

Проект «Арткафе»

Предмет «Управление проектами»

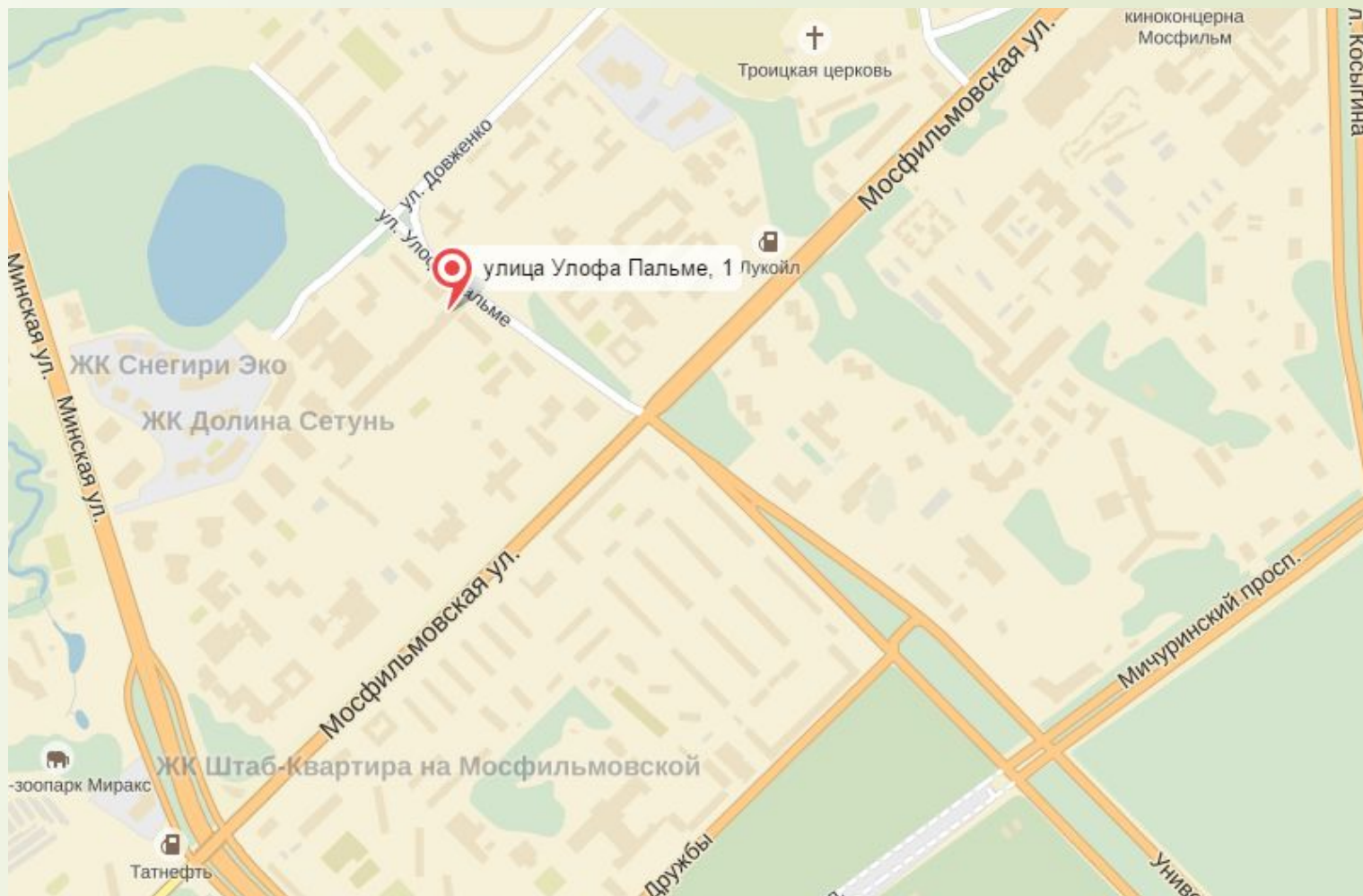
Участники:

Бурлаков Михаил м401

Соболев Александр м403

Бромирский Егор м403

Общая информация



- Тип заведения: Арткафе
- Местоположение: Улица Улофа Пальме, дом 1
- Западный АО
- Район Раменки (между станциями метро Университет и Парк Победы)

Проектная команда

Функции

- **Бурлаков Михаил** - руководитель проекта; организатор; несет ответственность за исход проекта и контакты с ключевыми агентами проекта.
- **Соболев Александр** - участник проекта; ответственен за поиск поставщиков и сотрудников; отслеживает своевременность выполнения работ.
- **Бромирский Егор** - участник проекта; ответственен за юридические аспекты проекта и поиск и обработку информации.

Характеристика внешней среды проекта



Участники проекта

- **Инвесторы** - (потенциальные);
- **Заказчики** – мы сами являемся заказчиками проекта, а также исполнителями проекта (в долгосрочной перспективе приносит чистый финансовый доход);
- **Потребители** – любой гражданин мира, находящийся в Москве, способный физически, финансово и законно посетить наше заведение;
- **Поставщики:**
 - Бригада отделочников (стройматериалы и отделочные работы пола, стен, потолка и пр.)
 - Компания Клен (мебель: столики, стулья, столешницы и др.)
 - ООО «ТЕРРИТОРИЯ КОФЕ» (поставщик кофемашин, барного оборудования, кофе, чая, посуды, инвентаря и пр.)
 - «Европейские Традиции Выпечки» (является импортером десертов, пирожных и хлебобулочной продукции из Европы)
 - ООО Русьимпорт ТК (поставщик вина)
 - ООО «БУТКОМ» (поставщик бургеров, бутербродов, роллов, сэндвичей)
 - Компания «Арт-Фуд» (поставщик продуктов в предприятия общественного питания)



Общая схема ДЕКОМПОЗИЦИИ



Работы проекта:

1. Заключение договора с инвестором:

- 1) Обсуждение условий;
- 2) Заключение договора.

2. Заключение договора аренды с владельцем помещения:

- 1) Обсуждение условий;
- 2) Заключение договора аренды.

3. Проведение ремонтно-подготовительных работ:

- 1) Встреча с ремонтниками, обсуждение условий, заключение договора об оказании услуг;
- 2) Проведение ремонтно-отделочных работ с доставкой всех необходимых материалов;
- 3) Закупка-доставка всей необходимой мебели;
- 4) Закупка-доставка-установка всего необходимого оборудования.

4. Выполнение юридических условий:

- 1) Регистрация юридического лица, получение основных учредительных документов;
- 2) Документ, подтверждающий право пользования помещением;
- 3) Получение разрешения на размещение объекта у Роспотребнадзора;
- 4) Получение патента на осуществление торговой деятельности (Патент выдается органами местного самоуправления);
- 5) Получение лицензии на розничную продажу алкоголя.



5. Наём персонала:

- 1) Подбор человека на вакансию бариста-кассир.

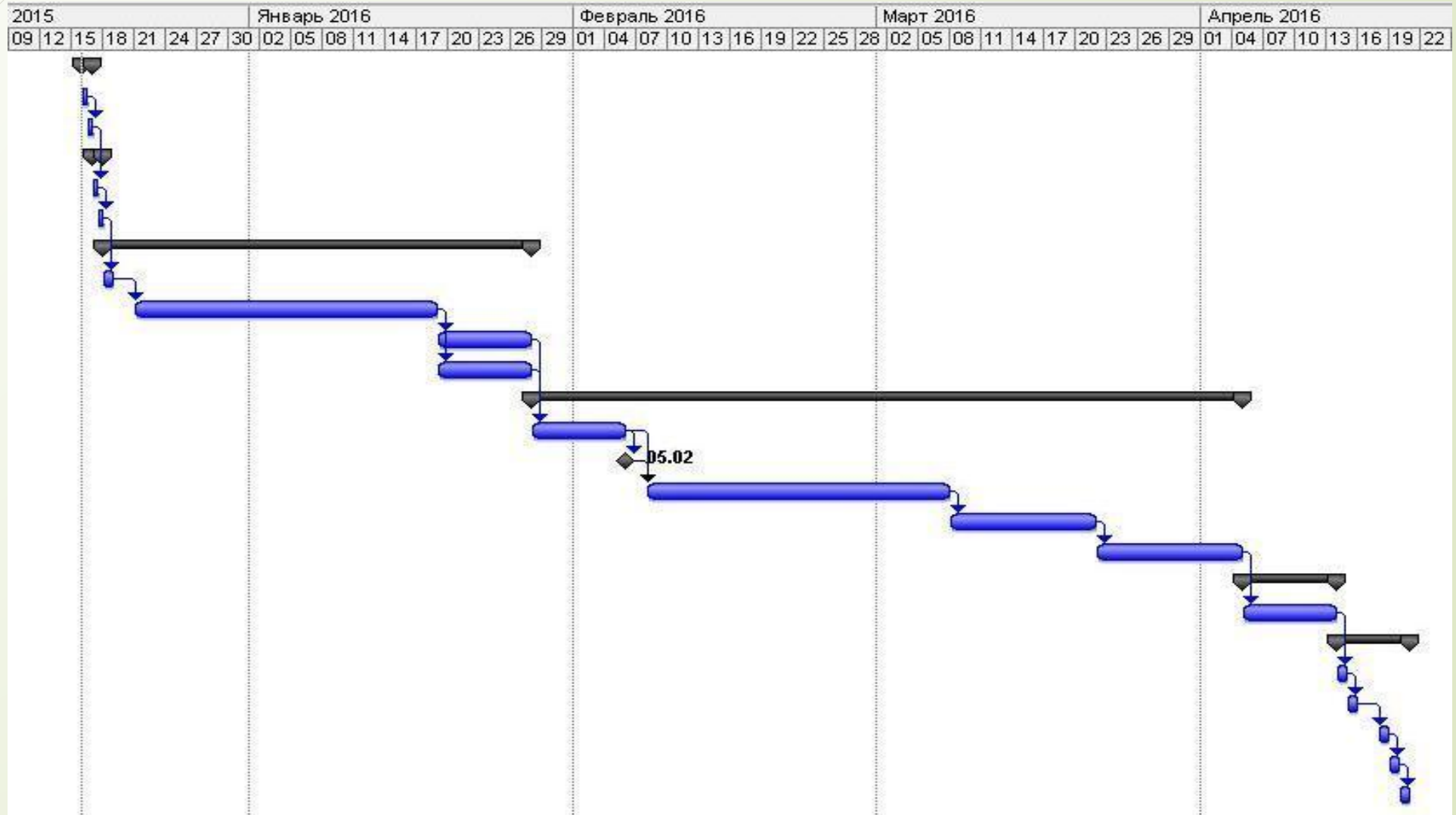
6. Заключение договоров с поставщиками:

- 1) Заключение договора с компанией ООО "ТЕРРИТОРИЯ КОФЕ" о поставке кофе, чая и др.;
- 2) Заключение договора с компанией «Европейские Традиции Выпечки» о поставке кондитерских и иных изделий;
- 3) Заключение договора с компанией ООО Русьимпорт ТК о поставке вина;
- 4) Заключение договора с компанией ООО "БУТКОМ" о поставке продукции;
- 5) Заключение договора с компанией «Арт-Фуд» о поставке напитков.

Управление временем проекта

		Название задачи	Длительность	Начало	Окончание	Предшественники
1		[-] Заключение договора с инвестором	1 день	Ср 16.12.15	Ср 16.12.15	
2		Обсуждение условий	0,5 дней	Ср 16.12.15	Ср 16.12.15	
3		Заключение договора	0,5 дней	Ср 16.12.15	Ср 16.12.15	2
4		[-] Заключение договора аренды с владельцем помещения	1 день	Чт 17.12.15	Чт 17.12.15	
5		Обсуждение условий	0,5 дней	Чт 17.12.15	Чт 17.12.15	3
6		Заключение договора аренды	0,5 дней	Чт 17.12.15	Чт 17.12.15	5
7		[-] Проведение ремонтно-подготовительных работ	29 дней	Пт 18.12.15	Ср 27.01.16	
8		Встреча с ремонтниками, обсуждение условий, заключение	1 день	Пт 18.12.15	Пт 18.12.15	6
9		Проведение ремонтно-отделочных работ с доставкой всех	21 дней	Пн 21.12.15	Пн 18.01.16	8
10		Закупка-доставка всей необходимой мебели	7 дней	Вт 19.01.16	Ср 27.01.16	9
11		Закупка-доставка всего необходимого оборудования	7 дней	Вт 19.01.16	Ср 27.01.16	9
12		[-] Выполнение юридических условий	48 дней	Чт 28.01.16	Пн 04.04.16	
13		Регистрация юридического лица, получение основных учред	7 дней	Чт 28.01.16	Пт 05.02.16	10;11
14		Документ, подтверждающий право пользования помещеник	0 дней	Пт 05.02.16	Пт 05.02.16	13
15		Получение разрешения на размещение объекта у Роспотреб	21 дней	Пн 08.02.16	Пн 07.03.16	14;13
16		Получение патента на осуществление торговой деятельно	10 дней	Вт 08.03.16	Пн 21.03.16	15
17		Получение лицензии на розничную продажу алкоголя	10 дней	Вт 22.03.16	Пн 04.04.16	16
18		[-] Наём персонала	7 дней	Вт 05.04.16	Ср 13.04.16	
19		Подбор человека на вакансию бариста-кассир	7 дней	Вт 05.04.16	Ср 13.04.16	17
20		[-] Заключение договоров с поставщиками	5 дней	Чт 14.04.16	Ср 20.04.16	
21		Заключение договора с компанией ООО "ТЕРРИТОРИЯ КОФ	1 день	Чт 14.04.16	Чт 14.04.16	19
22		Заключение договора с компанией «Европейские Традиции	1 день	Пт 15.04.16	Пт 15.04.16	21
23		Заключение договора с компанией ООО Русьимпорт ТК о пс	1 день	Пн 18.04.16	Пн 18.04.16	22
24		Заключение договора с компанией ООО "БУТКОМ" о постав	1 день	Вт 19.04.16	Вт 19.04.16	23
25		Заключение договора с компанией «Арт-Фуд» о поставке н	1 день	Ср 20.04.16	Ср 20.04.16	24

Календарный план проекта и График Ганта



Сроки реализации и ключевые вехи проекта

Начало проекта: среда 16 декабря 2015 года

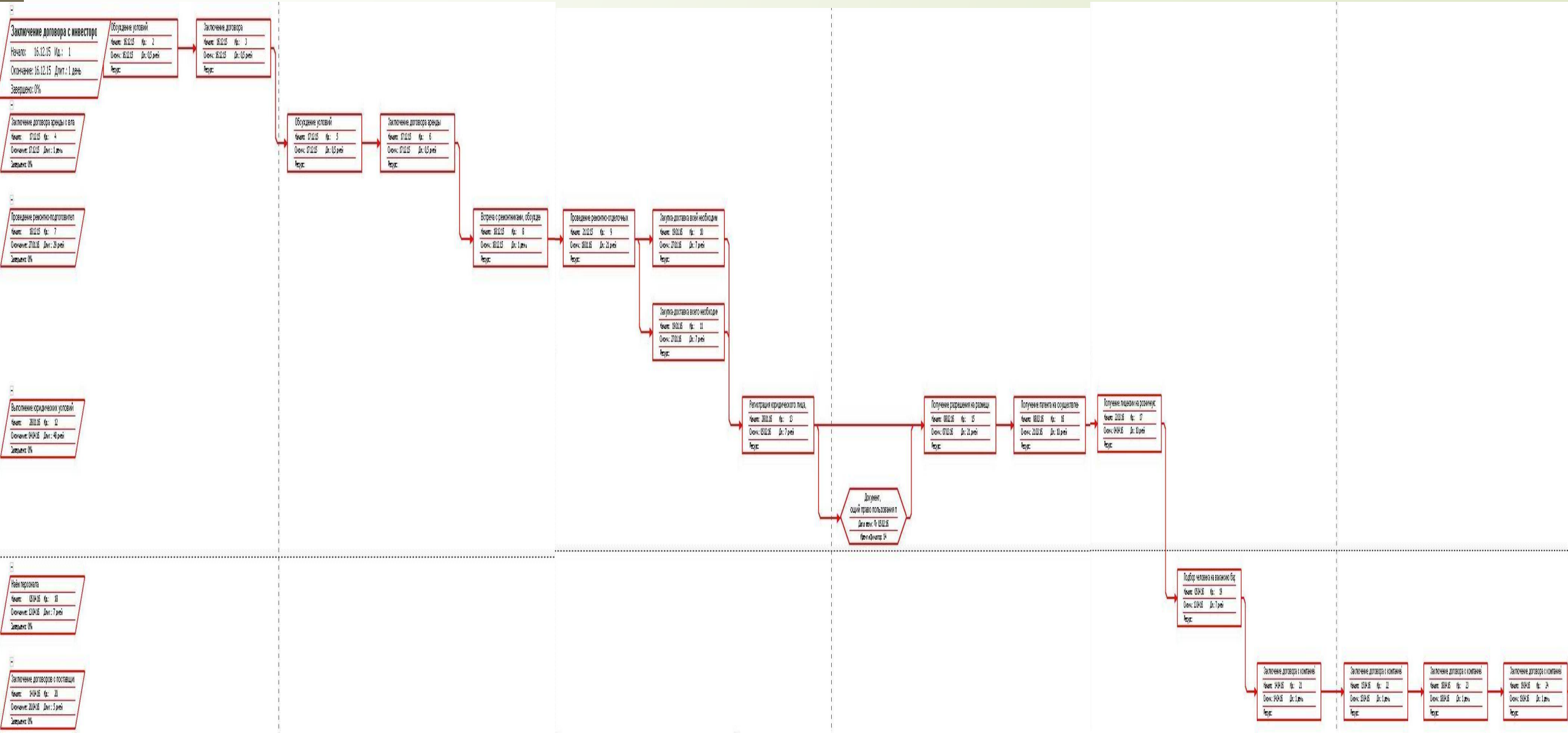
Конец проекта: среда 20 апреля 2016 года

Срок проекта: 127 дней (с учетом плана проекта и выходных)

Ключевые вехи на пути к цели:

1. Заключение договора с инвестором: заканчиваем **16.12.2015**
2. Заключение договора аренды с владельцем помещения: заканчиваем **17.12.2015**
3. Проведение ремонтно-подготовительных работ: заканчиваем **27.01.2016**
4. Выполнение юридических условий: заканчиваем **04.04.2016**
5. Наём персонала: заканчиваем **13.04.2016**
6. Заключение договоров с поставщиками: заканчиваем **20.04.2016**

Сетевой график проекта



Управление ресурсами и стоимостью проекта

1. Заключение договора с инвестором:
 - 1) Обсуждение условий;
 - 2) Заключение договора.
2. Заключение договора аренды с владельцем помещения – 20000р. ежемесячно:
 - 1) Обсуждение условий;
 - 2) Заключение договора аренды.
3. Проведение ремонтно-подготовительных работ:
 - 1) Встреча с ремонтниками, обсуждение условий, заключение договора об оказании услуг – 100000р.;
 - 2) Проведение ремонтно-отделочных работ с доставкой всех необходимых материалов;
 - 3) Закупка-доставка всей необходимой мебели – 100000р.;
 - 4) Закупка-доставка-установка всего необходимого оборудования – 100000р.

4. Выполнение юридических условий:

- 1) Регистрация юридического лица, получение основных учредительных документов – 6000р.;
- 2) Документ, подтверждающий право пользования помещением;
- 3) Получение разрешения на размещение объекта у Роспотребнадзора - 10000р.;
- 4) Получение патента на осуществление торговой деятельности (Патент выдается органами местного самоуправления) – 6000р.;
- 5) Получение лицензии на розничную продажу алкоголя – 50000р. на 1 год.

5. Наём персонала:

- 1) Подбор человека на вакансию бариста-кассир – 35000р. Ежемесячно.

6. Заключение договоров с поставщиками:

- 1) Заключение договора с компанией ООО "ТЕРРИТОРИЯ КОФЕ" о поставке кофе, чая и др. - 30000р. ежемесячно;
- 2) Заключение договора с компанией «Европейские Традиции Выпечки» о поставке кондитерских и иных изделий - 50000р. ежемесячно;
- 3) Заключение договора с компанией ООО Русьимпорт ТК о поставке вина - 15000р. ежемесячно;
- 4) Заключение договора с компанией ООО "БУТКОМ" о поставке продукции - 30000р. ежемесячно;
- 5) Заключение договора с компанией «Арт-Фуд» о поставке напитков - 1 день - 5000р. ежемесячно.

Итого у нас получается

- Капитальные разовые вложения: **322000р.;**
- Ежемесячные затраты: **165000р.;**
- Годовые затраты: **50000р.**

Все разовые ремонтные и закупочные работы мы делаем в счет арендной платы.

В этом случае открывая арткафе по данному проекту, арендодатель обязуется не взимать с нас арендную плату в течение **15 месяцев (год и 3 месяца):** $300000р. / 20000р. = 15$ месяцев.

График плановой стоимости



Управление человеческими ресурсами и коммуникациями

Технологическая карта

- Поиском надежных поставщиков;
- Оформлением интерьера;
- Подбором сотрудников;
- Построение работы на начальном этапе проекта;
- Получение различных разрешений (включая лицензию на алкоголь);
- Создание меню.

Система мотивации, поощрения и взыскания

- Премирование сотрудников
- Бонусная система оплаты труда
- Создание рабочей атмосферы
- Введение штрафных санкций
- Разработка системы штрафов
- Создание системы ценностей
- Публичное признание



Матрица назначений

Сфера		Лицо		
		Бурлаков М.	Соболев А.	Бромирский Е.
1.	Заключение договоров, контакт с субъектами	+	+	+
2.	Отслеживание юридических аспектов выполнения работ			+
3.	Отслеживание своевременности и правильности выполнения работ	+	+	
4.	Поиск субъектов (инвесторов, поставщиков, сотрудников)		+	
5.	Бухгалтерия и учет	+		+
6.	Найм персонала	+	+	+

Управление изменениями и контроль выполнения работ по проекту

Виды контроля:

1. Контроль заключения договора аренды и выполнения всех условий, контроль отделочных работ;
2. Контроль закупок необходимого оборудования
3. Контроль подбора персонала
4. Контроль отчета перед спонсором (при его наличии)

Формы контроля:

- Книга жалоб и предложений;
- Тайный покупатель (клиент);
- Рейтинг сотрудников (оценка с помощью требований описанных в «технологической карте»);
- Внешний вид работника, его способность к коммуникации и лояльность к клиенту.



Управление качеством

Этапы управления качеством:

1. Планирование
2. Поддержка и обеспечение
3. Контроль



Параметры оценки качества:

- Техническая составляющая оказания услуг;
- Процесс оказания услуг;
- Мотивация сотрудников и оплата труда;
- Ведение бухгалтерии;
- Контроль качества продукции.
- Обратная связь с клиентами
- Создание системы поощрения с постоянными клиентами
- Возможность работы с корпоративными клиентами
- Возможность смежной деятельности (переориентация арткафе в студию квестов, в нерабочее для кафе время)

Управление рисками проекта

SWOT-анализ:

Силы:

- Уютное кафе, с неповторимым стилем;
- Уникальная концепция;
- Тихое место, недалеко от МГУ им. Ломоносова.

Слабости:

- Слабо проходимое место, в котором расположено кафе;
- Нехватка мощностей, для удовлетворения потенциального спроса.

Возможности:

- Прирост потребителей вследствие разрастания района;
- Появление постоянных клиентов вследствие зарабатывания имиджа и базы.

Угрозы:

- Повышение арендной платы;
- Проигрыш конкурентам доли рынка.

Матрица анализа рисков

Основные возможные риски:

1. Невозможность погашения обязательств;
2. Малый объем клиентов в долгосрочной перспективе;
3. Поломка оборудования;
4. Потеря финансирования;
5. Провальная концепция заведения;
6. Потеря клиентов (плохой сервис или качество еды);
7. Повышение аренды;
8. Умеренное ухудшение экологической обстановки в месте расположения;
9. Потеря транспортной связи (перекрытие, ремонт дорог, стройка);

вероятность\воздействие	Критические	Существенные	Умеренные	Незначительные	Игнорируемые
Вполне возможные					
Весьма вероятные	4	9			
Вероятные		1,7	2		
Маловероятные	10,5	6,8	3		
Почти невероятные					

Подведение итогов

Стоит отметить, что есть определенные трудности с которыми необходимо будет столкнуться, однако в целом проект вполне реализуем.

Необходимо:

- Найти инвестора;
- Подготовить детальный проект по ремонтно-подготовительным работам помещения.

Спасибо за внимание!!!

