

Бизнес-план: суши-бар



Резюме

Цель: Создание суши-бара
“Хонсю” в с.Шатрово.

Срок окупаемости: 1 год.

Форма собственности: ИП.

Сведения о компании

Бар “Хонсю” будет работать с 11 до 23 часов, оказывая следующие

виды услуг:

заказ блюд из предложенного ассортимента (меню);

доставка суши и роллов по указанному адресу.

План по маркетингу и продажам

Продвижение бара будет происходить с упором на демократичность и доступность. Для того чтобы держать цены низкими, принято решение отказаться от дорогой рекламы на телевидении и радио.

Ставка делается на продвижение через всемирную паутину. Это позволит конкурировать с магазинами, но у бара есть огромное преимущество: он дает живое человеческое общение. Именно эта особенность ляжет в основу рекламной компании. Она пройдет под девизом: ***“Суши и роллы в баре по цене магазина. Хватит есть наедине! Общайся с друзьями в Хонсю!”***

Планируемое количество посетителей составит 50 человек. Средний чек в таких заведениях равен 400 рублям. Таким образом, в месяц бизнес принесет 600 тыс. рублей, а доходы 1 года составят 7 200 тыс. рублей.

Планируемое число заказов в службу доставки составит 5 штук в день. Средний чек 900 рублей. Доход составит 135 тыс. в месяц или 1 620 тыс. рублей в год.

Таким образом, **доход первого года будет 8 820 тыс. рублей.**



Оперативный бизнес-план суши-бара

Первым делом нам потребуется взять в аренду помещение и сделать в нем ремонт в японском духе. Для города в 700 тыс. человек будет достаточно 100 м2, включая помещения технического назначения. Основной зал рассчитан на 25 посетителей. Атмосфера для бара очень важна. Поэтому интерьер помещения потребует значительных затрат. Дизайн разработает опытный специалист. Отделочные материалы, мебель и аксессуары будут заказаны в Японии.

Далее следует закупить оборудование и необходимый инвентарь. С учетом того что проект не предусматривает горячих блюд, расходы на эту статью не будут велики. Потребуется приобрести: рисоварку, суши-кейс (витрина), машинку для приготовления суши, холодильное оборудование, термостойкость и различную посуду, как для зала, так и для кухни.

Расходы первого месяца:

- аренда помещения – 20 тыс. рублей;
- расходы на ремонт – 200 тыс. рублей;
- расходы на интерьер, включая мебель – 400 тыс. рублей;
- оборудование и инвентарь – 1 500 тыс. рублей;
- продукты – 35 тыс. рублей;
- реклама – 25 тыс. рублей.

План по трудовым ресурсам

Для реализации бизнес-идеи суши-бара нам потребуется в первую очередь хороший повар. На сегодняшний день такого специалиста не нужно заказывать. Технология приготовления суши не отличается трудоемкостью, поэтому на кухне посменно будет работать 1 повар и 1 кухонный работник. Еще нам потребуется 2 официанта, 2 оператора и 2 курьера. При увеличении спроса на доставку суши количество курьеров несложно будет увеличить.

Обязанности управляющего, бухгалтера и специалиста по закупкам первый год будет выполнять инвестор. Позже, когда работа будет налажена, и вложения окупятся, обязанности оных специалистов будут переданы наемным работникам.

Расходы на оплату труда в месяц:

повар – 2 чел. 30 тыс. рублей = 60 тыс. рублей;

кухонный работник – 2 чел. 12 тыс. рублей = 24 тыс. рублей;

официант – 4 чел. 15 тыс. рублей = 60 тыс. рублей;

оператор – 2 чел. 10 тыс. рублей = 20 тыс. рублей;

курьер – 4 чел. 10 тыс. рублей = 40 тыс. рублей.



Финансовый план

Расходы первого года составят:

аренда помещения – 240 тыс. рублей;
строительно-монтажные работы – 200 тыс.

рублей;

мебель – 600 тыс. рублей;

оборудование и инвентарь – 1 500 тыс.
рублей;

расходы на оплату труда – 2 448 тыс.
рублей;

реклама – 300 тыс. рублей;

продукты – 420 тыс. рублей.

Итого: 5 708 тыс. рублей.

