Бизнес - план

Кофейня

Автор: Иванов Иван УПП 902

Бизнес-план

Кофейня

www.rightmoney.ru

1.Резюме

Сфера деятельности: ……..;

Организационно – правовая форма: ……..;

Уставный капитал: ……..

Резюме

Сфера деятельности: торговля и общественное питание

Организационно-правовая форма: общество с ограниченной ответственностью

Уставный капитал: 1500000руб.

www.rightmoney.ru

2. Цель данного проекта:

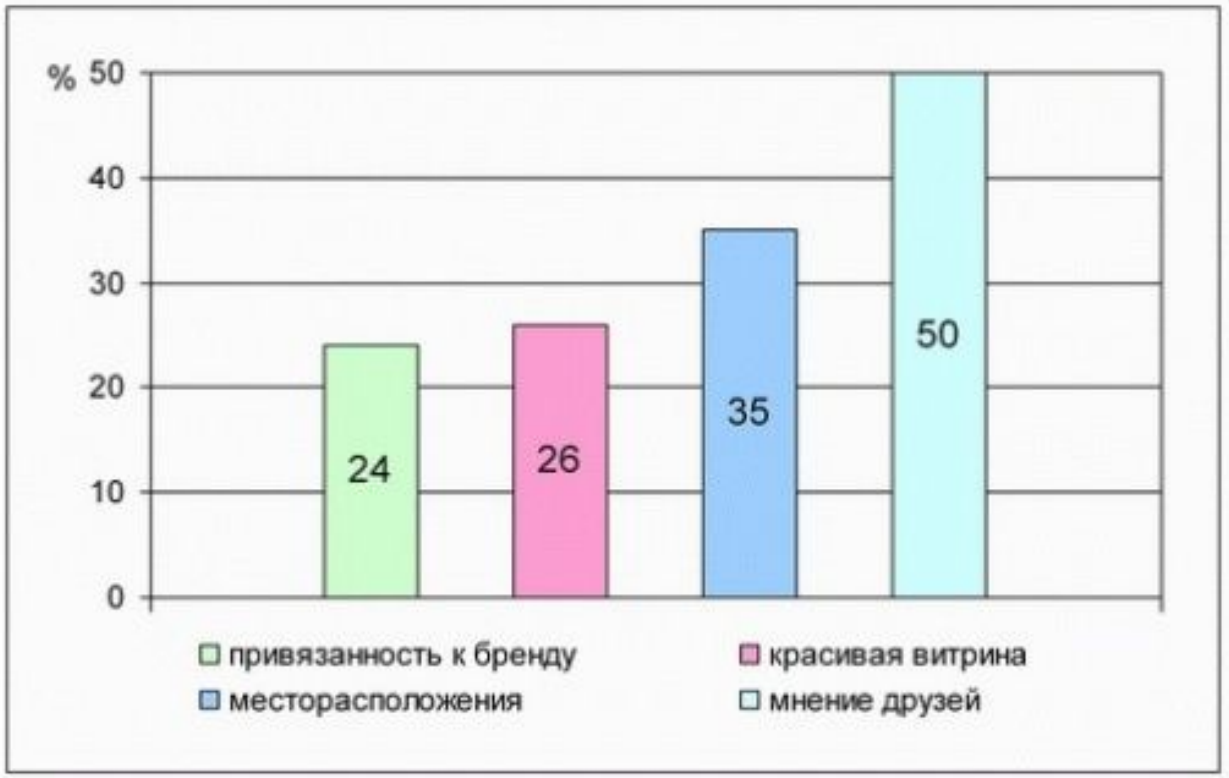
.....

- Целью данного проекта эксклюзивной кофейни "в духе итальянских традиций»

3. Факторы, влияющие на выбор проекта:

.....

Факторы влияющие на выбор кофейни

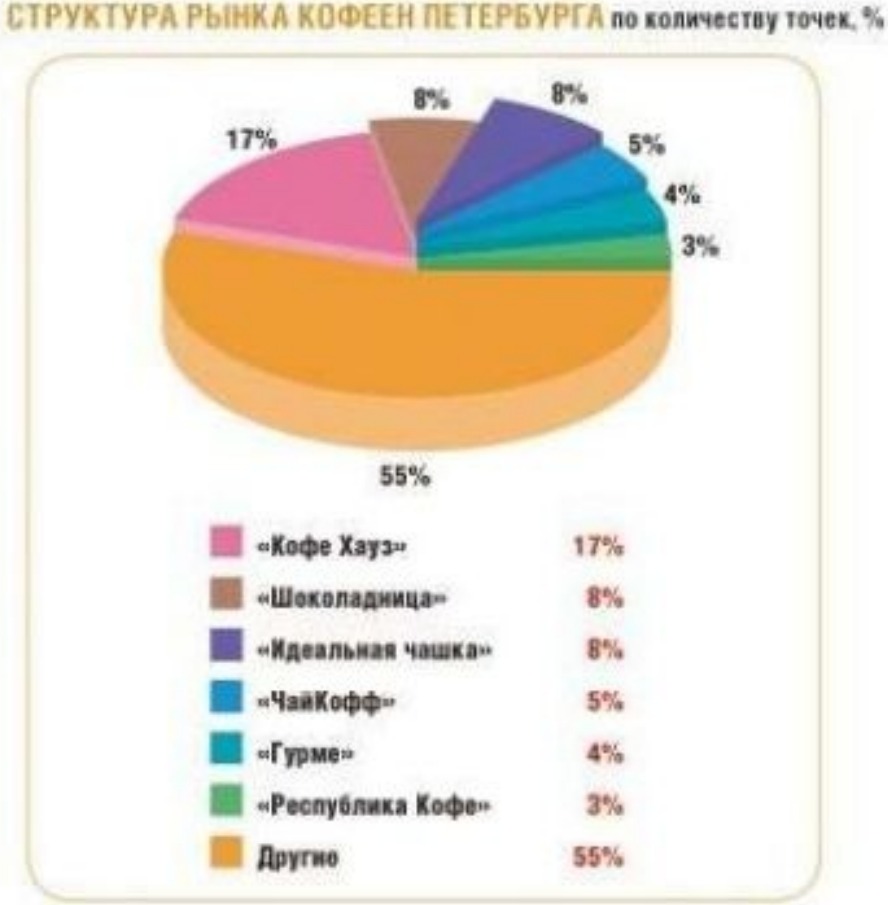


www.rightmoney.ru

4. Конкуренты:

.....

Лидеры российского рынка кофеен



www.rightmoney.ru

5. Специфика бизнеса:

.....

Специфика бизнеса

- Кофейня – не просто точка общественного питания в традиционном ее понимании, а совокупность вкусного кофе и определенной атмосферы. В кофейне должны органично сочетаться несовместимые вещи: тишина, спокойствие для тех людей, кто хочет в одиночестве насладиться чашкой свежего капучино, и клубный дух – для молодых посетителей, которые приходят пообщаться. Кроме того, в последнее время стало традиционным разделение залов – для курящих и для некурящих.

www.rightmoney.ru

6. SWOT анализ:

Сильные стороны –

Слабые стороны –

Возможности –

Угрозы -

Сильные и слабые стороны кофейни " La Café "

Сильные стороны	Современное оборудование, удобное место расположение, высокое качество товара, невысокие цены, высокий уровень обслуживания
Слабые стороны	Еще не сформировавшийся имидж кофейни, отсутствие постоянных клиентов
Возможности	Расширение ассортимента, привлечение инвесторов, постоянные поставщики.
Угрозы	Изменение потребительских предпочтений, появление новых конкурентов.

www.rightmoney.ru

7. Описание продукции:

.....

Описание продукции

Кофе - Lavazza PIENAROMA LavAzza SUPER CREMA LavAzza QUALITA ORO LavAzza CREMA AROMA

Эспрессо:

- Эспрессо
- Американо
- Макиато
- Red Eye
- Кофе Латте
- Капуччино

8. Потребителями продукции являются:

.....

Потребители:

- жители расположенных рядом
- домов;
- посетители ТЦ "Галерея";
- российские представители бизнеса;
- студенты;
- гости города.

9. План маркетинга:

.....

Реклама

- рекламный штендер внутри ТЦ
- объявление в печатных изданиях

Итого: **300800** руб. в год.

10.Производственный план

Показатель	Значение
Площадь помещения кв.м.	60
Арендная плата в год тыс. руб.	648
Ремонт помещения тыс. руб.	110
Покупка оборудования тыс. руб.	372,5
Итого единовременных затрат	1130,5

Структура персонала и виды затрат на персонал

Специальность	Количество, чел.	Заработная плата в месяц, руб.
Основной персонал		
Бармен	1	9000
Вспомогательный персонал		
Официант	2	12000
Уборщица	1	5000
Управленческий персонал		
Администратор	1	8000
Бухгалтер	1	15000
Директор	1	21000
Итого	8	82000

www.rightmoney.ru

11.Ежемесячные расходы

Показатель	тыс. руб.
Амортизация (372,5/3 =124,16)	124
Арендная плата	648
Заработная плата персонала	1320
Сырье и материалы	1472
Ремонт и эксплуатация оборудования	30
Рекламые расходы	301
Итого	3895

Производственные мощности

- Предприятие при имеющемся оборудовании и персонале может реализовывать в год - 36000 кофе "капуччино", 25200 кофе "экспрессо"и по 3600 порций остальных видов.

В год будет реализовываться 75600 чашечек кофе, что в квартал составляет 18900 чашек.

12.Расчет выручки

Выручка от продаж	тыс. руб.
Капучино 36000* 90	3240
Экспрессо 25200*60	1512
Прочие 6* 3600* 70	1512
Итого	6264

13.Организационный план

Организационная структура

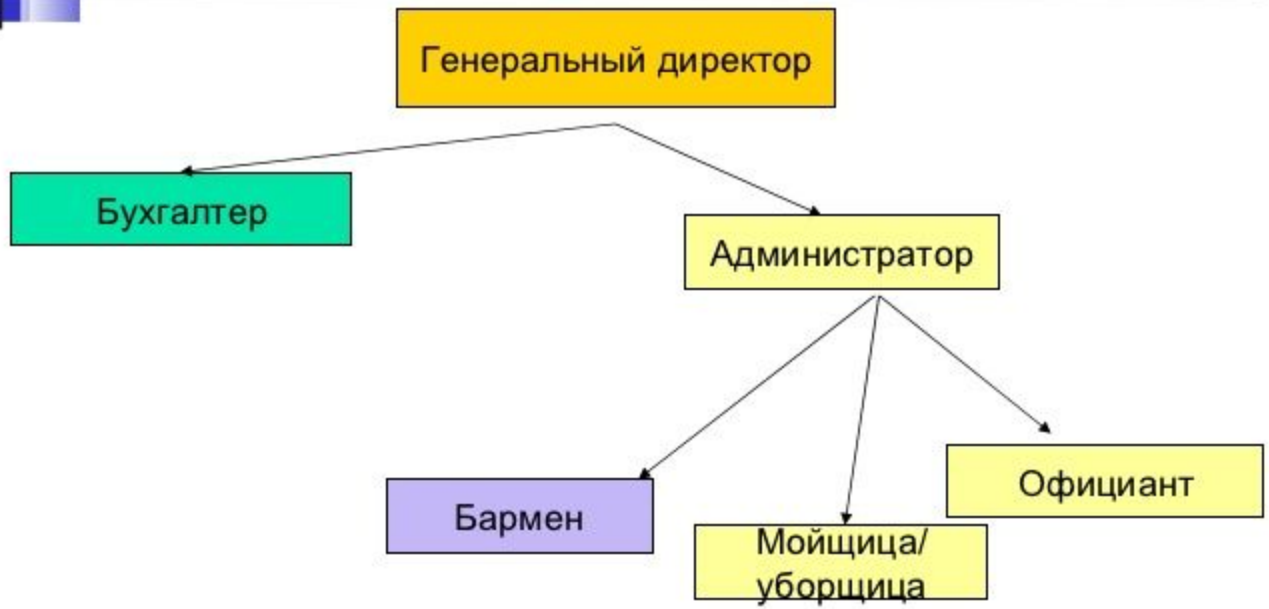


График работы с 9.00 до 21.00

14.Анализ риска

Оценка риска

- Снижение общего уровня покупательской способности
- Инфляция
- Конкуренция со стороны других производителей
- Низкая квалификация кадров
- Рост цен на сырье
- Увеличение арендной платы

Оценка риска

Риски	Гарантии
Увеличение арендной платы	Договор аренды
Изменение законодательства в сфере торговли и общественного питания	Гарантий нет, но риск не велик
Конкуренция со стороны других производителей	Активная рекламная политика, предоставление скидок
Снижение платежеспособности населения	Гарантий нет, сохранение сегмента постоянных клиентов
Низкая квалификация кадров	тщательным отбором кадров
Рост цен на сырье	предварительными закупками ресурсов на годовую программу
Инфляция	Риск возможен

15.Финансовый план

Показатель	2013г.	2014г.	2015г.	2016г.
Выручка		6264	6264	6264
Единовременные расходы	473			
Текущие расходы		3771	3771	3771
Чистый денежный поток (ЧДП)	-473	2493	2493	2493
Дисконтирующий множитель (r=10%)	1	0,909	0,826	0,751
PV	-473	2266	2059	1872
NPV	-473	1794	3853	5725

Система показателей эффективности проекта.

- Инвестиции = 1500 тыс.руб.
- Срок окупаемости проекта =1128305/3362616 = 0,4
- NPV (чистая приведенная стоимость) = 6700,5 тыс.руб. т.к. показатель больше 0, то проект следует принять.
- PI (индекс рентабельности проекта) = 5,5 %, т.е. больше 1, проект эффективный.
- IRR (внутренняя норма годовой доходности) = 0,78.
- Ф отд.(фондоотдача) = 7,1 руб.

www.rightmoney.ru