

Скоринг-оценка инвестиционного проекта бургер-баров «BURGER HEROES»

- Александр Бережный
- Анастасия Журавлева
- Дарья Темногрудова
- Динара Абдуллаева
- Роман Солдатенко

Коммерческая идея



К проекту привлечены опытный шеф-повар и булочник, разработаны авторские рецепты и новые вкусовые сочетания

Открытие молодежной бургерной с демократичными ценами в историческом центре Москвы



Команда проекта

Инициатор проекта

Игорь Подстрешный

- Инициатор проекта «Gyros for Heroes». Проект стал предпосылкой к созданию «Burger Heroes».
- Неоконченное высшее образование на факультете истории искусств РГГУ.
- Опыт работы бренд-менеджером в сети «Воккер».
- Опыт работы в фастфуде - с мая 2014г.
- Доля в собственности «Burger Heroes» - 50%.

Управляющий партнер

Ольга Корнеева

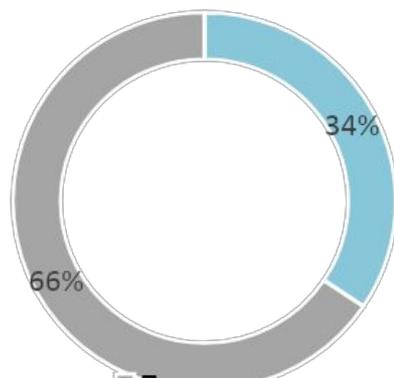
- Бывший генеральный директор одной из компаний сети «Воккер» и руководитель Игоря.
- Совладелец и управляющий партнер «Burger Heroes».
- Опыт работы в ресторанном бизнесе - 18 лет.
- Доля в собственности «Burger Heroes» - 50%.

Рынок фастфуда Москвы

Годовой объем рынка фастфуда в денежном выражении: **100 млрд. рублей***

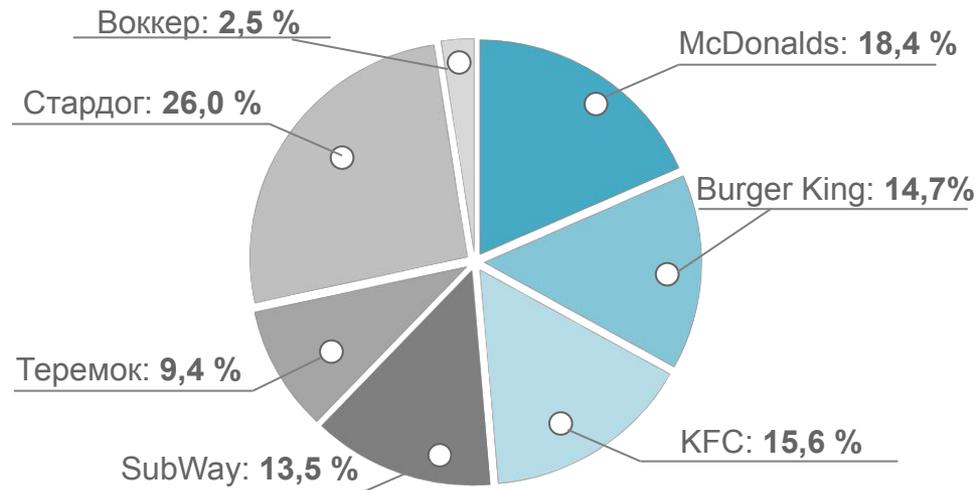
Среднегодовой темп прироста рынка: **2-3%**

Распределение точек фастфуда по типу заведения, %



■ Сетевые заведения ■ Представлены в едином экземпляре

Распределение ключевых сетевых заведений фастфуда в Москве по количеству точек, %



36% москвичей посещали это заведение фастфуд хотя бы раз за последний месяц

О бургерных Москвы

Количество бургерных растет быстрыми темпами. Одна из причин расцвета — появление доступной мраморной говядины российского производства.

В 2016 году в Москве насчитывалось **800** бургерных

Средний чек в заведении подобного типа - **650** рублей

Игроки массового сегмента: McDonald's, Burger King.

Нишевые игроки: «Фарш», «BB Burgers», «Burger Brothers», «Corner Burger», «T.G.I. Fridays», «Black Star Burgers».

«Бургеры — это новые суши. Для успеха необходимы всего две составляющие: качественное мясо и хорошие булочки»

Аркадий Новиков

Timeline проекта



Инвестиции в проект

7 800 000 рублей

Продукт

Концепция – “Новый продукт в знакомом формате по отличной цене”



Особенности продукта:

- Котлеты готовятся из российской говядины премиального сегмента, которую выращивают под стейки
- Нетипичные ингредиенты: вишня в прованских травах, сыры чеддер и дорблю, черная булка и маринованные мексиканские кактусы.
- Печеный батат вместо традиционной картошки
- Специальный рецепт булочек. У них определённая степень сладости, солёности, мягкости, вязкости и плотности
- Крафтовое пиво.

Р Средняя цена бургера – 300 рублей

Внутренняя среда

Система
управления

За операционное управление и стандартизацию технологических процессов отвечает Ольга Корнеева с большой экспертизой в отрасли фастфуда

Привлечение клиентов

Публикации в специализированных СМИ и соцсетях о еде, “сарафанное радио”

Аренда

Экономия на аренде: аренда помещения на второй линии в историческом центре Москвы, ремонт максимально простой

Оборудование и сырье

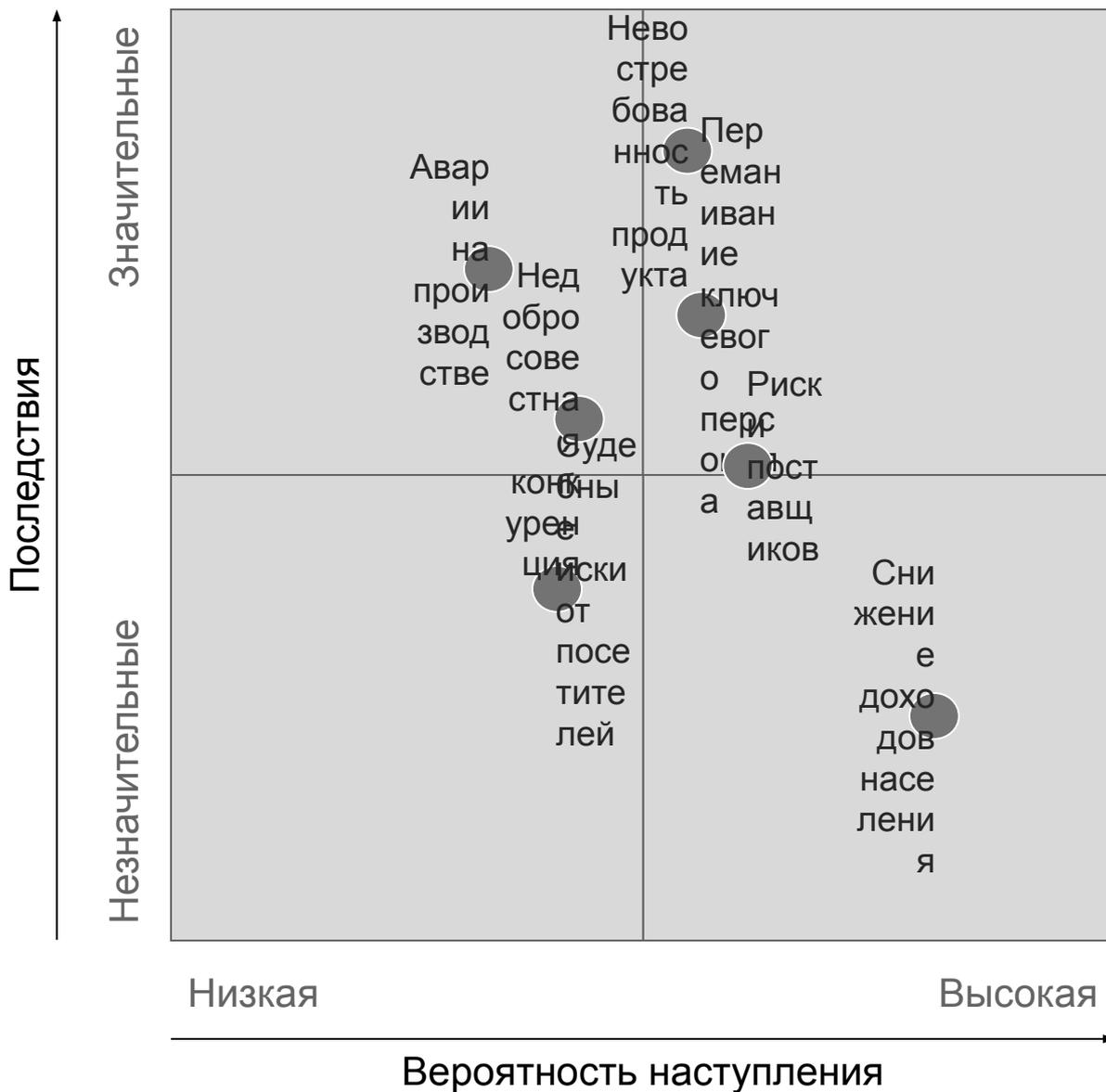
Поставка мраморной говядины из нестандартных частей туш, что снижает себестоимость бургеров
90% ингредиентов производится в РФ

Персонал

В штат взяты опытный шеф-повар и булочник. Поточковый персонал набирается через интернет

Юридическая форма - ООО, система налогообложения – ОСНО

Риски проекта

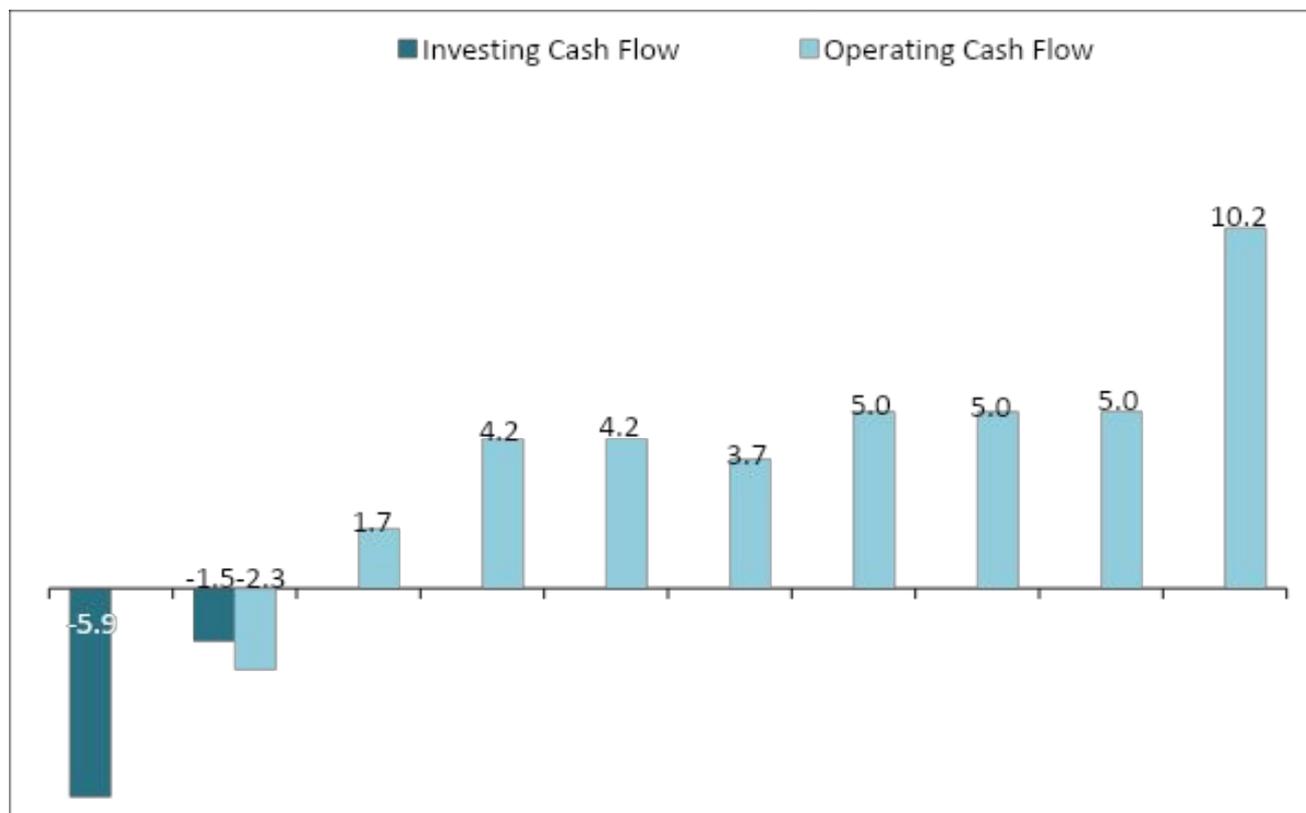


Финансовое моделирование

Предпосылки

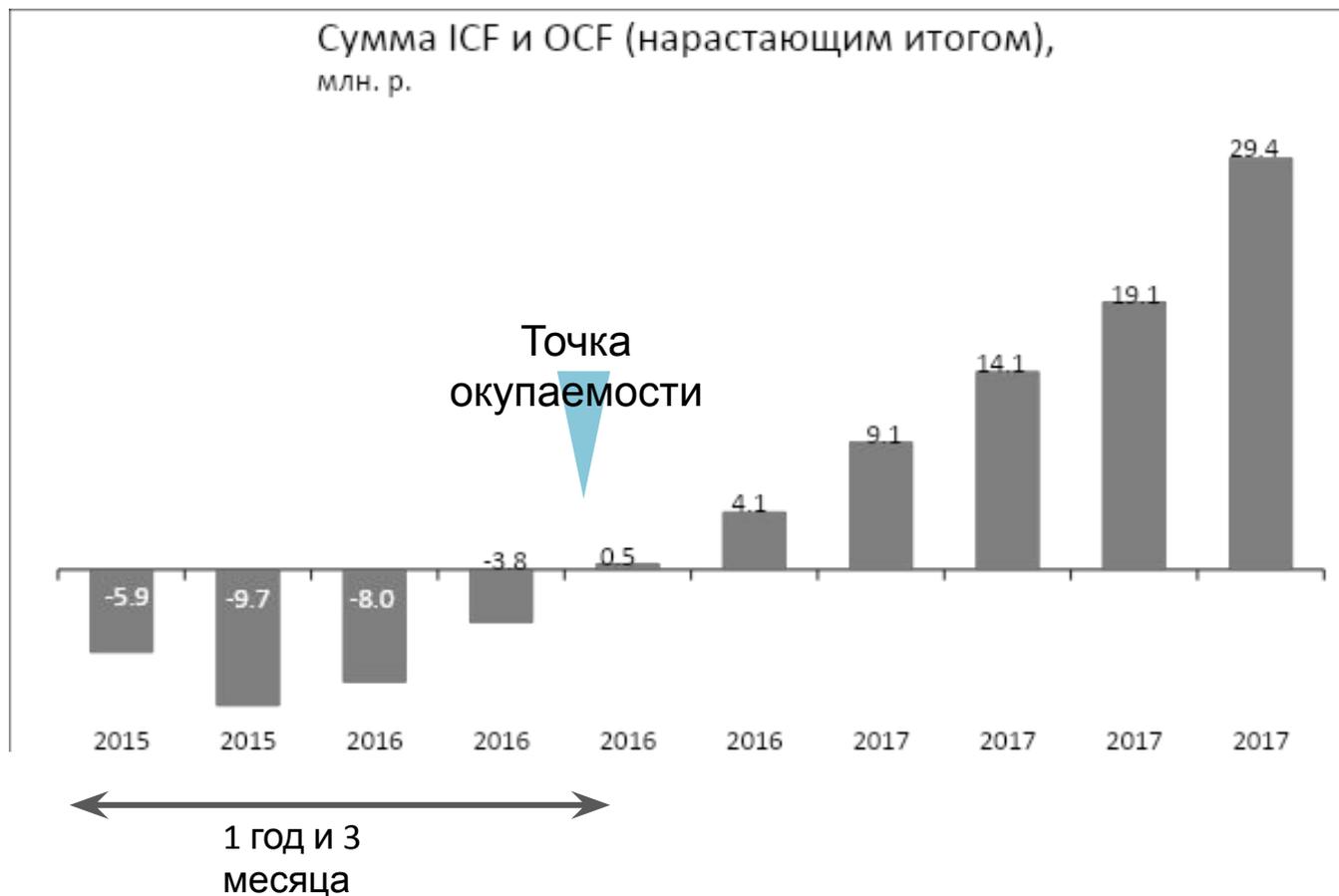
ГРУППА	ПОКАЗАТЕЛЬ	ЗНАЧЕНИЕ
Выручка	Средняя выручка от фудтраков (нерелевантна), руб	2 000 000
	Выручка бара на старте, руб/месяц	3 500 000
	Выручка компании в 2016, руб/месяц	7 500 000
	Выручка компании в 2017, руб/месяц	8 200 000
Компоненты затрат	Себестоимость бургера, % от розничной цены	40%
	Арендная ставка, % с оборота	15%
	Инвестиции в ΔNWC , доля себестоимости, %	70%
	Количество сотрудников, чел.	8
	Средняя ЗП, руб/мес	60 000
	Страховые взносы (ПФ, ФСС, ФОМС), % от ФОТ	26%
	Страховые взносы, руб/мес	15 600
	Фонд оплаты труда, руб/мес	604 800
	Реклама, руб/мес	25 000
	Прочие постоянные расходы, руб/мес	100 000
Эффективная ставка налога на прибыль, %	20%	
Амортизация	Срок полезного использования ОС, лет	5
	Метод начисления амортизации	Линейный
Процентные ставки	Требуемая годовая доходность собственного капитала, %	25%
	Индекс потребительских цен, %	6,0%
	$WACC_{real}$ в год, %	19,0%
	Безрисковая годовая ставка доходности, %:	10%
Особенности проекта	Срок жизни проекта, лет	2,5
	Предполагается ли продажа оборотного капитала в конце проекта?	Да
	Предполагается ли продажа оборудования в конце проекта?	Нет

Ожидаемые денежные потоки от проекта, млн. р.



Оценка коммерческой эффективности

Срок окупаемости (PP)



Нормативный срок окупаемости проекта* – 1 год и 9 месяцев

* $WACC_{real} = 19\%$ годовых; срок жизни проекта – 2,5 года

Внутренняя норма доходности (IRR)

IRR = 30 %
за квартал

IRR = 185 % в
год

VS

WACC_{real} = 4,4 %
за квартал

WACC_{real} = 19 % в
год

* Значение предполагает тиражируемость проекта