

Бизнес жоспар *Кафе*

Алматы қаласы
Достық көшесі, 75
Тел: 3 22 11 22



I. Аннотация.

■ Бизнес-жоспар - бұл инвесторларды немесе кредиторларды кәсіпорынға ақшаны инвестициялаудың мақсатқа сай екендігіне сендіруге арналған құжат және ол фирманың басшылығы үшін маңызды, себебі ол компанияның мақсаттарының мазмұнын, сондай-ақ оларға қол жеткізудің уақыты мен жолдарын айқындайды.

■ Бұл жобаның мақсаты қала тұрғындары мен қонақтарына қызмет ету үшін Алматы қаласының орталығына жақын шығыс стилінде кафе жасау.

Компанияның қызметі қоғамдық тамақтандыру саласында қызмет көрсетуге бағытталған. Бұл кәсіпорын дайын тамақ өнімдерін сатумен айналысады. Өнімдер үнемі сапалы және жаңа болады.

Өндірілетін өнімді кафеде таратуға жоспарланған, болашақта кез-келген өнімді үйге немесе кеңсеге жеткізуді ұйымдастыру мүмкін болады.

Қызметкерлерге қойылатын негізгі талаптар - қажетті кәсіби біліктіліктің болуы, сондай-ақ қоғамдық тамақтандыру орындарында жұмыс тәжірибесі болуы.

Максималды пайда - кәсіпорынның басты мақсаты. Кәсіпорынның пайдасы тікелей пропорционалды, оның өнімділігіне байланысты. Демек, барынша өнімділік пен барлық өндіріс ресурстарын пайдалану арқылы ғана сіз максималды пайдаға қол жеткізе аласыз.

Болашақта бірнеше еншілес компанияларды ашу жоспарланып отыр.



II. Кәсіпорынның сипаттамасы.

- Бүгінгі таңда қоғамдық тамақтану мәселесі, әсіресе, Медеу аудандарында өте өзекті.
- Бұл бизнес-жоспардың мақсаты - «1001 және 1 түн» шығыс стилінде кафе жасау.
- Пререквизиттер: - болашақ келушілер, бірақ сол уақытта ол назарға бәсекелестікті орналасуын, сондай-ақ осы саладағы қажетті кеңістікті құны мен қол жетімділігін қабылдау қажет, және де тұрғындары мен қонақтары үшін барынша ыңғайлы болады. Бұл кафені құру үшін оның орналасуы үшін ең жақсы орын - орталық аймақ.
- Бұл жобаны іске асыру үшін алаңы 150 шаршы метрді ұзақ мерзімді жалдауды жалға беру жоспарланып отыр. Интерьер дизайнын жақсартуға бағытталған бөлмелердің орналасуын өзгерту үшін үй-жайларды күрделі (косметикалық) жөндеу қажет. Жалдау шартында жыл сайынғы жалгерлік 3 946 964 тг қарастырылған. Келісімшарт 3 жыл мерзімге жасалады.
- Бұл жобаның бастамашылары ол бір жылға 10 183 849 тг «Халық» банк көлемінде несие алуға қажет, осы жобаны іске асыру үшін жеке кәсіпкерлер Кадырова Анель және Өмірзае Айдана болып табылады.
- Қазіргі уақытта сатып алушы бұрынғыға қарағанда әлдеқайда қарапайым болды. Бұл дәмхананы ашқанда күткен қасиеттердің бірі.
- Бұл кәсіпорын дайын тамақ өнімдерін сатумен айналысатын болады. Өнімдер үнемі жоғары сапалы және жаңа болады. Алдымен өндірістің ауқымы мен көлемі аз болады. Бірақ кейіннен, тұтынушы бірінші болып, екіншісі ұлғайтылады. Баға саясаты тұтынушылардың орташа табысының деңгейіне бағдарланған.

III. Продукты и услуги.

Основной предлагаемой продукцией являются блюда восточной кухни, традиционные напитки, а также комплексные обеды, состоящие из различных блюд.

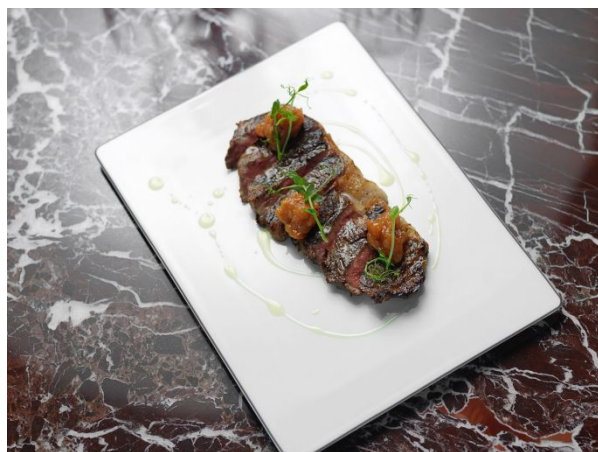
Необходимые для приготовления блюд продукты будут поставляться из посёлка Высоково, с которым достигнута предварительная договоренность, что позволит также минимизировать затраты на транспортировку (по условиям предварительной договоренности доставка осуществляется продавцом).

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 Костроме 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.



Меню







КАФЕ «1001 ТҮН»

Үйлену және банкеттер үшін
керемет орын:

«Тамаша тағамдар, мұқият
персонал және қызмет
көрсетудің жоғары деңгейі
сіздердің мерекелеріңізді
ұмытылмас етеді».

Біз ұсынамыз: 35-45 адамға
арналған банкет залы.


Шығыс мәзірі. Холлды тіркеу - бір
адамға 5 700 тұратын шығын.

ҚОШ КЕЛДІҢІЗ: Достық 75

Байланыс телефоны: 3 22 11 22

VI. Нарықты талдау.

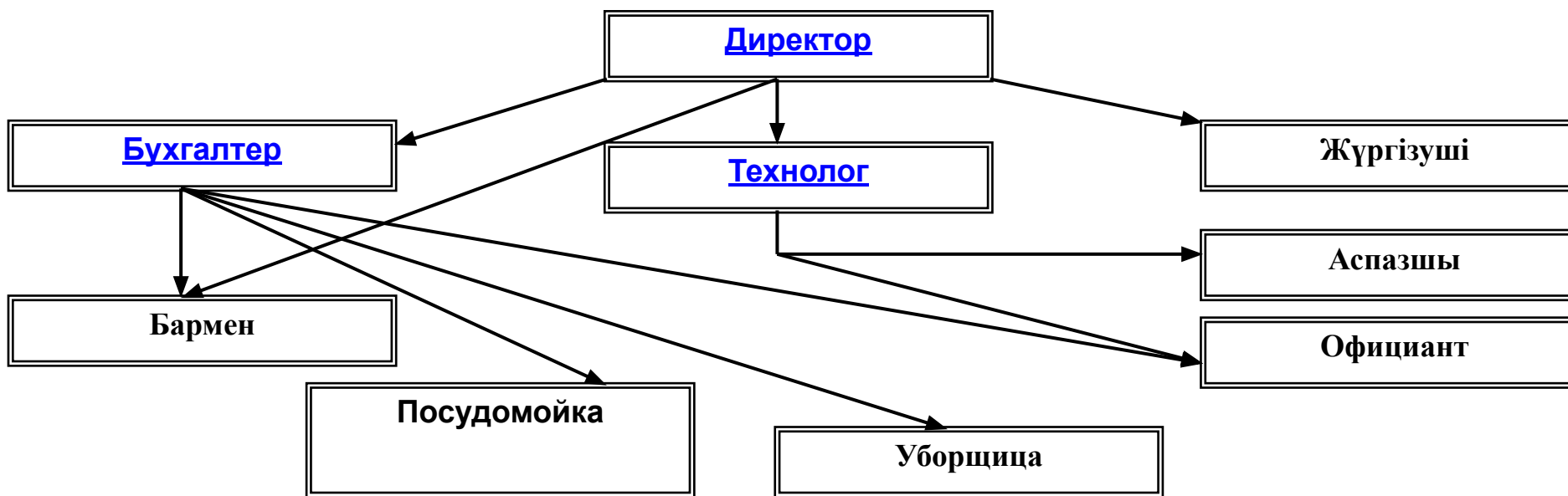
- Тамақ өнеркәсібінде ең көп пайдаланылатын нарық түрі монополиялық бәсекелестік нарығы болып табылады. Жыл сайын тауарлардың әр түрін шығаруға арналған заманауи технологияларды енгізу өсіп келеді. Нәтижесінде өнімнің әр түріне сұраныс, ассортимент және өнім сапасы артып келеді.
- Жоба аймағына тамақтандыру бос бүгін мамандандырылған нарығы қабылдауға тиіс компанияның, құру қарастырылған. Бар қоғамдық тамақтандыру кәсіпорындары шартты түрде екі түрге бөлінеді: ірі және кіші.
- Бірінші типте кішкене тағамдар мен барлар бар. Оларды екі түрге бөлуге болады:
 - - жоғары сапалы қызмет көрсету және өте жоғары баға болып табылады қымбат мамандығы барлар және істеп,.
 - - кішкене арзан, бірақ үнемі жоғары сапалы емес өнімдер ұсынатын пирожныйлар.
-

- 
- Осы негізде, біз қалалық қоғамдық тамақтандыру кәсіпорындарында ағымдағы толық нарықтық сұраныстың бар қанағаттандыра алмайды, және бұл өнімдердің кең ауқымды кафе, жоғары қызмет көрсету және қызмет көрсету сапасын және салыстырмалы шағын бағаға нақты қажеттілігі бар деген қорытынды жасауға болады .
 - Сұраныстағы шағын маусымдық ауытқулар болжанады. Негізгі тұтыну жақын ғимараттар мен студенттер, ал кешке және демалыс адамдарға жұмыс істейтін адамдар ауданы орталығында тұратын және тілейміз бағыттарын қоршаған басқа бөліктерінен келіп болады күндері ретінде күні бойы кафе, асхана режимде жұмыс істейді біздің кафеге мәдени демалыс үшін барады.
 - Баға саясаты тұтынушылардың орташа табысының деңгейіне бағдарланған (өйткені біздің қалада көптеген кәсіпорындар жақсы және сәйкесінше қымбат қызметтерді ұсынуға дайын).
 - Осы деңгейдегі қоғамдық тамақтандыру кәсіпорындары осы салада болмағандықтан және кафеге бағдарланған орны дерлік тегін, ешқандай байсалды бәсекелестік күтілмейді.

V. Маркетингтік қызметтің жоспары.

- Өндірістік бұл өнімнің немесе сіздің үйге немесе кеңсеге жеткізуді реттеу үшін, сондай-ақ мүмкіндігі бар, болашақта, кафе ішінде таратуға жоспарланып отыр. Сондай-ақ, брендті өнімдерді дүкендер немесе басқа да қоғамдық тамақтандыру мекемелері арқылы таратуға ешқандай себеп жоқ.
- Максималды пайда - кәсіпорынның басты мақсаты. Мүмкіндігіне қарай сату көлемін ұлғайтуға бағытталған барлық өндіріс пен адам ресурстарын толық пайдалану арқылы алынған пайданы түсінеміз.
- Қызметкерлерді жұмыспен қамту, олардың өмір сүру деңгейі үшін жауапты боламыз. Тиісінше, бұл деңгей неғұрлым жоғары болса, ұйым неғұрлым маңызды болып көрінеді. Сондықтан біздің мүдделерімізде, ең алдымен, біздің қызметкерлерге бәсекеге қабілетті жалақы, сондай-ақ басқа да ықтимал жеңілдіктер беру.
- Нарықтағы жағдай белгіленген мақсаттардың ішіндегі ең маңыздысы. Ол қоғамдық тамақтандыру нарығының негізгі үлесін сатып алуды қамтиды.
- Кәсіпорынның пайдасы оның өнімділігіне тікелей байланысты. Сондықтан, барынша өнімділікке және, сонымен бірге, барлық өндірістік ресурстарды пайдалана отырып, максималды пайдаға қол жеткізе аласыз.
- Тек жаңа заманауи технологияларды енгізу, өнім сапасын үнемі жетілдіру және өнім тізбесін кеңейту арқылы компания табысқа жете алады. Біз бұл ережені қатаң ұстануға ниеттіміз.
- Болашақта бірнеше еншілес компанияларды ашуды жоспарлап отырмыз.
- Біздің компанияның жарнамалық қызметі жоғары сапалы өнімдер жүзеге асырылады және бірінші сыныпты қызмет көрсету және әуезді шығыс музыкамен залында құттықтау атмосфера, кафе логотипімен белгіленген сол ыдыс-аяқ, визиткалар, логотипі бар матч, маңдайша отыр.
- Бірінші клиентті тарту мақсатында 10% -ға бағаны төмендетуге, сондай-ақ келушілерге арналған ойын-сауық ұйымдастыру жұмысының бірінші күні жоспарланған.
- Өнімдердің жоғары сапасын қамтамасыз ету сапалы қызметкерлерді тартпастан, мүмкін болмай, адамдарды оқытуға мүмкіндік бермейді.

VI. Ұйымдастыру құрылымы және басқару.



Басқарудың ұйымдық құрылымы
«1000 және 1 түн» кафесі.

Директор:



- ✓ Кәсіпорынның барлық жұмысын ұйымдастырады;
- ✓ Оның жағдайына және жұмыс ұжымының жағдайына толығымен жауапты;
- ✓ Кәсіпорын барлық мекемелер мен ұйымдарда;
- ✓ Кәсіпорынның мүлкіне билік ету;
- ✓ Келісімдер жасасады;
- ✓ Материалдық жеткізушілерді іздеу;
- ✓ Өнімдерді сату (яғни тұтынушыларды іздеу);
- ✓ Кәсіпкерге еңбек заңнамасына сәйкес бұйрық шығарады, қызметкерлерді қабылдайды және қызметтен босатады;
- ✓ Кәсіпорын қызметкерлеріне ынталандыру шараларын қолданады және айыппұл салады;
- ✓ Кәсіпорынның банктерінде шоттар ашылады.

Бухгалтер:



- ✓ Экономикалық мәселелер жөніндегі директордың орынбасары;
- ✓ Кәсіпорындағы жоспарлау және экономикалық ынталандыру жұмыстарын басқарады, еңбек өнімділігін арттырады, өндірістік қорларды анықтау және пайдалану, өндіріс, еңбек және жалақыны ұйымдастыруды жетілдіру;
- ✓ Экономикалық ынталандыру қорларын қалыптастыру стандарттарын әзірлейді;
- ✓ Кәсіпорын қызметінің нәтижелерін жан-жақты талдауды жүзеге асырады;
- ✓ Кәсіпорынның шығындарын төмендету және кірістілігін арттыру, өндірістік активтерді пайдалануды жақсарту, кәсіпорынның қорларын пайдалануды анықтау бойынша шаралар әзірлейді;
- ✓ Кәсіпорынның қаражатын және экономикалық мәмілелерді материалдық және ақша ресурстарымен есепке алады;
- ✓ Кәсіпорынның қаржы-шаруашылық қызметінің нәтижелерін белгілейді;
- ✓ Бұл дайын өнімдерді сатумен, қажетті шикізатты сатып алумен, сондай-ақ банктен несие алуды, қарыздарды уақтылы өтеуді және мемлекеттік бюджетпен қарым-қатынасты қамтиды.



Технолог:

Жауапты:

Жоғары сапалы өнім шығару және оны жетілдіру;

Өнімдердің жаңа түрлерін дамыту;

Ғылым мен техникадағы өндірістегі соңғы жетістіктерді енгізу;

Өндірістік үрдістерді механикаландыру және автоматтандыру;

Белгіленген технологияларға сәйкестігі;

Соңғы технология мен технологияны пайдалану;

Өндірістік курсты жедел бақылауды жүзеге асырады;

Күнтізбелік жұмыс кестесін жасайды;

Өндірістің қалыпты режимін бұзатын себептерді жояды;

Дайын өнімнің күрделілігі мен сапасын бақылауды жүзеге асырады;

Кәсіпорынға келіп түсетін шикізат, материалдар мен жартылай фабрикаттардың сапасын бақылауды ұйымдастырады, өйткені өнім сапасы жұмыс ұжымының жұмысын жалпы бағалауда шешуші фактор болып табылады.

Қызмет	Жұмысшы саны	Айлық,тг	Жылдық,тг
Директор	1	140 000	1 680 000
Бухгалтер	1	100 000	1 200 000
Технолог	1	50 000	600 000
Аспазшы	2	90 000	2 160 000
Жүргізуші	1	60 000	720 000
Бармен	2	45 000	1 080 000
Официант	4	60 000	2 880 000
Посудомойка	2	50 000	1 200 000
Уборщица	1	50 000	1 200 000
ИТОГО:	15	545 000	6 740 000

VII. Қызметкерлер сипаттамасы.

- Болжамды кәсіпорын сервистік секторға тиесілі болғандықтан, менеджментке қатысы жоқ жұмыс күші, содан кейін жоспарланған жұмыс кестесі 10.00-ден 24.00-ге дейін. Осылайша, Еңбек кодексіне сәйкес, бармен, официанттар мен аспаздардың жұмыс тәртібі екіден кейін екі рет, үзіліссіз, сағат 9.30-дан 00.30-ға дейін белгіленеді. Әкімшілік және басқарушылық персоналдың жұмыс тәртібі сағат 10.00-ден 18.00-ге дейін үзіліспен, аптасына бес күн. Жүргізуші түскі үзіліс, аптасына 5 күн үзіліспен 10.00 ден 22.00 дейін жұмыс істейді. Тазалайтын әйел таңертең (ашылғанға дейін) және кешкі уақытта (кафеден кейін) жұмыс істейді.
- Жабдықтар мен жұмыстың сипаты қызметкерлерге қойылатын біліктілік талаптарын белгілейді (2-кесте):

Қызметі	Білімі	Сапасы	Жұмыс тәжірибесі
Бармен	Мамандандырылған орта немесе курстар	Жағымды көрініс, адалдық, адалдық, адалдық, шарап тізімін жақсы білу, компьютер, кассалық тіркеу.	1,5 жыл
Официант	Мамандандырылған орта немесе курстар	Жағымды көрініс, адалдық, адалдық, адалдық,	1,5 жыл
Аспазшы	Мамандандырылған орта немесе курстар	Адалдық, адалдық, адалдық, шығыстық тағамдар туралы білім.	5 жыл
Водитель	В және С санаттарына ие жүру курстары	Жағымды көрініс, адалдық, адалдық, адалдық, жеке машина.	5 жыл

VIII. Өндіріс.

«1000 және 1 түн» кафесі орналасқан: ул. Советская, 7. Бұл жердің артықшылығы анық: қала орталығында барлық мерекелер жүріп жатыр, көптеген мемлекеттік және әкімшілік мекемелер орналасқан, ірі кәсіпорындар орналасқан. Мұнда адамдар кешкі уақытта отбасымен, достарымен бірге түскі ас ішіп, жақсы уақыт өткізеді.

Жалпы аумағы 150 шаршы метрді құрайды, оның аумағы 102 шаршы метрді құрайды.

Өнімдерді өндіру және сату үшін қажетті барлық келесі кестелерде көрініс табады:

Қажетті жабдықтар (3-кесте):

Қажетті материалдық ресурстар (4-кесте):

Жабдықтың атауы	саны, шт.	Общая сумма
Плита	2	340 000
Электрическая мясорубка	1	96 000
Кухонный комбайн	1	85 000
Посуда	1	510 000
Холодильное оборудование	1	2 000 000
Микроволновая печь	2	68 000
Дизайн помещения	-	480 000
Мебель	-	1 200 000
Осветительные приборы	-	110 000
Кассовый аппарат	1	90 000
Телефон	1	17 000
Музыкальное оборудование	-	198 000
Прочее	-	28 000
Итого:		4 060 000

■ Материалдық ресурстардың түрі

■ *Көкөністер:

- картоп
- қияр
- қызанақ
- баклажан
- сәбіз
- садақ
- қырыққабат
- бұрыш

■ *Жемістер:

- алма
- алмұрт
- банандар
- апельсиндер
- лимон
- жүзім
- ананас

*Ет:

- сиыр еті
- қой еті
- тауық еті

*Кофе, шай, шырындар және газдалған сусындар

*Қосымша бидай ұны

*Күріш

*жұмыртқа

IX. Ақшаны мақсатты пайдалану.

Талап етілетін бастапқы капиталды жобалық қаржыландыру және жыл сайынғы несиелеумен айналысатын Каспий-да бір жыл ішінде 15% мөлшерінде қарыз ретінде алу жоспарлануда. Төлем ай сайын тең үлестермен жүргізіледі.

Қарыз қаражатын мақсатты пайдалану (кесте 5):

Иесінің инвестициялары

6 367 000 Қажетті бастапқы капитал, соның ішінде иесінің инвестициялары.

№	Мақалалар	барлығы, тг.
1	Жабдықтарды сатып алу (тоңазытқыш жабдықтар, кассалық аппарат, телефон, музыкалық жабдықтар және т.б.)	465 000
2	Жиһаз, жарық, ыдыс сатып алу	1 690 000
3	Бөлме дизайны (белгісін қоса алғанда)	62 000
4	Шикізатты 1 айға сатып алу	4 000 000
5	Басқа операциялық шығыстар	150 000
ЖАЛПЫ КРЕДИТТІҢ ЖАЛПЫ САНЫ:		6 367 000

X. SWOT-Анализ.

Күшті жақтары	Әлсіз жақтары
<ul style="list-style-type: none">✓ Өнімдер ауқымында бәсекелестердің болмауы;✓ Қолайлы орналасуы (қала орталығында басты алаңның жанында);✓ Тәжірибелі қызметкерлер;✓ Жалға алудың қолайлы шарттары.	<ul style="list-style-type: none">✓ Отсутствие постоянных клиентов;✓ Отсутствие репутации;✓ Наличие большого количества кафе и в той же местности с тем же ценовым диапазоном;✓ Возможность роста ограничена арендуемой территорией.
мүмкіндіктері	қауіп
<ul style="list-style-type: none">✓ Салтанатты іс-шараларды өткізу;✓ Қаланың басқа бөліктеріне тарату;✓ Мәзірлердің әртүрлілігі;✓ Қосымша қызметтерді ұсыну.	<ul style="list-style-type: none">✓ Бұл баға сегментінде бәсекелестердің пайда болуы;✓ Азық-түлік бағасының айтарлықтай өсуі;✓ Тәуекел бүкіл бір салада шоғырланған.



Бизнесті қаржылық талдау.

Біз жобаланған сатылым бағдарламасын кем дегенде 3 жыл ішінде жасаймыз, ең төменгі, нақты және максималды сатудан тұрады. 2018 жылы (кафенің ашылған жылы), 130 адамға орташа есеппен келіп, 12 000 000 пайда табуға жоспарланған, бұл ағымдағы жылдың соңына дейін несиені өтеуге көмектеседі. 2020 жылға қарай сату көлемін кем дегенде 2 есе ұлғайтуды жоспарлап отырмыз, өйткені біздің болжамымыз бойынша бұл 3 жыл ішінде келушілердің ағымы да өсіп, барынша пайда алуға мүмкіндік береді.

Энергияны дамыту және кредитті өтеу кезеңіндегі ақша ағымдарының қозғалысы.

- Кафенің қаржы жоспары, тауарды тоқсан сайын 100% -ға дейін арттыру сияқты нарыққа тауарларды ілгерілетудің таңдалған тактикасын ескере отырып жасалған.
- 6 367 000 мөлшерінде жылына 15% -дан астам емес, бір жылдан аспайтын кезеңде қаржыландыру шығыстарын тоқсан сайын өтеу арқылы есептеледі.
- Кредиттік қаражат және олар бойынша шығындар өнім берушілермен, мемлекеттік және жергілікті билік органдарымен есеп айырысқаннан кейін кәсіпорында қалған жеке қаражат есебінен өтеледі.
- Ақшалай қаражаттардың қозғалысы (төлемдер мен түсімдер) 8-кестеде келтірілген. Цифрлар қысқа мерзімді несие мерзімімен қауіпсіздіктің үлкен көлемімен шығынсыз есептеледі. Компанияның оң сальдосы туралы 2018 жылдың II тоқсанында шығады, бұл шикізат, энергетика, қызмет бағасының күтпеген секірулерін өтеуге мүмкіндік береді.

Отчёт по прибыли.

Наименование показателя	2018 год	2020 год
Балансовая прибыль	12 000 000	20 000 000
Табыс салығы	1 200 000	3 400 000
Таза пайда	11 800 000	16 600 000

График определения безубыточности проекта производства.

Объём продаж, затраты

