

# Бизнес-план кафе



# Аннотация



- Бизнес-план – документ, призванный убедить инвесторов или кредиторов в целесообразности вкладывания денег в предприятие, а так же он имеет важное значение и для управленческого персонала фирмы, поскольку точно определяет содержание целей предприятия, а так же время и пути их достижения.

Целью данного проекта является создание кафе в восточном стиле в районе центра города Якутск(ул. Пояркова), для обслуживания жителей и гостей города. Деятельность создаваемого предприятия направлена на оказание услуг в сфере общественного питания.

Данное предприятие будет заниматься реализацией готовой пищевой продукции. Изделия будут всегда качественные и свежие. Производимую продукцию планируется распространять в пределах кафе, в дальнейшем так же возможно наладить доставку какой либо продукции на дом или в офис.

Основным требованием к персоналу будет являться наличие необходимой профессиональной квалификации, а так же имеющие опыт работы в местах общественного питания. Максимально возможная прибыль является основной целью, ради которой создаётся предприятие.

Прибыль предприятия прямо пропорциональна, зависит от его производительности. Следовательно, только при максимальной производительности и при использовании всех производственных ресурсов можно добиться максимальной прибыли. В будущем планируется открыть несколько дочерних предприятий.

# Характеристика предприятия.

- На сегодняшний день проблема общественного питания достаточно актуальна, особенно в некоторых районах города Якутска. Целью данного бизнес плана является создание кафе в восточном стиле под названием «1000 ночей». Необходимые условия: нужно, чтобы месторасположение было как можно более удобным для жителей и гостей города – будущих посетителей, но в то же время необходимо учитывать и месторасположение конкурентов, а также стоимость и наличие необходимых площадей в данном районе. Для создания данного кафе наилучшим местом его размещения является район центра. Для осуществления данного проекта планируется арендовать помещение на правах долгосрочной аренды площадь 150 квадратных метров. Также необходимо провести капитальный ремонт помещения с целью изменение планировки помещения, направленное на улучшение дизайна интерьера. Договор аренды предусматривает годовую арендную плату в размере 696 000 рублей. Договор заключается сроком на 3 года. Инициаторами данного проекта являются частные предприниматели. Для реализации данного проекта необходимо взять кредит в банке «РОСБАНК» в размере 1795800 рублей сроком на один год. В настоящее время покупатель стал гораздо разборчивее чем раньше. Это одно из качеств на которое мы рассчитываем открывая кафе. Планируется, что данное предприятие будет заниматься реализацией готовой пищевой продукции. Изделия будут всегда качественные и свежи. Первое время ассортимент и объемы производства будут невелики. Но в последствии, по мере завоевания потребителя первое и второе будут увеличены. Ценовая политика ориентирована на потребителя со средним уровнем дохода.

# Продукты и услуги.

- Основной предлагаемой продукцией являются блюда восточной кухни, традиционные напитки, а также комплексные обеды, состоящие из различных блюд. Необходимые для приготовления блюд продукты будут поставляться из улусов и сёл, с которым достигнута предварительная договоренность, что позволит также минимизировать затраты на транспортировку (по условиям предварительной договоренности доставка осуществляется продавцом). Дополнительная услуга, оказываемая кафе – обслуживание банкетов. Сервировка и обслуживание банкетов будет осуществляться с учетом особенностей восточной кухни. Данная услуга будет, несомненно, пользоваться спросом у тех потребителей, которые предпочитают отмечать торжественные события в традициях народов Востока. В настоящий момент на рынке предприятий общественного питания городе Якутска подобная продукция представлена незначительно, есть несколько специализированных кафе. У нас очень широкий ассортимент продукции (в меню представлены блюда различных народов Востока), что дает данному проекту дополнительные конкурентные преимущества.

# КАФЕ «1000 ночей»

- Идеальное место для проведения свадеб и банкетов. Великолепная кухня, внимательный персонал и высокий уровень обслуживания, сделают ваш праздник незабываемым. МЫ ПРЕДЛАГАЕМ:  
Банкетный зал на 35-45 человек. Восточное меню. Живая музыка. Профессиональный ведущий. Оформление зала. Кальян.  
Стоимость от 1000 рублей на человека. РАДЫ ВИДЕТЬ ВАС

# Анализ рынка.

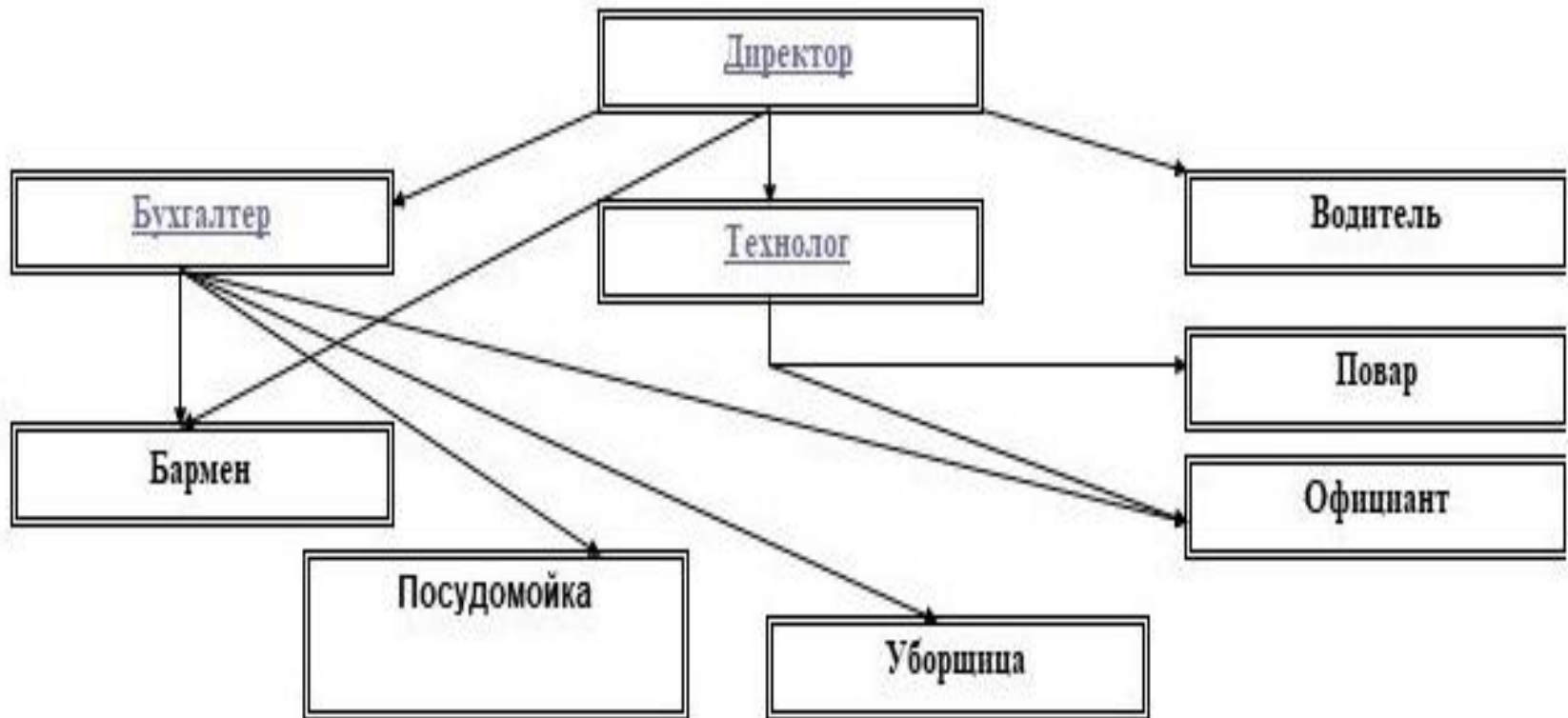
- Тип рынка наиболее применяемый в пищевой отрасли считается рынок монополистической конкуренции. С каждым годом растет внедрение современных технологий по изготовлению различных видов товара. В результате увеличивается спрос на разные виды продукции, ассортимент, качество выпускаемой продукции. Данный проект предусматривает создание предприятия, которое должно занять пустующую на сегодняшний день нишу на рынке общественного питания в данном районе. Существующие предприятия общественного питания можно условно разделить на два типа: крупные и мелкие. К первому типу относятся небольшие закусочные и бары. Их условно можно разделить еще на два типа: - дорогие фирменные закусочные и бары, которые отличаются высоким качеством обслуживания и достаточно высокими ценами. - небольшие закусочные типа пирожковых, которые предлагают хоть и дешевую, но не всегда качественную продукцию. Исходя из этого, можно сделать вывод, что действующие в нашем городе предприятия общественного питания не могут в полной мере удовлетворить существующие на данном рынке спрос, и существует реальная потребность в данном кафе с широким ассортиментом предлагаемой продукции, высоким сервисом и качеством обслуживания и сравнительно небольшими ценами. Предполагаются незначительные сезонные колебания спроса. В течение дня кафе будет работать в режиме столовой, так как в рабочие дни основным потребителем будут люди, работающие в близлежащих зданиях и студенты, а в вечернее время и в выходные дни люди приезжающие из других районов, проживающие в районе центра, и близлежащих районах желающие посетить наше кафе для культурного отдыха. Ценовая политика ориентирована на потребителей со средним уровнем дохода (так как в нашем городе много предприятий готовых предложить более качественный и соответственно более дорогой вид услуг). В силу того, что предприятия общественного питания подобного уровня в данном районе нет, и ниша, на которую будет ориентировано кафе практически свободна, серьезной конкурентной борьбы не предполагается.

# План маркетинговой деятельности.

- Производимую продукцию планируется распространять в пределах кафе, в дальнейшем также возможно наладить доставку какой либо продукции на дом или в офис. Так же нет никакого смысла в распространении нашей фирменной продукции через магазины или другие предприятия общественного питания. Максимально возможная прибыль является основной целью, ради которой создается предприятие. Под максимально возможной мы понимаем прибыль, получаемую при полном использовании всех производственных и человеческих ресурсов направленных на увеличения объема продаж. Нанимая рабочих, мы берем на себя ответственность за их уровень жизни. Соответственно, чем выше этот уровень, тем значительнее кажется организация. Следовательно, в наших интересах обеспечить своих рабочих, прежде всего конкурентно-способной зарплатой, а так же другими возможными благами. Положение на рынке является второй по значимости из поставленных целей. В нее входит завоевание основной доли рынка общественного питания. Прибыль предприятия прямо пропорционально зависит от его производительности. Следовательно, только при максимальной производительности и, кроме того, при использовании всех производственных ресурсов можно добиться максимальной прибыли. Лишь с внедрением новых современных технологий, постоянно улучшая качество изделий и расширяя список выпускаемой продукции, предприятие может добиться успеха. Мы намерены твёрдо следовать этому правилу. В будущем мы планируем открыть несколько дочерних предприятий. Рекламная деятельность нашего предприятия осуществляется выпуском высококачественной продукции и первоклассным обслуживанием, уютной атмосферой в зале с мелодичной восточной музыкой, так же маркированная посуда с логотипом кафе, визитные карточки, Спички с логотипом, вывеска. Для привлечения первых клиентов, планируется в первый день работы снизить цены на 10%, а так же организовать развлекательную программу для посетителей. Обеспечение высокого качества продукции невозможно без привлечения высококлассного персонала, в связи с чем предполагается обучение людей.



# Организационная структура и управление.





# Директор:

- Организует всю работу предприятия; Несёт полную ответственность за его состояние и состояние трудового коллектива; Представляет предприятие во всех учреждениях и организациях; Распоряжается имуществом предприятия; Заключает договора; Поиск поставщиков материала; Сбыт продукции (т.е. поиск клиентов); Издаёт приказы по предприятию в соответствии с трудовым законодательством, принимает и увольняет работников; Применяет меры поощрения и налагает взыскания на работников предприятия; Открывает в банках счета предприятия.

# Бухгалтер:

- Является также заместителем директора по экономическим вопросам; Руководит работой по планированию и экономическому стимулированию на предприятии, повышению производительности труда, выявлению и использованию производственных резервов, улучшению организации производства, труда и заработной платы; Разрабатывает нормативы для образования фондов экономического стимулирования; Проводит всесторонний анализ результатов деятельности предприятия; Разрабатывает мероприятия по снижению себестоимости и повышению рентабельности предприятия, улучшению использования производственных фондов, выявлению и использованию резервов на предприятии; Осуществляет учёт средств предприятия и хозяйственных операций с материальными и денежными ресурсами; Устанавливает результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия; Производит финансовые расчёты с заказчиками и поставщиками, связанные с реализацией готовой продукции, приобретением необходимого сырья, в его задачи также входит получение кредитов в банке, своевременный возврат ссуд, взаимоотношение с государственным бюджетом.

# Технолог:

- Несёт ответственность за: Выпуск высококачественной продукции и её совершенствование; Разработка новых видов продукции; Внедрение в производство новейших достижений науки и техники; Механизация и автоматизация производственных процессов; Соблюдение установленной технологии; Использование новейшей техники и технологии; Осуществляет оперативный контроль за ходом производства; Разрабатывает календарные графики работы; Устраняет причины, нарушающие нормальный режим производства; Осуществляет контроль за комплексностью и качеством готовой продукции; Организует контроль за качеством поступающего на предприятие сырья, материалов и полуфабрикатов, так как качество продукции является определяющим в общей оценке результатов деятельности трудового коллектива.

# Характеристика персонала.

- Рабочая сила, не связанная с управлением, так как проектируемое предприятие относится к сфере обслуживания, то планируемый график работы с 10.00 до 24.00. Таким образом, в соответствии с КЗоТ режим работы барменов, официантов и поваров, устанавливается два через два, без перерывов, с 9.30 до 00.30. Режим работы административно-управленческого персонала с 10.00 до 18.00 с перерывом на обед, пять дней в неделю. Водитель работает с 10.00 до 22.00 с перерывом на обед, пять дней в неделю. Уборщица работает утром (до открытия) и вечером (после закрытия) кафе. Оборудование и характер работы обуславливает следующие квалификационные требования к работникам

Должность	Образование	Качества	Опыт работы
Бармен	Среднее специальное или курсы	Приятная внешность, честность, порядочность, добросовестность, хорошее знание карты вин, компьютера, кассового аппарата.	Обязателен, не менее 1,5 лет.
Официант	Среднее специальное или курсы	Приятная внешность, честность, порядочность, добросовестность,	Обязателен, не менее 1,5 лет.
Повар	Среднее специальное или курсы	Честность, порядочность, добросовестность, знания восточной кухни.	Обязателен, не менее 5 лет.
Водитель	Курсы автовождения с владением категориями В и С.	Приятная внешность, честность, порядочность, добросовестность, личный автомобиль.	Обязателен, не менее 5 лет.

# Производство.

- Кафе «1000 ночей» расположено по адресу: ул. Пояркова. Преимущества этого местонахождение очевидны: в центре города проходят все праздники, здесь расположено большинство государственных, административных учреждений, расположены крупные предприятия. Именно сюда направляются люди вечером со своей семьей, с друзьями для того, чтобы поужинать и приятно провести время. Общая площадь составляет 150 квадратных метров, из них площадь зала составит 102 квадратных метров. Всё необходимое для производства и реализации продукции отражается в следующих таблицах: Требуемое оборудование (таблица 3): Требуемые материальные ресурсы (таблица 4):

# Целевое использование средств.

- Требуемый начальный капитал планируется взять в качестве займа на год под 15% в «РОСБАНКЕ», занимающемся финансированием проектов и кредитованием годовых. Выплата будет осуществляться равными долями ежемесячно. Целевое использование заемных средств (таблица 5): Вложения владельца составляют 1 000 000 рублей. Требуемый начальный капитал, включая вложения владельца составляют рублей.

№	Наименование статей	Общая сумма, руб.
1	Приобретение оборудования (холодильное оборудование, кассовый аппарат, телефон, музыкальное оборудование, прочее)	82000
2	Приобретение мебели, осветительных приборов, посуды	300000
3	Дизайн помещения (включая вывеску)	187000
4	Приобретение сырья на 1 месяц	1199800
5	Прочие операционные расходы	27000
<b>ИТОГО КРЕДИТНЫХ ДЕНЕГ НА СУММУ:</b>		<b>1795800</b>

# SWOT-Анализ.

<b>СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ</b>	<b>СЛАБЫЕ СТОРОНЫ</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Отсутствие конкурентов по ассортименту продукции;</li><li>✓ Выгодное местонахождение (в центре города рядом с главной площадью);</li><li>✓ Опытный персонал;</li><li>✓ Выгодные условия аренды.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Отсутствие постоянных клиентов;</li><li>✓ Отсутствие репутации;</li><li>✓ Наличие большого количества кафе и в той же местности с тем же ценовым диапазоном;</li><li>✓ Возможность роста ограничена арендуемой территорией.</li></ul>
<b>ВОЗМОЖНОСТИ</b>	<b>УГРОЗЫ</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Проведение торжественных мероприятий;</li><li>✓ Распространение в другие районы города;</li><li>✓ Разнообразие меню;</li><li>✓ Предоставление дополнительных услуг.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Появление конкурентов в данном ценовом сегменте;</li><li>✓ Значительное повышение цен на продукты питания;</li><li>✓ Весь риск сконцентрирован в одной отрасли промышленности.</li></ul>



# Финансовый анализ бизнеса.

## Прогнозируемый объём реализации.

- Мы составляем программу прогнозируемого объёма продаж на 3 года, состоящую из минимального, реального и максимального объёма сбыта. В 2018 году (год открытия кафе) планируется при среднем потоке посетителей 130 человек получить прибыль в размере 37797600 рублей, что поможет погасить кредит уже к концу этого года. К 2020 году мы планируем увеличить объёмы сбыта хотя бы в 2 раза, так как по нашим прогнозам в течении этих 3-х лет поток посетителей тоже увеличится, что поможет нам получить максимальную прибыль. Более подробно прогнозируемый объём продаж представлен в таблице (6).

# Движение денежных потоков на период освоения мощности и возврата кредита.

- Финансовый план кафе составлен с учётом выбранной тактики продвижения товаров на рынок по мере поквартального освоения производственной мощности до 100 %. Сумма в размере 1795800 рублей кредитруется под 15% годовых на период не более одного года с поквартальным погашением издержек финансирования. Кредитные средства и издержки по ним погашаются за счёт собственных средств, остающихся у предприятия после расчёта с поставщиками и государственными и местными органами. Движение денежных потоков (платежей и поступлений) представлено в таблице 8. Показатели приведены без дисконтирования стоимости ввиду короткого срока кредитования с большим запасом надёжности. На положительное сальдо фирма выходит уже II квартале 2008 года, что может компенсировать непредвиденные скачки цен на сырьё, энергию, услуги.

# Отчёт по прибыли.

Наименование показателя	2018 год	2019 год
Балансовая прибыль	9120850	12906174
Налоги из прибыли	2189004	3097482
Чистая прибыль	6931846	9808692
Возврат кредита и проценты за кредит	2065172	-
Прибыль, направленная на развитие производства	340475	299950
Распределяемая прибыль	4526199	9508742
То же, нарастающим итогом	-	9508742

# График погашения инвестиционного кредита.

Наименование показателя	2018 год				2019 год	Всего
	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал		
Проценты за кредит	67343	67343	67343	67343	-	269372
Возврат основного долга (тела кредита)	-	-	800000	995800	-	1795800
<b>Всего</b>	<b>67343</b>	<b>67343</b>	<b>867343</b>	<b>1063143</b>	<b>-</b>	<b>2065172</b>

# Расчёт безубыточности и запаса финансовой прочности.

Наименование показателя	2018 год	2020 год
Объём продаж	37797600	50282400
Условно-постоянные расходы	102200	143000
Удельный вес условно-переменных расходов продаж, %	37	39
Точка безубыточности	16222	36667
Запас финансовой прочности	37781378	50245733

# График определения безубыточности проекта производства.

