

# ИП «Орион Кафе»

Суть проекта заключается в организации кафе быстрого питания.



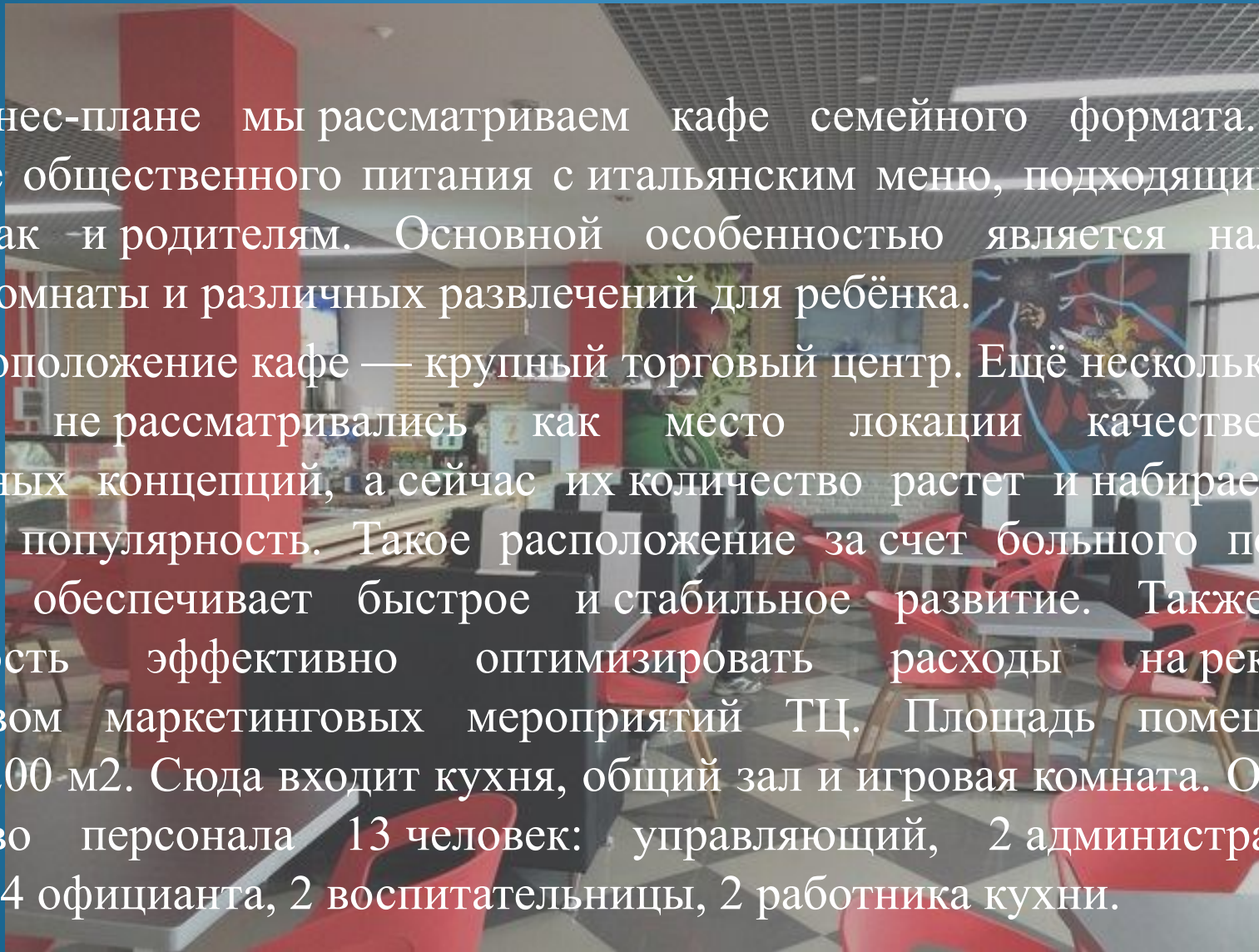
Контактный телефон организации: 8 (800) 755-76-33

Авторы проекта: Шахов , Конченков Илья.

# Описание проекта

В бизнес-плане мы рассматриваем кафе семейного формата. Это заведение общественного питания с итальянским меню, подходящим как детям, так и родителям. Основной особенностью является наличие детской комнаты и различных развлечений для ребёнка.

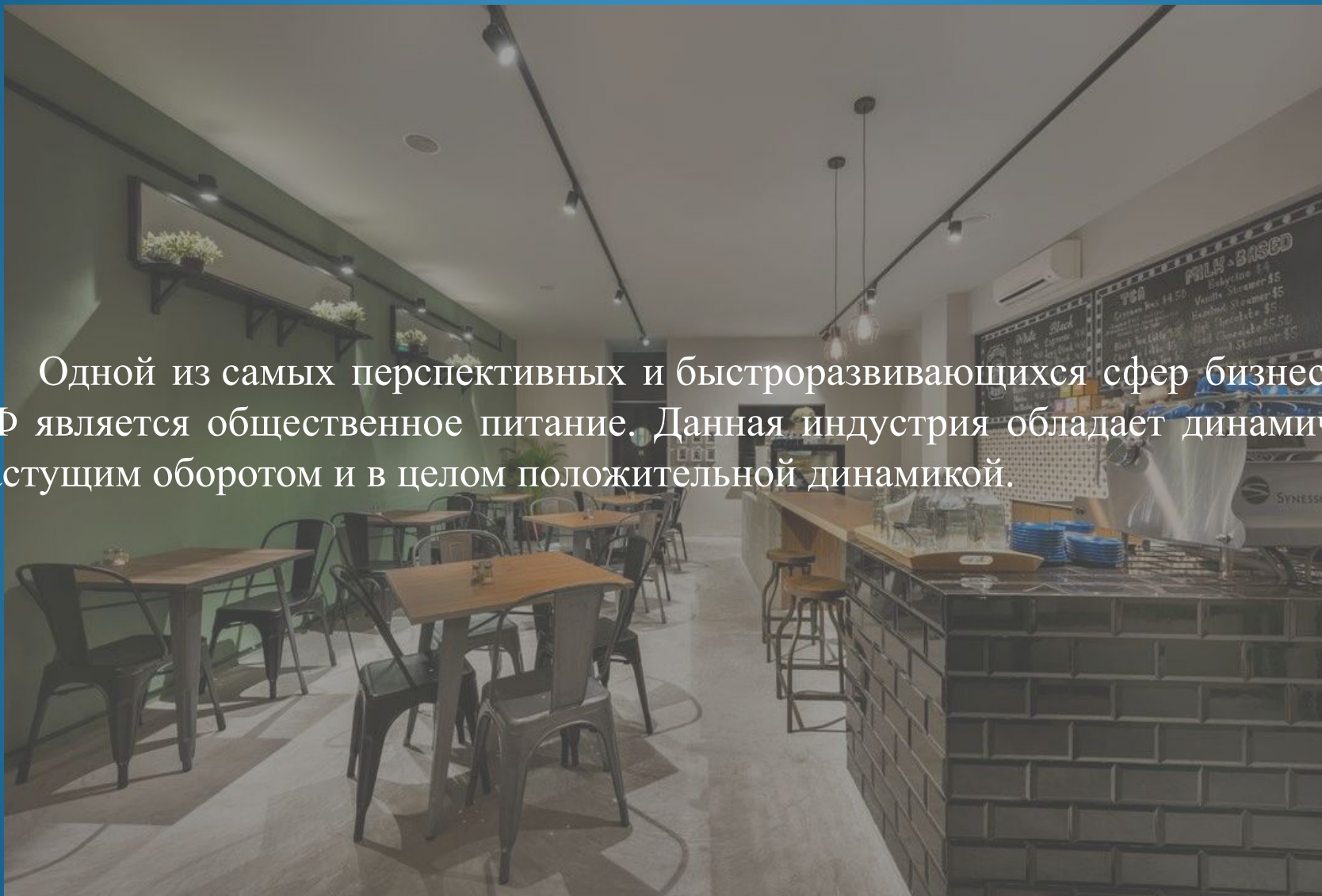
Местоположение кафе — крупный торговый центр. Ещё несколько лет назад ТЦ не рассматривались как место локации качественных ресторанных концепций, а сейчас их количество растет и набирает все большую популярность. Такое расположение за счет большого потока клиентов обеспечивает быстрое и стабильное развитие. Также это возможность эффективно оптимизировать расходы на рекламу посредством маркетинговых мероприятий ТЦ. Площадь помещения порядка 200 м<sup>2</sup>. Сюда входит кухня, общий зал и игровая комната. Общее количество персонала 13 человек: управляющий, 2 администратора, 2 повара, 4 официанта, 2 воспитательницы, 2 работника кухни.





# Анализ рынка

Одной из самых перспективных и быстроразвивающихся сфер бизнеса в РФ является общественное питание. Данная индустрия обладает динамично растущим оборотом и в целом положительной динамикой.



# Организационный план

Местоположение кафе — крупный торговый центр..

Площадь помещения порядка 200 м2. Сюда входит кухня, общий зал и игровая комната. Общее количество персонала 13 человек: управляющий, 2 администратора, 2 повара, 4 официанта, 2 воспитательницы, 2 работника кухни.

Классическое меню включает около 40-50 наименований блюд и 30-40 напитков. Обновить перечень блюд можно к праздникам и детским каникулам.

График работы: 10:00 — 22:00.

# Оценка риска

Рынок общественного питания обладает высокой конкуренцией. Для того чтобы выделиться нужно красиво преподнести свои основные преимущества. Важно начать рекламную кампанию ещё до открытия. И вне зависимости от времени года поддерживать активную маркетинговую политику.

# Маркетинг

В первую очередь важно разработать логотип, сделать брендбук, создать сайт, зарегистрироваться в социальных сетях.

Первая рекламная кампания должна быть направлена на праздничное открытие кафе. Шары, бесплатные угощения, аниматоры для детей, розыгрыши ценных призов — все это может стать частью большого торжества. Пусть о вас сразу узнают как можно больше людей.

В социальных сетях на регулярной основе следует проводить конкурсы, поддерживая лояльность клиентов. Очень важно держать обратную связь со своими потребителями: будьте открыты для взаимодействия, собирайте отзывы и работайте над ними.

Постоянно в кафе должны быть различные акции: блюдо дня, счастливые часы, бизнес-ланчи. Всё это увеличивает лояльность клиентов.

В каждом ТЦ есть маркетинговый отдел, сотрудничая с ним можно выгодно оптимизировать рекламные кампании, уменьшая среднюю цену клиента.

Однако в данном виде бизнесе самым эффективным остается сарафанное радио. Поддерживайте качество вашего заведения на должном уровне, создавайте приятную атмосферу, и число клиентов будет увеличиваться в геометрической прогрессии.



# Финансовый план

Затраты на создание зоомагазина:

- ремонт помещения и вывеска – 200 000 руб.;
- закупка торгового оборудования – 150 000 руб.;
- запас товара – 1 500 000 руб.;
- оборотные средства 250 000 руб.

Итого: 2 100 000.

# Финансовый план

Прибыль этого же магазина ежемесячно:

- выручка – 1 100 000 руб.;
- себестоимость товара – 758 620 руб.;
- валовая прибыль – 350 500 руб.;
- расходы – 220 500 руб.;
- налог ЕНВД – 20 000;
- чистая прибыль – 100 000 рублей.