

**Вегетарианский
ресторан
«Green city»**



Резюме

Список участников:

- ✓ Лузина Карина-резюме
- ✓ Шилова Елизавета-план маркетинга
- ✓ Киселёва Ольга-план производства
- ✓ Ворсина Валерия-Организационный план
- ✓ Погадаева Дарья-финансовый план
- ✓ Серебренникова Дарья-оценка рисков

Резюме

Описание бизнес-идеи

Ресторанный бизнес, как и столетие назад, остается высокорентабельным вложением средств, если подходить к этому бизнесу со всей серьезностью. Еще в XVIII столетии впервые зародился ресторанный бизнес. Современная индустрия общепита шагает со временем, и сегодня все больше и больше инвесторов готовы после того, как подробно изучат бизнес план ресторана, вкладывать свои деньги в это дело. Ведь ресторатора при правильной организации заведения ожидает приятная награда за все приложенные усилия. То же касается и вкладчиков, желающих получить свою прибыль.

Вид предпринимательской деятельности:

Индивидуальное предпринимательство

Форма собственности: частная собственность

Среднесписочная численность: 6 человек

Резюме

Сведения о потенциале рынка:

Несмотря на то, что количество фаст-фуда значительно превышает остальные отрасли, со временем все больше обретают популярность небольшие кафетерии с лояльными ценами, и при этом хорошим качеством обслуживания.

Резюме

Требуемый объем инвестиций: 7 460 000

- ❑ **Аренда помещения:** 20 000 рублей за м² в год. Сумма — 3 600 000 рублей в год.
- ❑ **Дизайн ресторана:** дизайн обойдется в 1 200 рублей за м². Сумма — 216 000 рублей.
- ❑ **Отделка помещения:** 1 260 000 рублей.
- ❑ **Оснащение ресторана на 50 мест с классической кухней:**
 - ❑ Тепловое оборудование -157 606 тыс. руб
 - ❑ Холодильное оборудование -210 943 тыс. руб
 - ❑ Технологическое оборудование -240 631 тыс. руб
 - ❑ Барное оборудование -191 287 тыс. руб
 - ❑ Технологическое оборудование -130 840 тыс. руб
 - ❑ Кухонная посуда и инвентарь — гастроемкости, сковороды, котлы, кастрюли, разделочные доски, формы для выпечки, половники, дуршлаг, ложки и т.д. Стоимость — 73 500 рублей.
 - ❑ Поварские ножи — 31 176 рублей
 - ❑ Предметы сервировки — 114 106 рублей
 - ❑ Стеклянная и фарфоровая посуда, столовые приборы — 213 960 рублей
 - ❑ Мебель для ресторана на 50 посадочных мест (включая станцию официанта) — 762 725 рублей

Резюме

Срок окупаемости инвестиций:

- ✓ Старт проекта: Январь 2017 г.
- ✓ Начало деятельности: Апрель 2017 г.
- ✓ Выход на оперативную безубыточность: май 2017 г.
- ✓ Дата окупаемости вложений: Декабрь 2018 г.
- ✓ Срок окупаемости проекта: 24 месяца.
- ✓ Доходность вложений: 50 %.

Резюме

Количество вновь создаваемых мест:

- ✓ Директор.
- ✓ Шеф-повар.
- ✓ 2 су-шефа.
- ✓ 4 повара универсала.
- ✓ 2 менеджера зала.
- ✓ 6 официантов.
- ✓ 2 бармена.
- ✓ Водитель-экспедитор.
- ✓ Кладовщик.
- ✓ 2 уборщицы.
- ✓ 2 посудомойки

Резюме

Социальная значимость:

- Прежде всего, ресторанный бизнес служит интересам общества, т.к. именно здесь формируется культура потребления, воспитываются потребительские привычки и предпочтения;
- Следует особо подчеркнуть роль ресторанов в сфере гостеприимства и поддержания плодотворных творческих отношений между организациями и учреждениями культуры, т.к. рестораны являются местом проведения различных культурных акций;
- В ресторанах складываются и закрепляются элементы культуры поведения человека, происходит формирование хорошего вкуса, этических и эстетических норм.

Экономическая значимость:

- Участвуют в создании валового национального продукта;
- Формируют бюджет страны (НДС и налоги на прибыль);
- Рестораны вносят вклад в экономику в целом, т. к. стимулируют развитие других отраслей и систем: торгово-сбытового комплекса, культурно-развлекательного комплекса, автомобильного транспорта, строительство дорог.

План маркетинга

Оценка рынка и потенциальных возможностей развития.

Говоря о состоянии рынка ресторанного бизнеса в России сегодня, нельзя не отметить, что рынок услуг напрямую зависит от общих экономических показателей страны.

Платежеспособность и изменяющийся менталитет жителей России, которые все больше ориентируются на западные стандарты потребления, определяют расходы на питание «вне дома. По данным исследований за последние три года, количество посетителей ресторанов и кафе увеличилось РФ. Официальная статистика за 2017 год позволяет ожидать, что рынок общественного питания России вырос. В январе - ноябре общепит в денежном эквиваленте прибавил 2,2%. Рынок ресторанов в России растет примерно на 20% в год. По мнению аналитиков, эта ситуация обусловлена ростом доходов населения и модой на посещение ресторанов. В большей степени это относится к возможности приятно провести время и перекусить в маленьких уютных кафе или в ресторанах «быстрого питания», - эти заведения больше доступны по ценам, нежели элитные рестораны. Рентабельность небольшого, удобно расположенного ресторана с хорошей

План маркетинга

Описание потребителей:

Согласно результатам социологических опросов, посещение ресторанов и кафе находится у россиян на третьем месте в рейтинге наиболее популярных платных видов проведения досуга.

Наиболее активной аудиторией заведений общественного питания являются люди в возрасте от 25 до 60 лет, которые имеют как средний доход, так и ниже среднего. Это примерно 14% жителей прилегающего района города. Из этих 14% жителей до 20% хотя бы раз в неделю посетят ресторан.

Согласно последним исследованиям, 39% россиян просматривают сайты ресторанов перед их посещением. После посещения заведений общепита около 16% опрошенных делятся положительными отзывами о них в социальных медиа, а 12% рассказывают о негативном опыте.

План маркетинга

Кафе-конкуренты :

1. «Бурфи»
2. «Ресторан здорового питания»
3. «Вриндаван»

Для того, чтобы выделиться необходимо сосредоточить усилия на:

1. Цена
2. Сервис и атмосфера
3. Кухня (основное конкурентное преимущество)

План маркетинга

Стратегия ценообразования:

Стратегия прорыва на рынок. Вместо того, чтобы сразу устанавливать высокую цену, проходя мимо мелких, но выгодных сегментов, мы, напротив, хотим установить на начальном этапе низкую цену, проникая на рынок быстро и глубоко, привлекая многих покупателей и завоевывая большую рыночную долю. Мы хотим, открывая свое заведение, установить цены на 20 % ниже, чем у конкурентов. Для этого необходимо договориться о низкой арендной плате, что даст нам конкурентное преимущество. Такая политика позволит

Реклама:

- ❑ Вывеска
- ❑ Рекламный щит , которые будет расположен недалеко от заведения;
- ❑ Разработку и печать брошюр со специальным меню, акциями и инверсными предложениями, контактами и схемой проезда
- ❑ Сайт
- ❑ Группы в соц.сетях

План производства

Описание технологии производства товара
(вегетарианские блюда):

- ❑ придумать меню
- ❑ определиться с продуктами, которые необходимо купить для блюд
- ❑ нанять поваров
- ❑ найти поставщика продуктов
- ❑ заказать и выкупить эти продукты
- ❑ распределить купленные продукты по блюдам
- ❑ нарезать продукты
- ❑ разложить по тарелкам

План производства

Расчет потребности в основном капитале:

- ❑ **Производственные площади:** арендованное помещение в высотке
- ❑ **Оборудование:**
 - ✓ электрическая плита 2 штуки - 30.000 рублей
 - ✓ холодильник 2 штуки - 23.000 рублей
 - ✓ портативный холодильник (переносной) 1 штука -7.000 рублей

План производства

Расчет потребности в оборотном капитале:

Расчёт потребности в оборотном капитале на сырьё и материалы в месяц , примерно 100.000

Предполагаемые поставщики:

✓ КРиММ

✓ ООО

План производства

Предлагаемые цены на продукты в месяц:

- ✓ Овощи 20.000 рублей
- ✓ Фрукты 25.000 рублей
- ✓ Напитки: 28.000 рублей

Материалы:

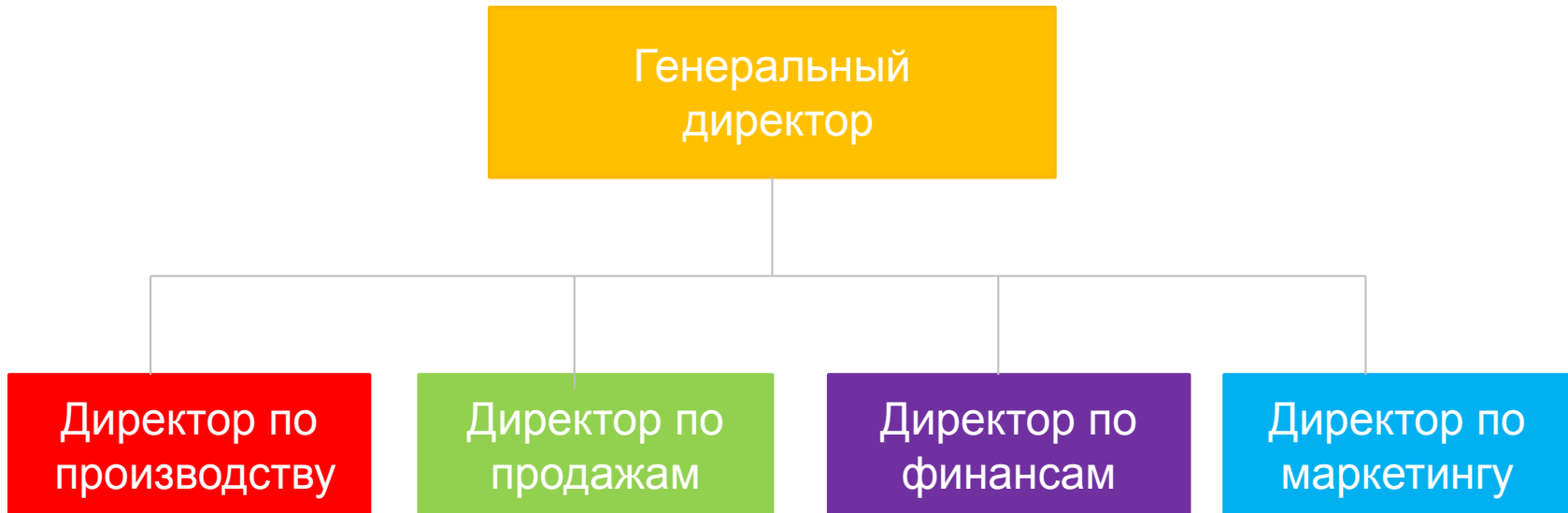
- ✓ Ножи 7 штук- 7.000 рублей
- ✓ Доски 7 штук - 5.000 рублей
- ✓ Тарелки 30 штук- 20.000 рублей
- ✓ Ложки и вилки 70 штук- 40.000 рублей
- ✓ Кастрюли и сковородки 16 штук - 25.000 рублей

Организационный план

- ❑ **Форма собственности компании:** Индивидуальное предпринимательство
- ❑ **Организационная структура:**

Функциональная структура

Этот вид организационной структуры классифицирует людей согласно функции, которую они выполняют в профессиональной жизни.



Организационный план

Преимущества:

- ❑ Высокая степень специализации
- ❑ Ясный порядок подчиненности
- ❑ Четкое понимание ответственности
- ❑ Высокая эффективность и скорость
- ❑ Отсутствие необходимости в дублировании работы
- ❑ Все функции одинаково важны

Организационный план

Недостатки:

- ❑ Коммуникация сталкивается с несколькими барьерами
- ❑ В центре внимания находятся люди, а не организация
- ❑ Решения, принятые единственным человеком, могут не всегда идти на пользу организации
- ❑ По мере роста компании становится труднее осуществлять контроль над действиями внутри нее
- ❑ Отсутствие командной работы между различными отделами или единицами
- ❑ Поскольку все функции отделены, сотрудники могут не знать о том, что творится у коллег

Организационный план

ОПФ (организационно-правовая форма): индивидуальное

предпринимательство

Преимущества

Недостатки

Проще зарегистрировать самостоятельно, не прибегая к помощи юристов

Собственник несёт полную ответственность за убытки

Вся чистая прибыль идёт собственнику

Низкое доверие к ИП со стороны компаний и рядовых потребителей

ИП не платит налог за имущество, используемое в предпринимательской деятельности

ИП нельзя продать или зарегистрировать на нескольких собственников

Простая процедура прекращения деятельности ИП

Организационный план

Штат компании:

Наименование	Количество человек	Должность (специальность, профессия)
ИП	1	Руководитель
Администрация	1	Секретарь руководителя
Отдел продаж	1	Менеджер по рекламе
Отдел доставки	1	Курьер
Отдел по финансам	1	Главный бухгалтер
Отдел по закупкам	1	Специалист по снабжению

Финансовый план

Источники и объёмы финансирования:

Наши внутренние источники - собственные. Они находятся всегда в распоряжении нашей организации. Мы не нуждаемся в дополнительных затратах. Наши внешние источники – заемные. Если у нас нехватка средств, то мы воспользуемся внешними источниками – возьмём кредит.

Финансовый план

Финансовые результаты проекта:

Наши затраты на открытие – 750000 руб.

Здесь будут учтены:

- затраты на регистрацию юридического лица
- покупка помещения
- ремонт и обустройство
- закупка оборудования и материалов
- покупка технологий или авторства
- траты, связанные с разрешительными документами и лицензиями

Финансовый план

Финансовые результаты проекта:

Наши постоянные расходы – 195000 руб.

Здесь будут учены:

- затраты на аренду помещения
- зарплата (сотрудников, не работающих по сдельной системе)
- энергообеспечение, водоснабжение, отопление
- связь
- амортизация оборудования и его обслуживание
- налоги
- безопасность

Наши переменные расходы – 180000 руб.

Здесь будут учтены:

- затраты на аренду помещения
- зарплата (сотрудников, не работающих по сдельной системе)
- энергообеспечение, водоснабжение, отопление
- связь
- амортизация оборудования и его обслуживание
- налоги
- безопасность

Итого: 112500 руб.

Финансовый план

Финансовые результаты проекта:

Среднее количество человек, которые посещают наш ресторан в будние дни (с пн. по пт.) – это 70 человек в день

Среднее количество человек, которые посещают наш ресторан в выходные дни (с сб. по вс.) – это 90 человек в день

Средний чек 700 руб.

Примерная выручка: 1 484 000 руб. в месяц

Примерная прибыль: 359 000 руб. в месяц

Финансовый план

Оценка инвестиций:

По формуле рентабельности: (прибыль/выручка)
*100

$$(359000/1484000) * 100 = 24.1913746631$$

это число положительное, значит инвестиции выгодные и наш ресторан приносит хорошую прибыль, которая покрывает наши постоянные, переменные расходы и зарплату для

Примерный срок окупаемости:

- Примерно 2 месяца

Оценка рисков

В нашем ресторанном бизнесе следует учесть следующие виды рисков:

- Производственные
- Коммерческие
- Финансовые
- Кадровые
- Форс-мажор (связанные с непредвиденными обстоятельствами)

Оценка рисков

Производственные риски:

- ❑ Заключение контракта с поставщиками может привести к несвоевременной поставке продуктов
- ❑ Риск несоответствия персонала заявленным требованиям
- ❑ Риск упущенной выгоды
- ❑ Риск неисправности оборудования

Оценка рисков

В целях избежание от данного вида рисков необходимо принять следующие меры:

- ❑ организация действенного контроля за ходом производственного цикла в ресторане
- ❑ контроль за чистотой поставок сырья и товаров
- ❑ совершенствование формы расчетов с поставщиками
- ❑ контроль за сроками хранения запасов сырья и товаров
- ❑ Проводить ручной учёт раз в месяц
- ❑ Контроль и наличие системы автоматизированного учета
- ❑ Контроль за материально-техническим оснащением, грамотное управление амортизацией и заменой устаревшего оборудования
- ❑ Контроль качества продукции на всех этапах

Оценка рисков

Коммерческие риски:

- ❑ Риск из-за возможного отсутствия спроса
- ❑ Риск потери клиентов
- ❑ Риск отсутствия сбыта

Оценка рисков

В целях избежание от данного вида рисков необходимо принять следующие меры:

- ❑ Непрерывное изучение экономики ресторанного рынка
- ❑ Правильно составить меню:
- ✓ При составлении меню нужно разработать ассортимент блюд и напитков, содержащий традиционные, новые и фирменные блюда. При этом необходимо постоянно следить за изменяющимися предпочтениями потребителей, изучать спрос на блюда.
- ✓ Затем необходимо определить, какие блюда следует выделить в меню.
- ✓ И в итоге произвести анализ блюд, занесённых в меню, на популярность и прибыльность
- ❑ Совершенствование ценовой политики, введение дисконтных и накопительных карт для потребителей
- ❑ Конкурентоспособность предприятия обеспечить высоким профессиональным уровнем сотрудников
- ❑ В широком применении использовать систему накопительных бонусов и скидок с использованием пластиковых карт для постоянных клиентов, начисляется 15% от суммы счета в виде бонусов, и, когда накапливается достаточное количество очков, карточкой можно расплатиться за обед.
- ❑ Проведение целенаправленной работы по формированию общественного мнения и фирменного стиля ресторана
- ❑ Организация рекламы ресторана

Оценка рисков

Финансовые риски:

- ❑ Риск возможного банкротства
- ❑ Риск потери помещения
- ❑ Риск не выхода на заявленную прибыль
- ❑ Риск роста инфляций

Оценка рисков

В целях избежание от данного вида рисков необходимо принять следующие меры:

- ❑ Правильно выбрать место для ресторана (приблизить к потребителю, сделать транспортно доступным и легко находимым)
- ❑ Создание денежных резервов
- ❑ Анализ и прогнозирование денежных потоков компании

Оценка рисков

Кадровые риски:

- ❑ Риск недостатка/избытка численности персонала
- ❑ Риск недостатка квалификации персонала
- ❑ Риск текучки персонала
- ❑ Риск неэффективного труда
- ❑ Риск изготовления брака (не вкусная еда)

Оценка рисков

В целях избежание от данного вида рисков необходимо принять следующие меры:

- ❑ Тщательный подбор персонала
- ❑ Привлечение и развитие лучших специалистов
- ❑ Принимать на работу персонал со стажем и опытом работы
- ❑ Своевременное ознакомление персонала с техникой безопасности и особенностями технологического процесса
- ❑ Организация обучения и повышения квалификации персонала
- ❑ Возможность карьерного роста для персонала
- ❑ При хорошей работе оплачивать к основному окладу премию
- ❑ Необходимо подготовить персонал так, чтоб каждый из сотрудников знал что, когда и как ему нужно делать. Причём на предприятии должны действовать единые стандарты. Это необходимо для обеспечения одинаково высокого сервиса и качества готовой продукции

Оценка рисков

Форс-мажор

(Риски, связанные с непредвиденными обстоятельствами):

- ❑ пожар
- ❑ взрыв технологического оборудования
- ❑ повреждение имущества водой из систем канализации, систем автоматического тушения пожара
- ❑ стихийные бедствия
- ❑ кража с незаконным проникновением и ограбление (Ст. 158 УК РФ)
- ❑ умышленное уничтожение или повреждение имущества (Ст. 167 УК РФ)
- ❑ хулиганство (Ст. 213 УК РФ)
- ❑ вандализм (Ст. 214 УК РФ)
- ❑ наезд наземных транспортных средств
- ❑ бой оконных стекол, зеркал, витрин
- ❑ повреждение имущества вследствие террористических актов

Оценка рисков

В целях избежание от данного вида рисков необходимо принять следующие меры:

- ❑ Страхование имущества
- ❑ Создание денежных резервов



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ