



Healthy Nutrition
Healthy Nutrition

Almaty Management University

**Бизнес план
по приготовлению и доставке здоровой пицци
потребителям**

Алматы, 2017



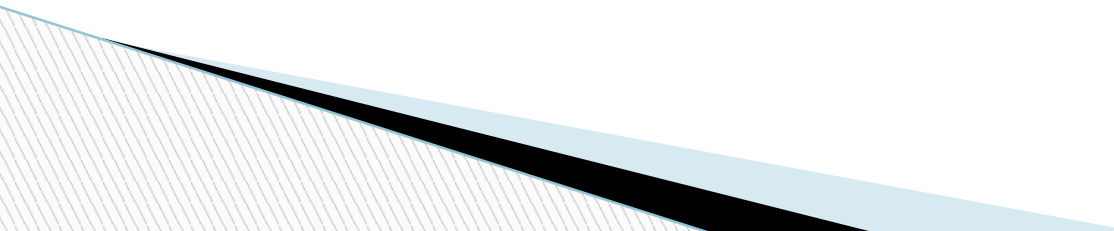
Резюме проекта



- Лишний вес и проблемы со здоровьем - это две важные проблемы современного общества. Миллионы женщин и мужчин страдают ожирением и избыточной массой тела, а также различными другими проблемами со здоровьем. Всё это требует особого внимательного и строгого контроля за рационом. Но с темпом нашей жизни зачастую это практически невозможно. Как часто мы или не соблюдаем предписанных врачами правил питания, в силу занятости, или же срываемся при виде разнообразия вкусных, но в большинстве своём очень вредных продуктов на прилавках магазинов. Время и сила воли - вот чего не хватает людям в вопросе питания.
- Говорят, что хорошая фигура на половину зависит от того, что ты ешь.
- Мы занимаемся спортом, но после инструктажа тренера и разговора с диетологами стало понятно, что важны не только занятия спортом, но и здоровая еда.
- Так и возникла идея проекта, мы поняли, что было бы очень удобно иметь сервис, который бы обеспечивал клиента здоровой и свежей едой в нужное время»

Концепция проекта

- Деятельность нашей компании будет направлена на доставку продуктов здорового питания тем, кто желает снизить вес или набрать мышечную массу.
 - Вначале мы изучили опыт сервисов по доставке продуктов здорового питания в других странах, и часть схем, по которым они работают, мы взяли на заметку, чтобы адаптировать их на казахстанском рынке.
 - По сравнению с Казахстаном, за рубежом этот сегмент рынка развит намного лучше, тогда как у нас все только начинает развиваться. Но с растущим интересом казахстанцев к фитнесу потребность в доставке здоровой еды нам кажется будет прогрессировать

 - Рацион рассчитывается на всю неделю, соответственно, заказывая продукты в такой службе, клиент получает готовые блюда, с соблюдением всех предписаний врача или же в соответствии с выбранной им диетой.
 - Подобная служба - прекрасная находка для тех, кто хочет поправить свое здоровье
- Клиенты.**
- Наш сервис рассчитан на людей с заработком выше среднего. Среди клиентов 50% – женщины, и 50% – мужчины. «Это связано с тем, что мужчины наряду с женщинами также стараются быть в хорошей форме.
- 

План маркетинга

- Большая часть рекламного бюджета уходит на раскрутку бренда в интернете и социальных сетях. У нас есть страница в Instagram (@healthymeal_kz), у которой на данный момент 4630 подписчиков. На своей странице в Instagram мы будем предлагать свои услуги. Через Instagram будет налажена связь с целевой аудиторией, и своих первых клиентов будем находить благодаря этой социальной сети. В скором времени мы хотим запустить собственный веб-сайт, который сейчас находится на стадии разработки.
На сайте-визитки, наш покупатель сможет ознакомиться с предлагаемым ассортиментом, получить рекомендации по снижению веса или набору массы. Так же на сайте мы будем вести блог по здоровому образу жизни.
- Непосредственно на упаковке нашей продукции. Мы будем заказывать стикеры с нашим логотипом, а затем наклеивать их на коробочки с продуктами перед отправкой заказчику.

Организационные мероприятия

- На то, чтобы открыть бизнес, потребуется месяц операционной работы. Первым шагом в развитии бизнес идеи это- помещение. Один из нас живет в большом частном доме с участком и летней кухней, и мы решили на первых порах работать там.
- Первоначальный наш капитал- наши вклады составили 1 200 000 тенге.
- На них мы приобретем :
 - 1 большой холодильник- 250,0
 - Разделочные столы- 80,0
 - Большую пароварку- 50,0
 - Одноразовую посуду на сумму 100,0 (100тг*1000 шт)
 - Покупка прочей посуды- 150,0
- На остальную сумму 570,0 мы будем закупать продукты, которые необходимы по программе.
- Наш штат сотрудников пока будет состоять из 1 повара, 2 фасовщиков , 2 курьеров и врача-диетолога.
- Фасовать и доставлять еде мы будем сами.
- Важная часть успеха – это компетентный врач-диетолог.
- У нас есть родственница, которая всю свою жизнь посвятила разработке меню для людей с различными заболеваниями, а так же для здоровых людей, желающих снизить вес или набрать мышечную массу. Она проработала 15 лет в санатории «Коктем», составляя меню для отдыхающих.
- Разработка меню- это очень серьезная работа , поэтому наш врач-диетолог будет консультировать повара о том, какие ингредиенты необходимо использовать, чтобы добиться той или иной калорийности.

Описание услуг

- ▣ Мы хотим разработать меню для тех, кто хочет похудеть или держать вес на постоянном уровне (1200, 1800 и 2200 калорий), и для тех, кто хочет набрать мышечную массу (2800 калорий).
- ▣ Порции блюд также будут варьироваться в зависимости от выбранной программы. Например, порция салата начинается от 150 грамм, порция горячего блюда – от 100 грамм. Так же основной упор будет сделан на ингредиенты, которые можно и нужно добавлять, чтобы люди достигали желаемого веса.
- ▣ Еду мы готовим с минимальным добавлением соли и масла, а если и используем масло, то только оливковое. Все блюда готовятся на пару или на гриле. Если это десерты, то мы не добавляем в них сахар, а заменяем его натуральным природным подсластителем стевия.

Рынок услуг

1. Мы составим план программы (похудение, набор веса)- 6 разовое питание на 21 день.

Средняя цена программы -1 15000 тенге

2. Цена меню – 800 тенге

Планируемые доходы за месяц

На программу подписываются в месяц

10 человек * 115000 = 1 150 000 тенге

Доставка здоровой пищи в офисы, домой - 40 человек * 800 тг = 32000 тенге

Общий доход за месяц: 1 182 000 тенге

Планируемые расходы за месяц

Затраты на оборудование- 630,0

Затраты на продукты- 570,0

Организационные расходы- 50,0

Реклама- 100,0

Коммунальные платежи- 30,0

Транспортные расходы- 100,0

Налог с дохода- 35,0

Всего расходов: 1 515 000

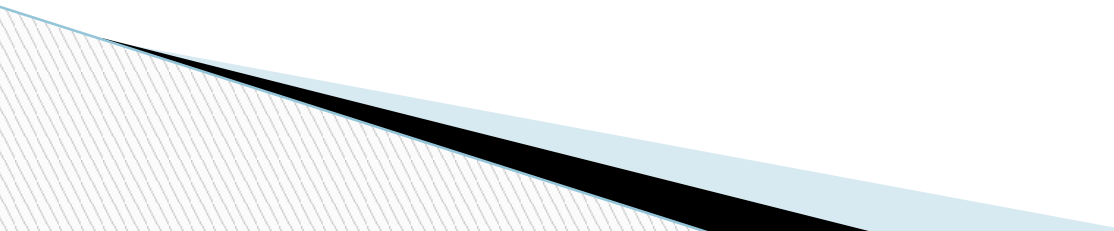
Общий план доходов и расходов за месяц

ДОХОДЫ	РАСХОДЫ	РЕЗУЛЬТАТ
Первоначальный вклад 1200,0	Основные расходы 1300,0	
Доход от услуг 1182,0	Косвенные расходы 215,0	
ИТОГО доходов 2383,0	ИТОГО расходов 1515,0	+ 868,0

Эффективность (окупаемость) проекта

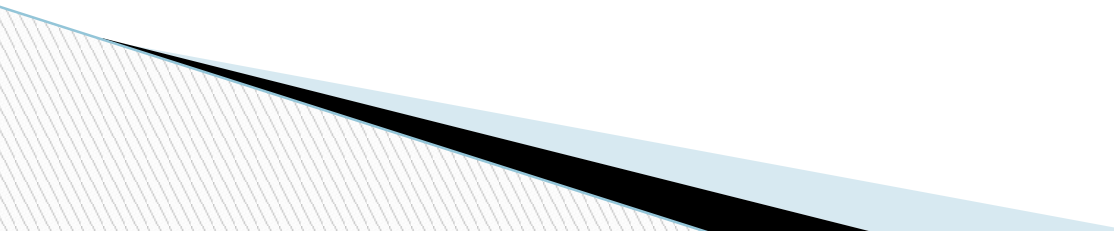
Рассчитав наши доходы и расходы, мы планируем окупить все наши затраты в третий месяц работы.

Предполагаемые риски проекта

1. Основной риск в нашем проекте –это конкуренция на рынке услуг
 2. Повышение цен на продукты
 3. Ухудшение качества предоставления услуг
- 

Заключение и выводы

Для расширения данного вида бизнеса можно открыть магазин здорового питания, где мы сможем представить в качестве ассортимента как основные продукты питания, так и свежеприготовленные изделия.



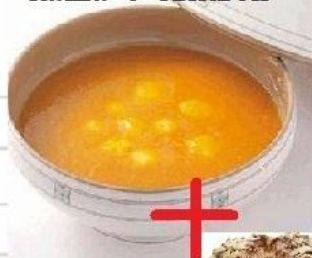
Описание продукции

ПОНЕДЕЛЬНИК

Первый завтрак:
фруктовый салат из груш, яблок,
персиков, киви,
клубники,
с йогуртом



Второй завтрак:
каша с тыквой



**Хлеб
грубого
помола**



Обед:
куриный бульон
+
отварной карто-
фель со сметаной
и зеленью



Ужин:
овощной
салат
с помидорами
и сыром



ВТОРНИК

Первый завтрак:
чернослив со
сметаной



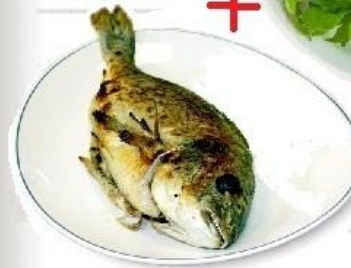
Творог



Второй завтрак:
гречневая каша
со сливочным
маслом



Обед:
салат из _____
помидоров,
огурцов, укропа
и петрушки

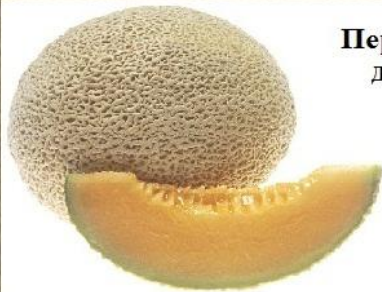


Рыба

Ужин:
салат из свёклы
с чесноком
и грецким орехом



СРЕДА



Первый завтрак:
дыня

Второй завтрак:
овсяная каша
с маслом



**Салат из моркови
с кочанным
салатом**

Обед:
салат из капусты и огурцов



Утка, запечённая в фольге



Ужин:
вегетарианский
сладкий плов
с курагой и изюмом



ЧЕТВЕРГ



Первый завтрак:
виноград,
груши,
орехи



Второй завтрак:
пшеничная каша
с овощами



Обед:
суп-пюре из цветной
капусты



шницель из
телятины



салат
из капусты
и огурцов



Ужин:
соте из баклажанов

ПЯТНИЦА



Первый завтрак:
салат из моркови и ананасов



Второй завтрак:
яичница или
варёное яйцо



Обед:
суп из перловки
с молодым
картофелем,
морковью и
зеленью
+ гречка
с овощами



Ужин:
варёная фасоль
с луком



СУББОТА



**Первый завтрак:
черешня**



**Второй завтрак: варёная кукуруза,
хлеб грубого помола**



Обед: уха



**Ужин:
голубцы
вегетарианские
с картофелем**

ВОСКРЕСЕНЬЕ



Первый завтрак:
грейпфрут,
виноград,
апельсин,
груша

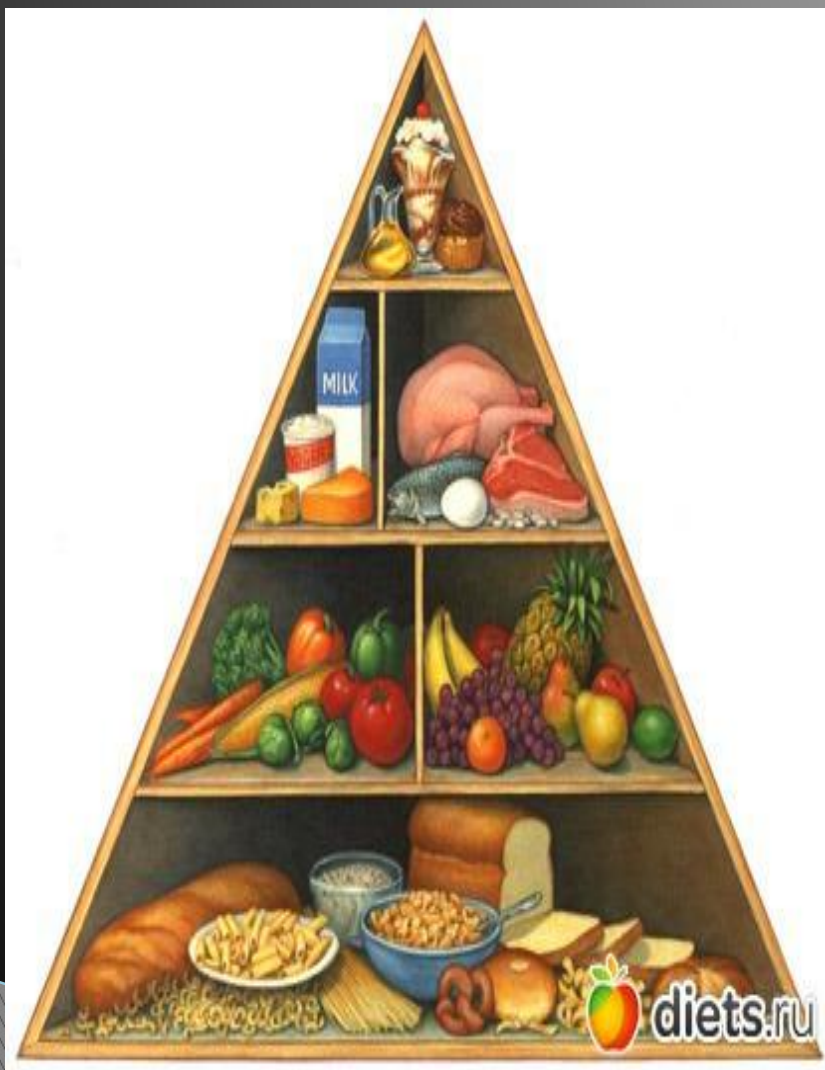


Второй завтрак:
гречневая каша
с маслом

Обед:
филе индейки,
зелёный салат



Ужин:
овощной салат
с помидорами
и сыром



▮ Меню раздельного питания на 7 дней

- ▮ Понедельник
- ▮ 7.30 - 8.00 Завтрак:
- ▮ 2 киви, геркулесовая каша на молоке 0% жирности или на воде, 1 чашка чая без сахара.
- ▮ 11.00 Второй завтрак:
- ▮ Яблоко или зеленый салат заправленный 1ч ложкой растительного масла.
- ▮ 13.00 Обед:
- ▮ 1/2 отварной куриной грудки, брокколи, 2 ломтика сыра.
- ▮ 17.00 Перекус:
- ▮ Груша.
- ▮ 19.00 Ужин:
- ▮ Овощной суп, омлет из 2х яиц без жира.
- ▮ Вторник
- ▮ 7.30 - 8.00 Завтрак:
- ▮ 1 апельсин, гречневая каша на молоке 0% жирности или воде, чай без сахара.
- ▮ 11.00 Второй завтрак:
- ▮ Яблоко
- ▮ 13.00 Обед:
- ▮ 100гр. рыбы отварной, тушеные овощи, салат.
- ▮ 17.00 Перекус:
- ▮ Йогурт.
- ▮ 19.00 Ужин:
- ▮ Овощной суп, зеленый салат.