



БИЗНЕС-ПЛАН

кофейня «Bonjour»

*Выполнила: ученица 10 «А» класса
Ползикова Ольга*

СТРУКТУРА БИЗНЕС-ПЛАНА

1. *Резюме;*
2. *Постановка задач;*
3. *Характеристика бизнеса;*
4. *Оценка конкурентов*
5. *Маркетинг*
6. *Организационный план*
7. *Юридический план*
8. *Финансовый план*
9. *Оценка рисков и страхования*
10. *Стратегия финансирования*



РЕЗЮМЕ

В Акбулаке нет заведения, приспособленных для культурного отдыха со своей семьей или друзьями. Я планирую открыть кофейню с приятной обстановкой и хорошим обслуживанием, чтобы каждый мог скоротать время за чашечкой отборного кофе. Помимо кофе, в ассортименте будут присутствовать десерты.



Предполагаемый источник финансирования-доходы семьи и кредит в банке на 150 000 рублей.



Закупка кофе будет производиться у торгового производителя «Totti Caffè», также понадобятся кофемашины фирмы «saeco», смягчитель воды, кофемолка, холодильники, посуда, оборудование для приготовления десертов.

Технология производства: перемолка кофе, варка при помощи кофе-машины.

На работу будут приниматься специалисты от 18 до 35 лет. Бармен-бариста, официанты, повар, тех.персонал, охрана, кассир.

Основной слой посетителей - это жители поселка в возрасте от 15 до 35 лет.

Кофейня-это предприятие, которое поможет организовать культурный досуг жителям Акбулака, а также предоставит рабочие места для молодежи.

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧ

Цель проекта: открыть рентабельное предприятие.

Задачи:

- изучить основы бизнес-проектирования
- организовать культурный досуг жителям Акбулака
- получать постоянную прибыль с предприятия

ХАРАКТЕРИСТИКА

БИЗНЕСА

Оборудование для предприятия будет закупаться у производителей фирм «saeco» и «philips», так как качественная, а дизайн хорошо подойдет к интерьеру кофейни.

В ассортименте будет предлагаться только эксклюзивная серия кофе торгового представителя «Totti Caffè».

Клиент сможет брать кофе и десерты на вынос в специальных упаковочных пакетах.

Кофейня будет работать круглосуточно, поэтому жители поселка смогут в любое время выпить чашечку кофе в уютной обстановке.



ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОВ

Предполагаемыми конкурентами могут являться бары и летние кафе, но ни в одном из них нет отборного эксклюзивного кофе и десертов, приготовленных квалифицированными поварами.



Моя продукция будет распространяться на людей всех возрастов, но возраст основного слоя посетителей будет варьироваться от 15 до 35 лет.

МАРКЕТИНГ

Стоимость чашки кофе будет зависеть от объема порции, от 50 до 200 рублей. Цена десертов от 200 рублей.

Прорекламировать свое предприятие я могу с помощью местного телевидения, объявления в газете, либо самостоятельно раздавать листовки с рекламой.

Также в моем заведении будут регулярно проводиться акции, скидки и подарки посетителям в честь праздников. Возможен розыгрыш лотерей.



ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

Бизнес я буду вести самостоятельно.

○ Зарботная плата работников:

- Бармен –бариста-10 000 р/м
- Официанты-7 000 р/м
- Шеф-повар-12 000 р/м
- Тех.персонал-5 000 р/м
- Охрана-6 500 р/м
- Кассир-9 000 р/м

Итого: 49 500 рублей на заработную плату сотрудникам
(без учета налогов на предприятие).

ЮРИДИЧЕСКИЙ ПЛАН

Форма собственности – частная собственность.

Общая характеристика организации – общепит.

○ Правовой статус – общество с ограниченной ответственностью.

Прибыль за месяц будет варьироваться от 150 000 рублей.

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Расходы за месяц:

з/п+налоги+оплата кредита (полтора года)=70 000рублей.

Чистая прибыль: 80 000 рублей и 100 000 рублей после погашения кредита.

○ **Затраты для начала производства:**

Аренда+ремонт+оборудование=300 000

Мое заведение рентабельно, так как самоокупаемо и приносит хороший доход.

ОЦЕНКА РИСКОВ И СТРАХОВАНИЯ

Мое предприятие будет застраховано, так как это снизит риск причинения финансового ущерба.

Вовремя выплаченная заработная плата работникам и хорошие отношения с клиентами предотвратят возможность появления угроз для предприятия.

Также возможны форс-мажорные обстоятельства.



СТРАТЕГИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Для открытия предприятия потребуется 500 000 рублей, половина средств будет взята в кредит в банке.

- Полный возврат денежной суммы кредитору планируется через полтора года., на тот момент предприятие полностью окупится.