

Выполнил:  
Дубина Юрий

## «Таганрогский технологический техникум питания и торговли»



Макаронка  
ресторан-кафе



Макаронка  
ресторан-кафе



Макаронка  
ресторан-кафе



Макаронка  
ресторан-кафе

# СОДЕРЖАНИЕ\* :

---

<i>Резюме проекта.....</i>	<i>2</i>
<i>Привлекательность рынка общественного питания.</i>	
<i>Основные тенденции и направления развития.....</i>	<i>3</i>
<i>Анализ возможностей и рисков формата семейных кафе и ресторанов.....</i>	<i>4</i>
<i>Плюсы и минусы формата семейных кафе и ресторанов.....</i>	<i>5</i>
<i>Бизнес идея: семейное кафе с моно продуктом.....</i>	<i>6-7</i>
<i>Дополнительные услуги и мероприятия.....</i>	<i>8</i>
<i>Продвижение проекта: кругосветка.....</i>	<i>9</i>
<i>Продвижение проекта.....</i>	<i>10</i>
<i>Продвижение проекта: сайт и интернет портал.....</i>	<i>11</i>
<i>Общэкономические показатели.....</i>	<i>12-13</i>
<i>Развитие проекта.....</i>	<i>14</i>
<i>Заключение.....</i>	<i>15</i>

---

*\* Нумерация присвоена  
листам*

## РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА



**Суть:** В рамках настоящего проекта создается сеть предприятий общественного питания типа ресторан-кафе демократического ценового сегмента. Рестораны-кафе под общей маркой «макаронка-Фе» входят на рынок сразу сетью (5 точек в торговых и развлекательных центрах) их отличает эксклюзивная тематическая кухня. Сеть позиционируется как идеальное место для семейного отдыха

**Цель:** Получение прибыли и увеличение благосостояния за счет организации и развития сети общественного питания формата «ресторан-кафе»

**Обоснование:** Проект имеет хороший порог прочности по рентабельности и срокам окупаемости благодаря укрепляющимся тенденциям на рынке общественного питания:

- ❖ рынок семейных кафе только формируется, т.е. на данном сегменте наименьшая конкуренции и наиболее быстрый темп прироста;
- ❖ в настоящий момент очень интересной тенденцией становится создание ресторанов, кухня которого строится на одном продукте или группе продуктов.

# ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РЫНКА ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ. ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ

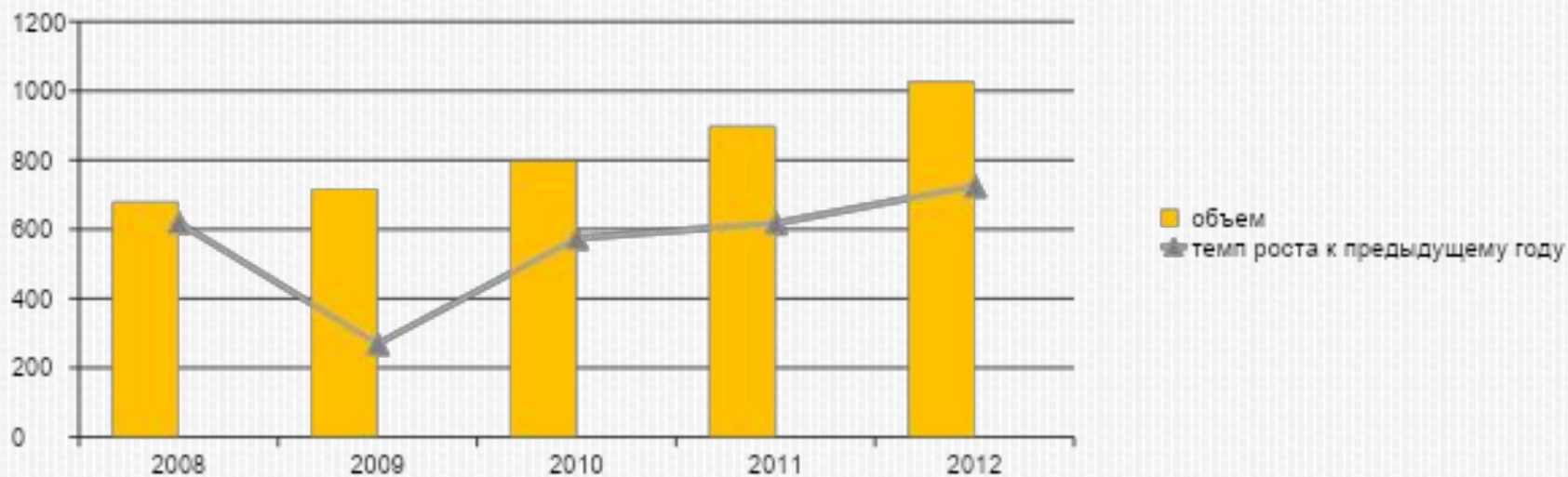


В 2011 году оборот рынка общественного питания в России составил 903,3 млрд. руб., рост составил 5,3% в сопоставимых ценах в сравнении с предыдущим годом. По данным Росстата, в январе—октябре 2012 года оборот предприятий общепита в России вырос на 5,6% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и достиг 812,3 млрд. рублей. В прогнозе социально-экономического развития РФ на 2012-2014 годы заложен рост оборота общественного питания в стране в 2011 году на уровне 5,2%, в 2012 году - 5,7%, в 2013 году - 5,4%, в 2014 году - 8,4%.

**По мнению экспертов, рынок общественного питания имеет долгосрочный потенциал роста.**

В 2011 году 28% общероссийского оборота общественного питания приходилось на Центральный федеральный округ – почти 255 млрд. руб. На втором месте по обороту общественного питания находится Приволжский федеральный округ с оборотом почти в 150 млрд. руб.

Наиболее активно сети быстрого питания развиваются в крупных городах. В Москве действует 41% функционирующих в России подобного рода сетевых заведений.



# АНАЛИЗ ВОЗМОЖНОСТЕЙ И РИСКОВ ФОРМАТА СЕМЕЙНЫХ КАФЕ И РЕСТОРАНОВ.

- *Современные потребители воспринимают демократичные рестораны как один из способов проведения досуга. Сейчас их больше привлекает атмосфера, а не возможность утолить голод.  
Это не значит, что гостям безразлично качество кухни, просто при выборе заведения они также учитывают, насколько там уютная, гостеприимная и дружеская обстановка. Все чаще люди целыми компаниями и семьями приходят в рестораны с удовольствием провести время и отдохнуть от суеты.*
- *С каждым годом индустрия питания все больше развивается. Увеличивается количество новых объектов общепита, разрастаются сетевые проекты, появляются новые бренды. Анализируя сегодняшнее состояние рынка, одним из наиболее востребованных и перспективных форматов ресторанного бизнеса является семейный, что отмечают многие рестораторы и специализированные издания.*
- *Залогом успешности такого кафе является наличие хорошей проходимости. Выбор места обусловлен форматом заведения, и должен способствовать привлечению нашей целевой аудитории.*
- *Сегмент семейных кафе не заполнен – в столице таких кафе достаточно мало, не говоря уже о других городах РФ.*



# ПЛЮСЫ И МИНУСЫ ФОРМАТА СЕМЕЙНЫХ КАФЕ И РЕСТОРАНОВ.

## ПЛЮСЫ

*Торговые центры готовы давать скидки на аренду таким заведениям, так как они заинтересованы в привлечении клиентов с детьми.*

*Есть возможность открыть заведение в глубине спальных районов, где стоимость аренды ниже.*

*Возрастает посещаемость заведения в дневное время.*

*Слабая конкуренция, рыночная ниша относительно свободна.*

*Увеличение потока посетителей за счет отдыха всей семьей*

## МИНУСЫ

*Заработки на алкоголе меньше, из – за отсутствия возможности приобретать алкоголь в чистом виде.*

*Необходимы дополнительные затраты на организацию детских комнат, которые "съедают" место под столы.*

*Необходим дополнительный персонал для организации досуга детей.*

*Детское меню дешевле, чем взрослое, средний чек меньше.*

# БИЗНЕС ИДЕЯ: СЕМЕЙНОЕ КАФЕ С ОРИГИНАЛЬНОЙ КУХНЕЙ.

**Бизнес идея:** Ресторан семейного типа с кухней, базирующейся на макаронных изделиях

Ресторан-кафе «Макаронка-Фе» является заведением с отменным обслуживанием.

Одной из изюминок будет тематическая кухня, меню которой будет состоять преимущественно из макарон (60-70%). Блюда из макарон собираются со всего мира. Это и первые и вторые блюда, и десерты. Макароны изделия на самом деле уникальный продукт и большинство людей даже не догадываются о разнообразии их вкусовых качеств. Даже если посетитель закажет первое и второе блюдо, он не поверит, что то и другое является макаронами.



# БИЗНЕС ИДЕЯ: СЕМЕЙНОЕ КАФЕ С ОРИГИНАЛЬНОЙ КУХНЕЙ.



**Целевая аудитория:** семьи среднего уровня дохода с детьми и без.

**Интерьер:** Так как созданием сети планируется пропагандировать здоровый образ жизни и возврат к семейным ценностям, то ассортимент бара будет представлен в основном слабыми алкогольными напитками и коктейлями.

*На территории и в помещении зона курения будет изолирована (либо и вовсе отсутствовать).*

**Количество мест и размещение:** планируется одновременное открытие нескольких точек в торговых и развлекательных центрах, количество посадочных мест от 35 до 55 с выделением детской игровой зоны (либо организация партнерской программы с уже имеющимися в торговом центре, детских развлекательных площадок)



## ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ И МЕРОПРИЯТИЯ.

*Дополнительные услуги можно обозначить следующим образом:*

- ❖ *еда на вынос с возможностью заказа через интернет;*
- ❖ *проведение мероприятий как в кафе, так и с возможностью выезда на дом.*

**Еда на вынос:** *в настоящее время патентуется несколько рецептов блюд, которые должны пользоваться спросом у молодежи. Они представляют из себя отменную закуску, в основе которой лежат макаронны и разные начинки. Данный вид услуг рассчитан на более молодого потребителя, поэтому блюда будут более дешевые и будет возможность заказа их через интернет.*

**Проведение праздников:** *Возможно проведение детских праздников и дней рождений по выходным дням, с участием аниматоров. Воскресенье – семейный день, скидки и подарки детям. Так как сеть будет привлекать аниматоров, то как дополнительная услуга будет предоставляться организация праздников вне стен кафе. Для клиента это удобно тем, что мы предоставляем не только угощения, но и развлечения.*

# ПРОДВИЖЕНИЕ ПРОЕКТА: КРУГОСВЕТКА.

Для привлечения большого количества людей в рамках запуска сети планируется организовать кругосветное путешествие команды, состоящей из репортера и оператора. Цель кругосветки собрать как можно больше эксклюзивных рецептов в основе которых лежат макаронные изделия. Рецепты, полученные в ходе данного путешествия, станут основой для меню от шеф повара. А видео - материал будет использоваться на телевидении, как передача о макаронах со всего мира.

Фотографии путешествия будут использоваться в оформлении помещений сети кафе. Так же планируется приглашать поваров со всего мира, одно из условий – меню из макарон.



## ПРОДВИЖЕНИЕ ПРОЕКТА.

*Для продвижения проекта будут использоваться все виды рекламы и продвижения, включая наружную рекламу и интернет продвижение.*

*В мероприятия направленные на продвижение проекта включены:*

- ▣ Создание фирменного стиля кафе;*
- ▣ Печать визиток и флаеров для раздачи на улице ;*
- ▣ Спонсорство проведение фестиваля или детского праздника;*
- ▣ Использование ростовых кукол, которые бы приглашали детей и их родителей зайти к нам в кафе;*
- ▣ Реклама в печатных СМИ (журналах);*
- ▣ Растяжки по городу;*
- ▣ Биллборды на ближайших остановках и на территории парка;*
- ▣ Интернет реклама (ссылка на нашу страничку с координатами);*
- ▣ Радиореклама, заказать ролик.*



## ПРОДВИЖЕНИЕ ПРОЕКТА: САЙТ И ИНТЕРНЕТ ПОРТАЛ.

**Сайт самого кафе:** Планируется создание собственного сайта предприятия и размещение его в сети интернет. Сайт будет выполнять информативную функцию, на нем можно будет заказать еду с доставкой на дом, посмотреть список действующих акций, узнать новости, написать свое мнение о работе кафе, или задать вопрос администратору, забронировать столик, и даже посчитать банкетное меню.

На создание сайта планируется выделить средства в размере 150 000-160 000 рублей.

**Возможности построение партнерской сети – интернет портал и ссылки на сайты партнеров проекта:** кроме сайта сети ресторанов планируется создание интернет портала, который будет интегрироваться с существующими социальными сетями. Портал планируется создать как платформу для общения. Для участников портала будут предусмотрены скидки и бонусы в заведениях партнерах портала. Через портал будет формироваться лояльная аудитория не только для сети ресторанов, но и для всех других направлений, которые будут поддерживать идею портала.

**Зарегистрированы доменные имена:**

- ❖ [макаронкафе.рф](http://макаронкафе.рф)
- ❖ [makaronkafe.ru](http://makaronkafe.ru)
- ❖ [makaronkafe.com](http://makaronkafe.com)



# ОБЩЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ.



**Размещение:** сеть ресторанов-кафе в торговых и развлекательных центрах 5 (пять) точек

**Система налогообложения:** ЕНВД

**Финансирование проекта:** собственные – 5% и заемные средства – 95%

**Инвестиционный этап:** 3 (три) месяца

**Расчетный период:** модель подготовлена на 24 месяца

**Сумма инвестиций:** 50 000 000 (пятьдесят миллионов рублей)

**Средний чек при заказе из взрослого меню составляет – 1 500 руб., из детского меню - 900 руб.;**

**Подготовительный этап – 6 000 000 (шесть миллионов) руб.;**

**Оборудование и интерьер – 20 000 000 (двадцать миллионов) руб.;**

**Оборотные средства – 24 000 000 (двадцать четыре миллиона) руб.**

**Финансовые показатели проекта:**

**Средняя годовая выручка по проекту на одно заведение – 105 000 000 (сто пять миллионов) руб.;**

**Средняя годовая прибыль по проекту на одно заведение – 28 000 000 (двадцать восемь миллионов) руб.**

**Инвестиционные характеристики проекта:**

**Срок окупаемости (простой) – 10 мес.**

**Чистая текущая стоимость (NPV) – 217 600 000 (двести семнадцать миллионов шесть сот тысяч). руб.**

**Внутренняя норма доходности (IRR) – 141,2 %.**

# ОБЩЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ.



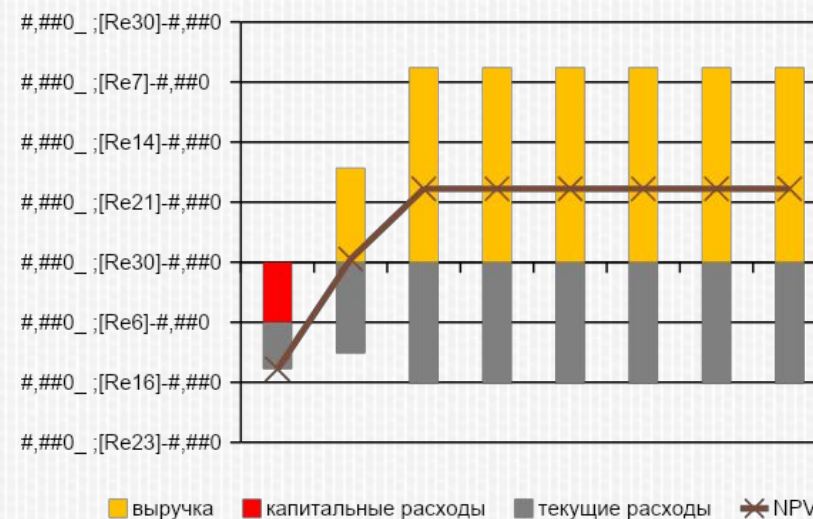
Таблица 1 - Денежные потоки по квартально (тыс. руб.)

№	показатель	1 кв 1 год	2 кв 1 год	3 кв 1 год	4 кв 1 год	1 кв. 2 год	2 кв. 2 год	3 кв. 2 год	4 кв. 2 год
1	выручка проекта	0	78 378	162 162	162 162	162 162	162 162	162 162	162 162
2	капитальные расходы	50 000	0	0	0	0	0	0	0
3	текущие расходы	38 975	75 857	101 082	101 082	101 082	101 082	101 082	101 082
4	чистый поток	-88 975	2 521	61 080	61 080	61 080	61 080	61 080	61 080
5	ставка дисконтирования годовая	0	0	0	0	0	0	0	0
6	чистый приведенный поток	-87 511	2 202	55 305	53 282	51 333	49 455	47 646	45 903
7	NPV	-197 545	-271 569	-144 859	16 993	172 924	323 150	467 881	607 318

Таблица 2 - Основные показатели (руб.)

№	показатель	итого 24 месяца
1	выручка проекта	1 051 350 300
2	капитальные расходы	50 000 000
3	текущие расходы	721 322 605
4	чистый поток	280 027 695
5	ставка дисконтирования годовая	15%
6	чистый приведенный поток (NPV)	217 613 397
7	IRR	141%
9	срок окупаемости (месяц)	10

График вложений и NPV



## РАЗВИТИЕ ПРОЕКТА.

Ресторан-кафе **«Макаронка-Фе»** представляет собой широкопрофильный проект, преследующий несколько целей:

- ❖ во-первых, это общепит, сеть ресторанов семейного типа, с эксклюзивной тематической кухней.
- ❖ во-вторых, **«Макаронка-Фе»** является основой создания семейного сообщества (клубной системы) привилегии, скидочная система. На данный момент проектов такого масштаба, а, главное, с такой философией, в России нет.
- ❖ в-третьих, **«Макаронка-Фе»** является базисом для развития сопутствующих проектов, таких как производство кондитерских изделий, сеть клубных кафе (франчайзинг), организация праздников и мероприятий, b2b и других подобных бизнесов. Основой, на которой предполагается строить сопутствующие проекты, будет лояльная целевая аудитория, объединенная сообществом.

*«Макаронка-Фе» - перспективный, масштабный проект, предоставляющий возможность социального влияния*

Стоит отметить, что подобных проектов в России и странах СНГ пока нет. Имеются кафе семейного типа с односторонней коммуникацией, бонусные, скидочные, накопительные карточные системы, тематические меню. Попытка синтезировать общепит (семейного типа), сообщество, и, главное, структурировать некую организацию – является инновационной.

Главная цель и фундамент успешности проекта **«Макаронка-Фе»** – именно тесная взаимосвязь в реальной и виртуальной жизни семей участниц сообщества, взаимовлияние реальных и виртуальных связей, действий, событий. **«Макаронка-Фе»** – это более тесное и выгодное для своих участников сообщество, кафе-ресторан, нежели просто тематическая кухня и направление, иных подобных заведений обычного общепита.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ.

*Бизнес-план открытия сети семейных кафе создан с учетом анализа тенденций развития данного рынка в ближайшие годы. Учтены все факторы, влияющие на успешность развития бизнеса в этой сфере.*

*Сеть ресторанов-кафе «Макаронка-Фе» имеет потенциал к быстрому развитию, открытию сопутствующих бизнесов и постоянному расширению источников дохода.*

*Философия семейных ценностей и формирование лояльной аудитории через интернет портал позволяют снизить риски при вхождении на рынок как самой сети ресторанов, так и партнеров проекта.*