

БИЗНЕС-ПЛАН КАФЕ «ЕСТЬ ПОЕСТЬ»



? Резюме

- ? В этом пункте прописываем основные данные проекта.
Образец:
- ? **Площадь:** общая площадь 120 квадратных метров, зал – 60 кв. м.
- ? **Форма собственности:** аренда.
- ? **Модель:** молодежное мини-кафе, рассчитанное на 10 столиков.
- ? **Деятельность:** услуги в сфере общественного питания.
- ? **Месторасположение:** один из центральных районов города.
- ? **График работы:** с 8.00 до 23.00 – в будние дни, с 10.00 до 02.00 – в выходные.

? Анализ рынка

- ? С чего начать? С анализа конкурентов и обстановки. Точно не стоит размещаться вблизи аналогичных учреждений. А центр города – ещё не гарант большой посещаемости. Обратите внимание на места возле бизнес-центров и офисных зданий, гостиниц.
- ? **Рекомендации по выбору размещения:**
- ? Близость к автодорогам или паркам, скверам, транспортным остановкам;
- ? Первая линия от дороги, вход с улицы;
- ? Здание на перекрёстке с выходом окон сразу на две улицы.
- ? Чтобы выделиться среди конкурентов, можно открыть тематическое кафе с соответствующим оформлением и ориентацией на определённых посетителей (детское, неформальное, шашлычная и т. д.) Но продвигать его будет сложнее.
- ? Наиболее востребованный вариант – «русский формат». Это кафетерий с широким ассортиментом блюд (обязательно первые, вторые блюда и салаты) и горячительными напитками.

? Меню и ценообразование

- ? Заведение рассчитано на широкую аудиторию, основная масса клиентов – средний класс. Средний чек – 4-5 долларов.
- ? **В меню** – русская и европейская кухня плюс немного восточной (популярные суши и лапша):
 - ? 3-4 вида супов;
 - ? 4-5 видов гарниров;
 - ? 5-6 горячих блюд;
 - ? 5-6 холодных закусок;
 - ? 6-7 салатов;
 - ? 10 десертов (пирожные, мороженое, блинчики);
 - ? Пицца и суши;
 - ? 3-4 вида китайской лапши;
 - ? 7-8 горячих безалкогольных напитков (кофе, чай);
 - ? 4-5 прохладительных напитков;
 - ? 9-10 спиртных напитков и алкогольных коктейлей.

? Маркетинговые мероприятия

? Открытие кафе подразумевает огромную работу над дизайном, грамотной планировкой и рекламой.

? Название и оформление

? Клиенты обращают больше внимания на места с собственным стилем. Понадобится интересное название и яркая вывеска. Чтобы сделать заведение узнаваемым, стоит подумать над логотипом.

? Интерьер должен соответствовать названию. Если это формат кофейни, обратите внимание на мягкие кофейные цвета, уютные диванчики, тематические украшения, картины или фотографии на стенах. Молодежное кафе или пиццерия оформляются ярко, приветствуются модернизм, поп-арт, хай-тек. По стилистике также хорошо подходят постмодернизм, эко стиль, кантри.

? **Нюансы обустройства внутреннего пространства:**

? Внутри не должно быть «лабиринтов». Помещение следует оставить в виде прямоугольника или квадрата с равномерно расположенными столиками. Иначе посетители могут испытывать дискомфорт;

? Высота потолков – от 3х метров;

? Из окон должен открываться красивый вид. Пространство возле окна всегда самое популярное.

? **Каналы продвижения**

? Первое вложение в рекламу – световой короб, или вывеска. Он позволит легко найти и отличить вас от других кафетериев. Стоимость разработки и согласования световой рекламы находится в районе 1500-2000 долл.

? ***Среди недорогих способов продвижения:** раздача рекламных листовок с акционными предложениями возле заведения, распространение листовок по близлежащим офисным зданиям, разработка веб-сайта и реклама в социальных сетях.*

? **Методы стимулирования сбыта**

? Большой популярностью пользуются акции и скидки. Это скидки для корпоративных заказчиков, служба бесплатной доставки в офис, а также всевозможные акции. Хороший пример — бизнес-ланч по выгодной цене, скидка на третий заказ, «подарок от шеф-повара» при заказе на определённую сумму и т. д.

? **Организационные мероприятия**

? Проект предусматривает тщательное планирование того, как и с кем будет работать предприятие. Что нужно, чтобы открыть кафе?

? Предварительные договоры с поставщиками продуктов о ежедневных поставках. Это фермерские хозяйства, оптовые базы, кондитерские цеха, пекарни. Вся продукция должна быть сертифицирована.

? **Производственный план**

? Аренда помещения обойдётся примерно в 2000-2500 \$ в месяц. Из 120 квадратных метров зал для посетителей занимает 60 кв. м., 40 кв. м. – кухня, 20 кв. м. – склад и 10 — туалет.

? **Требования к помещению:**

? Обеденный зал и производственная зона должны быть разделены;

? Необходимы вентиляция, канализация, холодная и горячая вода, система пожаротушения, кондиционирование;

? При ремонте необходимо соблюдать строительные нормативы, ознакомиться с ними можно в **СНиП 31-06-2009** «Общественные здания и сооружения».

? **Техническая база**

? Чтобы подсчитать, сколько стоит полностью укомплектовать бизнес, мебель и оборудование следует сгруппировать по блокам.

? Обеденный зал

? В зале стоит оборудовать места со стульями и с мягкими диванчиками. Закупая мебель, обязательно берите «с запасом», точно так же, как и посуду. Этот бизнес требует резервных ресурсов, особенно в плане посуды (10% на убой и пропажу). Все расчёты приведены в долларах.

? Столы (12 шт.) – 1100 \$. Лучшие фирмы-производители: Delacosa, Эквивалент;

? Стулья (25 шт.) – 300-350 \$. Delacosa, PremierDecor, Эквивалент;

? Диваны (11 шт.) – 1500-1700 \$. ХоРеКа, Delacosa;

? Стойка администратора – 80-90 \$. SmartDecor, Пионер;

? Кассовый аппарат – 350-400 \$. Эвотор-Стандарт, Меркурий;

? Стойки-вешалки у столиков (11 единиц) – 300 \$. ХоРеКа, PremierDecor.

? Персонал

- ? Для работы в две смены требуется нанять 4 повара, 2 подсобных рабочих, 2 администратора, 6 официантов, бухгалтер. Фонд зарплаты – 6-7 тыс. долл. в месяц.
- ? *Все сотрудники должны иметь медицинскую книжку. Также для работников стоит пошить униформу (400-500 \$).*

? Риски

- ? **Начинать работать** нужно, лишь оценив возможные риски и разработав способы преодоления проблем. Что грозит новому бизнесу в сфере общепита?
- ? **Недостаток посетителей.** Для преодоления этой проблемы следует активизировать рекламные мероприятия, расширить список каналов продвижения, провести интересную акцию.
- ? **Затраты на открытие и работу больше указанных в бизнес-плане.** Это решается чётким фиксированием доходов/расходов. Хотя бы временно можно уменьшить расходы путём сокращения штата (как правило, официантов), частичного использования полуфабрикатов.
- ? **Низкое качество блюд и обслуживания.** Так как вы лично не сможете контролировать работу заведения «от» и «до», есть риск появления недовольных клиентов. Обязательно изучайте отзывы о вашем заведении в Интернете, заведите книгу жалоб. Чтобы посетитель оставался доволен, тщательно отбирайте персонал и меняйте работников в случае надобности.
- ? **Экономическая нестабильность в стране.** Обычно это отражается на стоимости продуктов для готовки, инвентаря, покупательной способности клиентов. Чтобы этого избежать, с поставщиками нужно заключать долгосрочные контракты.

? Финансовые расчёты

? Ниже приведён готовый план финансовых затрат на открытие бизнеса:

? Регистрация, разрешения, лицензирование – примерно 2000 \$;

? Аренда на год вперёд – 28000 \$;

? Ремонт помещения – 2000 \$;

? Разработка дизайна интерьера – 1500 \$;

? Технологическое проектирование – 500 \$;

? Инженерное проектирование – 800 \$;

? Работы по монтажу освещения, системы пожарной безопасности, необходимых коммуникаций – 4000 \$;

? Отделочные работы, покупка предметов декора – 3000 \$;

? Мебель, оборудование, кухонный инвентарь – 17000 \$;

? Первая закупка продуктов – 1500 \$;

? Рекламная кампания и световая вывеска – 2000 \$;

? Непредвиденные расходы – 1500 \$.

? Итого капитальные вложения в бизнес составят 64-65 тысяч долларов.

? Ежемесячные расходы в первый год — в пределах 9000-10000 \$ с учётом оплаченной аренды.

? Эффективность и прибыльность

- ? На доход можно рассчитывать, когда посещаемость превысит отметку в 80-100 человек в день. В этом случае выручка составит около 14000 \$ в месяц, а чистая прибыль – 5-6 тысяч. Через год-два при постоянном увеличении «загруженности» можно зарабатывать до 15-20 тысяч долларов «чистыми» ежемесячно.
- ? Только тщательно распланировав и просчитав, как открыть кафе, стоит браться за это дело. Также нужно иметь некий финансовый резерв, потому как окупаемость учреждений общественного питания составляет от года до четырёх-пяти лет.

ЛОГОТИП

