

Бизнес план предприятия общественного питания

Колледж туризма и гостиничного сервиса

Санкт-Петербурга

Педагог:Разумкин П.Н.

Кафедра:Гостиничного сервиса

Предмет:Основы менеджмента

Студента 4 курса

Группы 442

Шамрай В.С

Место защиты:наб. Обводного канала 154а

Инвестиционный план

• По предварительным расчетам, на открытие бизнеса потребуется инвестировать порядка 1 980 000 рублей:

- Ремонт и дизайн помещения – 400 000 руб.*
- Кухонное оборудование – 300 000 руб.*
- Мебель и элементы интерьера – 350 000 руб.*
- Видео и звуковое оборудование – 200 000 руб.*
- Приобретение продуктов и напитков – 80 000 руб.*
- Алкогольная лицензия – 100 000 руб.*
- Рекламный бюджет – 100 000 руб.*
- Регистрация ООО и прочие орг. расходы – 150 000 руб.*
- Резервный фонд – 300 000 руб.*

Инвестиции на открытие дела планируется привлечь из двух основных источников: средства учредителей проекта (50%) и заемные кредитные средства, полученные в одном из коммерческих банков (50%).

Перспективы и цель данного бизнеса

Цель данного бизнеса плана – доказать целесообразность открытия пивного бара в нашем городе. Стоит отметить, что заведений подобного плана у нас недостаточно. Много ресторанов, кафе, но настоящих пивных баров, созданных в особом стиле и духе – единицы. Мы хотим создать заведение, где не просто можно «напиться», а где можно приятно провести время в компании друзей и знакомых за кружкой вкусного пива.

Описание продукции и услуг

- Концепция нашего заведения будет сочетать в себе что-то среднее между пивным баром и рестораном. С одной стороны, заведение будет небольшим, на 36 посадочных мест. С другой стороны, в отличие от классических баров меню заведения будет достаточно широким.
- Основной продукт нашего бара – пиво. Оно будет представлено десятками сортов, как в бутылочном варианте, так и на розлив (бочковое). В ассортименте будет светлое и темное пиво, нефiltroванное, темное фильтрованное и крепкие сорта (более 7,5 алк.). Напиток будет подаваться гостям в кружках на 0,5 и на 1 л. Ценовой диапазон составит от 180 до 600 руб. за литр пенного напитка. Наценку планируется установить на уровне 150%.

Помимо пива, в меню заведения по плану будут предлагаться:

Безалкогольные напитки

Закуски

Бургеры

Супы

Салаты

Гриль

Лапша

Гарниры

Десерты

Соусы

Колбаски

Плазменный экран позволит смотреть видео-трансляции громких спортивных событий, что будет привлекать дополнительную аудиторию клиентов.

По предварительным расчетам, средний чек заведения составит порядка 500 рублей. После раскрутки бара (3-6 мес.) примерная посещаемость в выходные дни составит 65 чел, в будни 25 чел. Таким образом, можно рассчитывать на ежемесячную выручку в 535 000 руб.

Производственный план

- Для размещения пивного бара планируется арендовать помещение площадью 95 кв. м. Помещение расположено в центральной части города с удобными подъездными путями. Рядом находится городской парк, так что место считается достаточно проходимым. Размер арендной платы составит 50 000 руб. в месяц. Высокая цена аренды обусловлена хорошим состоянием объекта. Ремонт фактически не требуется, имеются все необходимые коммуникации (вода, газ, электроэнергия, вентиляция и канализация).
- Львиная доля финансовых вложений будет связана с покупкой мебели и кухонного оборудования. Будут приобретены: барная стойка, столы и стулья, мультимедиа аппаратура, звуковое оборудование, элементы декора, кухонное оборудование (миксеры, блендеры, кофемашина, посуда и пр.), камера видеонаблюдения.
- Дизайн интерьера бара будет выполнен в светло-коричневых тонах, в едином направлении, так, чтобы каждая деталь сочеталась. Дизайн интерьера планируется заказать у специализированной организации.
- Отдельное внимание будет уделено поиску поставщиков пива и продуктов. Благо в нашем городе и в ближайших регионах функционирует не один десяток мини-пивоварен, готовых снабжать нас свежим пивом практически в ежедневном режиме.

Персонал пивного бара будет включать следующих работников:

Повар (2 чел.), заработная плата – 18 000 руб.

Помощник повара (2 чел.), заработная плата - 15 000 руб.

Бармен (2 чел.), заработная плата - 18 000 руб.

Уборщица/разнорабочий (2 чел.), заработная плата - 12 000 руб.

Общее количество персонала бара по плану составит 8 человек. Фонд оплаты труда будет равен 126 000 руб. в месяц.

Организационной формой нашего заведения будет общество с ограниченной ответственностью. Регистрация юридического лица необходима для получения лицензии на продажу крепких алкогольных напитков в нашем баре (индивидуальным предпринимателям лицензия не предоставляется). Общие затраты на получение лицензии в Министерстве экономики составят порядка 100 тыс. руб. В качестве системы налогообложения планируется применять ЕНВД – единый налог на вмененный доход.

Маркетинговый план

- Основная аудитория наших клиентов состоявшие люди в возрасте от 25 до 40 лет. Это люди со средним и вышесредним уровнем доходов. Нарботать аудиторию постоянных посетителей планируется следующими способами:
- Проведение акций в первые дни после открытия бара. Например, сделать цены на 50% ниже, дарить бесплатно вторую кружку пива и пр.
- Раздать листовки и расклеить объявления об открытие заведения в радиусе 500м.
- Разместить яркую вывеску над входом в заведение, привлекающую внимание прохожих.
- Заказать наружную рекламу в рекламном агентстве.
- Напечатать магнитики с изображением нашего бара и раскладывать их на столах бара. Каждый посетитель будет брать магнитик с собой и, скорее всего, повесит его на холодильник.

Финансовый план

Далее рассчитаем основные показатели эффективности бизнеса – прибыль и окупаемость.

Для начала определим постоянные ежемесячные расходы:

Аренда помещения – 50 000 руб.

Заработная плата – 126 000 руб.

Отчисления в ПФР и ФСС – 37 800 руб.

Коммунальные расходы – 20 000 руб.

Бухгалтерия (аутсорсинг) – 7 000 руб.

Налог (ЕНВД) – 11 000 руб.

Прочие расходы – 15 000 руб.

Итого – 266 800 руб.

Выручка заведения составит 535 000 руб. в месяц, а себестоимость – 436 800 руб. Чистая ежемесячная прибыль, таким образом, будет равна 98 200 руб. Рентабельность пивного бара составляет 22%. Окупаемость инвестиций в бизнес может наступить уже через 20 месяцев работы заведения.