

Разработка бизнес-плана "Организация и планирование управления кафе "Блинная"

**Выполнили: ст-ки 317 группы
Анисько Р. и Анисимова К.
Проверил: Шипина Н.Н.**

1. РЕЗЮМЕ

- Кафе "Блинная" создается с целью быстрого и качественного обслуживания посетителей, с максимальным вниманием к нему и предложением наиболее качественных изделий, которые ничем не отличаются от блинчиков домашнего приготовления. В настоящее время изменился темп жизни и многие хозяйки все реже и реже имеют возможность и время для приготовления по настоящему вкусных аппетитных, ароматных блинчиков с разнообразной начинкой.
- В будние дни основными посетителями нашего кафе будут студенты, школьники, работники различных организаций, а в курортный сезон добавляются отдыхающие. В выходные и праздничные дни наше кафе прекрасно подходит для отдыха всей семьей. Уютный интерьер, приветливый персонал и вкуснейшие блинчики создадут прекрасную, незабываемую атмосферу, и вам захочется еще не однажды посетить нашу "Блинную".
- Суть данного проекта заключается в том, чтобы обеспечить население и гостей курорта хорошими, качественными, всегда свежими изделиями из теста.

1.1.местоположение

Блинная может быть расположена в следующих местах:

- В торгово-развлекательных центрах,
- Офисных центрах,
- Отдельно-стоящих здания и помещениях.

В Блинной должны быть следующие помещения:

- зона обслуживания,
- кухонная зона,
- моечное отделение,
- подсобные помещения;
- сан. узел.
- **Важный момент:** В помещение должно быть аварийные выходы для посетителей и персонала, лестницы, инструкции о действиях в аварийной ситуации, система оповещения и средства защиты от пожара.

1.2. Требования к помещению

Помещение Блинной должно быть оборудовано следующими инженерными коммуникациями:

- горячее и холодное водоснабжение,
- канализация,
- отопление.

Планируется использовать следующее оборудование:

- - блинница TEFAL;
- - кассовый аппарат;
- - компьютер Pentium IV;
- - холодильное оборудование;
- - кондиционер;
- - мебель;
- - кухонный инвентарь и посуда.

1.3. Затраты на оборудование

Оборудование	Цена, руб
Получение разрешительной документации	200 000
Оборудование для выпечки блинов	200 000
Холодильное оборудование	100 000
Кондиционер	50 000
Мебель	187 500
Кухонная посуда	150 000
ИТОГО:	887 500

1.4.персонал

Должность	Количество	Оклад	Итого
Управляющий	1	25 000	25 000
Старший повар	2	20 000	40 000
Помощники повара	4	16 000	64 000
Официанты	6	14 500	87 000
Уборщица	2	7 000	14 000
ИТОГО:			220 000

2.ТОВАРЫ И УСЛУГИ

- Наше предприятие будет заниматься производством и реализацией блинной продукции и сопутствующих товаров. Изделия будут всегда качественными и свежими.
- Первое время ассортимент и объемы производства будут невелики. Но в последствии, по мере завоевания потребителя, первое и второе будет расширяться. И только на втором этапе развития производства будет развиваться такой вид услуг, как заказ продукции по Интернету, доставка продукции на дом или в офис.
- Кафе "Блинная" планирует предоставлять следующие виды услуг:
 - 1) выпечка и реализация блинов и оладьев.
 - 2) предоставление услуги "товары в дорогу".
 - 3) в ассортимент кафе будут включены горячие, холодные закуски, первые, вторые блюда, карта вин будет предоставлена в полном объеме.
 - 4) проведение праздников, банкетов, юбилеев, торжеств.

3. АНАЛИЗ РЫНКА

Анализ необходимо начать с оценки потенциальной емкости рынка, т.е. общей стоимости товаров, которые покупатели определенного региона могут купить за определенный период времени. Она зависит от многих факторов: социальных, национально-культурных, климатических, а главное, - экономических, в том числе от уровня доходов (или заработков потенциальных покупателей), структуры их расходов (в том числе ссуд, сбережений или инвестиций), темпов инфляции, наличия ранее купленных товаров аналогичного назначения и т.д.

- Конечно, сам набор учитываемых факторов зависит от характера самого проекта.

Вторым этапом является оценка потенциальной суммы продаж, т.е. той доли рынка, которую мы надеемся захватить, и соответственно той максимальной суммы реализации, на которую мы можем рассчитывать на наших возможностях.

Третий этап - прогноз объемов продаж. На этом этапе оценивается реальность продажи определенного количества товаров.

- При анализе рынка и основных конкурентов определяются размеры (емкость) рынка, степень насыщенности рынка, тенденции изменения этих параметров на ближайшую перспективу, выявляются наиболее перспективные рынки сбыта и обосновываются причины предпочтения, производится анализ и оценка основных конкурентов.

В итоге исследования анализ рынка должен привести к выводам о том, где, кому, в каком объеме мы сможем продавать продукт своей деятельности и что придется делать для обеспечения намечаемого объема продаж.

4. КОНКУРЕНТЫ

Факторы	Кафе «Блинная»	Кафе «Пицца»	Кафе «Слоеный пирожок»
Качество	Всегда теплые, свежие, вкусные изделия	Пицца привозная, полуфабрикаты	Пироги всегда вкусные
Местонахождение	Одна из центральных улиц города, оживленное место. Есть место для парковки.	Не очень оживленное место, есть место для парковки.	Непосредственно на остановке.
Уровень цены	Средняя	Выше средней	Средняя
Исключительность товаров	Не распространенный на рынке	Распространенный	Обычный
Ассортимент	10-15 видов.	Широкий ассортимент	10-15 видов
Репутация фирмы	Фирма новая	Известная, постоянные клиенты.	Известная, постоянные клиенты.

5.МАРКЕТИНГ

Для увеличения количества посетителей необходимо на постоянной основе проводить рекламные компании заведения.

Рекламный бюджет Блинной должен составлять значительную долю в структуре затрат предприятия. Реклама заведения должна осуществляться в следующих источниках:

- Реклама на радио. Проводится на постоянной основе.
- Реклама в интернете. Проводится постоянно, на информационно-развлекательных сайта города.
- Реклама на телевидении. Проводиться периодически

Помимо рекламы необходимо разработать перечень маркетинговых мероприятий, повышающих лояльность клиентов.

Маркетинговая политика:

- Введение дисконтных карт
- Раздача флаеров. Более подробно про флаеры можете почитать [здесь!](#)
- Розыгрыш призов среди постоянных покупателей

6.ПЛАН ПРОИЗВОДСТВА

Производственный процесс выпечки блинов состоит из следующих действий (операций):

- 1) прием заказа
- 2) замешивания теста
- 3) контроль качества
- 4) непосредственного изготовления блинов
- 5) оформление и подача заказа

Выпечка блинов занимает от 1,5 до 3 минут в зависимости от выбранного наименования и количества заказанного, т.к. ассортимент достаточно широк и довольно сложно представить себе единую схему технологического процесса.

7.ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Капитальные затраты	ЦЕНА руб.
Получение разрешительной документации	200 000
Оборудование для выпечки блинов	200 000
Система вентиляции и кондиционирования	300 000
холодильные и морозильные шкафы	100 000
мебель	187 500
Кухонный инвентарь	150 000
Вывеска, ремонт, освещение	2 000 000
Система пожарной безопасности	50 000
Система видеонаблюдения	50 000
Программа учета	50 000
Создание товарного запаса	200 000

7.1.выручка

Наименование продукции	Выручка
Блины/Пироги/Салаты	1 000 000,00
Напитки	400 000
ИТОГО	1 400 000,00

7.2 Общие расходы

Расходы	587 280
Зарплата	229 000
ЕСН	73 280
Административные расходы	25 000
Аренда	100 000
Бухгалтерия (аутсортинг)	5 000
Реклама	150 000
прочие	5 000

8.ПРИБЫЛЬНОСТЬ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ

Выручка	1 400 000
Себестоимость	608 295
Валовая прибыль	791 705
Расходы	587 280
Прибыль до налогообложения	204 425
Налог УСН (15%)	30 664
Чистая прибыль	173 761
Рентабельность	12,41%

9. РАСЧЕТ ОКУПАЕМОСТИ

Чистая прибыль, рублей	173 761
Капитальные вложения, рублей	3 637 500
Окупаемость, месяцев	20,93

10. АНАЛИЗ РИСКОВ

1. Возможные риски и источники их возникновения:

1 Коммерческие риски:

- риск, связанный с реализацией товара
- риск, связанный с доставкой товара

2 Политические риски:

- риск, связанный с политической обстановкой в стране (забастовки, войны)

2. Источники возникновения рисков:

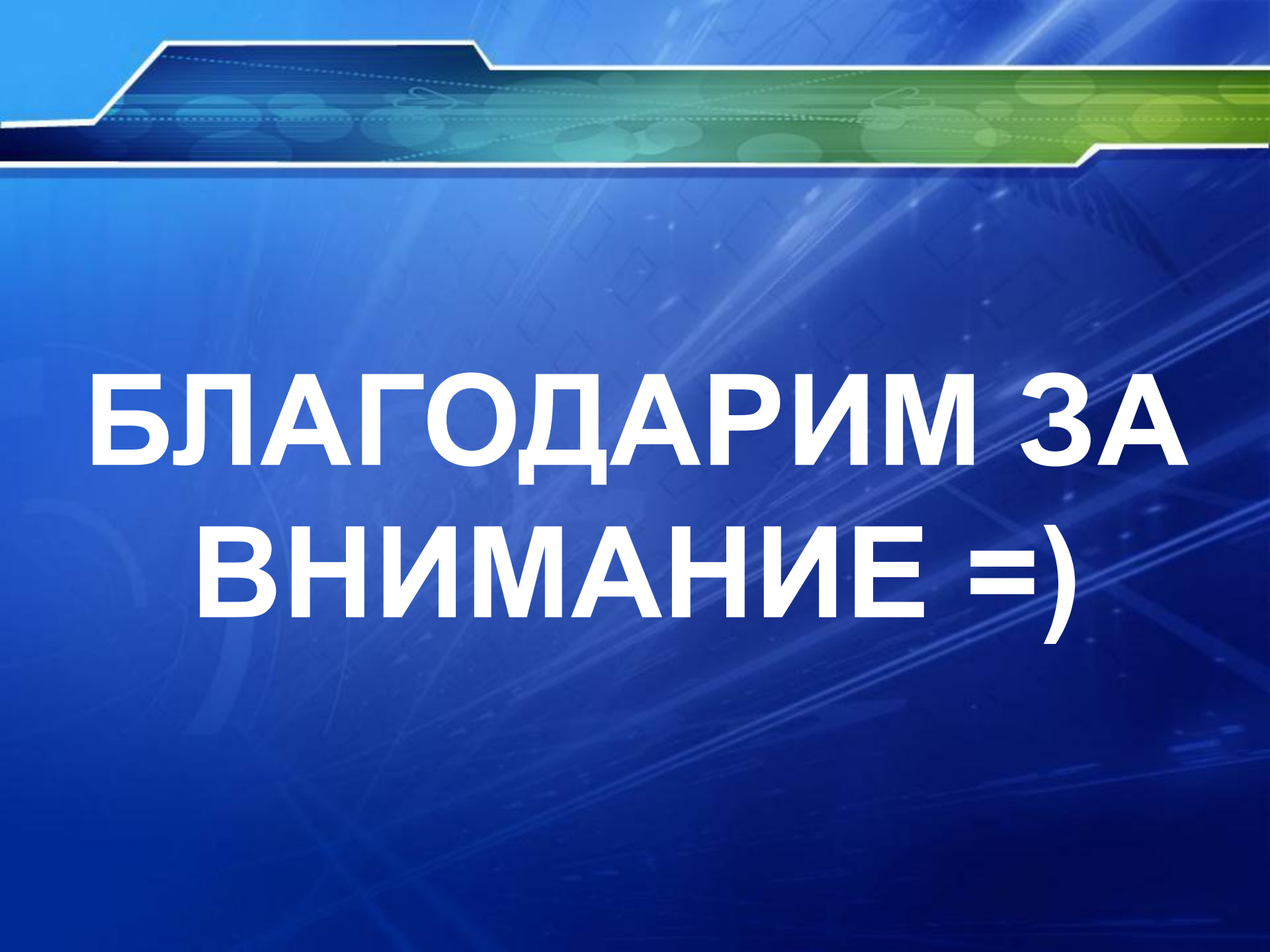
- недостаточное изучение рынка сбыта
- недооценка конкурентов
- падение спроса на товар

3. меры по сокращению риска

- детальное изучение рынка
- анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия
- страхование имущества

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

- Вывод: в целом можно сказать, что данный проект инвестиционной привлекательностью, т.к. предполагается, что год от года кафе будет расширяться, открывать филиалы, увеличивать ассортимент, вводить новые услуги, а, следовательно, увеличатся и объемы продаж и возрастет прибыль, что является главным для инвестора. Данный проект хорош тем, что в отличие от конкурентов кафе "Блинная" предлагает низкие цены на свою продукцию, высокое качество и оригинальное меню, а также использует высокотехнологичное оборудование, которое позволяет ускорить процесс приготовления блинов, что во многом экономит время занятых покупателей. Настоящий проект является еще и выгодным, т.к. объем затрат данной фирмы не большой и сумма результатов по проекту значительно больше, чем сумма вложенных средств.



**БЛАГОДАРИМ ЗА
ВНИМАНИЕ =)**