

*Лаврикова Марина
Логиновская Анна
Макарова Анастасия
Першина Юлия
Чемодурова Анастасия*



Ресторан грузинской кухни
«Гемриэлия»

Наша миссия:

«Забудь обо всем и почувствуй атмосферу истинной Грузии!»



Мы предлагаем нашим клиентам превратить обычный прием пищи в яркое незабываемое событие, с ненавязчивым обслуживанием высокого класса.

Предоставим клиенту все, что ему нужно и когда нужно.

Цель проекта:

Организация и развитие ресторана высокого класса, который может удовлетворить потребность клиентов в качественном уровне сервисного обслуживания, организации культурного отдыха и разнообразном выборе как традиционной, так и классической грузинской кухни.

Задачи:

- ▣ *выход на лидирующие позиции на рынке услуг для ресторанного бизнеса класса «люкс»;*
- ▣ *создание имиджа ресторана максимально ориентированного на клиента;*
- ▣ *постоянное совершенствование бизнес-процессов в компании для улучшения качества реализации;*

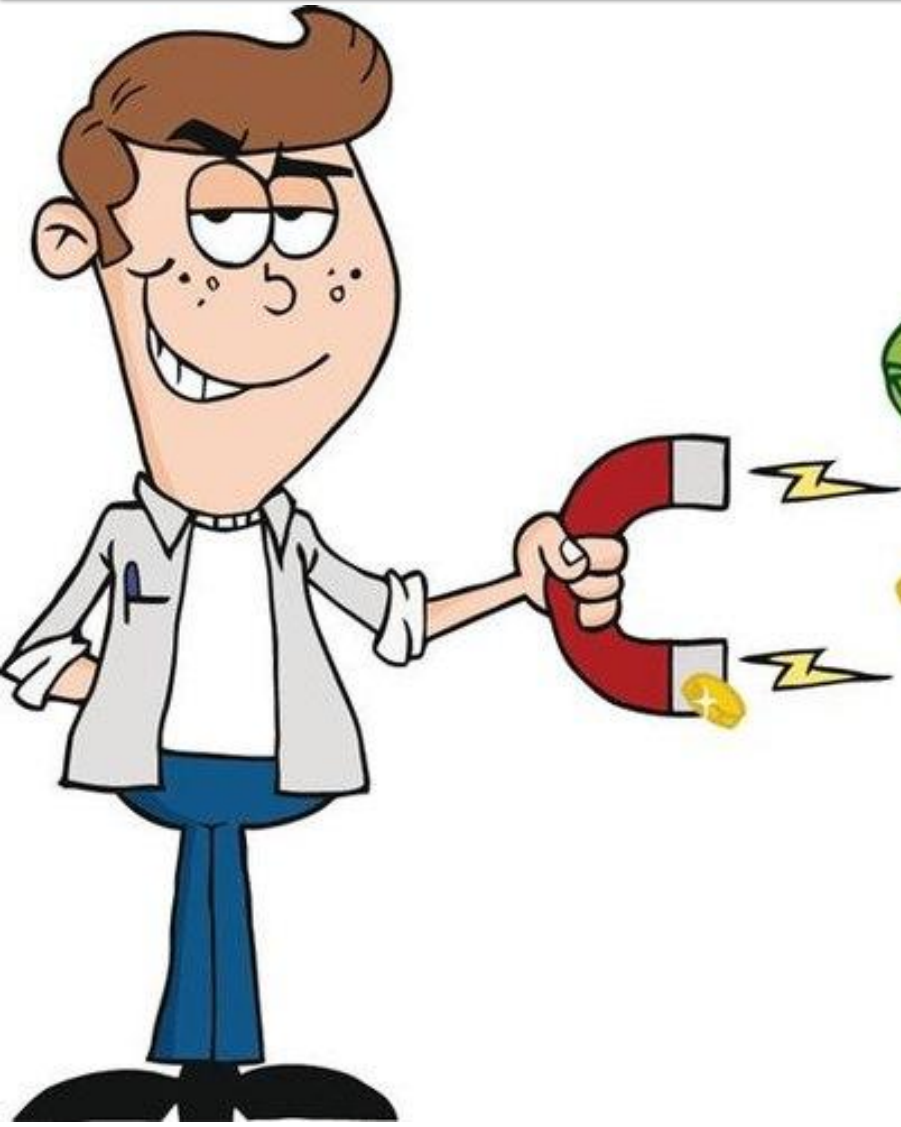


Маркетинговый план





Стратегия цен



Методы ценовой политики :

- расчет цены блюда исходя из отпускной цены предприятия-поставщика с учетом установленных предельных торговых надбавок;
- обеспечение безубыточности;
- ориентация на спрос (чем выше спрос, тем выше цена и наоборот)
- ориентация на цены конкурентов (ценового лидера)

Стратегия коммуникаций

Стратегия осуществления связей с общественностью

Контактная аудитория	Долгосрочная цель и специфика имиджа	Способы достижения цели
Потребители/потенциальные покупатели	Улучшить имидж компании в приоритетных сегментах рынка путем убеждения, что при любых обстоятельствах фирма способна и желает решать проблемы клиентов	Информирование о социальной значимости деятельности фирмы, ее продуктов. Повышение открытости для потребителей, ориентированности на удовлетворение их запросов.
Деловые партнеры	Создать имидж надежного предсказуемого партнера, пунктуально выполняющего свои обязательства	Информирование партнеров о деятельности компании. Личные коммуникации
Персонал компании	Создать имидж компании, главной своей ценностью считающей персонал, способствующей развитию и улучшению качества жизни (благополучию) сотрудников и их семей	Информирование сотрудников о деятельности компании Организация внутренних согласованных коммуникаций. Развитие инструментария для дальнейшего формирования корпоративной культуры.

Общие сведения о районе:

Красносельский район

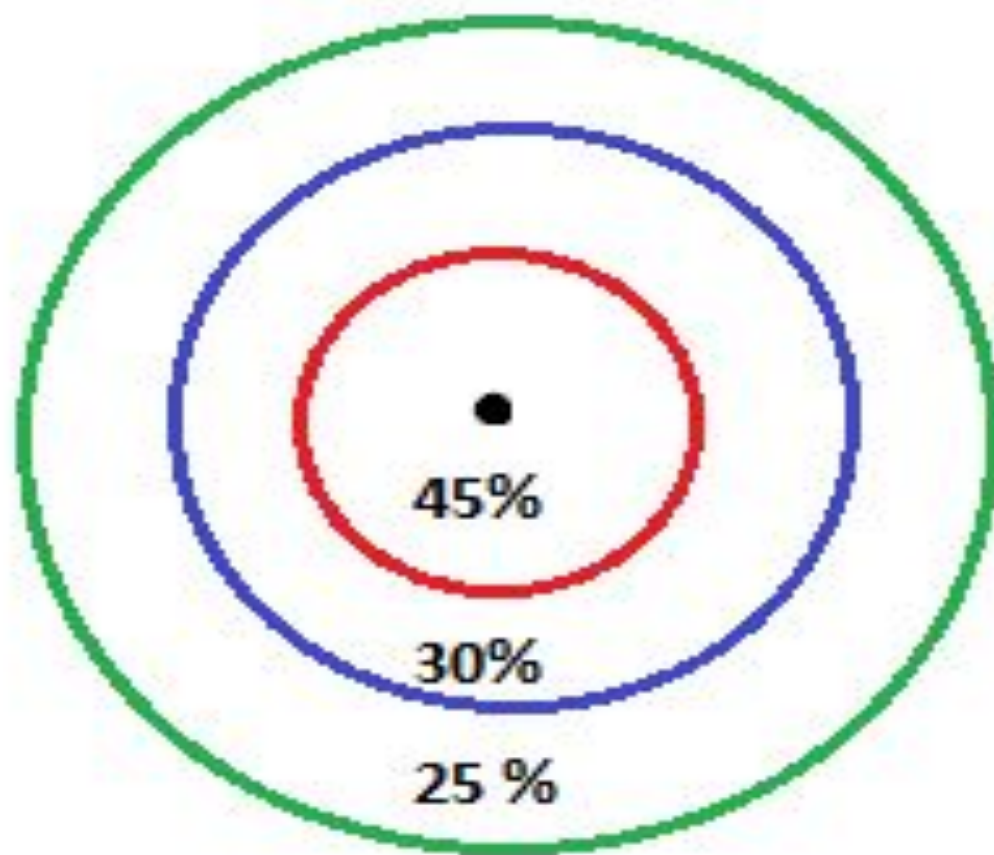


Анализ рынка

предприятие	характеристика	преимущества	недостатки
Ресторан Марчелли's	ресторан итальянской кухни	не просто ресторан, но еще и магазин с прилавком, где можно купить редкие итальянские продукты, которых не найдешь в супермаркетах	слишком близко стоят столики, отсутствие живой музыки, долгое ожидание заказа
Кафе Орленок	семейное кафе, кухня фьюжен	Детские развлечения	Основной акцент делается на развлечение детей, но не взрослых
Ресторан Дом	ресторан фьюжен кухни	Оптимальное сочетание цены и качества, оригинальный выбор блюд, живая музыка	Так как недавно открылся присутствуют организационные недочеты (например отсутствие лицензии на алкоголь и т.п.)
Ресторан «Snob / Сноб»	бар-ресторан	Живая музыка (известные исполнители)	Не соответствие цены и качества
Ресторан Satori	ресторан японской и европейской кухни	Уютный интерьер, живая музыка, сочетание японской и европейской кухни	Отсутствие паркинга
Ресторан Самса (РГ «Гинза Проджект»)	ресторан восточной и узбекской кухни	Вкусная еда, уютная атмосфера	Отсутствие паркинга, не соответствие интерьера и кухни, высокие цены на алкогольные напитки
Ресторан Фанза	ресторан китайской кухни	быстрое обслуживание, низкие цены на еду, большие порции	Отсутствие большого разнообразия напитков, недочеты в сервисе обслуживания
Пивной бар Рулька	Кухня: европейская, немецкая, русская	Живая музыка, большой выбор напитков и закусок	Отсутствие паркинга



Анализ потребителей



● ресторан — граница микрорайона — граница района — граница города

Организационный план



Мотивация персонала

1. Чаевые

2. Конкурсы продаж по определённым позициям меню для мотивации официантов:

- бонус за каждую порцию эксклюзивного блюда;
- процентный бонус от стоимости всех проданных десертов;
- премия, подарок в виде путёвки на выходные или билетов на спектакль тому, кто продаст самое большое количество порций сезонного блюда.



Персонал и заработная плата

Должность	Численность персонала, чел	Зарплата, руб/месяц на человека	ФОТ, руб/месяц
Директор/Владелец	1	10 000	10 000
Бухгалтер/Администратор/Бармен	3	36 000	108 000
Управляющий	1	36 000	36 000
Шеф-повар	1	37 500	37 500
Повар	8	30 000	240 000
Официант	5	7 200	36 000
Уборщица	3	22 500	67 500
Итого	22		535 000

Производственный план



План работ

Название тапа	Длительность	Начало этапа	Конец этапа	Стоимость
Регистрация ресторана	14	15.01.2014	30.01.2014	15 000
Регистрация договора аренды	14	31.01.2014	14.02.2014	6 000
Разработка дизайна проекта	14	02.02.2014	17.02.2014	90 000
Технологический дизайн-проект	10	05.02.2014	15.02.2014	38 000
Получение лицензий	45	10.02.2014	25.04.2014	21 000
Ремонт помещения	90	20.02.2014	20.05.2014	2 233 000
Закупка необходимой техники и кухонного инвентаря	14	25.02.2014	11.03.2014	3 000 000
Оформление разрешения на производство продуктов общественного питания	21	01.05.2014	21.05.2014	6 000
Приобретение компьютера				70 000
Получение заключения санэпиднадзора	14	10.06.2014	24.06.2014	5 000
Полусение заключения пожарной инспекции	10	15.06.2014	25.06.2014	8 000
Затраты на приобретение формы	12	15.06.2014	27.06.2014	50 000
Реклама (первоначальная)				54 000
Итого				5 542 000

Финансовый план



Расчёт себестоимости

Аренда	300 000
Оплата труда	535 000
Отчисления на соц нужды	163 175
Материальные затраты (продукты, услуги, посуда)	750 000
Амортизация	45 000
Всего	1 793 175
Количество проданных позиций	9 000
Себестоимость блюда или напитка	199,2

Расчёт экономической эффективности

$r = 18\%$

$I = 5\,608\,000$

Горизонт планирования

5 лет

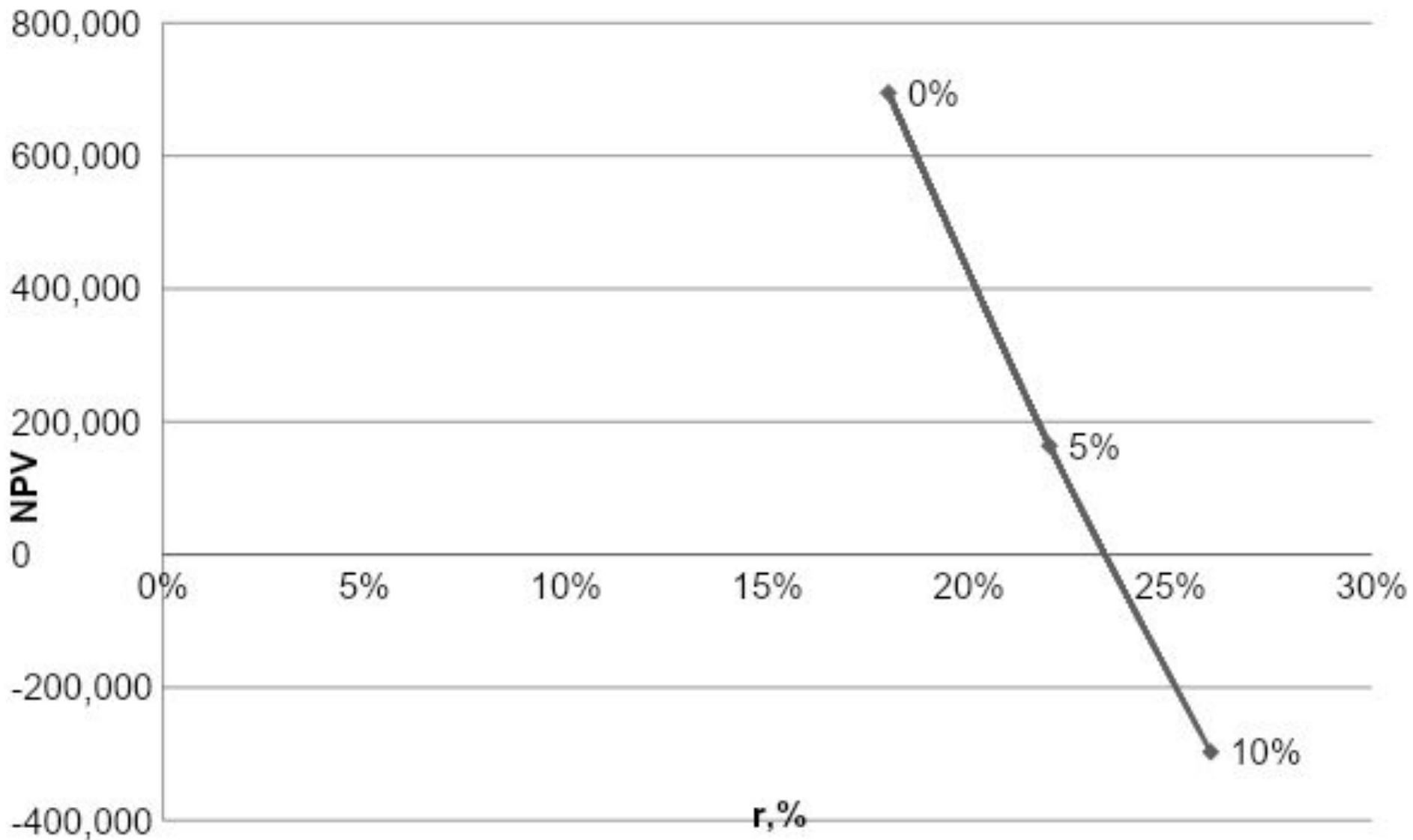
Год	CIF	COF	NCF
1	3 227 715	1 519 640	1 708 075
2	2 735 352	1 287 830	1 447 521
3	2 318 095	1 091 382	1 226 713
4	1 964 487	924 900	1 039 587
5	1 664 819	783 813	881 006
Итого	11 910 468	5 607 565	6 302 903

NPV = 694 903

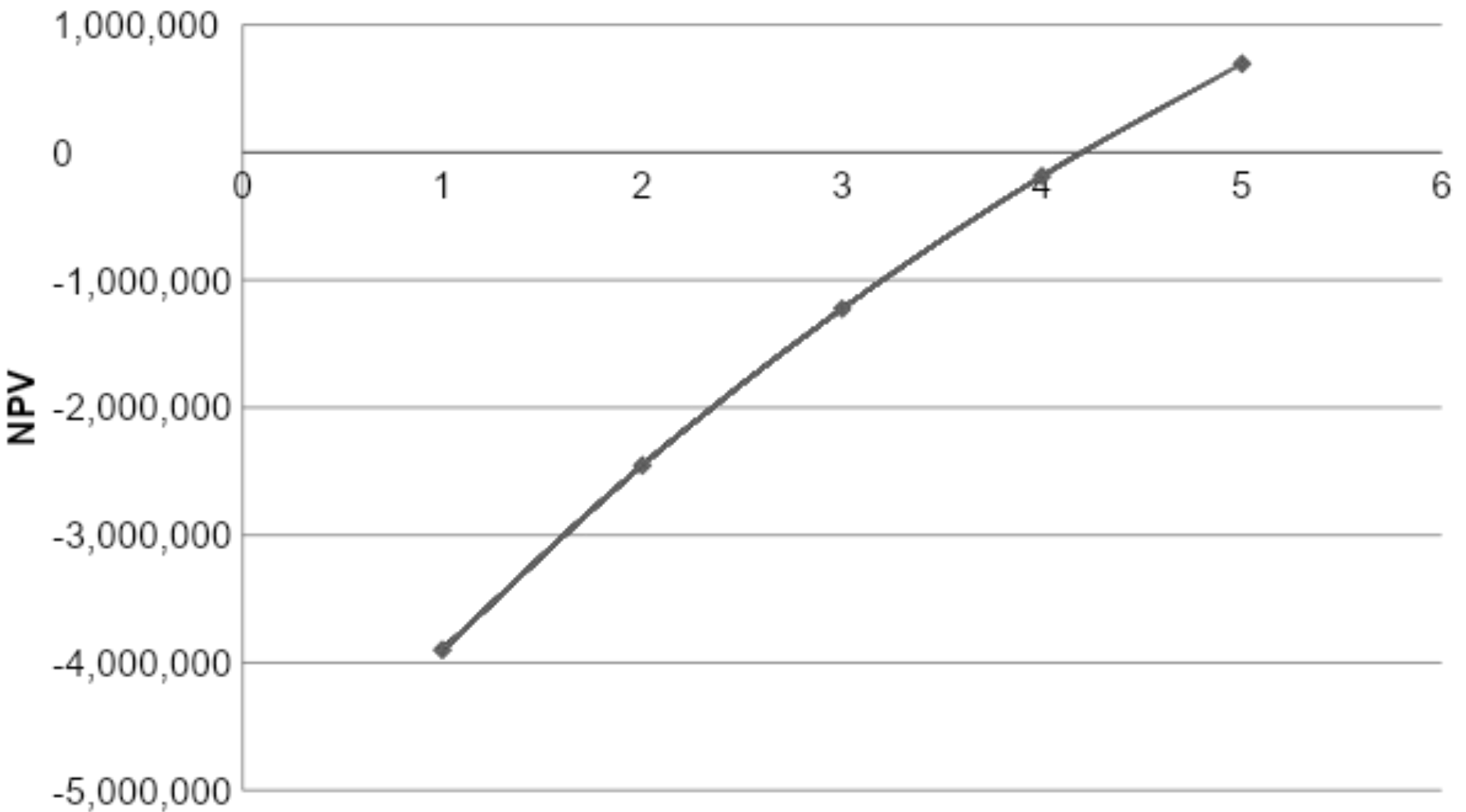
PI = 1,124

IRR = 23,25%

IRR



Период окупаемости



Меню



Холодные закуски и салаты

Горячие закуски

Супы

Горячие блюда

Блюда на углях

Гарнир

Соусы

Десерты

Спасибо за внимание!

