

# Проект по технологии «Бизнес – план ресторана «Fleur de rose»



Над проектом работала ученица 8 г Чумакова Дарья  
Руководитель учитель технологии  
МОУ СОШ № 32 Г.о.Подольск  
Давыдова Светлана Викторовна

# СОДЕРЖАНИЕ :

- Цель проекта
- Персонал заведения
- Анализ дел в отрасли
- Маркетинговый план
- Бюджет рекламной компании
- Расчет заработной платы персонала
- Вывод



**Создание в моем городе , а лучше районе ,где  
проживаю ресторана  
Самого необычного , модного и не дорогого**

**Цель  
проекта**

**«Fleur rebelle».**



**Персонал  
заведения  
(количество  
работников)**

- ❖ **Управляющий -1**
- ❖ **Шеф-повар- 1**
- ❖ **Повар- 10**
- ❖ **Менеджер зала -1**
- ❖ **Официант -8**
- ❖ **Бармен -2**
- ❖ **Бухгалтер -1**
- ❖ **Уборщица 2**
- ❖ **Посудомойка 2**



# Анализ дел в отрасли дел в отрасли.

- В настоящее время проблема организации досуга жителей в городе является актуальной и достаточно важной. Т.к в городе нет места отдыха для молодого населения, по данным опроса 83% молодёжи города предложили открыть в городе новое, современное место отдыха. Из них, 81% заявили, что готовы посещать кафе, как в качестве посетителей, так и работать там, в свободное время. Так же, опрос показал, что молодёжь не посещает кафе и рестораны города, потому что цены в этих заведениях настолько большие, что молодёжь просто не могут себе этого позволить.
- В связи с этим можно сделать вывод о том, что появление специализированного молодёжного ресторана с высоким качеством предлагаемых блюд, высоким уровнем досуга и средней ценой удовлетворит существующий на сегодняшний день спрос в городе.
- Потенциальными клиентами проектного ресторана «**Fleur rebelle**» являются молодые люди , работающие люди во время обеденного перерыва, семьи с детьми.

- **СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ:** Интерьер, Wi-Fi точка, система кондиционирования, музыкальное оформление, хорошая реклама, молодые, перспективные кадры, квалифицированный персонал, новое оборудование, доступные цены.



- Стратегия маркетинга Маркетинговый план предполагает использование в перспективе системы скидок: к дням рождения посетителей, ужин на двоих, во время «Недели скидок» на определённые продукты.





- Мероприятия, направленные на привлечения покупателей при открытии ресторана и первых двух месяцах работы: извещение об открытии ресторана , размещённое на двух рекламных носителях, организация праздника в день открытия ресторана с привлечением профессиональных актёров-клоунов, проведением конкурсов и раздачей подарков, организация молодёжных вечеров ; размещение информации об открытии ресторана и проведении свадеб .



# Бюджет рекламной компании



Наименование мероприятия	Цена за ед., руб.	Количество	Общая стоимость, руб.
Год		2015	2015
Стикер	70	2400	168000
Вывеска	30000	1	30000
Визитки	3	3000	6000
Меню	3000	12	36000
Итого			240000



# Расчет заработной платы персонала

<b>Производственный персонал</b>	<b>Количество</b>	<b>2015</b>
<b>Управляющий</b>	1	72000
<b>Бармен, официант, уборщица, посудница</b>	12	30 000
<b>Шеф-повар</b>	1	48000
<b>Повар</b>	10	42000
<b>Менеджер зала</b>	1	42000
<b>Итого</b>		192000

# Отчет о прибылях и убытках

Выручка	2015
Себестоимость продукции	2 886 600
материалы, комплектующие, товары	160500
Зарплата	192000
маркетинговые издержки	240000
прочие расходы	330 500
оборудование	25 000
Налог на прибыль	518 856
Чистая прибыль	2 940 184
Итого	7 293640

# Вывод

Я поняла ,что создавать бизнес очень трудно для этого нужно знать законы , и правильно распределять деньги . В итоге я выяснила , что иметь свой бизнес можно и нужно, перспективно