приложение В), потому что в этой структуре явно выражена ответственность всех работников, четкая система взаимных связей.



Штатное расписание

Структурное подразделение	Профессия должность	Кол-во штатных ед.	оклад	надбавка	Месячный фонд	примечание
Отдел продаж	бармен	2	10000	1000	21000	Премия 10%, себестоимость, прибыль
	продавец	2	9000	900	19800	Премия 10%, себестоимость, прибыль
	Шеф-повар	2	17000	850	35700	Премия 5%,

кухня						себестоимость, прибыль
	повар	2	11000	550	23100	Премия5%, себестоимость, прибыль
Технический отдел	посудомойка	2	6300		12600	себестоимость
	уборщица	2	6300		12600	себестоимость
	охранник	2	10000		20000	себестоимость
директор		1	20000		20000	себестоимость
Админист- ратор		1	18000		18000	себестоимость
ИТОГО		16	97600	3300	182800	
Итого за год					2193600	

Условия приема на работу:

- возраст до 35 лет;
- высокая квалификация;
- коммуникабельность.

Меры поощрения:

- внеочередной отгул;
- премии.

Мы предлагаем своим сотрудникам режим работы 2/2. Следовательно, заработная плата будет повременная, потому что данная форма заработной платы зависит от количества затраченного времени (фактически отработанного) с учетом квалификации работника и условий труда.

Календарный план

Этапы реализации	Срок	Ожидаемый результат
Регистрация кафе	10 дней	директор
Создание имиджа кафе	20 дней	директор
Увеличения числа потенциальных клиентов	30 дней	Администратор, директор

Разработка визиток	2 дня	директор
Срок реализации один месяц		

Финансовый план.

Финансовый план помогает узнать, как много потребуется наличности для открытия бизнеса предпринимателю.

Основные показатели:

1 Себестоимость продукции = затраты на сырье + затраты на оборудование + затраты на инвентарь + затраты на электроэнергию = $6996240 + 303150 + 107900 + 27000 = 7434290$ руб.

2 Амортизация = осн. Фонды + норма амор. / 100%
 $= 411050 + 20\% / 100\% = 41107$ руб.

3 Чистая прибыль = $2572863,4 - 15\% = 2\ 186\ 933,89$

Прибыль = доходы - расходы = $(80 * 300 * 350) - 5\ 827\ 136,6 = 2572863,4$

4 Рентабельность продаж = $2\ 186\ 933,89 / 8\ 400\ 000 * 100\% = 26\%$

5 Рентабельность производства = $2\ 186\ 933,89 / 7434290 * 100\% = 29,4\%$

6 Срок окупаемости = $3\ 060\ 970 / 2\ 186\ 933,89 = 1,4$ лет

Источники финансирования

№ п/п	Источники финансирования	Сумма, руб
1	Собственные средства	2 000 970
2	Заемные средства	1 060 000
3	Итого:	3 060 970

Единовременные затраты

№ п/п	Единовременные затраты	Сумма, руб
1	Затраты, связанные с регистрацией бизнеса	
1.1	Госпошлина	800
1.2	Изготовление печатей и штампов	700

1.3	Услуги нотариуса	300
2	Организационно-технические затраты	
2.1	Покупка помещения	26 000*70м2=1820000
2.2	Ремонт помещения	30 000
2.3	Покупка оборудования	303150
2.4	Покупка сырья	583020
2.5	Покупка инвентаря	107 900
2.6	Телефон	350
2.7	Реклама	31950
3	З/п персоналу до получения прибыли	182 800
	Итого:	3 060 970

Смета затрат на 05.11-04.12 год

№ п/п	Смета затрат	Сумма, руб.
1	Покупка сырья и материалов	583020
2	Покупка инвентаря и оборудования	411 050
3	Покупка помещения	1820000
4	Ремонт помещения	30 000
5	Электроэнергия	27 000
6	Телефон	4 200
7	З/п: - управляющего персонала - сотрудников	456 000 1 737 600
8	Реклама	31 950
9	Амортизация	41 107
10	Страховые взносы	682 209,6
11	Прочие затраты	3 000
	ИТОГО:	5 827 136, 6

Риски и страхование

Существуют различные риски, в том числе:

- пожары,
- появления конкурентов. При данном событии (если конкуренты появятся) необходимо будет улучшить качество продукции, поддерживать цены более низкими, чем цены у конкурентов, проводить более активно рекламную кампанию.
- риск роста цен на сырье, материалы. Необходимо будет проводить мероприятия по снижению себестоимости за счет более рационального использования сырья;
- риск уменьшения платежеспособности. В результате этого события может уменьшиться объем продаж. Необходимо отметить, что объем продаж запланирован фирмой по минимуму, поэтому вероятность того, что объем продаж будет меньше невелика. Цены у кафе «РаХаТ» ниже, чем цены у конкурентов, поэтому в будущем уменьшение числа покупателей маловероятно.
- ограбление и т. д.

Мы свое кафе застраховали от таких рисков. Мы установили сигнализацию, пожарный щит. В случае происхождения таких рисков, как пожар, наводнение страховая компания «Согласие» должна нам выплатить денежные средства, на которые причинен ущерб.