

БИЗНЕС-ПЛАН Кафе «SugarOff» Кафе для людей с сахарным диабетом

Ивлева А.С., Мальков А.С., Попова А.А., Старцева А.Г.

МЦЭ-1

Анализ конкурентов кафе для диабетиков «SugarOff»

| Наименование показателя | Кафе «SugarOff» | Конкуренты | | |
|---|--------------------------------------|------------------------------------|-----------------------------------|---|
| | | Магазин ПП тортов «Без сахара» | Диетическая кондитерская «%Zero» | Магазин полезных и низкокалорийных десертов «Можно» |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1. Услуга: 1. Качество 2. Безопасность | Высокое Безопасная услуга | Высокое Безопасная услуга | Высокое Безопасная услуга | Высокое Безопасная услуга |
| 1. Ассортимент: 1. Горячие блюда 2. Холодные блюда / закуски 3. Десерты 4. Напитки | Есть Есть Есть Есть | Нет Нет Есть Есть | Нет Нет Есть Нет | Нет Нет Есть Есть |
| 1. Цена: 1. Продажная 2. Наличие акций, скидок | Высокая Есть | Средняя Есть | Средняя Нет | Высокая Есть |
| 1. Сбыт: 1. Доставка до потребителей 2. Доставка блюд на дом | До стола Нет | В руки на кассе Есть | Нет Есть | В руки на кассе Нет |
| 1. Продвижение товара: 1. Реклама | | | | |

Элементы меню SugarOff

ЗАКУСКИ | САЛАТЫ

Паштет из куриной печени с соусом из инжира 390 488/20/32/27

Аво-тост с яйцом пашот, шпинатом и трюфельным маслом 490 350/23/15/26

Салат цезарь с креветками | с курицей 490 | 550 252/17/16/7 | 237/16/15/7

Салат нисуаз с тунцом 590 344/18/26/6

Большой салат с брокколи, ореховым соусом и зеленым салатом 490 153/8/9/8

СУПЫ

Куриный суп с пастой орзо и зелеными овощами 390 227/17/9/18

Суп тыквенный | с креветками 390 | 450 128/3/2/22 | 193/14/3/27

Томатный суп с морепродуктами и чиабаттой 520 403/20/16/43

Том ям 570 324/21/3/52

ПАСТА

Паста с цыпленком, грибами и пармезаном 490 590/33/32/40

Безглютеновая паста с индейкой, брокколи и песто 550 1051/26/45/133

Безглютеновая паста болоньезе с растительным маслом 550 558/17/17/81

Гречневая лапша с креветками в устричном соусе 570 220/18/5/25

Преимущества и недостатки продукции

Преимущества товаров:

- всегда свежая продукция;
- использование качественных продуктов;
- расчет КБЖУ.

Недостатки:

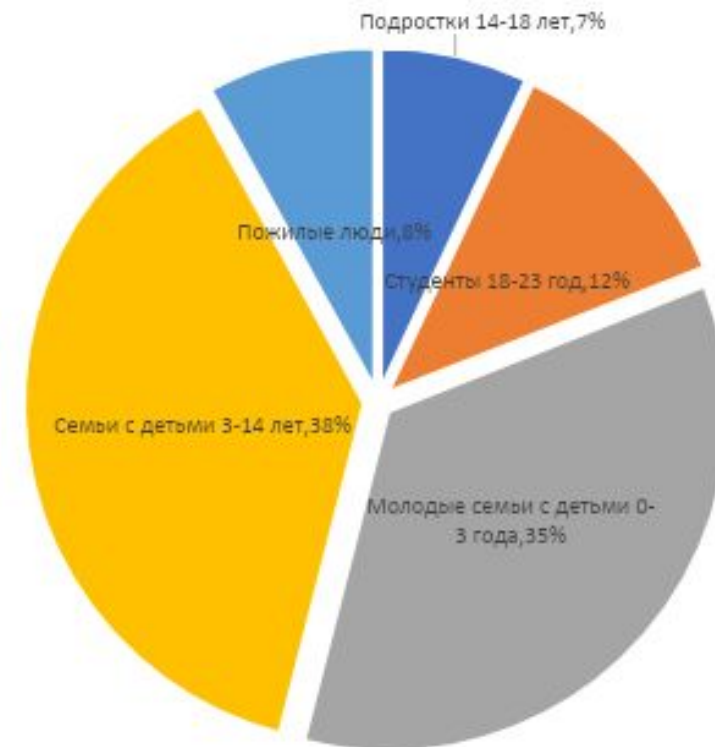
- высокая цена.

Каналы продвижения на рынок

| Пути продвижения | Цена, руб. | Количество | Стоимость в месяц, руб. |
|---------------------------------|------------|------------|-------------------------|
| Наружная реклама | 15000 | 2 | 30000 |
| Реклама на радио | 500 | 4 | 2000 |
| Реклама на транспорте | 16000 | 2 | 32000 |
| Распространение брошюр-рекламок | 1 руб./шт. | 1000 | 1000 |
| Реклама в соц.сетях | 70000 | 1 | 70000 |
| Итого | | | 135000 |

Целевая аудитория кафе «SugarOff»

| № | Целевая аудитория | Доля на рынке, % |
|---|------------------------------------|------------------|
| 1 | Подростки 14-18 лет | 7 |
| 2 | Студенты 18-23 год | 12 |
| 3 | Молодые семьи с детьми 0-3 года | 35 |
| 4 | Семьи с детьми 3-14 лет | 38 |
| 5 | Пожилые люди | 8 |



Прогноз объема продаж

| Прогнозируемый объем продаж | | 2022 | | 2023 |
|-----------------------------|--------------|------------------|----------------|-------|
| | | За месяц (порц.) | За год (порц.) | |
| Завтраки | Максимальный | 350 | 4200 | 4500 |
| | Средний | 310 | 3720 | 4100 |
| | Минимальный | 300 | 3600 | 4000 |
| Горячие блюда | Максимальный | 760 | 9120 | 9500 |
| | Средний | 740 | 8880 | 9200 |
| | Минимальный | 700 | 8400 | 8700 |
| Напитки и десерты | Максимальный | 1500 | 18000 | 22000 |
| | Средний | 1200 | 14400 | 16000 |
| | Минимальный | 1000 | 12000 | 14000 |

Ключевые факторы в конкурентной борьбе

Оригинальный интерьер заведения в любом стиле, соответствующем концепции кафе.

- Разумная ценовая политика.
- Вкусная кухня. Новый клиент никогда второй раз не придет в ресторан, где его накормили невкусно, поэтому найдём повара, который будет действительно потрясающе готовить.
- Разнообразное меню.
- Безукоризненное обслуживание. Ваши официанты и бармены будут назубок знать меню, быстро двигаться, быть внимательными и вежливыми с клиентами. За хамство и непрофессиональность предусмотрены штрафы. Программа лояльности для постоянных клиентов.
- Наличие дисконтной карточки.
- Приятные бонусы для клиентов, оставивших в вашем заведении много денег. Например, если кто-то празднует день рождения, предусмотрен комплимент от шефа.
- Непрерывающаяся рекламная кампания. В перспективе открытие на базе кафе кулинарных курсов.
- Организация доставки еды на дом. Услуга будет добавлена не на стадии запуска стартапа, а уже тогда, когда заведение начнет приносить прибыль.

Источники финансирования

| № | Источники финансирования | Сумма, руб. |
|--------------|-----------------------------|-------------|
| 1 | Собственные средства | 284 005 |
| 2 | Заемные средства | 1 000 000 |
| Итого | | 1 284 005 |

Единовременные затраты

| № | Единовременные затраты | Сумма, руб. |
|--------------|---|------------------|
| 1 | Затраты, связанные с регистрацией бизнеса | |
| 1.1 | Госпошлина | 800 |
| 1.2 | Изготовление печатей и штампов | 1 500 |
| 1.3 | Услуги нотариуса | 5 000 |
| 2 | Организационно-технические затраты | |
| 2.1 | Аренда помещения + залог | 34 000 |
| 2.2 | Покупка оборудования | 522 000 |
| 2.3 | Покупка инвентаря | 51 050 |
| 2.4 | Покупка сырья | 59 655 |
| 2.5 | Реклама | 135 000 |
| 2.6 | З/п сотрудников до получения прибыли | 475 000 |
| Итого | | 1 284 005 |

Смета затрат на месяц, следующий за открытием

| № | Смета затрат | Сумма, руб. |
|--------------|----------------------------|------------------|
| 1 | Покупка сырья и материалов | 59 655 |
| 2 | Аренда помещения | 24 000 |
| 3 | Электроэнергия | 27 000 |
| 4 | З/п сотрудников | 475 000 |
| 5 | Реклама | 135 000 |
| 6 | Амортизация | 6 876, 6 |
| 7 | Страховые взносы | 56850 |
| 8 | Прочие затраты | 5 000 |
| Итого | | 789 381,6 |

Основные показатели

- Себестоимость продукции = затраты на сырье + затраты на оборудование + затраты на инвентарь + затраты на электроэнергию + затраты на аренду помещения = 715 860 + 522 000 + 51 050 + 27 000 + 268 000 = 1 603 910 руб.
- Амортизация = осн. Фонды + норма амор. / 100% = 573 050 + 20%/100% = 6 876,6 руб.
- Чистая прибыль = 1 010 618,4 - 15% = 859 025,64 руб.
- Рентабельность продаж = 1 241 525,64 / 1 575 000 * 100% = 55%
- Рентабельность производства = 859 025,64 / 1 603 910 * 100% = 53,5%
- Срок окупаемости = 1 284 005 / 859 025,64 = 1,4 года

Организационная структура компании



Штатное расписание

| Структурное подразделение | Должность | Количество штатных единиц | Оклад | Надбавка | Месячный фонд |
|---------------------------|-------------|---------------------------|--------|----------|---------------|
| Отдел продаж | Официант | 2 | 20000 | 2000 | 44000 |
| | Бармен | 2 | 25000 | 2500 | 55000 |
| Кухня | Шеф-повар | 2 | 45000 | 4500 | 99000 |
| | Повар | 2 | 35000 | 3500 | 77000 |
| Технический отдел | Посудомойка | 2 | 15000 | | 30000 |
| | Уборщица | 2 | 15000 | | 30000 |
| | Охранник | 2 | 25000 | | 50000 |
| Директор | | 1 | 50000 | | 50000 |
| Администратор | | 1 | 40000 | | 40000 |
| Итого | | 16 | 270000 | 12500 | 475000 |
| Итого за год | | | | | 9090000 |

Риск и страхование

- Пожары,
- Появления конкурентов.
- Риск роста цен на сырье, материалы.
- Риск уменьшения платежеспособности.
- Ограбление и т. д.