

Скачано с портала <http://dengodel.com>

БИЗНЕС ПЛАН БАРА

образец

Описание проекта

Общая информация:

- Население города: 400 тыс. человек;
- Месторасположение объекта: 2-ой этаж здания кинотеатра;
- Площадь помещения: 54м², вместимость – 70 человек;
- Режим работы: 15:00 – 03:00;
- Количество рабочих мест: 5 человек;
- Источники финансирования: собственные средства – 600 тыс. руб., заемные средства (банковский кредит) – 1,59 млн. руб.;
- Общая стоимость проекта: 2,2 млн. рублей.

Показатели экономической эффективности реализации проекта:

- Чистая прибыль за год: 996 920 рублей;
- Рентабельность бара =25,5%;
- Окупаемость проекта = 26 месяцев или 2,2 года.

Социальные показатели реализации проекта:

1. Регистрация новой организации (ИП);
2. Создание новых рабочих мест;
3. Содействие в развитие инфраструктуры развлечений города;
4. Поступление в бюджет города дополнительных налоговых платежей.

Стоимость проекта и перечень затрат:

№ п./п.	Наименование статьи	Объем затрат, руб.
1.	Торговое оборудование, в т.ч.	500 000
1.2.	Стеллажи	50 000
1.3.	Витрины	100 000
1.4.	Барная стойка	350 000
2.	Мебель, в т.ч.	560 000
2.1.	Барные стулья, 10шт.	20 000
2.2.	Мягкие диваны, 10шт.	200 000
2.3.	Кресла, 20 шт.	180 000
2.4.	Стол� деревянные, 12 шт.	160 000
3.	Проектор и полотно + монтаж	400 000
4.	Плазменные экраны	100 000
5.	Прочее оборудование бара (миксеры, блендеры, кофе-машина, посуда)	100 000
6.	Мелкий ремонт и дизайн помещения	200 000
7.	Депозит по аренде (1 мес.)	35 000
8.	Создание первоначального ассортимента	250 000
9.	Прочие расходы	100 000
	ИТОГО	2 185 000

Описание предприятия

Организационно-правовой формой будущей организации будет индивидуальное предпринимательство (ИП). Выбор данной ОПФ обусловлен следующими факторами:

1. Простота регистрации деятельности;
2. Минимальные затраты на открытие ИП;
3. Возможность регистрации по месту жительства предпринимателя;
4. Минимальные штрафные санкции в случае возникновения административных правонарушений в отличие от юридических лиц (ООО).

В качестве системы налогообложения выбрана упрощенная система налогообложения (УСН), 15% доходы минус расходы.

Помещение планируется взять в аренду. Планируемый режим работы заведения с 15:00 до 02:00.

В настоящий момент начата практическая деятельность по реализации проекта:

1. Подобрано подходящее место для размещения бара в здании городского кинотеатра. С собственником помещения заключен предварительный договор аренды 54м² на взаимовыгодных условиях;

2. Зарегистрирована предпринимательская деятельность в ИФНС, дата регистрации – 20 февраля 2013г.;
3. Составлен предварительный проект дизайна заведения, осуществлен поиск потенциальных поставщиков оборудования.

Описание продукции и услуг

Наш бар будет строго соответствовать основной концепции подобного рода заведений. Люди в таком месте могут в приятной атмосфере пообщаться друг с другом за кружкой живого пива и вместе поболеть за любимую футбольную команду.

В рабочем помещении не будет предусмотрено приготовление блюд и мытье жирной посуды. Ассортимент продукции бара, в отличие от ресторанного формата, будет строго ограничен. В него будет входить:

- алкогольные напитки (пиво бутылочное и разливное);
- закуска к пиву (чипсы, сушеная рыба, орехи...);
- шоколад, кондитерские изделия, попкорн;
- чай, кофе, холодные напитки, молочные коктейли;
- кальян;
- караоке.

Наценка на товар будет составлять в среднем 200%, что характерно для заведений подобного типа.

Реализация крепкой алкогольной продукции, в том числе коктейлей не предусматривается, так как для этого необходима покупка лицензии и регистрация ООО. Да и популярность крепких напитков, в такого рода заведениях не слишком велика, в отличие от ночных клубов. Поэтому мы ограничимся продажей только пива, при этом в ассортименте будет живое пиво, поставляемое с местного пивзавода.

Большой акцент будет делаться на удобство и комфорт посетителей. В баре будет установлена удобная барная стойка с высокими стульями, а места размещения (сидения) посетителей будут укомплектованы мягкими кожаными диванами.

Также у нас будет работать профессиональный кальянщик. Предполагается, что основные заказчики кальяна будут приходить в выходные дни и только после 21:00. Поэтому кальянщик будет приходить только в это время и работать до закрытия заведения. Трудоустраивать на полный рабочий день данного человека не имеет смысла, для этого с ним будет заключен гражданско-правовой договор на оказание услуг бара.

Наше заведение будет больше походить на спортивный видео-бар. В помещении планируется установить большой экран с проектором, который будет работать во время трансляций спортивных событий. Дополнительно, для удобства просмотра спортивных событий, в помещении планируется установить два плазменных телевизора.

Кроме всего прочего планируется организовывать популярную на сегодня коллективную игру – «мафия».

План маркетинга

Население нашего города около 400 тыс. человек. В районе, где будет расположен бар, проживает около 50 тыс. человек.

Потенциальный круг клиентов - молодые люди в возрасте от 18 до 35 лет (30% от общего населения). Из них 85% относится к представителям сильного пола.

Определим ориентировочный поток посетителей заведения.

Бар будет расположен в достаточно оживленном месте района в здании популярного кинотеатра. В этой связи в рекламе наше заведение практически не нуждается, так как впервые дни открытия о нем узнают все посетители кинотеатра.

Предполагается, что максимальная посещаемость будет в выходные дни и в дни больших спортивных событий. В среднем, в месяц таких дней около 12.

Количество посетителей за эти дни составит: 12 дн. * 90 чел. = 1080 человек.

В остальные дни посещаемость будет не высокой, в среднем 30 человек в сутки. В основном это будут небольшие компании и люди, ожидающие своего сеанса в кинотеатре. Итого за остальные дни: 18 дн. * 30 чел. = 540 человек.

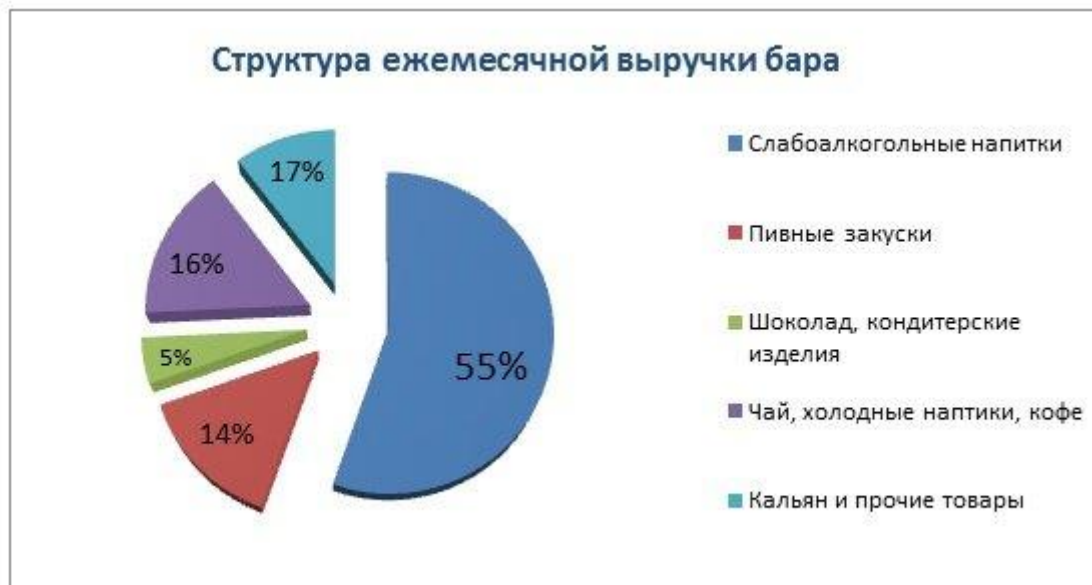
Итого предполагаемая посещаемость бара в месяц составляет 1620 человек.

Определим потенциальную выручку нашего заведения. Возьмем средний чек посетителя подобного заведения – 300 рублей. Итого потенциальная выручка нашего заведения в месяц: 300 рублей * 1620 человек = 486 000 рублей.

Однако на данный показатель выручки мы выйдем не сразу. Для этого, по нашим расчетам потребуется около 3-х месяцев работы:



В структуре выручки наибольшая доля приходится на слабоалкогольные напитки:



Планируемый годовой объем выручки составит: 5 124 000 рублей.

Основные способы продвижения (рекламы):

- Раздача листовок, флаеров;
- Создание группы в контакте;
- Реклама в печатных СМИ, журналах;
- Проведение акций, использование купонов (скидочек).

Рекламу на ТВ использовать не планируем, так как считаем её экономически не оправданной. Лучшим способом продвижения считаем положительные отзывы наших посетителей. Ведь один довольный клиент может привести в бар еще 4 своих друзей.

Сезонность, как таковая в заведении такого формата практически отсутствует.

Говоря о возможных конкурентах, то стоит выделить другие заведения общепита нашего района:

- один суши – бар;
- две пиццерии;
- два ночных клуба.

Но к прямой конкуренции такие заведения относить не стоит. В суши бар в основном ходят парочки, в пиццерию ходят семьями, а в ночные клубы посещают люди, желающие активно провести время и потратить много денег.

Других спорт – баров, подобных нашему, в районе не открыто.

Производственный план



В здании, где будет располагаться бар, подведены все коммуникации и созданы все условия для законного функционирования заведения.

Площадь зала обслуживания посетителей равна 45м². Остальная арендуемая площадь отведена под комнату персонала и склад.

Дизайн заведения будет выполнен в красно-черном формате. В основное оборудование будет входить:

1. Барная стойка;
2. Стулья на высокой ножке – 10шт;
3. Столы деревянные – 12 шт.;
4. Мягкие диваны – 10 шт.;
5. Мягкие кресла – 20 шт.;
6. Барная и холодильная витрина;
7. Проектор и полотно;
8. Плазменные экраны.

К прочему оборудованию относятся: посуда, соковыжималка, кофемашина, льдогенератор, блендер, кальян и т.д.

В планируемое штатное расписание будут входить:

№	Должность	Количество, чел.	Оклад в месяц, руб.	Всего в месяц, руб.	Всего в год, руб.
1	Бармен	4	12 000 + %	48 000	576 000
2	Администратор зала	1	15 000	15 000	180 000
ИТОГО				63 000	756 000

Услуги бухгалтера и уборщицы планируется взять по договорам возмездных услуг (аутсорсинг). Управляющим бара будет являться сам индивидуальный предприниматель.

К персоналу будут предъявляться следующие требования:

1. Обязательный дресс-код коллектива (фирменная одежда бара);
2. Вежливое отношение с клиентами бара;
3. Четкое соблюдение режима работы бара.

Чтобы исключить возможность и соблазн кражи выручки персоналом заведения, планируется:

1. Установить видео наблюдение в баре;
2. Разработать систему мотивации персонала заведения. Например, выдавать премию сотруднику бара за высокие показатели выручки.

Основные договора с поставщиками продукции и услуг:

1. В качестве системы безопасности будет заключен договор с охранным предприятием и установлена «тревожная кнопка»;
2. Продукты питания и алкоголь будут поставляться по договорам от местных оптовых организаций. В городе работает около 30 подобных компаний. Живое пиво будет поставляться с местного пивзавода.

Финансовый план

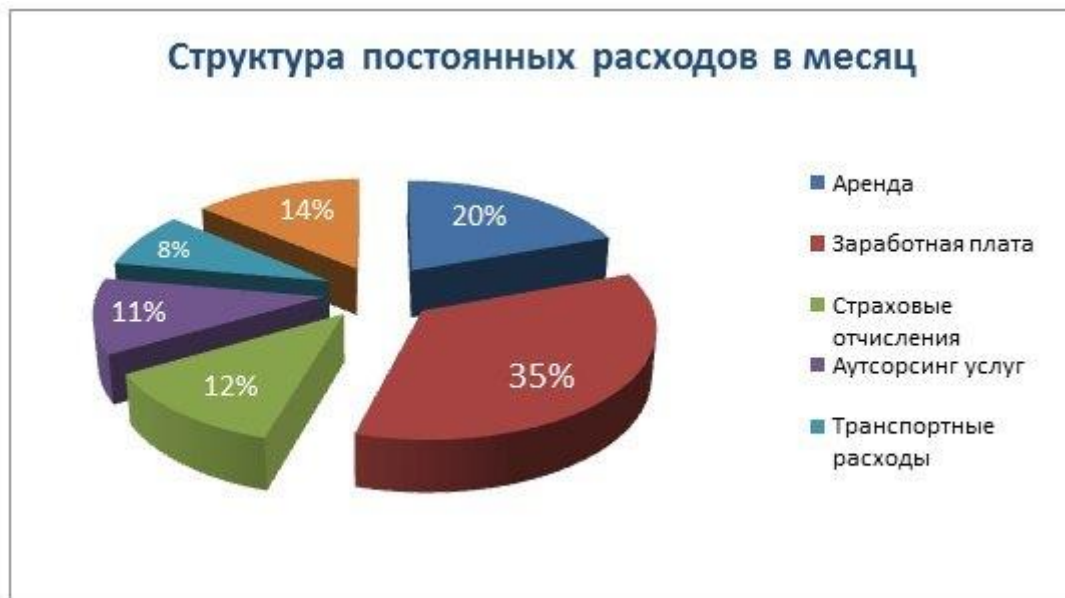
Для открытия организации понадобятся инвестиции в размере 2,2 млн. рублей. Из них собственные средства составляют 600 тыс. рублей и заемные (банковский кредит) 1,59 млн. рублей.

Основными постоянными расходами индивидуального предпринимателя в месяц, будет являться выплата заработной платы сотрудникам (35%). Помимо выплаты заработной платы большими расходами предпринимателя будет уплата страховых взносов в ПФР и ФСС: 262 тыс. рублей в год за работников и 36 тыс. руб. в год за ИП.

Постоянные ежемесячные расходы бара представлены в следующей таблице:

№ п./п.	Наименование статьи расходов	Сумма в месяц, руб.	Сумма в год, руб.
1.	Аренда	35 000	420 000
2.	Заработная плата	63 000	756 000
3	Страховые отчисления	21 900	262 800
4	Аутсорсинг услуг	20 000	240 000
5	Транспортные расходы	15 000	180 000
6	Прочие расходы	25 000	300 000
Итого		179 900	2 158 800

Структура постоянных расходов:



Точка безубыточности продаж при средней торговой наценке 200% составит 269,9 тыс. рублей в месяц:

Расчет точки безубыточности продаж

Выручка, руб.	Прибыль/Убыток
53 970р.	-215 880р.
107 940р.	-161 910р.
161 910р.	-107 940р.
215 880р.	-53 970р.
269 850р.	0
323 820р.	53 970р.
377 790р.	107 940р.
431 760р.	161 910р.
485 730р.	215 880р.

Перечень всех затрат, в том числе расчет валовой и чистой прибыли представлен в таблице – прогноз доходов и расходов бара:

№ п./п.	Показатели	Сумма на текущий год деятельности, руб.
1.	Выручка (продажи)	5 124 000
2.	Себестоимость продаж (сумма строк 2.1 - 2.7)	3 908 800
2.1	Материальные расходы	1 750 000
2.2	Расходы на оплату труда	756 000
2.3	Страховые взносы на работников	262 800
2.4.	Транспортные расходы	180 000
2.5	Аренда	420 000
2.7	Прочие расходы	300 000
3.	Валовая прибыль (доход до налогообложения)	1 215 200
4.	Налоговые платежи (УСН 15% д-р)	182 280
5.	Страховые взносы на предпринимателя	36 000
6.	Чистая прибыль	996 920

Чистая прибыль по итогам годовых продаж составит 996 920 рублей.

Рентабельность бара =25,5%

Окупаемость проекта = 26 месяцев или 2,2 года