

Бизнес-проект

Кафе-кондитерская „Лампа Аладдина„

Резюме проекта

- **ЦЕЛИ В БИЗНЕСЕ:**
- 1) Во-первых, вклад в бизнес обусловлен стремлением реализовать задуманную идею, заключающуюся в открытии кафе-кондитерской, специализирующейся на изготовлении восточных сладостей
- 2) Во-вторых, получение прибыли, как показателя правильно организованного бизнеса и уверенности в том, что данная концепция нашла своего потребителя
- 3) В-третьих, стремление предоставить людям возможность погрузиться в атмосферу востока и насладиться профессионально приготовленными сладостями

Возможности бизнеса :

- 1)** Бизнес ,благодаря своей задумке,сможет удовлетворить потребности многих людей не только в потреблении кондитерских изделий,но и обеспечит возможность общения в необычной обстановке за счет восточной концепции интерьера нашего заведения
- 2)** Благодаря всемирной любви людей к сладким изделиям, кафе-кондитерская сможет иметь постоянный приток потребителей и надежно укоренится на рынке
- 3)** На должность кондитеров принимаются исключительно люди,являющиеся кандалатчами,т.е специалистами по изготовлению именно восточных сладостей.Это позволит производить продукцию с учётом национальных особенностей ,соблюдая грамотно рецептуру.
- 4)** Ассортимент наших изделий подобран таким образом,что в домашних условиях их произвести очень трудно,а на полках магазинов,закупающих такие сладости они теряют первоначальный вид ,вкусовые качества ,тем самым отбивая желание у покупателей приобрести их.Это позволит обеспечить приток гостей нашего заведения

Конкурентное преимущество:

- специально выбрана восточная направленность сладостей, с целью подчеркнуть ее особый вкус, непривычный для покупателей
- производство будет осуществляться специально обученными людьми, знающими рецептуру и вкусовые качестваготавливаемых ими блюд
- большинство представленной на прилавке продукции рассчитана на изготовление по особой сложной технологии, с применением оборудования, что позволит ограничить возможность ее приготовления любителями
- производство сладостей будет происходить с утра и продаётся в этот же день
- под конец рабочего дня, непроданный товар будет реализовываться по уменьшенной цене, благодаря чему исключится возможность продажи несвежих изделий
- преимуществом нашего кафе-кондитерской также будет являться особый интерьер, выполненный в восточном стиле: круглые столы, расписные стены, а вместо привычных стульев-мягкие и удобные тахты.

ПРОГНОЗИРУЕМЫЕ ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ:

Окупаемость предприятия предположительно за полтора года

Рентабельность :53%

Доход: 450 000 рублей в месяц

Расход: 293 860 рублей в месяц

Требуемая сумма инвестиций: 2 563 660 рублей – первоначально; 293 860 рублей в месяц

Концептуализация бизнес-идеи

- Создавая бизнес-идею исходим из физиологических, социальных и культурных потребностей людей.
- *1) К восточным сладостям относятся изделия, изготовленные с применением большого количества орехов, разных пряностей, изюма, цукатов, меда и масличных ядер. Эти кондитерские изделия отличаются хорошими вкусовыми качествами и высокой питательной ценностью (калорийностью). Это не позволяет потребителю остаться голодным, утолив его потребность в еде.*
- *2) Открывая данное кафе исходили также из социальной потребности людей в общении. Специально для ее удовлетворения разработан интерьер, максимально располагающий к беседе. Зад будет обустроен мягкими восточными тахтами, круглыми столами, которые позволят занять наиболее комфортное положение. Для больших и шумных компаний специально отведены зоны с ширмами, что позволит создать приятную атмосферу для самой компании и не мешать общению других посетителей.*
- *3) Культурные потребности людей исходят от жажды получения новых знаний, в данном случае о культуре восточных народов. Исходят из интереса попробовать что-то новое, узнать новые вкусы, оценить эстетику восточных сладостей, побывать в специфическом интерьере.*

Почему выбрано производство именно сладостей?

- Потребление в России сладостей и кондитерских изделий находится на высоком уровне. Согласно результатам опроса, проведенного Институтом общественного мнения Анкетолог*, граждане нашей страны приобретают сладости 1–3 раза в неделю (44,7%), а больше четверти опрошенных (27,3%) — почти ежедневно. При этом цифры непосредственного потребления сладкого и кондитерских изделий еще выше. Более половины респондентов (54,6%) балуют себя сладостями каждый день, еще треть (31,2%) — от 1 до 3 раз в неделю. Поэтому любителей сладкого в стране довольно много. Сладкоежками в полной мере назвали себя 22,7%. Еще 31,1% респондентов частично относят себя к данной группе. Таким образом, кондитерские и прочие сладкие изделия — это уже не столько атрибут праздника, сколько повседневный продукт как молоко или хлеб.
- Поскольку именно сладкая продукция пользуется большой популярностью у населения, то наиболее рациональным представилось такое производство.

Продукция нацелена на абсолютно любого потребителя, вне зависимости от пола, национальности, возраста и других признаков. но ориентировочно посещать наше кафе-кондитерскую будут:

- | | |
|--|----------------------------|
| 1- мужчины в возрасте от 30 до 60 лет |] со средним
заработком |
| 2- женщины во возрасте от 25 до 60 лет | |
| 3- дети | |

Располагая кафе, ориентировались на удобство его посещения. Находиться оно будет в центре города, где всегда большой поток людей, в здании на 1 этаже, аренда которого в разы меньше аренды помещения в торговом центре. Такое место нахождения представляется наиболее рациональным.

Маркетинговый план

- В восточные сладости, напоминающие мягкие конфеты в процессе производства в конфетную массу будут добавляться дробленые орехи, цукат и изюм. Помимо сливочной и сахарной помады (сливочное полено, сливочные колбаски, щербет ореховый, щербет с цукатами и т. д.), за основу для приготовления восточных сладостей могут браться сбивная конфетная масса (нуга мандариновая, лимонная, кос-халва и т. д.) и железная масса, приготовленная на крахмальной основе (рахат-лукум) и на основе фруктово-ягодного пюре (алы)
- Также будут производиться восточные сладости по типу карамели, которые отличаются твердой консистенцией и большей хрупкостью. Они изготавливаются путем уваривания сахарного паточного или сахарно-медового сиропа, куда затем добавляются ядра орехов, кунжут, мак (козинак из подсолнечника, из кунжута, из орехов, миндальный грильяж, мак с орехом и т. д.). В некоторых случаях вместо орехов могут использоваться эссенции или пряности (например, для приготовления шакер-пендыря лимонного, имбирного и пр.). Также будут представлены в ассортименте разнообразные сахаренные орешки-целые ядра орехов (миндаля, кешью, фундука, грецкого ореха и т. д.), которые покрываются сверху корочкой расплавленной сахарной глазури.



Кондитерская делает акцент на более редкой и технологически сложной продукции. Ее изготовление требует наличия отдельного помещения, инструментов и оборудования. На производстве будут работать не обычные кондитеры, а **кандалатчи**, т.е. специалисты по приготовлению восточных сладостей (в первую очередь халвы, нуги, сахарных изделий и т. д.). Только они знакомы со всеми тонкостями приготовления любых, даже самых редких, видов восточных сладостей.

Восточные сладости, благодаря своей рецептуре, могут долгое время храниться при высокой температуре и практически не тают под прямыми лучами солнца, что способствует более долгому хранению.

На начальном этапе ассортимент продукции относительно небольшой, но в последствии планируется расширить его, разнообразить.

Эти сладости предусматривают слишком разные технологии производства и составные ингредиенты, поэтому для производства широкого ассортимента потребуются немалые вложения в различное оборудование. Поэтому в первое время ограничимся выпуском 8-10 видами продукции, изготавливаемых по уникальной рецептуре и обладающих высокими вкусовыми качествами.





Кондитерские изделия не являются сезонным товаром, однако так как восточные сладости, в основном, употребляют вместе с горячим чаем, то наибольшим спросом они будут пользоваться в прохладное время года. Пик продаж -осень-зима. Весной и летом наблюдается спад, что отчасти обусловлено тем, что основные потребители сладостей – женщины, которые перед пляжным сезоном придерживаются диеты и ограничивают сладкое в своем рационе.

Анализ конкурентов

- 1) Кондитерские** . К прямым конкурентам будут относиться все кондитерские, в ассортименте которых есть те или иные виды восточных сладостей .Самые распространенные виды восточных сладостей (например, пахлава, курабье, кята, шакер, халва) изготавливаются многими кондитерскими и пекарнями: „Кофейня восточных сладостей,, , „Хоттабович,,
- 2) Магазины**. Они часто встречаются в ассортименте продуктовых магазинов, специализированных кондитерских и отдельных ларьков, которые реализуют кондитерские изделия на развес: „Пряничный домик ,, „Победа,,
- 3) Домашнее приготовление**. Некоторые виды изделий производятся в домашних условиях (к примеру, рахат-лукум, бадам, цукаты, чурчхела). Не все люди доверяют чужому производству. Но по статистике сейчас готовкой дома занимается намного меньше людей, нежели лет 20-30 назад, и большинству из них проще и удобнее приобрести уже готовые изделия.

Стратегия продвижения

С целью распространения информации об открытии кафе-кондитерской будут использованы :

- Сайт нашего кафе группы в социальных сетях
- Раздача флаеров в местах большого скопления людей. Специально для них разработан яркий, колоритный дизайн для привлечения внимания. Такая реклама ориентирована не на индивидуумов, а на большие группы населения.
- Как один из возможных вариантов стимулирования предполагается проведение дегустации восточных сладостей. Это поможет повысить интерес и обеспечить приток покупателей.
- Для того ,чтобы оставить приятное впечатление после первого посещения будут выдаваться бесплатные сувениры, а для детей раскраски с героями восточных сказок.

Формирование бюджета маркетинга:

- реклама -3000 рублей в год
- на создание и поддержание сайта -25 000 (единоразово)

Схема анализа конкурентов

Запросы потребителя	Что может предложить конкурент (изготовление на дому)	Что может предложить конкурент(магазины)	Что может предложить ИП
<p>Качество приготовления/внешний вид</p>	<p>Большинство,обывателей не знают верного способа приготовления, поэтому есть вероятность производства продукции невысокого качества</p>	<p>В магазинах поставщиками восточных сладостей,как правило,выступают фабрики. Работники на них скорее всего не являются специалистами именно в области изготовления сладостей,поэтому вкус и внешний вид могут не соответствовать действительности</p>	<p>В кондитерской работают кандалатчи, профессионалы,знающие толк в приготовлении истинно верных сладостей.За счет их высокого уровня работы достигается изготовление изделий,которые и по вкусовым и по внешним качествам полностью соответствуют национальной кухне.</p>
<p>Свежесть продукции</p>	<p>Поскольку люди производят для себя,т.е. в таком количестве, сколько они смогут потребить,то свежесть продукции высока</p>	<p>В силу отсутствия покупателя магазины не всегда спешат убрать с полок товар,находящийся там уже приличное время</p>	<p>Благодаря относительно небольшому ассортименту и постоянному притоку посетителей получается реализовывать товар сразу,а использование натуральных продуктов,в числе которых особое масло,некоторые виды сладостей не портятся и не тают.</p>

Цены	Для покупки ингредиентов понадобится больше денег, чем на приобретение уже готовой продукции	Средняя цена - 120 рублей(100 г)	По подсчетам средняя цена наших изделий -100 рублей (100 г)
Ассортимент	Возможности любителей ограничены ввиду их способностей по приготовлению восточных сладостей,поэтому ассортимент небольшой	Магазины предоставляют не самый широкий ассортимент различных восточных сладостей	Наше кафе-кондитерская в Будет обладать особым разнообразным перечнем восточных сладостей
Удобство расположения		Находятся в шаговой доступности	Подобрано максимально удобное для посетителей место,однако все-таки придется добираться

SWOT-анализ

	Положительное влияние	Отрицательное влияние
Внутренняя среда	<ul style="list-style-type: none">-высокое качество блюд-колоритный интерьер-команда профессионалов-продажи практически не зависят от сезона	<ul style="list-style-type: none">-бизнес-модель зависит от ,, человеческого фактора,,-небольшой ассортимент
Внешняя среда	<ul style="list-style-type: none">-новые виды продукции-использование в дальнейшем оборудования, позволяющего изготавливать более сложные сладости	<ul style="list-style-type: none">-форс-мажорные обстоятельства в виде катаклизмов, бедствий и т.д-открытие аналогичных кофеен-кондитерских-снижение уровня доходов населения

Выбор ОПФ и организационно-производственный план.

Предпочтительная ОПФ для небольшого кафе-кондитерской является ИП. Эта форма малого бизнеса предусматривает больше льготных схем налогообложения, нет необходимости вести полный бухгалтерский учёт, для регистрации не нужны устав и уставной капитал, а сама регистрация производится в упрощённой форме. Кроме того, ИП может осуществлять свою деятельность в жилом здании, что очень удобно для заведения, которое необходимо расположить в центральной части города вдоль оживлённых транспортных путей. Единоличное же управление предприятием позволит оперативно решать проблемы, возникающие в процессе его деятельности. Ограничения, связанные с организацией бизнеса в форме ИП, например, небольшое число сотрудников и отсутствие возможности создавать филиалы, не стесняют развитие кафе, т.к. такой тип заведения не предполагает масштабного производства и большого персонала.

Для регистрации ИП была выбрана упрощённая система налогообложения (6% с дохода), т.к. она позволяет относительно просто оценивать сумму налоговых отчислений и сдавать в конце года только одну налоговую декларацию.

Инвестирование: заём средств не предполагается, имеется собственный капитал.

Общий объём первоначальных инвестиций составит 2563,66 тыс. руб., из которых капитальные расходы – 2158,8 тыс. руб. и оборотные средства – 304,86 тыс. руб.

**Ежемесячные
расходы:**

аренда	50 000
закупка продуктов	60 000
коммунальные услуги	5 000
оплата труда	150 360
РКО	1 500
налоги	27 000
Итого:	293 860
периодические и непредвиденные расходы	20 000

Первоначальные инвестиции (открытие и 1 месяц работы):

наименование работ, товаров, услуг	стоимость
регистрация	800
аренда	50 000
отделка помещений	
• строительные материалы	800 000
• отделочные работы	250 000
• изготовление вывески над входом и оформление входа	50 000
	Итого: 1 100 000
Закупка оборудования, кассового аппарата, мебели для зала и формы для персонала	1 000 000
первоначальная закупка продуктов	80 000

<p>начальные вложения в рекламу</p> <ul style="list-style-type: none"> • создание сайта (в дальнейшем ведётся самостоятельно) 25 000 • печать листовок и визиток 3 000 • печать баннеров (3) 30 000 <p>Итого: 58 000</p>	
оплата труда	150 360
коммунальные услуги	5 000
расчётно-кассовое обслуживание	1 500
налоги	18 000
непредвиденные расходы	100 000
Итого:	2 563 660

Помещение: планируется использовать нежилое помещение 1 этажа жилого здания в центре города напротив автобусной остановки общей площадью 100 м², разделённое на следующие зоны: кондитерский цех, складское помещение, моечная, помещение для хранения отходов, комната для персонала, зал для посетителей, сан. узел. Вход с улицы. Стоимость аренды – 50 тыс. руб. в месяц. В помещении будет проведён косметический ремонт, который сделает привлечённая строительная бригада.

Оборудование и сырьё: поставки оборудования оптом, закупка производится у специализированного дистрибутора от компании производителя по предварительному заказу. Установка и подключение оборудования проводится монтажной бригадой компании-поставщика, что требуется для соблюдения гарантии и последующего сервисного обслуживания. Для поставок сырья для производства восточных сладостей и напитков заключаются договоры с компаниями, работающими в сфере первичной переработки муки, молока, сахара и других ингредиентов, а также с поставщиками готовых восточных сладостей, производство которых выходит за рамки деятельности кафе-кондитерской. Мебель для зала кафе закупается со склада компании-производителя.

Процесс производства и оказания услуг:

- получение и разгрузка продуктов, распределение в местах хранения
- подготовка сырья к производственному процессу
- подготовка витрины и оборудования к работе
- работа по рецепту (замешивание теста, приготовление сиропов и т.д.)
- порционная фасовка готовых изделий
- выкладка изделий на витрины
- отпуск готовой продукции
- разлив напитков
- сервировка и уборка столов в зале

В заведении планируется следующая структура персонала (с повременной формой оплаты труда):

должность	оклад	ОПС	ОМС	ОСС	страх. от НС	НДФЛ	сумма расходов	кол-во работн.	ИТОГО
кондитер- технолог	30 000	6 600	1 530	870	60	3 900	42 960	2	85 920
кассир	25 000	5 500	1 275	725	50	3 250	35 800	1	35 800
уборщик	20 000	4 400	1 020	580	40	2 600	28 640	1	28 640
Итого:									150 360

Расчёт себестоимости, расходов и доходов продукции.

Средний спрос оценивается в 3 000 порций восточных сладостей в месяц.

Себестоимость единицы продукции (для среднего продукта):

постоянные издержки:

- основные средства: закупка оборудования и мебели = $1\,000\,000 / 20 \text{ лет} / 12 \text{ мес.} / 3\,000 = 1,4 \text{ руб.}$; отделка помещения = $1\,100\,000 / 20 \text{ лет} / 12 \text{ мес.} / 3\,000 = 1,5 \text{ руб.}$
- аренда = $50\,000 / 3\,000 = 16,7 \text{ руб.}$
- оплата труда = $150\,360 / 3\,000 = 50,1 \text{ руб.}$
- маркетинг: сайт = $25\,000 / 5 \text{ лет} / 12 \text{ мес.} / 3\,000 = 0,1 \text{ руб.}$; баннеры = $30\,000 / 5 \text{ лет} / 12 \text{ мес.} / 3\,000 = 0,2 \text{ руб.}$; листовки, визитки = $3\,000 / 12 \text{ мес.} / 3\,000 = 0,1 \text{ руб.}$
- РКО = $1\,500 / 3\,000 = 0,5 \text{ руб.}$

переменные издержки:

- сырьё = $60\,000 / 3\,000 = 20 \text{ руб.}$
- коммунальные услуги = $5\,000 / 3\,000 = 1,7 \text{ руб.}$
- налоги 150 (цена за ед. продукции) * 0,06 = 9 руб.

Итого: 101,3 руб.

Средняя цена устанавливается в 150 руб. за порцию; в дальнейшем она может меняться в зависимости от изменения цен на сырьё, аренду и т.д., ценовой политики конкурентов, проводимых акций.

Расчёт точки безубыточности и срока окупаемости проекта.

Поток доходов в месяц = $3\,000 * 150 = 450\,000$ руб.

ТБ = пост. издерж. / (цена за ед. – перемен. изд. на ед.)

Постоянные издержки:

- аренда = 50 000
- оплата труда = 150 360
- РКО = 1 500
- амортизация: осн. средства = $(1\,100\,000 + 1\,000\,000) / 20 \text{ лет} / 12 \text{ мес.} = 8\,750 \text{ руб.}$; маркетинг = $(25\,000 + 30\,000) / 5 \text{ лет} / 12 \text{ мес.} + 3\,000 / 12 \text{ мес.} = 1\,167 \text{ руб.}$

Итого: 211 777 руб. в мес.

Переменные издержки: $20 + 1,7 + 9$ (см. выше) = 30,7 руб.

Цена: 150 руб.

Тогда ТБ = $211\,777 / (150 - 30,7) = 1775$ порций продукции

Или в денежном выражении $1775 * 150 = 266\,250$ руб. в месяц

Реализация продукции на сумму ниже этой точки будет убыточна.

Планируется, что с первого месяца производства будет реализовано не менее 2 000 ед. продукции, т.е. производство изначально прибыльно.

Остаётся только покрыть сумму первоначальных инвестиций.

Срок окупаемости проекта: Первый год (все величины в расчёте на месяц!)

	январь-февраль	март-апрель	май-июнь	июль-август	сентябрь-октябрь	ноябрь-декабрь
постоянные издержки	201 860	201 860	201 860	201 860	201 860	201 860
сырьё	40 000	45 000	50 000	55 000	60 000	60 000
ком. услуги	3 500	4 000	4 400	4 700	5 000	5 000
налоги	18 000	20 250	22 500	24 750	27 000	27 000
расходы в месяц	263 360	271 110	278 760	286 310	293 860	293 860
кол-во ед. реализов. прод.	2 000	2 250	2 500	2 750	3 000	3 000
выручка в месяц	300 000	337 500	375 000	412 500	450 000	450 000
прибыль	36 640	66 390	96 240	126 190	156 140	156 140
непокрытый. остаток. первонач. инвест. после 2 мес.	2 085 520	1 952 740	1 760 260	1 507 880	1 195 600	883 320

Второй год

Таким образом, в конце 18 месяца сумма первоначальных инвестиций окупится (останется 53 520 руб. чистой прибыли); с этого момента производство начнёт приносить владельцу прибыль.

Рентабельность производства = прибыль / затраты = 156 140 / 293 860 = 53%

	январь-февраль	март-апрель	май-июнь
непокрытый остаток первонач. инвест. после 2 мес.	571 040	258 760	-53 520

ВЫВОД:

Данный бизнес-проект представляется рациональным, поскольку разработано правильное позиционирование кафе как кафе с определённой направленностью. Кроме того, представляется тщательно подобранный ассортимент сладостей, отличающихся особой технологией производства. Данный бизнес будет выгодным, так как на рынке широко не представлено конкурентов, специализирующихся на изготовлении данной продукции.