

Комитет по образованию

Санкт – Петербургское автономное бюджетное профессиональное образовательное учреждение «Колледж туризма и гостиничного сервиса» (Колледж туризма Санкт – Петербурга)

Презентация бизнес-плана по предмету:

Маркетинг в организациях общественного питания

СПО 100114

Организация обслуживания в общественном питании

Выполнил: Шаврова А.А

Группа 370

Проверил: Разумкин П.И.

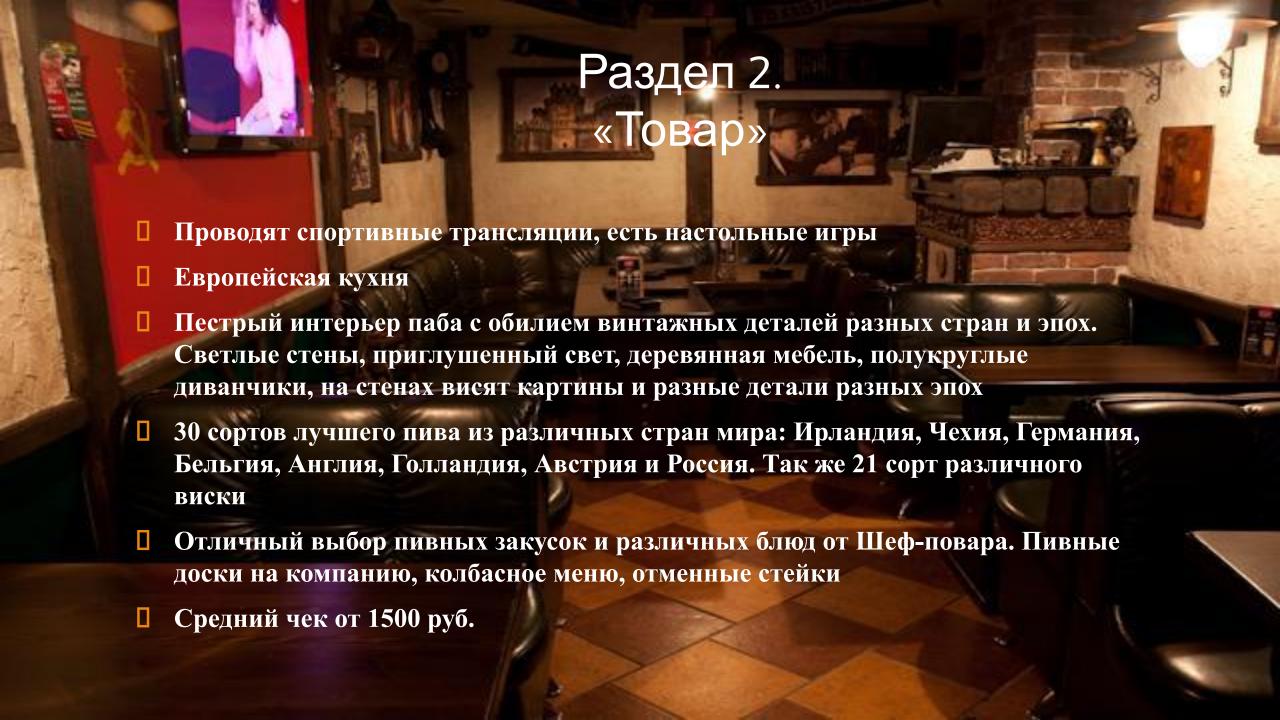
Дата:

Адрес:С-Пб, наб. Обводного канала д. 154 А

Раздел 1. «Резюме»

- □ Лайон-корт
- □ Бульвар Новаторов, дом 11
- □ Помещение: 300 кв. метров
- ☐ Общая стоимость проекта:5.000,000
- Режим работы: ежедневно с 12:00 до 6:00



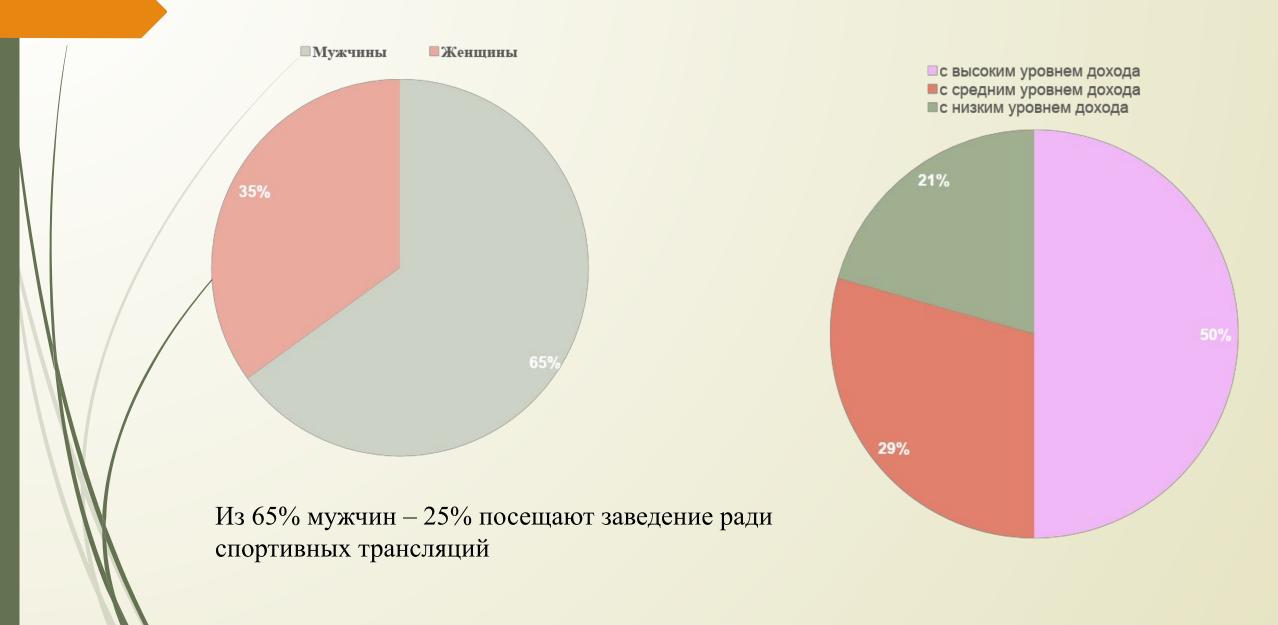


Раздел 3. «Рынок сбыта»

- Ближайший конкурент: клубресторан Discount
- □ Средний чек конкурента от 1000 рублей, что повышает вероятность переход потребителей к конкуренту
- □ Танцпол, проводят тематические вечеринки
- Продукция конкурента: холодные закуски, салаты, супы, горячие блюда, суши



Целевая аудитория «Лайон-корта»



Причины выбора «Лайон-корта»

- Различное количество сортов разливного и бутылочного пива
- Быстрое и качественное обслуживание
- Блюда хорошо приготовленные и вкусные, так же есть наборы для больших компаний, что поможет сэкономить деньги
- □ Акции



Раздел 4. «Стратегия маркетинга»

- □ Общая маркетинговая стратегия- стратегия проникновения на рынок
- Основная реклама:

 Листовки раздают рядом с нашим заведением, около метро, в торговом центре «Французский бульвар», по Ленинскому
 - Сайт размещен в интернете, и на листовках Стритлайнеры - рядом с пабом стоят

проспекту

- □ Скидки в честь Дня Рождения, студентам, в четверг с 18:00 до 01:00 на весь крепкий алкоголь 20%
- □ Карта постоянного клиента 10%, дается на заказ от 15.000 рублей
- □ Затраты на рекламу составят 720.000 рублей в год



Раздел 5. «Производственная программа»

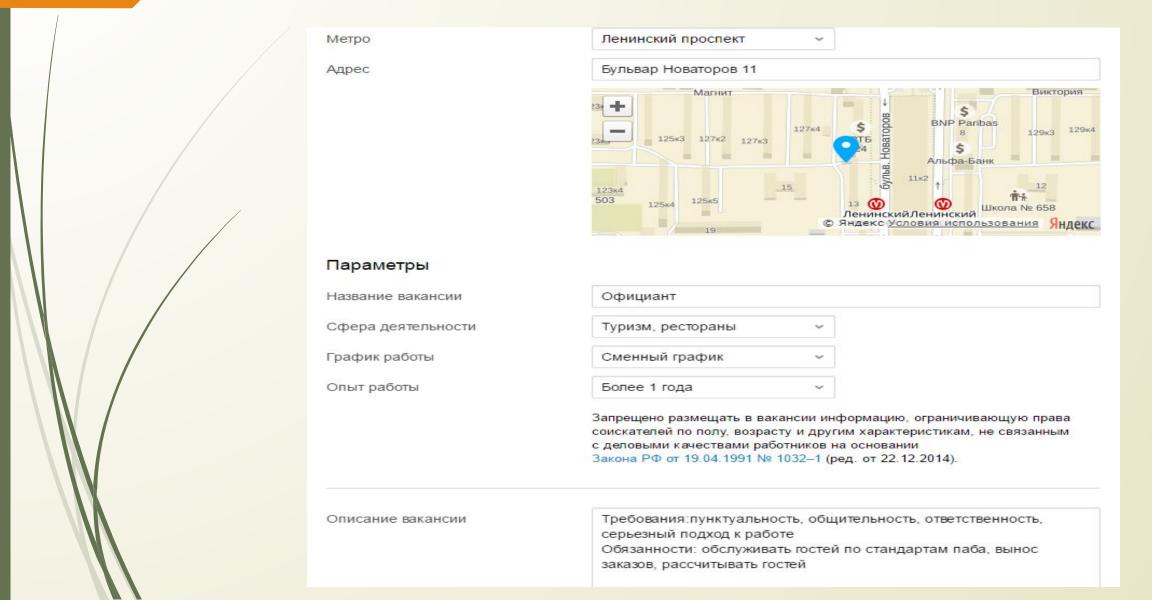
- □ Местоположение паба: рядом с метро Ленинский проспект
- □ Форма владения: аренда помещения
- □ Поставщик сырья: «Бомонд» раз в неделю поставки
- □ Поставщик алкогольной продукции: «Универсал Торг», «Crazy Craft», «Дагвино»
- □ Поставщик оборудования: «ER Professional»
- □ Поставщиков выбирали по критериям: по качеству продукции, надежности обслуживания, гибко подстраивались, количество лет существования на рынке товаров и услуг

Раздел 6.

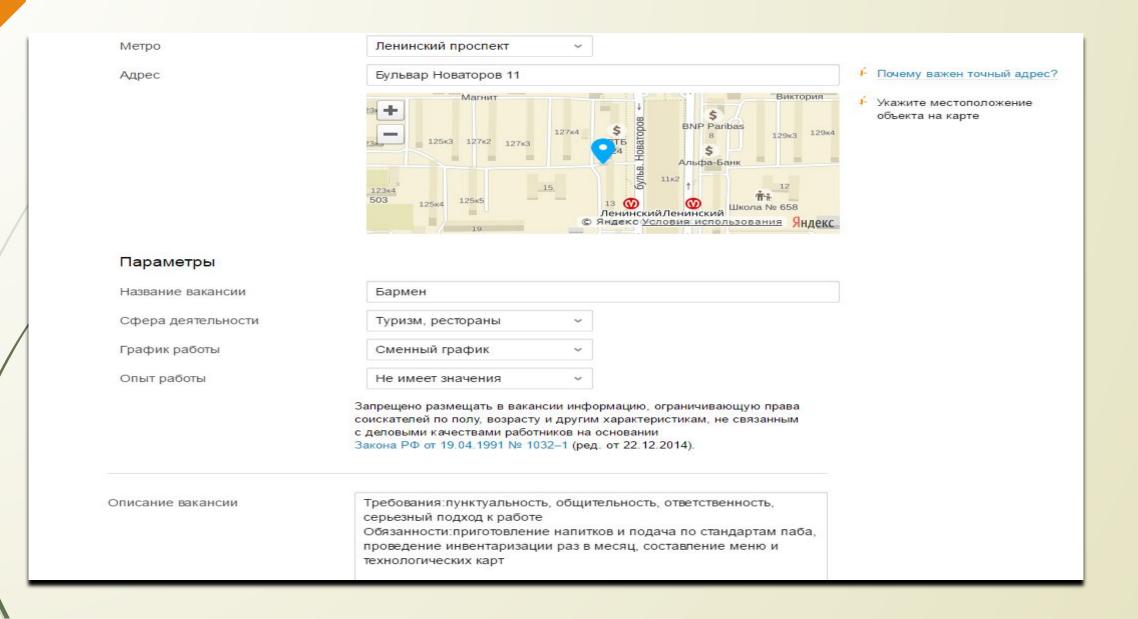
«Организация производства»

	«органиоация проиоводотва»						
	Должность	Количество человек	Опыт работы	График	Образование	Зарплата	Итого
	Менеджер	2	1 год	1/1	Высшее	30 т.р.	60 т.р.
	Повар	4	1 год	1/3	Среднее специальное	25 т.р.	100 т. р
	Официант	6	1 год	2/2	Среднее специальное	13 т.р.	78 т.р.
/	Бармен	4	0,5 года	1/3	Среднее полное и специальные курсы	20 т.р.	80 т.р.
	Уборщица	3	-	1/3	Неполное среднее	12 т.р.	36 т.р.
	Охранник	2	-	1/1	Неполное среднее	15 т.р.	30 т.р.
	Итог						384 т. р.

Поиск персонала на должность официант



Поиск персонала на должность бармен



Раздел 7. «Финансовый план»

- Общий объем инвестиций 3.000.000
- □ Предприятие финансируется за счет собственных сбережений
- □ Взят кредит в банке «Росбанк» под 15%
- □ Все средства финансирования подлежат возврату



Раздел 8. «Рентабельность проекта»

- □ Доход предприятия с одного чека = 1000 руб.
- □ Сколько нужно покупок: 2 956 000/1000=2956
- □ Выручка: 2 956*1500=4 434 000
- Чистая прибыль предприятия: 4 434 000— 2 956 000 = 1 478 000
- □ В итоге паб получит прибыль в размере 1,5 миллионов рублей в месяц
- Вывод: данное предприятие является рентабельным
- □ Окупаемость проекта: 5 000 000 / 1 478 000 ~ 4
- Вывод: данный проект окупится за 4 месяца