



*Перекус со вкусом.*

## «Джус-Перекус». Кейтеринг.

«Джус-перекус» - Это первая компания России, ориентированная на организацию питания на мероприятиях посвященных бизнес образованию.

Это выгодно, потому что:

- ✓ Популярность бизнес образования в России растет с каждым днем.
- ✓ Чаще всего площадки, арендуемые для проведения мероприятий, не предусматривают организацию комфортного питания для участников.
- ✓ Количество людей на таких мероприятиях варьируется от 50 до 8000 человек.



И все они хотят есть.

**В ходе 4х месячных исследований во время работы в MVP формате нами было установлено, что:**

- **79%** - Клиентов готовы платить 350 рублей за разовый перекус.
- **64,3%** - В качестве обеденного перекуса выбирают сэндвичи и сок.
- **74,2%** - Клиентов возвращаются к нам вновь.

**«Джус-перекус» – это уникальное сочетание современных тенденций питания и проверенных временем технологий обслуживания.**

# За 4 месяца нам удалось:

- Заключить партнерство с поставщиками ориентированными на качество продукции, что отвечает одному из трех принципов нашей компании: Клиенту-Качество.
- Компании поставщики не один год занимают лидирующие позиции на рынке в своих сегментах. Это дает нам основание полагаться на стабильное и продуктивное сотрудничество.
- Себестоимость закупки позволяет нам устанавливать маржинальность 2,8%. Поэтому наши цены выгодно отличаются от конкурентов.

**Необходимые инвестиций :**  
**200 000 рублей.**

**Это сумма позволит нам:**

- Закупить недостающее оборудование.
- Изготовить мобильную точку, что в свою очередь, откроет выход на другие площадки, тем самым увеличит доход всей компании.
- Зарегистрировать ООО.

# Финансовый план на 6 месяцев «Концентрат» Like Центр.

	Цель: Фин-цель	Кол-во часов работы	Сумма продаж в 1 час.	Средний чек.	Кол-во продаж в 1 час.	Общ. Число продаж.	Кол-во обслуж. персонала.	Кол-во продукции.	Средняя цена закупки 65р расходы	Общая сумма расходов в пост.	Общая сумма вложений.
1	150 000 р	24/за 3 дня	6250 р	350 – 2 продукта.	18	432	2 кассира.	864	56 160	70 000Р	126 160 Р.
2	200 000 р	24/за 3 дня	8334 р	350 – 2 продукта.	24	576	2 кассира.	1152	74 880	70 000Р	144 880 Р.
3	250 000 р	24 /за 3 дня	10 417 р	350 – 2 продукта.	30	720	2 кассира.	1440	93 600	70 000Р	163 600 Р.
4	300 000 Р	24/за 3 дня	12 500 Р	350 – 2 продукта.	36	864	2 кассира.	1728	112 320	70 000Р	182 320 Р.
5	400 000 Р	24/за 3 дня	16 667 Р	350 – 2 продукта.	48	1 152	4 кассира.	2 304	149 760	76 000р	225 760 р.
6	800 000 Р	24/за 3 дня	33 334 Р	350 – 2 продукта.	96	2 304	4 кассира.	4 608	299 520	76 000р	375 520 р.

# ПЛАН РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОХОДОВ НА 6 МЕСЯЦЕВ:

	ПРИБЫЛЬ	ЦЕНА 1 %	% ОТ ПРИБЫЛИ ДИРЕКТОРУ	В СЧЕТ ПОГАШЕНИ Я ИНВЕСТИЦ ИЙ.	СЧЕТ КОМПАНИИ
<b>МЕСЯЦ</b>		<b>1%</b>	<b>30%</b>	<b>49%</b>	<b>21%</b>
<b>ИЮЛЬ</b>	5 120	51,2	1 536	2 508,8	1 074,2
<b>АВГУСТ</b>	36 400	364	10 920	17 836	7 644
<b>СЕНТЯБРЬ</b>	67 680	676,5	20 295	33 148,5	14 206,5
<b>ОКТЯБРЬ</b>	74 240	742,4	22 272	36 377,6	15 590,4
<b>НОЯБРЬ</b>	24 480	244,8	7 344	11 995,2	5 140,8
<b>ДЕКАБРЬ</b>	424 480	4244,8	127 344	207 995,2	89 140,8

# Таким образом следует, что :

- За 6 месяцев работы компания выходит на ежемесячный доход: 424 480 рублей.
- Закроет обязательства перед инвестором 30.31.2018.
- Принесет прибыль инвестору в размере - 109 881,4 рублей.
- После закрытия инвестиционных вложений прибыль инвестора будет составлять: 26,1% ежемесячно от чистой прибыли компании.

Приблизительно: 110 789,28 рублей, ежемесячно.



# Риски:

Риск	Вероятность	Уровень влияния	Мероприятия по предотвращению
Увеличение себестоимости продукции	низкая	средний	Постоянный мониторинг оптовых цен на рынке, быстрый перерасчет финансовых показателей.
Выход из строя оборудования	средняя	средний	Проведение текущего обслуживания оборудования.
Ошибки персонала	средняя	высокий	Проведение постоянного мониторинга качества производимой продукции. Получение обратной связи от клиентов. Периодическое повышение квалификации персонала (обучение).
Падение спроса на услуги	низкая	средняя	Повышение активности обработки рынка отделом продаж.
Выход на рынок новых игроков	средняя	низкий	Формирование лояльность клиентов. Ввод новых продуктов.
Финансовые риски (рост/падение курса доллара, вследствие чего изменение ценовой политики)	средняя	высокий	Относится к ряду неконтролируемых рисков.
Политические риски (увеличение налогового бремени, принятие новых законов, ограничивающих	низкая	высокий	Относится к ряду неконтролируемых рисков.

**"Какой бы не была ваша цель, вы можете ее достигнуть, если хорошо потрудиться"**

**-Опра Уинфри**

**Мы готовы хорошо трудиться. Команда «Джус\*-Сервис».**

**\*Джус(цель)- Достижение жизненного успеха.**