

# 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

---

