



БИЗНЕС -ПЛАН « БЛИННЫЙ ОСТРОВ»

РЕЗЮМЕ

- **Цель проекта:** открытие заведения быстрого питания в формате блинного киоска— отличный вариант, который обязательно будет востребован и быстро окупится. За счет невысокой стоимости допустимо получение наценки, которая может составлять до 250-300 процентов. К тому же блины считаются исконно русским блюдом, это любимый всеми перекус.
- **Основной фактор успеха** — качество готовой продукции и удачное месторасположение: в центральной части города с населением около 400 тыс. человек.
- **Задачи бизнес-плана:** обосновать развитие бизнеса в сфере быстрого питания, с возможностью его дальнейшего масштабирования



АКТУАЛЬНОСТЬ БИЗНЕС-ИДЕИ

- Для русского народа блины были и есть одни из любимых лакомств, мы готовы есть их и днем, и ночью, наслаждаясь вкусом и ароматом, а также разнообразием начинки, которая может быть как сладкой, так и не сладкой.
- Блинчики универсальны, поскольку их используют и в качестве десерта, и основного блюда.
- Ни одно другое блюдо не сравнится с их теплом и неповторимым вкусом.



ОПИСАНИЕ ОТРАСЛИ И КОМПАНИИ

- **Блинная** – хороший вариант старта в нише общественного питания для новичков без опыта и внушительного стартового капитала. Этот вид заведений пользуется высоким спросом среди населения, особенно семей с детьми. При грамотном подходе к вопросу, бизнес способен обеспечить хорошую доходность и минимальный срок окупаемости проекта.
- **Главные фишки блинного киоска** — прозрачность процесса приготовления блюда и свобода потребителя в выборе сочетания начинок и соусов.
- Известное блюдо национальной кухни и традиционная рецептура
- Не большой ассортимент ,но прекрасные вкусовые качества
- Простота приготовления и быстрое выполнение заказа Блинопёк одновременно может печь 2 блина, на их приготовление уходит не более 5 минут. Готовый блин сворачивается в конверт и укладывается в специальный пергаментный кармашек. Такой блин является полноценным приёмом пищи, а особо голодным клиентам нужно предлагать большое блюдо и сытную начинку.
- Доступные цены .Стоимость блюда варьируется от 60 рублей за блин со сгущенкой до 200 рублей за блинчик с сёмгой или красной икрой.
- Реализация сопутствующих товаров. К блинам обычно заказывают чай, кофе, сок или воду, что увеличивает стоимость среднего чека.

ПРИМЕРНЫЙ АССОРТИМЕНТ:

- **Блины**

Мясные начинки:

- Индейка, песто и томаты (соус песто на блины, сверху обжаренный с помидорами фарш из индейки)
- Ветчина, сыр
- Курица с беконом

Рыбные начинки;

- Форель, творожный сыр, зелень
- С красной икрой



ПРИМЕРНЫЙ АССОРТИМЕНТ:

Овощные начинки:

- С грибами (шампиньоны обжаренные с луком)
- С грибами и картофелем
- Сыр и брокколи (отваренные и измельченные брокколи и тертый сыр)
- Овощи по-мексикански (красная фасоль, помидоры, лук, кукуруза, болгарский перец, обжаренные на масле, приправленные острым соусом сальса)



ПРИМЕРНЫЙ АССОРТИМЕНТ:

- **Сладкие начинки**
 - «Нутелла» и банан (шоколадно-ореховая паста и банан)
 - Творожная масса и апельсины (фрукты и ягоды по сезону)
 - Джем. Мед, Сгущенное молоко. Сметана

Горячие и прохладительные напитки



БЕЗОПАСНОСТЬ И ЭКОЛОГИЧНОСТЬ ПРОЕКТА

- Мы будем :
- быстро и на высоком уровне обслуживать посетителей
- использовать исключительно свежие продукты
- печь блины в присутствии клиентов, чтобы они могли убедиться в том, что им предложат качественный продукт.
- использовать специальную бумажную упаковку, которая позволит употреблять блины без риска испачкать одежду или обжечься.
- использовать посуду из бумаги, это просто, дешево а главное- экологично!

Для справки.

В наши дни человек производит в 20 раз больше мусора, чем 50 лет назад. Одноразовая полиэтиленовая упаковка составляет 40% всего бытового мусора в мире.

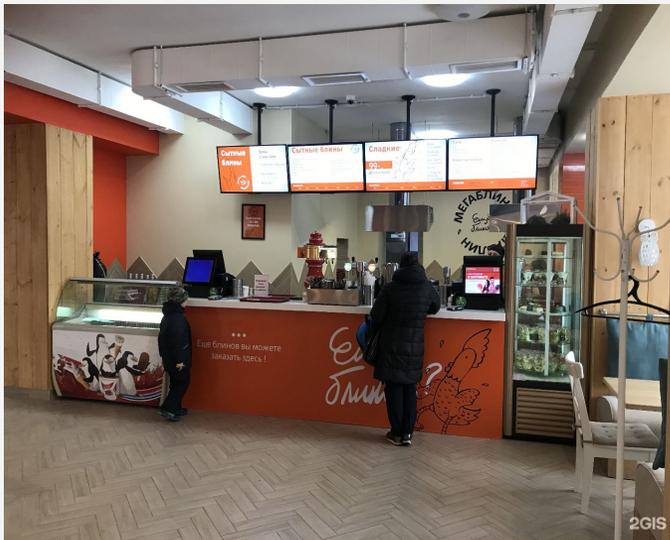
Чтобы наша Белгородская область не превратилась в экологически неблагоприятный регион, мы будем действовать уже сейчас.

БЛИННАЯ- ИМЕЕТ ПОЛОЖИТЕЛЬНУЮ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКУЮ НАПРАВЛЕННОСТЬ В ОБЩЕСТВЕННОМ ПИТАНИИ

- Предоставляет качественное и здоровое питание из натуральных продуктов, в отличие от других фаст-фудов.
- Позволяет удовлетворить вкусовым потребностям практически любого человека: и детей, и взрослых, и даже тех, кто придерживается исключительно здоровой диеты.
- Позволяет положительно , в духе русских традиций ,использовать свободное время, что в наши дни важно для населения.
- Главные продукты, используемые в приготовлении блинов будут местных производителей – это особенно актуально при сегодняшнем рыночном положении.
- Бюджетная стоимость, что немаловажно при общем снижении доходов населения
- Здесь не употребляют алкоголь и не курят.

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ

- В Белгороде достаточно много мест, где можно поесть блинов. Преимущественно, это рестораны, кафе или островки в торговых центрах. Поэтому, за счет наилучшего местоположения с наличием активного пешеходного трафика и качества предоставляемых услуг, наш «Блинный островок» способен стать рентабельным и выгодным делом.



ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ИДЕИ

ПРЕИМУЩЕСТВА

- относительно небольшие вложения, если сравнивать сферу общепита;
- высокий спрос;
- простой технологический процесс;
- не требуются профессиональные повара.
- освоить технологию приготовления легко.
- невысокий уровень конкуренции в данном сегменте;
- фаст-фуд с национальным колоритом, который вызывает доверие;
- в киоске пища готовится на глазах у потребителя, что также вызывает доверие;
- горячие блины пользуются спросом в любой сезон;
- быстро подается клиенту;
- дешевый по себестоимости и выгоден при продаже (наценка до 300%);
- блинный киоск можно открывать как в крупном, так и в небольшом городе
- широкий охват целевой аудитории

НЕДОСТАТКИ

- необходимость оформить разрешительную документацию и жесткие требования, предъявляемые к заведениям общепита;
- регулярные проверки контролирующих органов;
- конкуренция на рынке общественного питания;
- место для приготовления блюд ограничено, из-за чего нельзя предложить слишком широкое меню

ПЛАН МАРКЕТИНГА

- Наружная реклама в виде яркой вывески
- Флаеры (их можно раздавать на улице)
- Реклама в социальных сетях, на городских сайтах и порталах
- В перспективе- создать собственный сайт с публикацией прайс-листа, разделом с отзывами и пожеланиями. Положительные отклики привлекут новых посетителей.
- Для привлечения посетителей отдельные блюда можно назвать оригинальными именами. К примеру, «Детский блинчик», «Для мамы», «Для папы». «Для силы» и другие.
- Скромные подарки для детей — миниатюрные фигурки известных мультгероев — поднимут настроение. В следующий раз, планируя перекус, их выбор будет сделан в пользу нашего заведения.
- Благоустроенная территория и наличие надувного «рукомаха»-привлекут и положительно настроят посетителей.



ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

- Целевая аудитория - активная молодежь ,семьи с детьми, пенсионеры
- График работы: с 9:00 до 21:00 – будние и выходные дни.
- Средняя цена блина с начинкой составляет 30-40 рублей, плюс затраты на приготовление – максимум 10 рублей. Общая себестоимость – 50 рублей.
- Обычно на блин ставят наценку не менее 100%, плюс напитков. Итого средний чек – 150 -200 рублей.
- При продаже в среднем 100 блинов в день ,можно рассчитывать на выручку до 500 000 рублей в месяц.
- За вычетом расходов можно рассчитывать на прибыль 100 000 – 150 000 рублей.
- Расчетный срок окупаемости составляет 3-5 месяцев, что неплохо для заведения такого типа.
- Выручка и прибыль « Блинного островка» может быть и выше – все зависит от проходимости места.

ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

Этапы запуска:

- Арендовать земельный участок (с наличием коммуникаций и с учетом возможности будущей перепланировки)
- Месторасположение: пешеходная набережная реки Везёлка, активное место отдыха граждан
- Зарегистрировать ИП
- Закупить киоск и оборудование
- Разработать фирменный стиль
- Разработать технологические карты
- Закупить сырье и товары
- Получить согласования с пожарной инспекцией, СЭС, Роспотребнадзором.
- При регистрации ИП – указать код ОКВЭД 56.10.24 – Деятельность рыночных киосков и торговых палаток по приготовлению пищи.
- Оптимальная система налогообложения для блинной- упрощенная система налогообложения со ставкой 6% (доход)

ПРЕИМУЩЕСТВА ДАННОГО МЕСТОРАСПОЛОЖЕНИЯ

- «Блинный островок» должны иметь высокую пропускную способность, от этого зависит его экономическая эффективность, поэтому мы разместим его в оживленном месте, на благоустроенной набережной города, в перспективе- одной из самых красивейших зон отдыха белгородцев и гостей города.
- В Белгороде в 2023 году запущен один из трех имиджевых проектов: реконструкция набережной рек Северский Донец и Везёлка. Набережная должна связать для велосипедистов и пешеходов центр города и парк Победы с Сосновкой.
- **«Это фишка. Это будет самым любимым местом.** Если мы сделаем всё, что задумали, сюда придут люди, сюда начнёт вкладывать бизнес, несмотря на сложности. Давайте проектировать и делать. Тут не хватает активностей, нужно приводить сюда малый бизнес. Верёвочный парк, построить теннисные корты и отдать их в аренду, детский городок, маленькое кафе, место для фуд-трака, небольшие арт-объекты, устроить знакомство с природой с элементами дополненной реальности, показать, какая рыба живёт в этой реке», – отметил Вячеслав Гладков.

РЕКОНСТРУКЦИЯ НАБЕРЕЖНОЙ РЕК СЕВЕРСКИЙ ДОНЕЦ И ВЕЗЁЛКА.



КОНЦЕПЦИЯ РЕКОНСТРУКЦИИ И БЛАГОУСТРОЙСТВА ТЕРРИТОРИИ
НАБЕРЕЖНОЙ РЕКИ ВЕЗЕЛКА В РАЙОНЕ КОМПЛЕКСА НИУ БЕЛГУ

Вариант 2
Уличные тренажеры



ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

- Оптимальный штат и заработная плата

Должность	Оклад (руб)	Количество человек	Итого (руб)
Управляющий	30 000	1	30 000
Блинопек-кассир (сменный график)	35 000	2	70 000
Бухгалтер (частичная занятость)	20 000	1	20 000
Уборщик (не полный рабочий день)	10 000	1	10 000
Итого:			130 000

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ЗАТРАТЫ НА ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА

Наименование	Количество	Цена за шт.(руб)	Общая сумма (руб)
Киоск –блинная, вывеска	1+1	350 000+30 000	380 000
Блинница двойная	1	34 000	34 000
Блинная станция	1	106 550	106 550
Вытяжка вентиляционная	1	7 000	7 000
Холодильник	1	15 000	15 000
Холодильная витрина для напитков	1	30 000	30 000
Кофемашина	1	30 000	30 000
Микроволновая печь	1	10 000	10 000
Миксер для теста	1	7 000	7 000
Стол стальной ,мойка стальная	1	18 450	18 450
Кухонный и бытовой инвентарь	1	5 000	5 000
Надувной «Повар- рукамах»	1	25 000	25 000
Мебель (стол пластиковый)	6	7 000	42 000
Итого:			710 000

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ ЗАТРАТЫ

Вид затрат	Сумма (руб)
Аренда земельного участка	15 000
Вывоз мусора и коммунальные платежи	15 000
Заработная плата сотрудникам	130 000
Покупка сырья и товаров	71 360
Покупка одноразовой посуды, салфеток	20 000
Реклама, продвижение	5 000
Налоговые отчисления	37 440
Амортизационные отчисления	1 200
Итого:	295 000

ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЕ РАСХОДЫ (ЗАПУСК ПРОЕКТА)

Вид затрат	Сумма (руб)
Покупка оборудования и инвентаря	710 000
Постоянные расходы	295 000
Заключение договора аренды, постановка на кадастровый учет ,благоустройство территории	15 000
Итого:	1 0 20 000

ПОКАЗАТЕЛИ ПРИБЫЛИ И ОКУПАЕМОСТИ:

ФОРМИРОВАНИЕ ДОХОДА:

- Уже со второго месяца планируется активная посещаемость «Блинного островка»:
- Яркая вывеска, благоустроенная парковая зона у реки, приятное совмещение отдыха и вкусной трапезы, будут привлекать детей и взрослых любого возраста. В этот же период реклама будет активно работать на целевую аудиторию всего города.
- По плану уже на второй месяц, продажа блинов составит в среднем до 100 шт. в день.
- В будние дни по среднему чеку 200 руб./чел, базовая прибыль составит 400 000 рублей
- В выходные дни количество продаж увеличится примерно на 40%, к выручке мы получим 400 000 + 224 000 = 624 000 р.

ОПРЕДЕЛЯЕМ ПРИБЫЛЬ, КАК РАЗНИЦУ МЕЖДУ ДОХОДАМИ И РАСХОДАМИ:

- $624\ 000 - 295\ 000 = 329\ 000$ рублей
- Вычисляем налоговую выплату:
- $624\ 000 \times 0,06 = 37\ 440$ рублей.
- Рассчитываем чистую прибыль:
- $329\ 000 - 37\ 440 = 291\ 560$ рублей в месяц.
- Подсчитаем рентабельность затрат:
- $(291\ 560 / 295\ 000) \times 100 = 98,8\ %$.
- Рентабельность продаж:
- $(291\ 560 / 624\ 000) \times 100 = 46,7\ %$
- Определяем срок окупаемости проекта:
- $1020\ 000 / 291\ 560 = 3,5$
- Окупаемость данного проекта планируется примерно через 4 месяца.

АНАЛИЗ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ

- Срок окупаемости блинной , при первоначальных инвестициях в 1020 000 рублей составляет 4 месяца.
- Чистая ежемесячная прибыль проекта при выходе на плановые объемы продаж, предполагаемый через 2 месяца, составит 291 560 рублей.
- Рентабельность продаж – 46,7 %.



РИСКИ «БЛИННОГО ОСТРОВКА»

- Конкуренция. На рынке общепита огромное количество предложений. Мы сформируем свои конкурентные преимущества, будем следить за обновлениями других блинных;
- Ошибки при планировании объема закупок, которые могут привести к порче продукции. Чтобы избежать этого, можно устраивать акции и продавать продукцию со скидкой. Но лучше будем заранее планировать объем закупок, ориентируясь на предыдущий объем продаж.
- Риск поломки оборудования. Чтобы не возникло такой проблемы, будем покупать оборудование у проверенных поставщиков и следить за исправностью.
- Загрязнение прилегающей территории, что снизит привлекательность зоны отдыха и негативно повлияет на желание приема пищи. Для исключения этого, необходима постоянная уборка бытового и растительного мусора, контроль вывески. А так же по необходимости : мытье окон и витрин, замена лампочек. По сезону, благоустройство территории: посадка цветов, обрезка деревьев и др.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

- «Блинный островок» обладает инвестиционной привлекательностью.
- В пользу открытия данного заведения свидетельствуют ряд факторов:
 - – удобное месторасположение в центральной части города;
 - – низкие риски в данном сегменте о рынка фаст-фуда;
 - – интересная концепция;
 - – невысокая стоимость среднего чека, что обеспечит высокую проходимость.
- В сравнении с основными конкурентами в данной отрасли ,блинная имеет преимущества в силу специализации исключительно на блюдах русской кухни.
- В дополнение к этому, расчеты свидетельствует об экономической эффективности и целесообразности открытия такого заведения.

ПРЕЗЕНТАЦИЯ ОКОНЧЕНА,

Проектная команда:

- Крылов Дмитрий Алексеевич,
обучающийся группы 7 ТО
- Самойлов Никита Александрович,
обучающийся группы 7 ТО
- Бурнашова С.В., преподаватель



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!