

Бизнес-план открытия кафе правильного питания «Fast Green»

Выполнили:

Студентки группы МТДБ13-1

Ворожцова, Зарва, Игнатова, Яценко



Кафе

«FastGreen»

Предлагаем:

- ✓ Здоровая еда
- ✓ Свежие продукты
- ✓ Быстрое обслуживание
- ✓ Фреш-бар
- ✓ Еда с собой
- ✓ Вегетарианское/диетическое
МЕНЮ
- ✓ Европейская кухня





Адрес: Крым, Евпатория,
ул. Караева, 5

График работы: 9:00 -
22:00



Контактный
телефон:

+79774897777

E-mail:

FastGreen@mail.ru

- **Цель.** Создание кафе правильного питания в Евпатории для обслуживания жителей и гостей города.
- **Деятельность** создаваемого **предприятия** направлена на людей, которые ведут здоровый образ жизни и имеют средний уровень дохода.
- **Миссия.** Наше кафе обеспечит комплексное, быстрое, высококачественное обслуживание людей, которые хотят перекусить быстро, но полезно для здоровья, что позволит быстро создать популярность ресторана среди посетителей, придерживающихся здорового образа жизни.
- **Лозунг.** «Здоровье ценность! Человек редко думает об этом, когда голоден. Мы думаем об этом за Вас.»
- **Особенности нашего ассортимента.** Все наши блюда приготовлены по собственным оригинальным рецептам. Мы соблюдаем следующие принципы приготовления блюд: 1)каждое наше блюдо заботливо приготовлено вручную;
2) по сочетанию ингредиентов - многие принципы раздельного питания учитываются нами при подборе сочетания продуктов в наших блюдах;
3) по способу приготовления - в качестве термообработки используется только запекание, как максимально безвредный способ обработки;
4) Мы снижаем, а из большинства наших продуктов исключаем жир, соль и сахар.

* Обзор отрасли быстрого питания

- * Эксперты отмечают, что в сегменте существенно обострилась конкуренция.
- * Активно входят в сегмент быстрого питания крупные рестораны, раньше работавшие в основном с дорогими и класса люкс проектами: сети «Габбли», «Му-му», «Пять звезд».
- * По официальным данным Департамента потребители рынка Евпатории, около 1 тыс. предприятий приходится на систему быстрого питания.
- * По данным консалтинговой компании «Ресткон», ежегодный прирост рынка быстрого питания составляет около 20%.

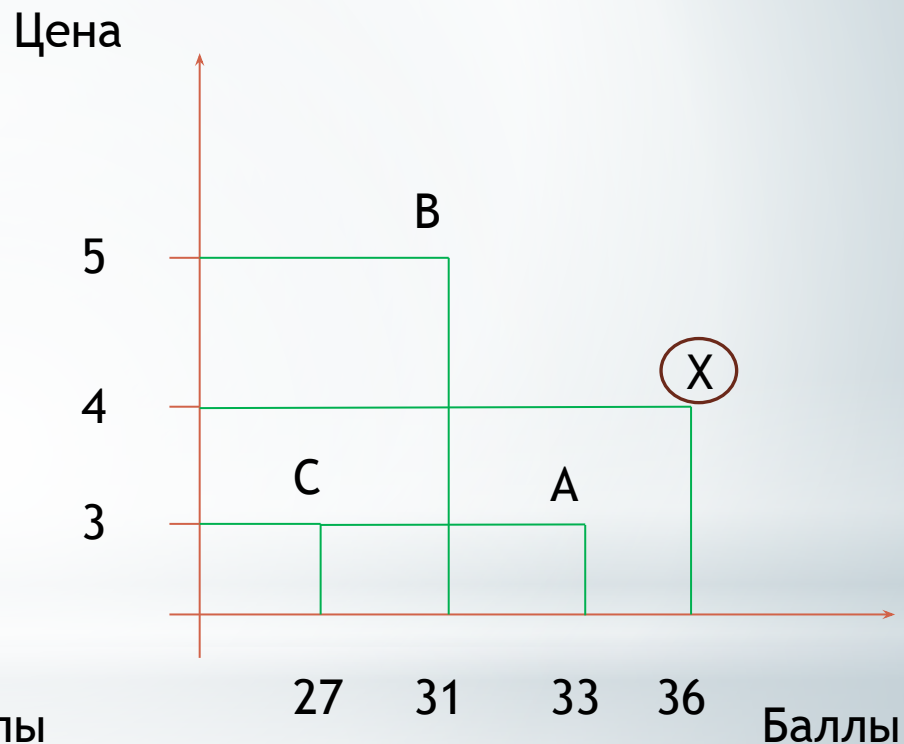
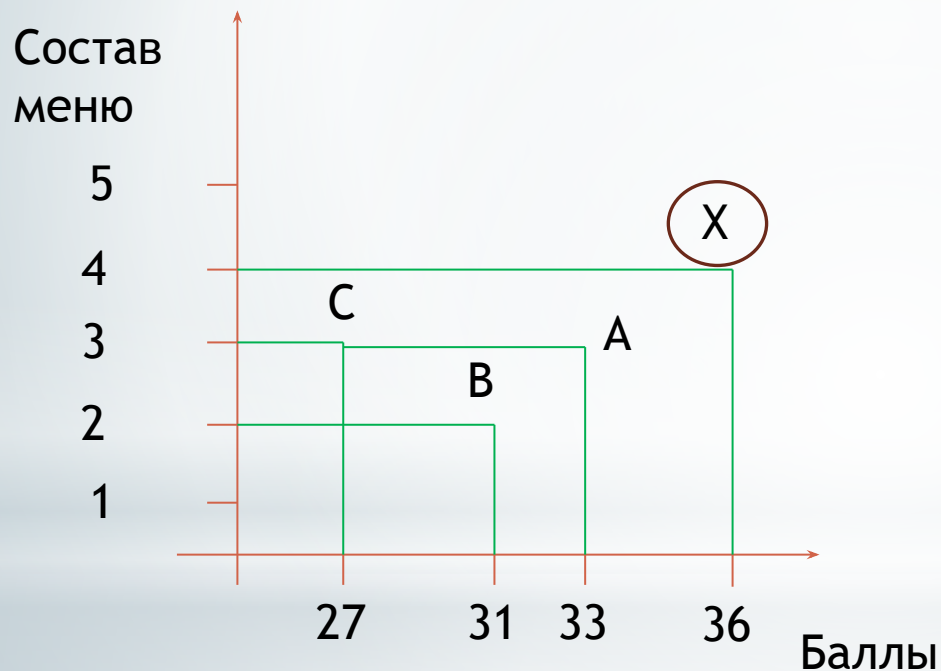
*Паспорт проектной идеи

Критерий	Характеристика
1) Суть проекта	Дать возможность людям выбирать вкусную, полезную и доступную еду, положительно влияющую на продолжительность и качество жизни.
2) Проблема, которую решает проект	Большинство людей много внимания уделяют своему питанию, но часто некогда правильно питаться. Здоровье и красивое, здоровое тело - мечта любого человека нашей планеты. Люди пытаются добиться этого с помощью употребления различных таблеток, чаев, изнуряющих диет, так и не понимая, что им может помочь только правильное питание.

Критерии	Характеристика
3) Польза от реализации идеи	В Евпатории проходил круглый стол на тему «Развитие рынка органической продукции в городе. Местные органические продукты - основа гастрономического туризма». Эта тема особенно актуальна в городе, поскольку сейчас все больше людей, в том числе и отдыхающих, заинтересованы в употреблении натуральной здоровой пищи. Развитие рынка органической продукции будет способствовать расширению рамок курортного сезона.
4) Ориентировочная потребность в ресурсах	✓ потребность в фин.ресурсах; ✓ потребность в трудовых ресурсах; ✓ потребность в материально-технических ресурсах (оборудование, инвентарь, спецодежда, посуда, мебель); ✓ потребность в научно-информационных ресурсах (выражаются в наличии у руководителя, его помощников и сотрудников сведений о человечестве, рыночной ситуации, состоянии экономики).

Критерии	Характеристика
5) Оценка реалистичности идеи	Кафе «Fast Green» предполагается открыть на набережной в городе Евпатория. Большинство отдыхающих - это потенциальные посетители кафе, заинтересованные в поддержании необходимого баланса в организме и сохранении хорошей физической формы, желающие питаться не только полезно, но и разнообразно и вкусно. К группе демографических факторов можно отнести урбанизацию, т.е. увеличение доли городского населения. С каждым годом город посещает все больше людей, желающих отдохнуть за приемлемую цену. Кроме того, важно также знать структуру распределения доходов между различными группами населения. Неравномерность такого распределения - вполне закономерное явление. Поэтому при выборе для обслуживания определенного сегмента рынка кафе исходит из материального положения своих потенциальных клиентов. Здоровое питание наиболее востребовано среди женщин в возрасте от 20 до 40 лет. Данный сегмент потребителей составляет приблизительно 40% от общего числа потенциальных потребителей. Это можно объяснить стремлением молодых женщин к поддержанию превосходной физической формы. Причем, как показывает практика, соблюдение принципов здорового питания обуславливает также и постепенное избавление от лишних килограммов, если таковые имеются. Кроме того, потенциальными потребителями могут быть мужчины в возрасте от 20 до 50 лет. Правильное здоровое питание необходимо мужчинам, занимающимся физическими нагрузками. Это объясняется тем, что при больших нагрузках в спорте организму не просто получить необходимую дозу питательных веществ и микроэлементов в обычной, не всегда здоровой еде. Предполагаются значительные сезонные колебания спроса, так как сезон начинается с мая и заканчивается октябрём, поэтому вне сезон кафе будет работать в неполную силу, доход будет на поддержание жизнедеятельности кафе. Ценовая политика ориентирована на потребителей со средним уровнем дохода. В силу того, что предприятий общественного питания подобного уровня в городе нет и ниша, на которую будет ориентировано кафе практически свободна, серьезной конкурентной борьбы не предполагается. Можно сделать выводы о том, что: 1) тенденции роста и развития рынка свидетельствуют о правильности выбранного бизнеса и рыночной ниши; 2) прогноз развития рынка на ближайшие годы более чем оптимистичный; На основании анализа предпочтений потребителей можно говорить о целесообразности открытия кафе правильного питания на набережной города Евпатория.

* Анализ конкурентов



*Конкуренты

- * В настоящее время на территории г. Евпатория существует большое количество закусочных, ресторанов, кафе-бистро. Но пунктов качественного, полезного и недорого питания мало. Посетителей не устраивают или высокие цены, или качество предоставляемых к потреблению блюд.
- * На данный момент в пределах нашего кафе были обнаружены только такие конкуренты как: «Есо Food», «Buterbrod», «Панчитос». На рынке представлены либо рестораны с ценами значительно выше, либо закусочные с фаст-фудом, который не подходит для ежедневного потребления, и полноценного рациона человека.



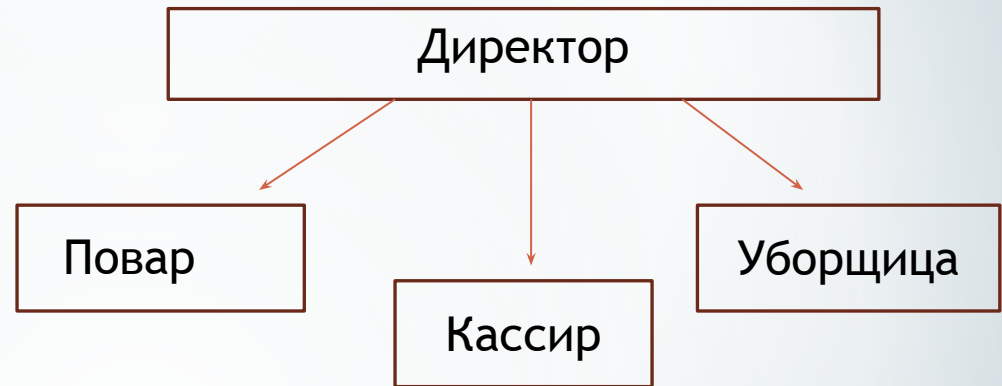
Главное отличие продукции от конкурентов - способ приготовления - в качестве термообработки используется запекание и гриль, как максимально безвредные способы обработки. В сочетании ингредиентов учитываются многие принципы раздельного питания при подборе продуктов в блюдах.

* SMART-анализ

S/конкретность	1) Достичь дохода 4 200 000 руб/мес; 2) Увеличить посещаемость 400 чел. в сутки.
M/измеримость	Как только открылось кафе посещаемость была ~ 90 чел./сутки. Теперь она составляет 150 чел./сутки. Это больше, чем мы планировали. Значит можно считать, что цель по увеличению численности посетителей достигнута.
A/достижимость	Достижение цели планируется за счет создания сайта кафе «Fast Green», рекламы в соц.сетях, а также за счет договоренности с тур. фирмами, гостиницами, что их клиентам будут предоставлены скидки на питание в нашем кафе.
R/реалистичность	Чем больше посетителей, тем больше прибыль предприятия. Средний чек должен составить 350р. с человека. При посещаемости в 130 чел., выручка составит 45 500 р. в день. Чистая прибыль будет составлять 20% (или больше) от этой суммы. Достижение планового показателя 130 чел./сутки, позволит окупить затраты на создание и открытие кафе. Также стабильно получаемый доход от 130 чел./сутки позволит плотно закрепиться на рынке общественного питания в секторе правильного питания.
T/ограниченность во времени	Цель по увеличению численности клиентов должна быть достигнута за пол год, т.е. с 1.05.2016 до 1.11.2016

* Организационный план

Кафе быстрого питания,
как правило,
подразумевает
самообслуживание.
Соответственно наша орг.
структура будет выглядеть
следующим образом:



* Штатное расписание

Должность	Кол-во человек	Оплата труда, руб.	Фонд оплаты труда, руб.
Директор	1	35 000	35 000
Повар	2	25 000	50 000
Кассир	2	17 000	34 000
Уборщица	2	12 000	24 000
ИТОГО	7	89 000	143 000

* Обязанности

- * Повара работают по графику два через два с 9⁰⁰ до 22⁰⁰. Они осуществляют непосредственно приготовление блюд, в том числе: мойку продуктов, смешивание продуктов, варку на пару, запекание, приготовление супов, соусов, холодных закусок, декорирование блюд и т.д.
- * Кассиры работают по графику два через два с 9⁰⁰ до 22⁰⁰. Они осуществляют операции по приему, учету, выдаче и хранению денежных средств с выдачей чека покупателю, используя в работе контрольно-кассовую машину.
- * Уборщицы так же работают по этому графику. Они поддерживают чистоту на кухне и в зале.

* Финансовый план

Площадь арендуемого помещения планируется 80м². Ежемесячный платеж составит 300 000 рублей.

Согласно Федеральному закону Российской Федерации N212-ФЗ отчисления на заработную плату составят до 30,2%.

- 22% в пенсионный фонд РФ;
- 2,9% в фонд социального страхования РФ;
- 0,2 % травматизм;
- 5,1% в фонд обязательного медицинского страхования.

Должность	Кол-во чел.	Фонд оплаты труда	Отчисления на з. п. в месяц
Директор	1	35 000	10 570
Повар	2	50 000	15 100
Кассир	2	34 000	10 268
Уборщица	2	24 000	7 248
ИТОГО	7	143 000	43 186

*Затраты на оборудование

Наименование оборудования	Кол-во	Сумма затрат, руб.
1.Печь «Racional»	1	401 000
2.Плита электрическая	1	32 000
3. Вытяжной шкаф	1	14 000
4. Кондиционер	1	25 000
5. Миксер	1	5 000
6. Набор кастрюль	3	21 000
7. Разделочный стол	2	40 000
8.Набор ножей	3	30 000

Наименование оборудования	Кол-во	Сумма затрат, руб.
9. Кофемашина	1	55 000
10.Соковыжималка	1	23 600
11. Мясорубка	1	15 000
12. Шкаф	2	28 000
13. Холодильный шкаф	2	90 000
14. Компьютер	2	20 000
15. Кассовый аппарат	1	35 000
16. Борт меню(телевизоры)	4	108 000
17. Витрины	3	105 000
18. Барная стойка	1	40 000
19. Музыкальное оборудование	1	7 000
20. Столы	6	42 000
21. Стулья	36	54 000
ИТОГО		1 197 600

* Постоянные затраты

Статьи затрат	Сумма руб/мес	Сумма руб.год
Аренда	300 000	3 600 000
З/п персонала(с учетом налога)	186 186	2 234 232
Пожарная и охранная безопасность	2 000	24 000
Реклама	16 000	192 000
ИТОГО	504 186	6 050 232

* Переменные затраты

Статьи затрат	Сумма руб/мес	Сумма руб/год
Продукты	500 000	6 000 000
Одноразовая есо посуда	30 000	360 000
Расходные материалы	5 000	60 000
ИТОГО	535 000	6 420 000

*Прогнозируемый объем продаж

*СРЕДНИЙ ЧЕК = 350 р.

*Посещаемость(сутки) ~ 130 чел.

Прибыль в день составит 45 500 р.

Прибыль в месяц = 1 365 000р.

Чистая прибыль (в месяц) = 1 365 000 - 1 039 186
(затраты) = 325 814 руб.

Чистая прибыль (за год) = 3 909 768 руб.

- * Для осуществления проекта необходимо 2,5 млн. руб. Источником получения средств является «Сбербанк», предоставляющий кредит в 2,5 млн. рублей под 17.5 %. Данный банк выбран неслучайно, поскольку он является основным кредитором российской экономики и занимает крупнейшую долю на рынке вкладов. И предоставляет выгодные условия для кредитования - дифференцированный платеж (вариант ежемесячного платежа по кредиту, когда размер ежемесячного платежа по погашению кредита постепенно уменьшается к концу периода кредитования).
- * Размер ежемесячного платежа: от 105 685,76 до 140 625,00 руб.
- * Переплата за кредит: 455 729,17 руб.
- * Общая сумма выплат: 2 955 729,17 руб.

*Срок окупаемости проекта

*Т.к. для открытия кафе нам потребуется 2 955 729 руб., а прибыль в год с вычетом всех затрат будет составлять 3 909 768 руб., то срок окупаемости составит 9 месяцев.



**БЛАГОДАРИМ
ЗА ВНИМАНИЕ**