

КАК РАЗРАБОТАТЬ КОНЦЕПЦИЮ И БИЗНЕС ПЛАН КАФЕ

Организатор семинара
ГБУ "Малый бизнес
Москвы»

Автор и ведущий
семинара Наталья
Кулакова

ПРОГРАММА СЕМИНАРА

1. Как выбрать свою концептуальную идею кафе
2. Как определить кто наш будущий гость, описываем аватаров
3. Отличие от конкурентов, как найти свой голубой океан
4. Ценовая стратегия, сколько делать наценку на себестоимость и что такое фудкост
5. Определяем направление кухни и составляем проект меню
6. Выбираем основное оборудование и считаем потребляемую мощность
7. Разрабатываем финансовую модель кафе
8. Рассчитываем инвестиционный бюджет
9. Считаем прогноз доходов и расходов
10. Как рассчитать точку безубыточности и спрогнозировать срок окупаемости
11. Определяем требования к помещению





НАТАЛЬЯ КУЛАКОВА

- ЭКСПЕРТ ПО ОТКРЫТИЮ И РАЗВИТИЮ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИТАНИЯ
- 23 ОТКРЫТЫХ ЗАВЕДЕНИЯ ЗА ПОСЛЕДНИЕ 5 ЛЕТ – 22 РАБОТАЮТ
- 40 КОНСАЛТИНГОВЫХ ПРОЕКТОВ ПО РФ И СНГ
- СПИКЕР ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ВЫСТАВОК В РФ И СНГ
- АВТОР ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ СМИ
- ВЛАДЕЛЕЦ КОНСАЛТИНГОВОЙ КОМПАНИИ ДЛЯ РЕСТОРАТОРОВ, ОНЛАЙН ШКОЛЫ ДЛЯ РЕСТОРАТОРОВ, МАРКЕТИНГОВОГО АГЕНТСТВА ДЛЯ

Как выбрать свою концептуальную идею кафе

STEEPVL анализ

Социо-культурные

Технологические

Экономические

Экологические

Политические факторы

Личные ценности

SWOT анализ

Сильные и слабые ваши стороны

Возможности и угрозы рынка

Как определить кто наш гость, описываем аватаров

ЦЕЛИ И ЦЕННОСТИ

ТРУДНОСТИ И БОЛИ

ЧТО ОН ХОЧЕТ

ИМЯ _____

ПОЛ _____

ЧЕГО ХОЧЕТ ИЗБЕЖАТЬ

СЕМЕЙНОЕ ПОЛОЖЕНИЕ

ЧТО ДЛЯ НЕГО ВАЖНО

ДЕТИ _____

ЧЕГО БОИТСЯ

МЕСТО ЖИТЕЛЬСТВА

ФОТО

Как определить кто наш гость, описываем аватаров

ИСТОЧНИКИ ИНФОРМАЦИИ

Карты

Поисковые
системы

Журналы

Онлайн
агрегаторы

Блоги

Соц сети

Лидеры мнений

Друзья, знакомые

Другое

Цитата

Род
деятельности

Должность

Доход в месяц

Образование

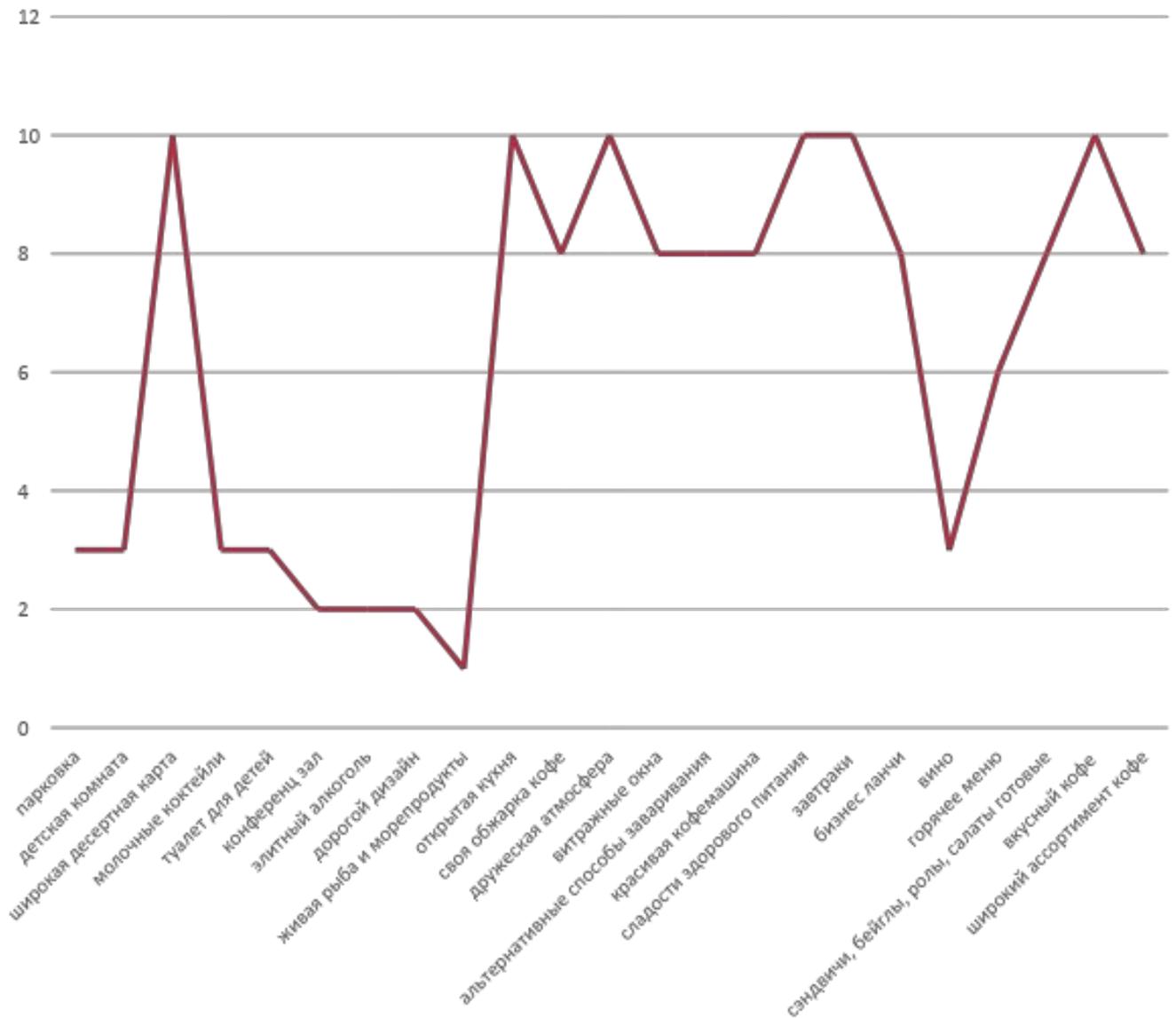
ВОЗРАЖЕНИЯ И РОЛИ В ПРОЦЕССЕ ПРИНЯТИЯ ПОКУПКИ

Что мешает
купить

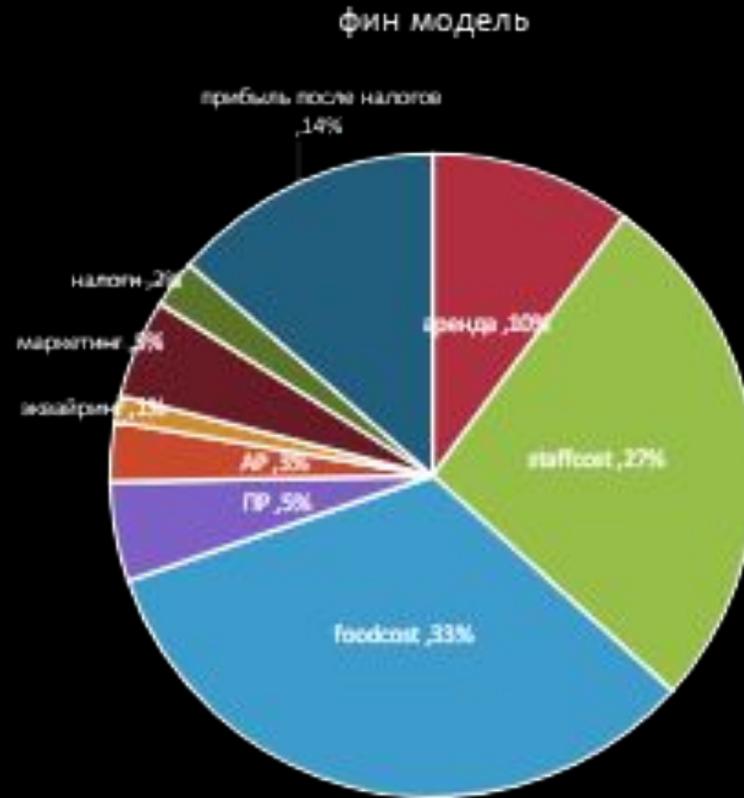
Кто принимает
решение о
покупке

Отличие от конкурентов, как найти свой голубой океан

стратегическая канва кофейни



Ценовая стратегия, сколько делать наценку на себестоимость и что такое фудкост



ЦЕНОВАЯ СТРАТЕГИЯ

- 1) стратегия проникновения - на высококонкурентный рынок с ценами ниже рынка;
- 2) стратегия конкурентного входа - на среднеконкурентный рынок с ценами средними;
- 3) стратегия "снятия сливок" - нет конкуренции, ставим максимально возможные;
- 4) ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ И БАЛАНСИРОВАНИЕ.

Правила создания меню

1) сколько посадок - столько и блюд в меню

нет посадок - 1 основное блюдо

10 посадок - 10 блюд

100 посадок - можно и 100 блюд

тут все обосновано площадью кухни и склада

2) не делай конкуренцию между блюдами, но давай ассортимент

из курицы несколько блюд, но совсем разные: сациви, чахохбили и цыпленок тапака

3) основные блюда должны быть востребованными и маржинальными

4) дополнительные блюда/напитки должны быть модными, сезонными

5) в желудок человека больше 800 грамм не входит, так что если ты хочешь, чтобы в чеке были и салат, и суп, и горячее, и напиток, и десерт - то рассчитывай, чтобы все вместе было не более 800 грамм

6) средний человек наедается при употреблении за один прием 500 калорий (сытный завтрак, 25% от всего объема пищи)

Шаги создания меню

1. Определить направление кухни: русская, европейская, итальянская, паназиатская, средиземноморская, авторская (таких рецептов нет)
2. Проанализировать эту кухню. Если вы никогда не были в Италии, не открывайте итальянский ресторан. Выбрать для себя вкусные и интересные блюда и напитки.
3. Проанализировать меню конкурентов - наиболее часто встречающиеся позиции - это популярные у гостей блюда, к ним надо добавить ваших оригинальных блюд/напитков - смотри пункт 2.
4. Далее провести отработку блюд (её можно проводить с выбранным шефом в кулинарных студиях до открытия ресторана)
5. Составить сырьевую матрицу.
Все блюда должны быть разделены на группы (как в меню): холодные закуски, салаты, горячее из говядины и т.д. Затем в столбцах необходимо указать основные ингредиенты, используемые в меню, а также отметить их вхождение различные блюда. Здесь важно понять , что надо сделать меню технологичным , то есть если мы открыли банку зеленого горошка, то он у нас идет не в одно блюдо, а в салат, блюдо и гарнир, и мы эту банку сегодня продадим, а не оставим закисать. Также важно исключить блюда конкуренты.
6. Ввести меню в продажу
7. Анализировать продажи методом инжиниринга, ABC и прочими
8. Корректировать меню

Выбираем основное оборудование и считаем потребляемую мощность

- Пароконвектомат (5-20 кВт)
- Конвекционная печь (3-10)
- Печь для пиццы (3-18)
- Индукционная плита (12-14)
- Посудомоечная машина (4)

Разрабатываем финансовую модель кафе

финансовый конструктор открытия заведения			
ЗАПОЛНЯЕМ ТОЛЬКО ЖЕЛТЫЕ ПОЛЯ			
Наименование статьи расхода	расценки		
АРЕНДА			300 000
ФОТ			500 000
Общая площадь помещения			100
Площадь зала	60%		60
Площадь кухни и доп.помещений	40%		40
Количество посадочных мест	1,3		46
товары и услуги			
Алкогольная лицензия на 5 лет с услугами	405 000	1,0	405 000
Обучение ОТ, ПБ, ГО	5 000	1,0	5 000
Разработка программы производственного контроля и пищевой безопасности ХАССП	150 000	1,0	150 000
Разработка логобука	35 000	1,0	35 000
Регистрация торгового знака	65 000	1,0	65 000
Разработка технологического проекта	30 000	1,0	30 000
Разработка и постановка меню	150 000	1,0	150 000
Дизайн проект	3 000	60,0	180 000
Инженерное проектирование (АР+ЭОМ+ОВиК+ВК)	1 000	100,0	100 000
Ремонт, отделочные работы	12 000	100,0	1 200 000
Материалы на ремонт	12 000	100,0	1 200 000
Монтаж коммуникаций	12 000	100,0	1 200 000
Система автоматизации + оборудование автоматизации + касса + эквайринг	300 000	1,0	300 000
Аудио, видео оборудование	300 000	1,0	300 000
Видеонаблюдение	150 000	1,0	150 000
Пожароохранная система	150 000	1,0	150 000
Оборудование, мебель для кухни, кухонная посуда и инвентарь	3 500 000	1,0	3 500 000
Барная стойка, барное оборудование, кофемашин и инвентарь	1 500 000	1,0	1 500 000
Мебель, предметы интерьера	20 000	46,2	923 077
Посуда и столовые приборы, предметы сервировки	4 000	92,3	369 231
Текстиль и форма персонала	100 000	1,0	100 000
Разработка сайта	150 000	1,0	150 000
Наружная вывеска и меню, фото, видео	350 000	1,0	350 000
Итого			12 512 308

STAFFCOST

должность	кол-во ставок	СТАВКА	З/П НА РУКИ	налоги 43,2%	питание	смен	итого	прочие расходы	ИТОГО	сылка на зп вакансии
директор	0,25	100 000	25 000	10 800	200	22	1 100			
управляющий	1,00	80 000	80 000	34 560	200	22	4 400			
шеф-повар	1,00	80 000	80 000	34 560	300	15	4 500			
главный бухгалтер	0,25	80 000	20 000	8 640	200	22	1 100			
бухгалтер калькулятор	1,00	40 000	40 000	17 280	200	22	4 400			
су-шеф универсал	2,00	60 000	120 000	51 840	300	15	9 000			
повар универсал	6,00	40 000	240 000	103 680	300	15	27 000			
кух рабочий - посудомойщица	2,00	30 000	60 000	25 920	300	15	9 000			
уборщица	2,00	25 000	50 000	21 600	300	15	9 000			
бармен-официант	4,00	40 000	160 000	69 120	300	15	18 000			
пиар менеджер	1,00	40 000	40 000	17 280	200	22	4 400			
официантов	1,00	40 000	40 000	17 280	200	22	4 400			
	21,50		955 000	412 560			96 300	20 000	1 483 860	-

ПРОГНОЗ ВЫРУЧКИ В МЕСЯЦ

		пон	вторн	среда	четв	пятн	субб	воскр	в неделю	в месяц
завтрак	чек	300	300	300	300	300	300	300		
	гостей	15	15	15	15	15	15	15		
	сумма	4500	4500	4500	4500	4500	4500	4500	31500	
обед	чек	450	450	450	450	450	450	450		
	гостей	50	50	50	50	50	50	50		
	сумма	22500	22500	22500	22500	22500	22500	22500	157500	
ужин	чек	1600	1600	1600	1600	2500	2500	1600		
	гостей	50	50	50	50	50	50	50		
	сумма	80000	80000	80000	80000	125000	125000	80000	650000	
коктейль	чек	700	700	700	700	1500	1500	700		
	гостей	30	30	30	30	30	30	30		
	сумма	21000	21000	21000	21000	45000	45000	21000	195000	
кальян	чек									
	гостей									
	сумма	0	0	0	0	0	0	0	0	
доставка	чек									
	гостей									
	сумма	0	0	0	0	0	0	0	0	
с собой	чек									
	гостей									
	сумма	0	0	0	0	0	0	0	0	
сувениры	чек									
	гостей									
	сумма	0	0	0	0	0	0	0	0	
другое	чек									
	гостей									
	сумма	0	0	0	0	0	0	0	0	
		128 000	128 000	128 000	128 000	197 000	197 000	128 000	1 034 000	4 446 200

ПЛАНОВЫЕ
ПРОДАЖИ И
РАСПРЕДЕЛЕН
ИЕ РАСХОДОВ

статья	сумма	%
аренда	450 000	10
staffcost	1 483 860	33
foodcost	1 467 246	33
ПР	222 310	5
АР	133 386	3
эквайринг	57 801	1
маркетинг	222 310	5
налоги	61 393	1
прибыль после налогов	347 894	8
прибыль до налогов	409 287	
оборот	4 446 200	

ТОЧКА
БЕЗУБЫТОЧНОС
ТИ

статья	сумма	%
аренда	450 000	12
staffcost	1 483 860	40
foodcost	1 214 400	33
ПР	184 000	5
АР	110 400	3
эквайринг	47 840	1
маркетинг	184 000	5
налоги		-
прибыль после налогов		-
прибыль до налогов	5 500	
оборот	3 680 000	

ПРОГНОЗ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ

		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	ИТОГО
месяц														
прогноз продаж в % от плановой 100:		56	61	65	70	74	81	85	90	94	97	99	100	
выручка, руб.		2500000	2700000	2900000	3100000	3300000	3600000	3800000	4000000	4200000	4300000	4400000	4446200	43246200
СТАТЬИ РАСХОДОВ	проценты расходов по фин модели	2 688 380	2 772 980	2 857 580	2 942 180	3 026 780	3 153 680	3 238 280	3 322 880	3 407 480	3 449 780	3 492 080	3 511 623	37863702,6
аренда	450000	450000	450000	450000	450000	450000	450000	450000	450000	450000	450000	450000	450000	
стафкост	1180880	1180880	1180880	1180880	1180880	1180880	1180880	1180880	1180880	1180880	1180880	1180880	1180880	
фудкост	33	825 000	891 000	957 000	1 023 000	1 089 000	1 188 000	1 254 000	1 320 000	1 386 000	1 419 000	1 452 000	1 467 246	
ПР	5	125 000	135 000	145 000	155 000	165 000	180 000	190 000	200 000	210 000	215 000	220 000	222 310	
АР	3	75 000	81 000	87 000	93 000	99 000	108 000	114 000	120 000	126 000	129 000	132 000	133 386	
маркетинг	1	32 500	35 100	37 700	40 300	42 900	46 800	49 400	52 000	54 600	55 900	57 200	57 801	
прибыль/убытки	5	- 188 380	- 72 980	42 420	157 820	273 220	446 320	561 720	677 120	792 520	850 220	907 920	934 577	
налоги	15			6363	23673	40983	66948	84258	101568	118878	127533	136188	140186,61	
чистая прибыль/убытки				36 057	134 147	232 237	379 372	477 462	575 552	673 642	722 687	771 732	794 391	
накопленная прибыль					170 204	402 441	611 609	1 089 071	1 053 014	1 726 656	1 396 329	2 168 061	1 566 123	

РАСЧЕТ ОКУПАЕМОСТИ И ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

чистый денежный поток							
год	0	1	2	3	4	5	всего
доход	-	43 246 200	53 354 400	53 354 400	53 354 400	53 354 400	256 663 800
расход	12 512 308	37 863 703	42 139 471	42 139 471	42 139 471	42 139 471	218 933 895
денежный поток	- 12 512 308	5 382 497	11 214 929	11 214 929	11 214 929	11 214 929	37 729 905
прибыль нарастающий итог	- 12 512 308	- 7 129 810	4 085 119	15 300 047	26 514 976	37 729 905	75 459 810
Срок окупаемости(PP), лет	1,35						
дисконтированный поток							
ставка дисконтирования	12,0%						
год	0	1	2	3	4	5	
доход	-	43 246 200	53 354 400	53 354 400	53 354 400	53 354 400	
расход	12 512 308	37 863 703	42 139 471	42 139 471	42 139 471	42 139 471	
денежный поток	- 12 512 308	5 382 497	11 214 929	11 214 929	11 214 929	11 214 929	
дисконтированный поток	- 12 512 308	4 805 801	8 940 473	7 982 565	7 127 290	6 363 652	
диск поток нараст итогом	- 12 512 308	- 7 706 506	1 233 966	9 216 531	16 343 821	22 707 473	
скорректированный ден поток	- 14 013 785	10 764 995	22 429 858	22 429 858	22 429 858	22 429 858	
Дисконтированный срок окупаемости проекта (DPP), лет	1,78						
Чистая приведённая стоимость (NPV), руб.	50 380 157						
Внутренняя норма доходности (IRR), %	112%						
Индекс прибыльности (PI)	4,0						

Определяем требования к помещению

ГОРОД, РАЙОН (Москва, ЦАО)

МЕСТОРАСПОЛОЖЕНИЕ (1 ЛИНИЯ, В БЦ класс В+, в ТРЦ, у метро и пр.)

ТРАФИК, КОЛ-ВО ЖИТЕЛЕЙ, СОТРУДНИКОВ, СТУДЕНТОВ

ПЛОЩАДЬ ЗАВЕДЕНИЯ

ЭТАЖ

кВт

БЮДЖЕТ

ЖЕЛАТЕЛЬНЫЕ И НЕЖЕЛАТЕЛЬНЫЕ СОСЕДИ

ОСОБЕННОСТИ ПОМЕЩЕНИЯ

ЧЕК ЛИСТ КОНЦЕПЦИИ

- КОНКУРЕНТЫ/УНИКАЛЬНОСТЬ/ЦЕННОСТИ КОМПАНИИ
- НАЗВАНИЕ/ЛЕГЕНДА/ФИРМЕННЫЙ ПЕРСОНАЖ
- ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ/ФОРМАТ
- НАПРАВЛЕНИЕ КУХНИ/ПРОЕКТ
МЕНЮ/ТЕХНОЛОГИИ/ОБОРУДОВАНИЕ/ЭЛЕКТРОМОЩНОСТЬ
- ЧАСЫ РАБОТЫ
- УСЛУГИ
- ВИД ОБСЛУЖИВАНИЯ/СЕРВИС
- СПОСОБЫ ПРОДАЖ И ПРОДВИЖЕНИЯ
- КАДРОВАЯ СТРАТЕГИЯ/ЦЕННОСТИ КОМАНДЫ
- ЦЕНОВАЯ СТРАТЕГИЯ/АНАЛИЗ ЦЕН КОНКУРЕНТОВ
- АТМОСФЕРА/МУЗЫКА/ВИДЕО/ЗЕЛЕНЬ/ТЕМПЕРАТУРА/ОСВЕЩЕНИЕ/ЗАПАХ
- ФИРМЕННЫЕ ЦВЕТА/СТИЛЬ ДИЗАЙНА
- ВИД ПОСУДЫ/МЕБЕЛИ/РАССАДКА
- КОЛ-ВО ПОСАДОЧНЫХ МЕСТ/ПЛОЩАДЬ ПОМЕЩЕНИЯ

КОНТАКТ Ы

+7 916 794 68 78

director@kulakovanataly.ru

<https://www.facebook.com/kulakovanataly>