



***Открытие лаунж-паба
«Паб у Василия
Баклановича»***

*Подготовили ученики 11 «Б» класса
гимназии №426*

Боровков Е.П. и Попов Ф.А.

Структура бизнес-плана

1. Задачи
2. Описание предприятия(организации) и отрасли
3. Описание продукта и услуг
4. Анализ рынка и конкурентов
6. План производства
8. Финансовый план
9. Планирование рисков



Задачи

1. Поиск средств
Инвестиции в виде бабкиной пенсии* и мелочь из фонтана
2. Поиск помещения
Аренда/незаконная приватизация подвала
3. Ремонт
Самостоятельно/затраты на украинский флаг из Дебальцево
4. Поиск кадров
Семейный/клановый бизнес
5. Поиск партнеров
6. Планирование маркетинговых действий
7. Продуктивная деятельность

*более половины пенсии была потрачена как издержки производства (команда пропила)



Поиск средств

Первоначальный капитал для раскрутки собственного дела мы решили позаимствовать у случайной бабушки на улице. Не стоит думать, что мы прибегли к незаконным методам получения денег - вовсе нет. Бабка лично сама отдала свою месячную пенсию (7.549 рублей). Но, вследствие непредвиденных обстоятельств, данная сумма из разряда капитала перешла в разряд издержек производства (на 4000 рублей было приобретено алкогольной продукции). Оставив 350 рублей на специальный магнит, притягивающий монеты достоинством 1 коп, 5 коп, 10 коп, 50 коп, 1 рубль, 2 рубля, 5 рублей и 10(!)рублей, мы пошли по фонтанам пригородов Петербурга. Обойдя только Большой каскад, в нашем распоряжении оказались 974 рубля, в результате которые и стали нашим основным капиталом. Привлечение инвестиций рассматриваем только как очень долгосрочную перспективу, ибо в это никто вкладываться не станет, а влезать в долговую яму наша компания не считает целесообразным.



Поиск помещения

Мы используем помещение, которое уже находится в нашей собственности – подвал, находящийся по адресу Дворцовый пр. , дом 51.



РЕМОНТ ПОМЕЩЕНИЯ

Затраты на ремонт помещения:

1. Уборка помещения - самостоятельно
 2. Вывоз мусора - самостоятельно
 3. Декорации (заказ эксклюзивного флага из Дебальцево) - 800 (реплика)
 4. Катушка из-под кабеля - бесплатно
 5. Обустройство подвального помещения (покупка/поиск мебели) - бесплатно, найдено на свалках
 6. Электричество:
Бензиновый электрогенератор - 2 999 рублей, 60Вт лампы (5шт) - 300 рублей, 10 метров медного кабеля - 156,45 рублей, выключатель - 22 рубля.
- Итого: 3 477,45 рублей





Поиск кадров

Наше предприятие не нуждается в поиске кадров, ибо мы самостоятельно занимаемся всеми вопросами, связанными с нашим пабом. Мы вместе выполняем роль барменов, маркетологов, рекламщиков, директоров, кассиров, официантов, поваров и адвокатов...

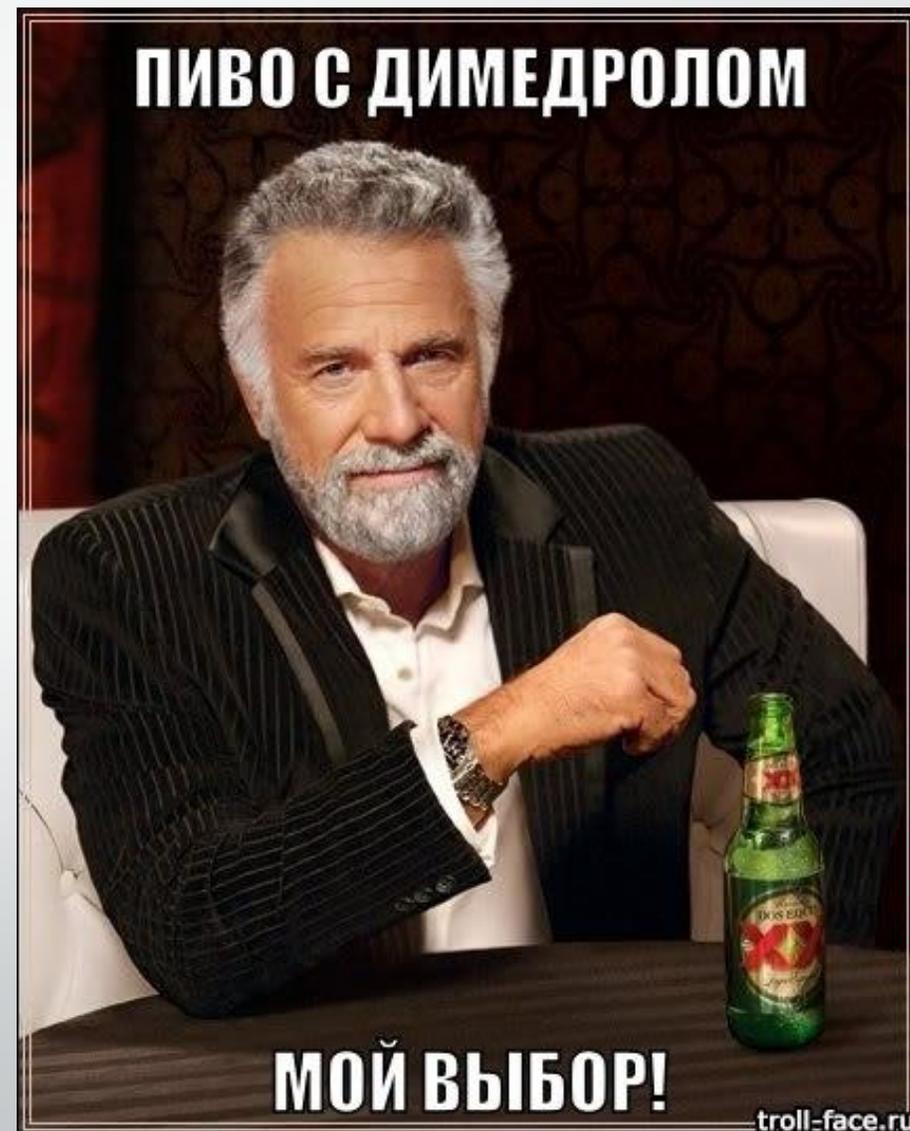
Поиск партнеров

На данном этапе нашей деятельности мы ищем партнеров, готовых поставлять нам основные ресурсы для функционирования нашего бизнеса (воду и пиво) на наиболее выгодных условиях приобретения.



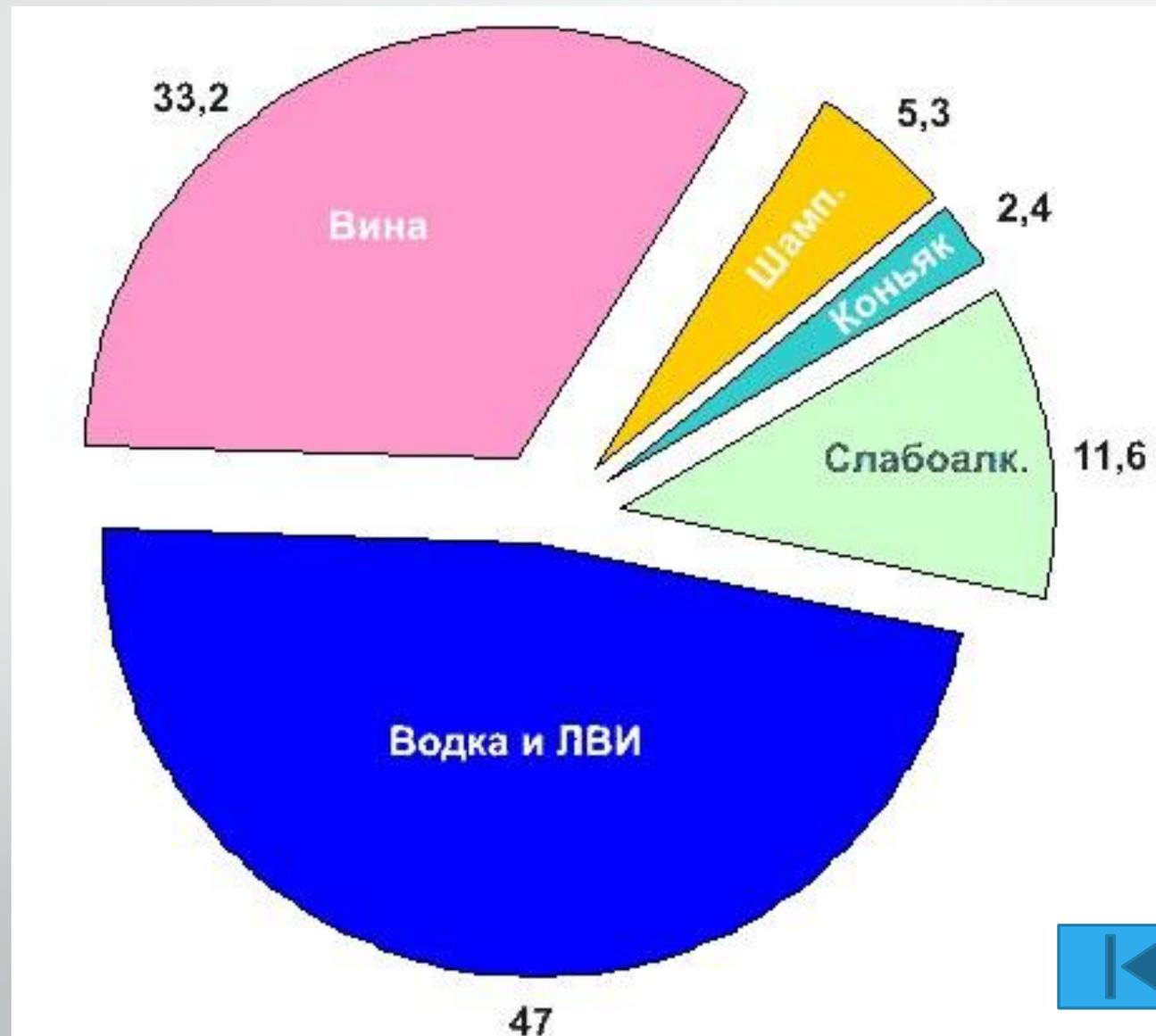
Планирование маркетинговых действий

1. Реклама в группах Вконтакте
(<https://vk.com/antimaydan>,
https://vk.com/russia_saint,
https://vk.com/vladimir_vladimirovichp,
https://vk.com/anti_usa_news,
https://vk.com/moy_putin)
2. Плакаты по городу-
3. Интернет-сайт
<http://chpokcrew.wix.com/thevasyaspbz>

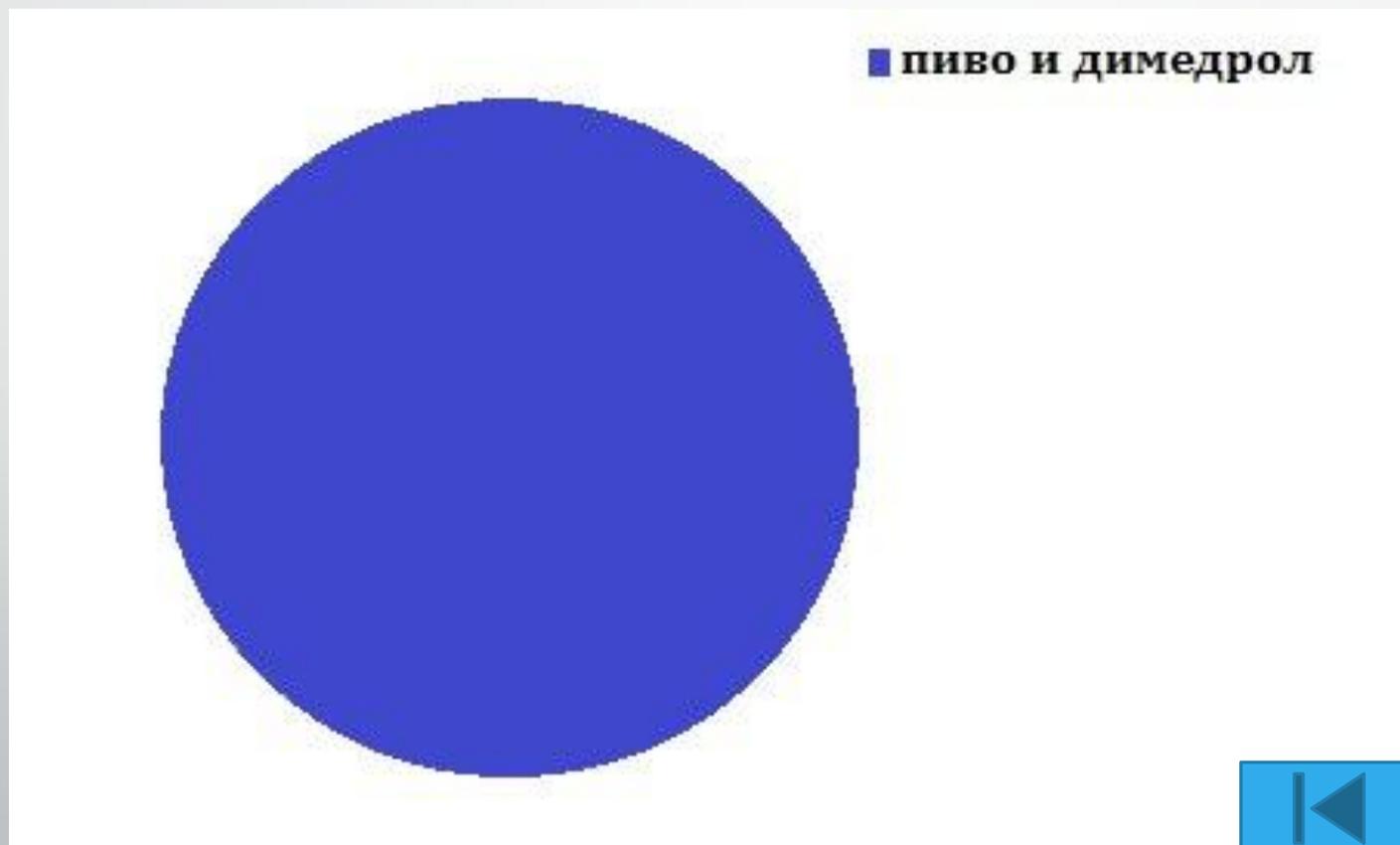


Продуктивная деятельность

Оценка потребления алкогольных напитков в РФ



Исходя из данных, отображенных на предыдущем слайде, мы изобразили диаграмму предлагаемой продукции:



Описание предприятия и отрасли

Наш лаунж-паб(от англ. Lounge – «комната»), по форме организации деятельности представляет собой товарищество, основанное на доверительной форме ведения предпринимательства.

Описание продукта и услуг

Наш напиток производится по запатентованной технологии «Aqua Beer», потому что так нагло еще никто не разбавлял пиво водой и димедролом. Так же мы предоставляем услуги бесплатной койки на полу. 1 емкость нашего Aqua Beer оценивается в 33 рубля (емкость 0.5)

Формирование клиентской базы

Люмпенизированные слои населения.



Анализ рынка и конкурентов

Если есть необходимость, то какой паб Вы бы решили посетить?*



**но выбора у Вас нет*



План производства:

1. Оптовая закупка продуктов для изготовления предлагаемого ассортимента.

Партнёры:

ОАО «Пеники Индастрис»(доставка воды из Пениковской скважины)

ЗАО «Дупло» (поставка отборного пива)

АС «Аптека Невис» (розничная закупка димедрола).

2. Производство осуществляется на базе паба.

*Произведенная продукция выставляется на прилавок. Секрет приготовления нашего **Aqua Beer** находится в строжайшей тайне.*



Планирование рисков

1. Федеральная служба по контролю наркотиков
2. Федеральная служба безопасности
3. Министерство внутренних дел
4. Непредвиденные ЧС
5. Конец света
6. Конец димедрола в аптеке
7. Популяризация здорового образа жизни в РФ
8. Пьяный дебош



Расходы предприятия	Доходы предприятия
Закупка сырья - 2300рублей/1 месяц 6000рублей/последующие месяцы Топливо-1000рублей/мес Ремонт- 3477,45рублей Вода-1 месяц-960рублей 2 и далее- 4800 рублей Точка Wi- Fi-1000рублей/месяц(со второго месяца)	Доход от продажи пива (1 месяц) - 9.900 рублей Доход от продажи пива(2 месяц) - 50.000 рублей
Итого: 1 мес- 7737,45 рублей Далее- 12.800 рублей	1 мес- 9.900 рублей 2 и далее-50.000 рублей

Финансовый план

Прибыль:

1 месяц: $9.900 - 7737,45 = 2162,55$ рублей

2 месяц и далее: $50.000 - 12.800 = 37.200$ рублей

Вывод: ПРЕДПРИЯТИЕ РЕНТАБЕЛЬНО!





***Спасибо за
внимание!***

Спасибо за помощь при создании этой арт-хаусной презентации:
google.com, Тимофею Бирюкову, и 5-ой колонне!