

Бізнес-план

Відкриття ресторану української кухні
«Україночка».

Виконали студенти 101-ЕК групи
Мазепа Тарас
Мехтієв Максим.

ПРЕЗЕНТАЦІЯ БІЗНЕС-ПЛАНУ



Головна мета ресторану:

ПОКАЗАТИ ХАРАКТЕРНИЙ СТИЛЬ ПРИГОТУВАННЯ ЇЖІ, ТРАДИЦІЇ, ЯКІ ПОВ'ЯЗАНІ З УКРАЇНСЬКОЮ КУЛЬТУРОЮ, ДАТИ ЗРОЗУМІТИ КЛІЄНТАМ КУЛІНАРНЕ МИСТЕЦТВО УКРАЇНЦІВ.

Конкуренція

- Головні конкуренти нашого ресторану: ресторан «Козацький Стан», Ресторан «Шинок», готельно-ресторанний комплекс «Марія».
- Для підвищення рівня конкурентоздатності нашого ресторану ми пропонуємо запровадити орієнтацію на особисті потреби клієнта, підтримувати інститут постійного клієнта наданням знижок, агресивно рекламувати послуги галузі, заохочувати конкурентну співпрацю (co-opetition).

Колектив

- Основні керівники ресторану: Мехтієв М.М, Мазепа Т.М.
- В минулому керували рестораном «Бістро» швидкого обслуговування, що спеціалізувався на приготуванні млинців.
- Також колектив ресторану буде складатися з відомого шеф-повара української кухні Гнатенка Олега та його команди професійних поварів.

Огляд ринку

- Починаючи з 2006 року, темп росту ринку ресторанних послуг складав 20%. Вже в 2008 році, за даними компанії «Ресторанний консалтинг» ресторанний ринок зріс на 17% і склав 17,8 млрд. грн. Проте зростання тривало до середини 2009 року, за підсумками 2009 року ресторанний ринок впав на 40-50%, а елітні заклади втратили 15-30% обороту. Найменше втратили заклади швидкого обслуговування, фаст-фуди (тільки на 3-4%).
- За останні півроку 2010 лише в Києві закрилися більше десяти закусочних, кав'ярень та клубів, серед них: «Кофе Хаус», «Шоколадниця», «Підкова», «Гурме», «Ля Русс», мережа Баскін Роббінс. Проте про масове закриття ресторанів говорити рано, оскільки кризу не змогли пережити ті, що працювали на межі рентабельності та орендували приміщення. Іншою причиною для непоганих перспектив розвитку є те, що український ринок ресторанних послуг ще зовсім не насичений, і навіть якщо попит впав, це не означає, що люди перестали відвідувати ресторани, вони просто ходять рідше та замовляють менше.
- За прогнозами маркетологів ресторанний бізнес в Україні розвивається на початку 2012 року без прояву будь-яких несподіванок. Так, відкриття нових елітних закладів знизилося або загальмувалося, тоді як середній ціновий сегмент (середній чек 50-70 грн. на особу) продовжує бути найбільш популярним. Через вплив макроекономічного чинника елітні ресторани не можуть формувати нову аудиторію, їм залишається ділити одну і ту ж клієнтуру.

Можливості

- Наш ресторан буде гарантувати гостям бездоганне, уважне обслуговування та достойні ціни.

Концепція

- *Сформулюйте ключову технологію, концепцію або стратегію вашого підприємства.*
- Українська кухня користується заслуженою популярністю серед слов'янських кухонь. Багато страв української кухні, такі як вареники і борщ, відомі у всьому світі. В українських кулінарних традиціях простежується вплив білоруської, польської кухонь, помітні окремі риси німецької, угорської, турецької і татарської.
- Найпопулярнішою стравою в нашому ресторані буде перша страва, безумовно, борщ. Його в кожному регіоні готують по-різному. Крім нього, роблять також супи. Кожен з цих супів має масу варіацій, які ми будемо старатися якнайкраще передати нашим клієнтам. Також у нас будуть знамениті другі страви - вареники і галушки, голубці, деруни, буженина, котлети, смажена риба, гусак з яблуками, тушкована з галушками курка. Гарнір - картопля, каші, і овочеві гарніри. Знаменита закуска - холодець. Будуть також популярні овочеві салати, українські солодкі страви - це перш за все пироги, налисники, коржики, сирники, торт «Київський». З національних напоїв будуть - узвар, трав'яні і ягідні чаї.

Цілі та завдання

- Наші цілі на найближчі п'ять років:
- 1. Стати одним з найкращих столичних ресторанів української кухні.
- 2. Здобути визнання ресторану за межами України.
- 3. Відкрити мережу ресторанів «Україночка» на території України, а також за її межами.
- Установіть конкретні, придатні для вимірювання критерії досягнення цих цілей.
 - Укажіть цілі щодо збереження або завоювання місця на ринку.
 - Укажіть цілі щодо доходів та прибутку.

Фінансовий план

- Викладіть узагальнений фінансовий план, в якому визначаються ваша фінансова модель і цінові сподівання.
 - У цьому плані має бути оглянуто очікуваний рівень продажу та прибутки за перші три роки.
 - Використайте кілька слайдів для цієї теми.

Потрібні ресурси

- Перелічіть вимоги до таких ресурсів:
 - Персонал
 - Технологія
 - Фінанси
 - Постачання
 - Стимулювання попиту
 - Продукти
 - Служби

Небезпеки та переваги

- Перелічіть небезпеки, які повстають перед пропонованим проектом, і заходи їх усунення.
- Опишіть очікувані від проекту переваги, особливо якщо ви шукаєте фінансування.

Ключові питання

- Термінові
 - Сформулюйте питання, які потребують швидкого вирішення.
 - Наведіть наслідки відкладення прийняття рішень.
- Не термінові
 - Визначте питання, вирішення яких можна відкласти.
 - Наведіть наслідки відкладення прийняття рішень.
- Якщо ви шукаєте фінансування, конкретно розповідайте про будь-які питання, вирішення яких потребує фінансових ресурсів.