



“Мечта” кафесін ашу

Орындаған: Жәкен Аңсар

Топ: 3Р-307



- ▣ *Қысқаша шолу*
- ▣ *Кафе сипаттамасы*
- ▣ *Тауарлар мен қызметтер*
 - ▣ *Негізгі жабдықтар*
 - ▣ *Маркетинг*
 - ▣ *Жарнамалау*
 - ▣ *Негізгі шикізат*
 - ▣ *Қосалқы жабдықтар*
 - ▣ *Қорытынды*

«Мечта» кафесі келушілерге жылдам және сапалы қызмет көрсету мақсатында құрылады. Қазіргі уақытта күннен күнге түрлі салмасы бар дәмді, хош иісті *тәтілерді* дайындауға мүмкіндік пен уақыттары Барлық тағамдар табиғи өнімдерден ғана дайындалады. Жұмыс күндері, кафенің негізгі келушілері студенттер, оқушылар, түрлі ұйымдардың қызметкерлері болса, демалыс және мереке күндері, біздің кафе отбасылық демалыс үшін тамаша орын болып табылады. Жайлы интерьер, жылы жүзді қызметкерлер мен дәмді торттар жағымды атмосфера сыйлайды, және сіз біздің «Мечтаға» бір реттен артық келесіз. Бұл жобаның мәні, халықты әрқашан сапалы, дәмді, жаңа піскен тәттілермен қамтамасыз ету бо.



Қазіргі уақытта мұндай қызмет көрсету аясындағы бәсекелестіктің көптігінен кафенің орналасу орныны үлкен көңіл бөлу керек. Кафенің орналасқан жері қала тұрғындары мен қонақтары, яғни болашақ клиенттер үшін ыңғайлы жерде болуы керек, сондай-ақ, ауданда қажетті жердің және базасының қол жетімділігі. Кафенің тиімді орналасуы қала орталығы мен халық көп келетін жерде. 10 шаршы метр ауданды жалға алу көзделіп отыр. Жалдау келісімшарты жалға алынғалы отырған ғимараттың ішкі және сыртқы жағдайына қарай жылдық жалдау құны 720000 мың теңге. Кафені ашуға ақша қорын несиеге алу жоспарда. Мекен жайымыз – Өскемен қаласы, Тәуелсіздік даңғылы, 26. Жұмыс уақыты:

10.00-19.00



Біздің «Мечта» келесі маңызды белгілермен ерекшеленеді:

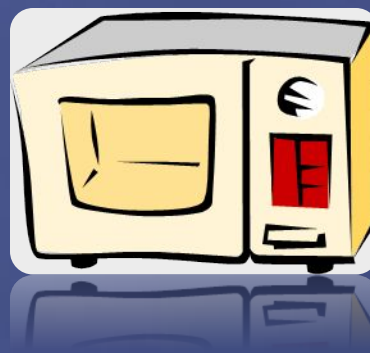


Жоғары сапа

Тәсірлі рецепт

НЕГІЗГІ ЖАБДЫҚТАР

| Жабдықтардың атауы | Жабдық саны, дана | 1 жабдық бағасы, тг |
|--------------------|-------------------|---------------------|
| Тоңазытқыш | 2 | 50000 |
| Кондиционер | 1 | 20000 |
| Құймақ пысыратын | 6 | 2400 |
| Миксер | 2 | 1500 |
| Термос | 2 | 9000 |
| Микротолқынды пеш | 1 | 5000 |
| Пеш | 1 | 20000 |



Маркетинг кафенің табысқа жету жолында маңызды шарттарының бірі. Бизнес-жоспар жасау кезінде де осы бөлімде үлкен көңіл аударылады. Біз алдымызға мынадай негізгі міндеттерді қойдық:

- барынша мүмкін пайда табу
- қызметкерлердің қауіпсіздігі және әлеуметтік жағдайын қамтамасыз ету
- нарықта орналасу
- өнім өндіру және технологиялық жаңартуларды жобалау
- қосымша өндірістік бірлік енгізу



ЖАРНАМАЛАУ

| Жарнамалау түрі | Жарнамалау бағасы, тг | Жарнама саны | Айына жарнамалау бағасы, тг | Жылына жарияланымдар саны |
|---------------------------------|-----------------------|--------------|-----------------------------|---------------------------|
| Телевидение арқылы | 3500 | 4 | 10500 | 4 ай – 42000тг |
| Журнал (газет) арқылы | 250 | 10 | 2500 | 3 ай -7500тг |
| Радио арқылы | 40 | 30 | 1200 | 3 ай – 6000тг |
| Транспортта жүздеген жарнамалау | 1000 | 5 | 5000 | 6 ай – 30000тг |



Жылдық жарнамалауға 55 500 тг жұмсау жоспарлануда

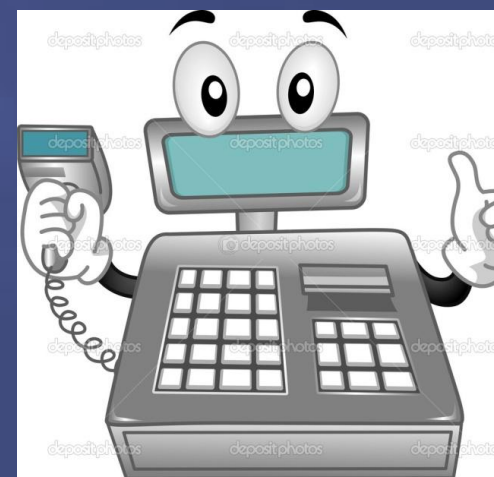
НЕГІЗГІ ШИКІЗАТ

| Атауы | 1 кг бағасы,тг |
|----------------------|----------------|
| Ұн | 150 |
| Сүт | 350 |
| Қаймақ | 450 |
| Кілегей | 500 |
| Сары май | 500 |
| Өсімдік майы | 650 |
| Мясо | 1100 |
| Жұмыртқа | 260 |
| Ашытқы | 220 |
| Түлі-түсті бояуыштар | 850 |
| Қант | 250 |
| Тұз | 250 |



ҚОСАЛҚЫ ЖАБДЫҚТАР

| Жабдықтардың атауы | Жабдықтар саны, дана | 1 жабдық бағасы, ТГ |
|--------------------|----------------------|---------------------|
| Кассалық аппарат | 1 | 5000 |
| Компьютер | 1 | 20000 |
| Жихаз | 15 | 50000 |
| Теледидар | 1 | 10000 |



Күшті жақтары

- ✓ Табысты және тұрақты қаржы көрсеткіштері
- ✓ Басшы қызметкерлерінің жоғары деңгейі оқыту
- ✓ Жоғары сапалы өнімдер
- ✓ Сенімді тарату желісі
- ✓ Толығырақ икемді баға саясаты
- ✓ Сатудың жоғарғы деңгейі
- ✓ Клиенттер арасында жақсы беделі

Әлсіз жақтары

- ✓ Ескірген жабдықтардың болуы
- ✓ Инновациялық өнімдерді дамыту бөлімінің болмауы
- ✓ Тым жоғары баға
- ✓ Жарнаманың жоқтығы
- ✓ Басқарушылық тәжірбиенің жоқтығы



Мүмкіндіктер

- ✓ Сатып алушылар санының өсуі
- ✓ Клиенттердің қажеттіліктерін стандарттау және үйлестіру
- ✓ Өндіріске қазіргі заманғы технологияларды пайдалану
- ✓ Бәсекелестеріңіз көшіру қиын жаңа өнімдерді, өндіру
- ✓ Өнімдердің ассортиментін кеңейту
- ✓ Басқа кафелермен ынтымақтастық



Қатерлер

- ✓ Өнім сапасы үшін тапсырыс берушінің талаптарын арттыру
- ✓ Жоғары шикізат бағасы (қант, сүт, ұн)
- ✓ Табиғи апаттар тәуекелі
- ✓ Компанияның төлем қабілеттілігі және төлем қабілеттілігі нашарлауы
- ✓ Шетел валютасын тұрақсыздық
- ✓ Төмен құны тауарлармен бәсекелестердің пайда

Жаңа бәсекелестердің мүмкіндігі

| Әдеттегі қызметтен түсетін кірістер мен шығыстар | | 2015 | |
|---|---|----------|-----------|
| | | Айына | Жылына |
| <i>Тауарларды сату, өнімнен, қызметтен түсетін кірістер</i> | A | 195000 | 2340000 |
| <i>Таза түсімдер</i> | B | 159900 | 1918800 |
| <i>Айнымалы шығындар:</i> | | | |
| Шикізат | | 6000 | 72000 |
| Электржарығы | | 33660 | 403920 |
| Басқа айнымалы шығындар | | 13800 | 16200 |
| <i>Жалпы айнымалы шығындар</i> | C | 53460 | 492120 |
| <i>Бекітілген шығындар</i> | | | |
| Амортизация | | 2216,6 | 26600 |
| Қызметкерлер | | 34500 | 414000 |
| Жалға алу | | 36288 | 435456 |
| Басқа | | 4075,2 | 48902,4 |
| <i>Жалпы тіркелген шығындар</i> | D | 89361,8 | 1072342,4 |
| <i>Жалпы шығындар</i> | E | 142821,8 | 1564462,4 |

Қажетті қызметкерлер және олардың еңбекақысы

| Атауы | Қызметші саны | Еңбекақысы | Барлығы, жылына |
|-------------------|----------------------|-------------------|------------------------|
| Директор | 1 | 80000 | 800000 |
| Бухгалтер | 1 | 60000 | 600000 |
| Жүргізуші | 1 | 25000 | 250000 |
| Даяшы, ыдыс жуушы | 4 | 18000 | 180000 |
| Тазалаушы | 1 | 20000 | 200000 |
| Аспаздар | 4 | 40000 | 400000 |
| БАРЛЫҒЫ | 16 | 243000 тг | 2430000 тг |

ҚОРЫТЫНДЫ

Жобаның инвестициялық тартымдылығы деп , жылдан жылға кафенің кеңейтілімін, филиалдардың ашылуын, өнімнің ауқымының ұлғайуын, жаңа қызметтердің енгізілуімен, демек артыниша сату көлемі ұлғайып, пайда артады деп есептелінеді және бұл инвестор үшін ең бастысы болып табылады. Бұл жобаның артықшылығы құймақ кафесі өзінің өнімдеріне төмен баға мен жоғары сапа және бастапқы менюдіұсынады, сонымен қатар сатып алушылардың уақытын үнемдейтін, құймақтарды тез дайындауға көмегін тигізетін жоғарытехнологиялы жабдықтармен жабдықталатын болады. Бұл бизнес жоспарды жасай отырып менің қорытқаным, кафе ашу мен мейрамхана іскерлігімен айналысу табысты бизнес болады және .“Құймақ” кафесін ашатын жоба экономикалық қолайлы болып табылады.



**Назарларыңызға
көп-көп рахмет!**



Торты

Домашний

бисквит с добавлением ягодного повидла, сливочный крем, *от 800 г.*

750гг

Морковный торт

миндально-морковный бисквит, сливочный крем, *от 700 г.*

750гг

Плезир

бисквит с добавлением кураги, чернослива, изюма, мака и фундука, сливочный крем, *от 1100 г.*

1200гг

Фриволите

профитроли, сметанный крем, *от 600 г.*

1300гг

Наполеон

слоеные коржи, заварной крем Патисьер со сгущенным молоком, *1000 г.*

1480гг

Манго-маракуйя

мусс манго-маракуйя, кремё из белого шоколада с жасмином и ванилью на кокосовом декуазе, *550 г.*

1500 гг

Карамельный

карамельный мусс, кремё из белого шоколада с кардамоном, цитрусовый конфитюр на миндальном декуазе, *600 г.*

1800гг





7.2 Жобаны іске асыру шығындары

Инвестициялық шығындар бағасы төмендегі кестеде келтірілген.

2015 ж. Инвестициялық шығындар, мың теңге

| Атауы | Сомасы, мың тг. | 2 0 1 5 | | | | | | | |
|----------------------------|--------------------|-------------------|--------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|--------------------|
| | | мам | мау с | шіл | там | қыр | қаз | қар | жел |
| Орын-жай | 194 334 | 32 38 9 | 32 3 89 | 32 38 9 | 32 38 9 | 32 38 9 | 32 389 | | |
| Жөндеу | 68 017 | | | | | | 34 008 | 34 008 | |
| Кафе жабдықтары | 8 276 | | | | | | | 4 1 38 | 4 138 |
| Қонақ үй номерлері жабдығы | 14 559 | | | | | | | 7 2 80 | 7 28 0 |
| Жиыны | 285 186 | 32 389 | 32 3 89 | 32 389 | 32 389 | 32 389 | 66 397 | 45 426 | 11 4 18 |

Қонақ үй кешені үшін қажетті жабдықтар кешені

| № | Атауы | саны |
|---|-----------------------------|------|
| | <i>Кафе үшін</i> | |
| 1 | Пеш | 1 |
| 2 | Пісіру-нан пісіру шкафы | 1 |
| 3 | Тоңазытқыш | 4 |
| 4 | Столдар | 12 |
| 5 | Орындықтар | 48 |
| 6 | Кондиционерлер | 4 |
| 7 | Бар тұғыры | 1 |
| 8 | Техникалық заттар, ыдыс-аяқ | 1 |

Қонақ үй номерлері, холл үшін

| | | |
|----|-----------------------------------|-----|
| 9 | Кровать | 24 |
| 10 | Тумбочкалар | 48 |
| 11 | Жұмсақ жиһаз (люкс номерлер үшін) | 6 |
| 12 | Диван | 18 |
| 13 | Кресло | 24 |
| 14 | Кондиционерлар | 24 |
| 15 | Орындықтар | 48 |
| 16 | Журнал столы | 24 |
| 17 | Тоңазытқыш | 24 |
| 18 | Шамдар, бра | 144 |
| 19 | Кіреберіс | 24 |

Жабдықтың жалпы ұқұны 22 835 мың теңгені құрайды

9. Жалпы және әкімшілік шығыстар

– Кәсіпорынның бір айдағы жалпы және әкімшілік шығыстары, мың тг

| Затраты | | 2015 | 2016– 2021 |
|---|---------|--------------|-------------------|
| ЕТҚ | | 1 769 | 1 769 |
| Коммуналдық қызметтер | | 200 | 200 |
| Электр энергиясы | | 40 | 40 |
| Жер учаскесін жалдау | | 15 | 15 |
| Тазалағыш заттар + қонақ үй материалдары+ шаруашылық туарлары | | 130 | 130 |
| Қонақ үйге арналған төсек-орын | | 40 | 40 |
| | Мегалай | | |
| Интернет | н | 17 | 17 |
| Байланыс қызметтері | | 16 | 16 |
| Кеңсе тауарлары | | 3 | 3 |
| НБ-ға қызмет көрсету және жөндеу | | 55 | 55 |
| Көлік шығыстары | | 25 | 25 |
| Мүлік, ыдыс-аяқ | | 30 | 30 |
| Жарнама шығыстары | | 25 | 25 |
| Банк қызметтері | | 8 | 8 |
| Өзге де көлденең шығыстар | | 40 | 40 |
| Жиыны | | 2 413 | 2 413 |

| № | Лауазымы | Саны | Жалақы | Есептеуге | ақы төлеу қоры |
|---|---------------------------------|------|--------|-----------|----------------|
| | Әкімшілік-басқару құрамы | | | | |
| 1 | Директор | 1 | 130 | 130 | 143 |
| 2 | Басқарушы | 1 | 100 | 100 | 110 |
| 3 | Әкімші | 2 | 80 | 160 | 176 |
| 4 | Бас бухгалтер | 1 | 80 | 80 | 88 |
| | Жиыны | 5 | 390 | 470 | 517 |
| | Өндірістік құрам | | | | |
| 1 | Қонақ үй қызметшісі | 2 | 70 | 140 | 154 |
| 2 | Бармен | 1 | 70 | 70 | 77 |
| 3 | Аспаз | 2 | 70 | 140 | 154 |
| 4 | Официант | 3 | 60 | 180 | 198 |
| | Жиыны | 8 | 270 | 530 | 582 |
| | Қызмет көрсетуші құрам | | | | |
| 1 | Кір жуушы | 2 | 65 | 130 | 143 |
| 2 | Үй жинаушы | 3 | 50 | 150 | 165 |
| | Жиыны | 5 | 115 | 280 | 308 |
| | Қосалқы құрам | | | | |
| 1 | Күзетші | 3 | 40 | 120 | 132 |
| 2 | Жүргізуші | 2 | 60 | 120 | 132 |
| 3 | Электрик | 1 | 50 | 50 | 55 |
| | | | | | |
| 4 | Аула жинаушы – бағбан | 1 | 40 | 40 | 44 |
| | Жиыны | 7 | 190 | 330 | 363 |
| | Қосалқы құрам | | | | |
| | | 25 | 865 | 1,610 | 1,760 |



| № | Лауазымы | Саны | Жалақы | Есептеуге | ақы төлеу қоры |
|---|---------------------------------|------|--------|-----------|----------------|
| | Әкімшілік-басқару құрамы | | | | |
| 1 | Директор | 1 | 130 | 130 | 143 |
| 2 | Басқарушы | 1 | 100 | 100 | 110 |
| 3 | Әкімші | 2 | 80 | 160 | 176 |
| 4 | Бас бухгалтер | 1 | 80 | 80 | 88 |
| | Жиыны | 5 | 390 | 470 | 517 |
| | Өндірістік құрам | | | | |
| 1 | Қонақ үй қызметшісі | 2 | 70 | 140 | 154 |
| 2 | Бармен | 1 | 70 | 70 | 77 |
| 3 | Аспаз | 2 | 70 | 140 | 154 |
| 4 | Официант | 3 | 60 | 180 | 198 |
| | Жиыны | 8 | 270 | 530 | 582 |
| | Қызмет көрсетуші құрам | | | | |
| 1 | Кір жуушы | 2 | 65 | 130 | 143 |
| 2 | Үй жинаушы | 3 | 50 | 150 | 165 |
| | Жиыны | 5 | 115 | 280 | 308 |
| | Қосалқы құрам | | | | |
| 1 | Күзетші | 3 | 40 | 120 | 132 |
| 2 | Жүргізуші | 2 | 60 | 120 | 132 |
| 3 | Электрик | 1 | 50 | 50 | 55 |
| | | | | | |
| 4 | Аула жинаушы – бағбан | 1 | 40 | 40 | 44 |
| | Жиыны | 7 | 190 | 330 | 363 |
| | Қосалқы құрам | | | | |
| | | 25 | 865 | 1,610 | 1,760 |

САЛЫ

| Қ | Тенге |
|-----------------|-------------------------|
| Свет | 6000 кВт – 40,000тг |
| Су | 100куб -- 20,000тг |
| Телефон «Wi-fi» | 5000 тг |
| Сақтандыру | Жылына 4 рет- 200,000тг |
| Салық | Жылына 1 рет /150,000тг |
| | |
| Барлығы | 465,000тг |

SWOT талдау

Күшті жақтары

- ✓ Орналасу жері тиімді
- ✓ Шығыс ас үйі-қалада кең тараған, нарықтың көптеген қатысушылары хабардар

Қауіптері:

- Нарықтық толыққанды еместігі
- Мейрамханалар желісінің қалыптасу мүмкіндігі
- Ресурстардың қол жетімділігі
- Жаңа бәсекелестер үшін көп қаражат керек

Әлсіз жақтары

- Бұл бизнес бойынша тәжірибе жеткіліксіз (сарттық бизнес)
- Бастапқы кезде дербес материалдық-техникалық база қалыптастыру қиын
- Дербес қаражат есебінен жобаны қаржылау мүмкіндігі шектеулі

Мүмкіндіктері :

- Бәсекелестікті үдету мүмкіндігі
- (жаңа мейрамханалардың пайда болуы)
- әлемдік қаржылық дағдарыс, салдарынан қызметке қатысты сұраныстың төмендеуі

Интернет-кафе ашу жөніндегі бизнес-жоба өзін-өзі ақтап қана қоймай, сонымен қатар табыс әкеліп тұруы үшін не қажет?

1) Ғимарат



2) Құрал-жабдық.



3) Технология.

4) Маркетинг



5)

