



“Мечта” кафесін ашу

Орындаған: Жәкен Аңсар

Топ: 3Р-307



- ▣ *Қысқаша шолу*
- ▣ *Кафе сипаттамасы*
- ▣ *Тауарлар мен қызметтер*
 - ▣ *Негізгі жабдықтар*
 - ▣ *Маркетинг*
 - ▣ *Жарнамалау*
 - ▣ *Негізгі шикізат*
 - ▣ *Қосалқы жабдықтар*
 - ▣ *Қорытынды*

«Мечта» кафесі келушілерге жылдам және сапалы қызмет көрсету мақсатында құрылады. Қазіргі уақытта күннен күнге түрлі салмасы бар дәмді, хош иісті *тәтілерді* дайындауға мүмкіндік пен уақыттары Барлық тағамдар табиғи өнімдерден ғана дайындалады. Жұмыс күндері, кафенің негізгі келушілері студенттер, оқушылар, түрлі ұйымдардың қызметкерлері болса, демалыс және мереке күндері, біздің кафе отбасылық демалыс үшін тамаша орын болып табылады. Жайлы интерьер, жылы жүзді қызметкерлер мен дәмді торттар жағымды атмосфера сыйлайды, және сіз біздің «Мечтаға» бір реттен артық келесіз. Бұл жобаның мәні, халықты әрқашан сапалы, дәмді, жаңа піскен тәттілермен қамтамасыз ету бо.



Қазіргі уақытта мұндай қызмет көрсету аясындағы бәсекелестіктің көптігінен кафенің орналасу орныны үлкен көңіл бөлу керек. Кафенің орналасқан жері қала тұрғындары мен қонақтары, яғни болашақ клиенттер үшін ыңғайлы жерде болуы керек, сондай-ақ, ауданда қажетті жердің және базасының қол жетімділігі. Кафенің тиімді орналасуы қала орталығы мен халық көп келетін жерде. 10 шаршы метр ауданды жалға алу көзделіп отыр. Жалдау келісімшарты жалға алынғалы отырған ғимараттың ішкі және сыртқы жағдайына қарай жылдық жалдау құны 720000 мың теңге. Кафені ашуға ақша қорын несиеге алу жоспарда. Мекен жайымыз – Өскемен қаласы, Тәуелсіздік даңғылы, 26. Жұмыс уақыты:

10.00-19.00



Біздің «Мечта» келесі маңызды белгілермен ерекшеленеді:



Жоғары сапа

Дәстүрлі рецепт

НЕГІЗГІ ЖАБДЫҚТАР

Жабдықтардың атауы	Жабдық саны, дана	1 жабдық бағасы, тг
Тоңазытқыш	2	50000
Кондиционер	1	20000
Құймақ пысыратын	6	2400
Миксер	2	1500
Термос	2	9000
Микротолқынды пеш	1	5000
Пеш	1	20000



Маркетинг кафенің табысқа жету жолында маңызды шарттарының бірі. Бизнес-жоспар жасау кезінде де осы бөлімде үлкен көңіл аударылады. Біз алдымызға мынадай негізгі міндеттерді қойдық:

- барынша мүмкін пайда табу
- қызметкерлердің қауіпсіздігі және әлеуметтік жағдайын қамтамасыз ету
- нарықта орналасу
- өнім өндіру және технологиялық жаңартуларды жобалау
- қосымша өндірістік бірлік енгізу



ЖАРНАМАЛАУ

Жарнамалау түрі	Жарнамалау бағасы, тг	Жарнама саны	Айына жарнамалау бағасы, тг	Жылына жарияланымдар саны
Телевидение арқылы	3500	4	10500	4 ай – 42000тг
Журнал (газет) арқылы	250	10	2500	3 ай -7500тг
Радио арқылы	40	30	1200	3 ай – 6000тг
Транспортта рда жарнамалау	1000	5	5000	6 ай – 30000тг



Жылдық жарнамалауға 55 500 тг жұмсау жоспарлануда

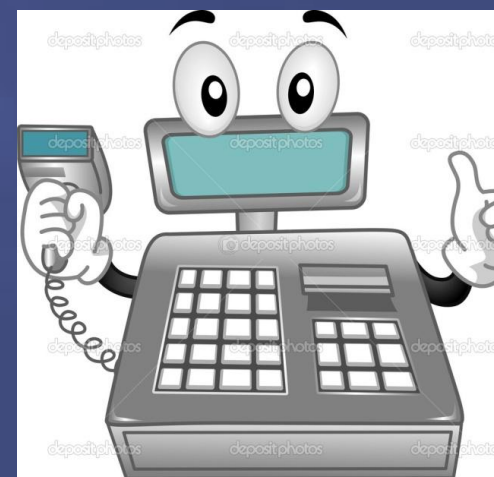
НЕГІЗГІ ШИКІЗАТ

Атауы	1 кг бағасы,тг
Ұн	150
Сүт	350
Қаймақ	450
Кілегей	500
Сары май	500
Өсімдік майы	650
Мясо	1100
Жұмыртқа	260
Ашытқы	220
Түлі-түсті бояуыштар	850
Қант	250
Тұз	250



ҚОСАЛҚЫ ЖАБДЫҚТАР

Жабдықтардың атауы	Жабдықтар саны, дана	1 жабдық бағасы, ТГ
Кассалық аппарат	1	5000
Компьютер	1	20000
Жихаз	15	50000
Теледидар	1	10000



Күшті жақтары

- ✓ Табысты және тұрақты қаржы көрсеткіштері
- ✓ Басшы қызметкерлерінің жоғары деңгейі оқыту
- ✓ Жоғары сапалы өнімдер
- ✓ Сенімді тарату желісі
- ✓ Толығырақ икемді баға саясаты
- ✓ Сатудың жоғарғы деңгейі
- ✓ Клиенттер арасында жақсы беделі

Әлсіз жақтары

- ✓ Ескірген жабдықтардың болуы
- ✓ Инновациялық өнімдерді дамыту бөлімінің болмауы
- ✓ Тым жоғары баға
- ✓ Жарнаманың жоқтығы
- ✓ Басқарушылық тәжірбиенің жоқтығы



Мүмкіндіктер

- ✓ Сатып алушылар санының өсуі
- ✓ Клиенттердің қажеттіліктерін стандарттау және үйлестіру
- ✓ Өндіріске қазіргі заманғы технологияларды пайдалану
- ✓ Бәсекелестеріңіз көшіру қиын жаңа өнімдерді, өндіру
- ✓ Өнімдердің ассортиментін кеңейту
- ✓ Басқа кафелермен ынтымақтастық



Қатерлер

- ✓ Өнім сапасы үшін тапсырыс берушінің талаптарын арттыру
- ✓ Жоғары шикізат бағасы (қант, сүт, ұн)
- ✓ Табиғи апаттар тәуекелі
- ✓ Компанияның төлем қабілеттілігі және төлем қабілеттілігі нашарлауы
- ✓ Шетел валютасын тұрақсыздық
- ✓ Төмен құны тауарлармен бәсекелестердің пайда

Жаңа бәсекелестердің мүмкіндігі

Әдеттегі қызметтен түсетін кірістер мен шығыстар		2015	
		Айына	Жылына
<i>Тауарларды сату, өнімнен, қызметтен түсетін кірістер</i>	A	195000	2340000
<i>Таза түсімдер</i>	B	159900	1918800
<i>Айнымалы шығындар:</i>			
Шикізат		6000	72000
Электржарығы		33660	403920
Басқа айнымалы шығындар		13800	16200
<i>Жалпы айнымалы шығындар</i>	C	53460	492120
<i>Бекітілген шығындар</i>			
Амортизация		2216,6	26600
Қызметкерлер		34500	414000
Жалға алу		36288	435456
Басқа		4075,2	48902,4
<i>Жалпы тіркелген шығындар</i>	D	89361,8	1072342,4
<i>Жалпы шығындар</i>	E	142821,8	1564462,4

Қажетті қызметкерлер және олардың еңбекақысы

Атауы	Қызметші саны	Еңбекақысы	Барлығы, жылына
Директор	1	80000	800000
Бухгалтер	1	60000	600000
Жүргізуші	1	25000	250000
Даяшы, ыдыс жуушы	4	18000	180000
Тазалаушы	1	20000	200000
Аспаздар	4	40000	400000
БАРЛЫҒЫ	16	243000 тг	2430000 тг

ҚОРЫТЫНДЫ

Жобаның инвестициялық тартымдылығы деп , жылдан жылға кафенің кеңейтілімін, филиалдардың ашылуын, өнімнің ауқымының ұлғайуын, жаңа қызметтердің енгізілуімен, демек артыниша сату көлемі ұлғайып, пайда артады деп есептелінеді және бұл инвестор үшін ең бастысы болып табылады. Бұл жобаның артықшылығы құймақ кафесі өзінің өнімдеріне төмен баға мен жоғары сапа және бастапқы менюдіұсынады, сонымен қатар сатып алушылардың уақытын үнемдейтін, құймақтарды тез дайындауға көмегін тигізетін жоғарытехнологиялы жабдықтармен жабдықталатын болады. Бұл бизнес жоспарды жасай отырып менің қорытқаным, кафе ашу мен мейрамхана іскерлігімен айналысу табысты бизнес болады және .“Құймақ” кафесін ашатын жоба экономикалық қолайлы болып табылады.



**Назарларыңызға
көп-көп рахмет!**



Торты

Домашний

бисквит с добавлением ягодного повидла, сливочный крем, *от 800 г.*

750гг

Морковный торт

миндально-морковный бисквит, сливочный крем, *от 700 г.*

750гг

Плезир

бисквит с добавлением кураги, чернослива, изюма, мака и фундука, сливочный крем, *от 1100 г.*

1200гг

Фриволите

профитроли, сметанный крем, *от 600 г.*

1300гг

Наполеон

слоеные коржи, заварной крем Патисьер со сгущенным молоком, *1000 г.*

1480гг

Манго-маракуйя

мусс манго-маракуйя, кремё из белого шоколада с жасмином и ванилью на кокосовом декуазе, *550 г.*

1500 гг

Карамельный

карамельный мусс, кремё из белого шоколада с кардамоном, цитрусовый конфитюр на миндальном декуазе, *600 г.*

1800гг





7.2 Жобаны іске асыру шығындары

Инвестициялық шығындар бағасы төмендегі кестеде келтірілген.

2015 ж. Инвестициялық шығындар, мың теңге

Атауы	Сомасы, мың тг.	2 0 1 5							
		мам	мау с	шіл	там	қыр	қаз	қар	жел
Орын-жай	194 334	32 38 9	32 3 89	32 38 9	32 38 9	32 38 9	32 389		
Жөндеу	68 017						34 008	34 008	
Кафе жабдықтары	8 276							4 1 38	4 138
Қонақ үй номерлері жабдығы	14 559							7 2 80	7 28 0
Жиыны	285 186	32 389	32 3 89	32 389	32 389	32 389	66 397	45 426	11 4 18

Қонақ үй кешені үшін қажетті жабдықтар кешені

№	Атауы	саны
	<i>Кафе үшін</i>	
1	Пеш	1
2	Пісіру-нан пісіру шкафы	1
3	Тоңазытқыш	4
4	Столдар	12
5	Орындықтар	48
6	Кондиционерлер	4
7	Бар тұғыры	1
8	Техникалық заттар, ыдыс-аяқ	1

Қонақ үй номерлері, холл үшін

9	Кровать	24
10	Тумбочкалар	48
11	Жұмсақ жиһаз (люкс номерлер үшін)	6
12	Диван	18
13	Кресло	24
14	Кондиционерлар	24
15	Орындықтар	48
16	Журнал столы	24
17	Тоңазытқыш	24
18	Шамдар, бра	144
19	Кіреберіс	24

Жабдықтың жалпы ұқұны 22 835 мың теңгені құрайды

9. Жалпы және әкімшілік шығыстар

– Кәсіпорынның бір айдағы жалпы және әкімшілік шығыстары, мың тг

Затраты		2015	2016– 2021
ЕТҚ		1 769	1 769
Коммуналдық қызметтер		200	200
Электр энергиясы		40	40
Жер учаскесін жалдау		15	15
Тазалағыш заттар + қонақ үй материалдары+ шаруашылық туарлары		130	130
Қонақ үйге арналған төсек-орын		40	40
	Мегалай		
Интернет	н	17	17
Байланыс қызметтері		16	16
Кеңсе тауарлары		3	3
НБ-ға қызмет көрсету және жөндеу		55	55
Көлік шығыстары		25	25
Мүлік, ыдыс-аяқ		30	30
Жарнама шығыстары		25	25
Банк қызметтері		8	8
Өзге де көлденең шығыстар		40	40
Жиыны		2 413	2 413

№	Лауазымы	Саны	Жалақы	Есептеуге	ақы төлеу қоры
	Әкімшілік-басқару құрамы				
1	Директор	1	130	130	143
2	Басқарушы	1	100	100	110
3	Әкімші	2	80	160	176
4	Бас бухгалтер	1	80	80	88
	Жиыны	5	390	470	517
	Өндірістік құрам				
1	Қонақ үй қызметшісі	2	70	140	154
2	Бармен	1	70	70	77
3	Аспаз	2	70	140	154
4	Официант	3	60	180	198
	Жиыны	8	270	530	582
	Қызмет көрсетуші құрам				
1	Кір жуушы	2	65	130	143
2	Үй жинаушы	3	50	150	165
	Жиыны	5	115	280	308
	Қосалқы құрам				
1	Күзетші	3	40	120	132
2	Жүргізуші	2	60	120	132
3	Электрик	1	50	50	55
4	Аула жинаушы – бағбан	1	40	40	44
	Жиыны	7	190	330	363
	Қосалқы құрам				
		25	865	1,610	1,760



№	Лауазымы	Саны	Жалақы	Есептеуге	ақы төлеу қоры
	Әкімшілік-басқару құрамы				
1	Директор	1	130	130	143
2	Басқарушы	1	100	100	110
3	Әкімші	2	80	160	176
4	Бас бухгалтер	1	80	80	88
	Жиыны	5	390	470	517
	Өндірістік құрам				
1	Қонақ үй қызметшісі	2	70	140	154
2	Бармен	1	70	70	77
3	Аспаз	2	70	140	154
4	Официант	3	60	180	198
	Жиыны	8	270	530	582
	Қызмет көрсетуші құрам				
1	Кір жуушы	2	65	130	143
2	Үй жинаушы	3	50	150	165
	Жиыны	5	115	280	308
	Қосалқы құрам				
1	Күзетші	3	40	120	132
2	Жүргізуші	2	60	120	132
3	Электрик	1	50	50	55
4	Аула жинаушы – бағбан	1	40	40	44
	Жиыны	7	190	330	363
	Қосалқы құрам				
		25	865	1,610	1,760

САЛЫ

Қ	Тенге
Свет	6000 кВт – 40,000тг
Су	100куб -- 20,000тг
Телефон «Wi-fi»	5000 тг
Сақтандыру	Жылына 4 рет- 200,000тг
Салық	Жылына 1 рет /150,000тг
Барлығы	465,000тг

SWOT талдау

Күшті жақтары

- ✓ Орналасу жері тиімді
- ✓ Шығыс ас үйі-қалада кең тараған, нарықтың көптеген қатысушылары хабардар

Қауіптері:

- Нарықтық толыққанды еместігі
- Мейрамханалар желісінің қалыптасу мүмкіндігі
- Ресурстардың қол жетімділігі
- Жаңа бәсекелестер үшін көп қаражат керек

Әлсіз жақтары

- Бұл бизнес бойынша тәжірибе жеткіліксіз (сарттық бизнес)
- Бастапқы кезде дербес материалдық-техникалық база қалыптастыру қиын
- Дербес қаражат есебінен жобаны қаржылау мүмкіндігі шектеулі

Мүмкіндіктері :

- Бәсекелестікті үдету мүмкіндігі
- (жаңа мейрамханалардың пайда болуы)
- әлемдік қаржылық дағдарыс, салдарынан қызметке қатысты сұраныстың төмендеуі

Интернет-кафе ашу жөніндегі бизнес-жоба өзін-өзі ақтап қана қоймай, сонымен қатар табыс әкеліп тұруы үшін не қажет?

1) Ғимарат



2) Құрал-жабдық.



3) Технология.

4) Маркетинг



5)

