

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Российский государственный гидрометеорологический университет»

Бизнес-проект по открытию семейного кафе “Хатхор”

Выполнили : студенты группы Э-Б22-2-8
Полякова Ольга Алексеевна
Башкарёв Павел Владимирович

Цель работы – сформировать бизнес-идею и представить её.

■ Задачи:

- ✓ Определить порядок создания собственного дела;
- ✓ Сделать выводы проекта.

В рамках данной работы мы разработаем бизнес-идею семейного кафе с итальянской и русской кухней.

Это уютное место для проведения семейных обедов и ужинов, праздничных вечеров, романтических свиданий со спокойной музыкой, вкусной кухней и приятным ненавязчивым обслуживанием. В заведении можно отдохнуть и взрослым, и детям. Особенность – наличие детской комнаты и развлечений для детей.

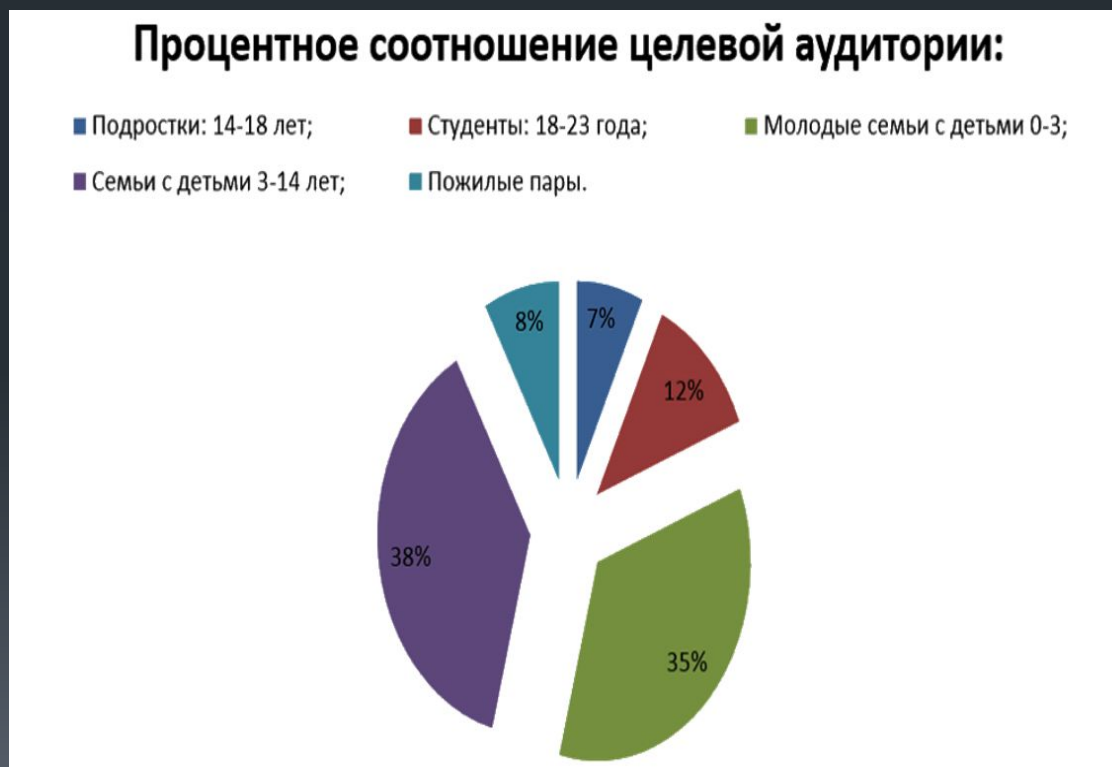


Описание бизнес идеи

- Местоположение кафе – крупный торговый центр. Выбор обусловлен наличием большого потока клиентов в расчёте на быстрое и стабильное развитие. Также это возможность эффективно оптимизировать расходы на рекламу.
- Площадь помещения порядка 200 м². Сюда входит кухня, общий зал и игровая комната.
- Общее количество персонала 15 человек.
- График работы: 10:00 – 22:00.
- Сумма первоначальных инвестиций составляет 3 170 000 рублей.
- Средняя чистая прибыль: 151 000 рублей.
- Точка безубыточности достигается на пятый месяц работы.
- Срок окупаемости: 21 месяц.

Описание рынка сбыта

- Целевая аудитория – семьи с детьми. Помимо этого, целевой аудиторией также могут быть целый школьный класс, группа садика, друзья ребенка, у которого день рождения, студенты. На слайде представлена круговая диаграмма, отражающая процентное соотношение предполагаемых посетителей нашего кафе.



Описание

- Выбор местоположения – крупный ТЦ.
- Характеристика помещения и реконструкция:
- площадь: кухня – 40 м², зал для посетителей – 100 м², игровая комната – 60 м²; вместимость: зал – 60 посадочных мест, игровая комната – 15 детей. Площадь санитарной комнаты и гардероба для гостей должна составлять 5-10% от зала, не менее 3 м²
- наличие водо- и электроснабжения кухни; вентиляции, кондиционирования, канализации; наличие санитарных комнат.
- Интерьер помещения - в мягких тонах с использованием ярких элементов. Четкое зонирование основного зала и комнаты для детей.
- В качестве игр можно выбрать как подвижные игры, так и настольные. Для подвижных игр можно установить детский городок с домиками, сухой бассейн или площадку с мягким покрытием, качелями, лабиринтами и горками. Среди настольных игр – пазлы, мозаики, конструкторы; также наличие в большом количестве игрушек, маркерных досок, карандашей, фломастеров, раскрасок.

Организационная структура

- Для организации бизнеса одним из важных факторов является персонал. В рамках данного проекта необходима команда из 15 человек, не включая собственника: 2 администратора; 5 поваров; 4 официанта; 2 няни/аниматора; 2 работника кухни для мытья посуды и уборки. Бухгалтерия на аутсорсинге.
- Особенно важен подбор поваров – кухня является визитной карточкой заведения общественного питания, и подбор персонала для работы с детьми. Настроение ребёнка определяет качество отдыха, и восприятие кафе родителями.



Расчет затрат на осуществление идеи

Инвестиции на открытие

Сумма (в рублях)

■ Регистрация	■ 50 000
■ Дизайн-проект помещения	■ 100 000
■ Подготовка технологических карт на продукцию	■ 100 000
■ Ремонт	■ 600 000
■ Вывеска	■ 50 000
■ Рекламные материалы	■ 50 000
■ Аренда на время ремонта	■ 640 000
■ Закупка оборудования	■ 1 560 000
■ Прочее	■ 20 000
■ Итого	■ 3 170 000

Наименование	Кол-во	Цена за 1 шт.	Общая сумма
Холодильники и морозильные камеры	2	20 000	40 000
Варочные плиты	2	5 000	10 000
Духовки	4	12 500	50 000
Вытяжка	4	10 000	40 000
Холодильное и морозильное оборудование	1	150 000	150 000
Кухонная техника (мясорубки, миксеры, тостеры, блендеры и др.)	1	50 000	50 000
Посудомоечная машина	1	30 000	30 000
Столы на кухню	4	4 000	16 000
Стулья на кухню	8	1 000	8 000
Подвесные шкафчики	8	3 000	24 000
Производственный стол	1	5 000	5 000
Посуда для готовки (наборов)	10	10 000	100 000
Электронные весы	1	2 000	2 000
Глубокая мойка из нержавеющей стали	1	15 000	15 000
Мойка для рук поваров	1	10 000	10 000
Столы для посетителей	15	20 000	300 000
Стулья и диваны (комплект)	15	8 000	120 000
Столовые приборы	50	1 000	50 000
Инвентарь для игровой зоны	1	230 000	230 000
Кассовый аппарат	1	30 000	30 000
Торговая витрина	1	80 000	80 000
Система безопасности (огнетушители, пожарная сигнализация, охранная система)	1	200 000	200 000
Итого:		1560000	1 560 000

Прогноз



- Прогнозируется постепенное увеличение объемов продаж в первые 5 месяцев реализации проекта.
- Данный вид бизнеса имеет сезонность, летом продажи сокращаются на 10-15%, а в осенние, зимние каникулы увеличивается до 20%.
- Средний чек на одного посетителя 350 – 400р.
- Ежедневное количество посетителей 120 – 170 человек. В выходные и праздничные дни поток увеличивается. Наполненность игровой комнаты напрямую зависит от потока клиентов (основные посетители - семьи с детьми).
- Рассматриваемый базовый сценарий реалистичен, проект обладает резервом увеличения объемов продаж в случае удачного вхождения на рынок.

Факторы риска

Несмотря на все очевидные преимущества семейное кафе, как и любой вид предпринимательской деятельности, имеет свои риски:

- повышение цен на продукты, используемые для приготовления;
- наличие конкурентов из крупной сети;
- неквалифицированные кадры;
- высокие налоги.

Создавая собственное предприятие, нужно понимать, что можно не только пользоваться благами, которые сулит созданный тобою бизнес, но и необходимо нести ответственность за его развитие, рост и выживание.



Выводы

- Мы считаем, что самое важное при создании бизнеса – это большое желание, любовь к выбранной сфере деятельности, вложение не только финансовых средств, но и душевных.
- Сегодня возможности современного бизнеса очень широкие. Серьезный, социально ответственный бизнес укрепляет экономику страны. Бизнесмен платит налоги, создает новые рабочие места.
- Мы попытались сделать свой бизнес-проект реалистичным и перспективным. С полной уверенностью это можно будет утверждать после его практической реализации.
- В одном мы убеждены: быть бизнесменом – тяжелый труд. Он всегда на работе, все двадцать четыре часа думает о своем бизнесе.
- Данный бизнес-план станет первой ступенькой к достижению цели и успеху нового предприятия.



Благодарим за внимание!