

Бизнес-план



Название и регистрационный номер бизнеса, юридическая форма

Кафе-чайная «Чайный дом»



Контактная информация

- Соучредители:
Коробейникова Светлана Андреевна
Руденко Елизавета Юрьевна
- Долевое участие: 50/50
- Местоположение: 1-ый этаж торгового центра

Краткое изложение бизнес-плана

Целью проекта является открытие кафе-чайной в городе Караганда.

Открываемая чайная будет иметь уникальную тематику и стиль, основанную на традициях индийского чая. Подобных проектов в городе не открыто, что в некоторой степени говорит о свободной рыночной нише.

Описание компании

Организационно-правовой формой нашего предприятия будет товарищество с ограниченной ответственностью. Краткое наименование : ТОО «Чайный дом».

В качестве системы налогообложения планируется применение упрощенной системы налогообложения, 3% от прибыли чайной. Этот вариант налогообложения избавит организацию от уплаты налога на прибыль, НДС и налога на имущества.

- Площадь помещения: 105 м²
- Тип собственности: аренда
- Вместимость: 45 посадочных мест;
- Количество рабочих мест: 10 человек;
- Источники финансирования: собственные средства – 3 800 000 тг, заемные средства (банковский кредит) – 5 000 000 тг
- Общая стоимость проекта: 8 800 000 тг

Менеджмент и персонал

№	Должность	Кол-во, чел	Оклад в месяц, тг	Всего в месяц, тг	Всего в год, тг
1	Управляющий	1	120 000	120 000	1 440 000
2	Повар-кондитер	2	90 000	180 000	2 160 000
3	Бариста	2	95 000	190 000	2 280 000
4	Официант	4	80 000	320 000	3 840 000
5	Уборщица	1	55 000	55 000	660 000
Итого:				810 000	9 720 000

Всего фонд оплаты в месяц составит 810 тыс.тг, в год – 9720 тыс.тг.

Услуги бухгалтера планируется взять на правах аутсорсинга. Ориентировочные затраты на данные услуги составят 65 тыс.тг в месяц.

Описание продукта

Концепция нашего заведения будет включать в себя продажу индийского и китайского чая (обычных и элитных сортов) и чайных напитков. Это такие популярные сорта как: ассамский, дуарский, пуэр, улун. К чаю будут предлагаться вкусные закуски: мед различных сортов, выпечка, орехи, сухофрукты и восточные сладости.

Средняя стоимость за один чайник объемом 0,5 л – 380 тг. За дорогой и редкий чай цена может доходить до 1600 тг за 0,5 л.

Чайную планируется разместить в районе торговых центров. Основными клиентами будут люди в возрасте от 25 до 50 лет. Как правило это офисные работники, руководители предприятий, а также посетители торгового центра со средним ежемесячным доходом от 80 000 тг.

Официантов и обслуживающий персонал планируется одеть в яркие шелковые рубашки. В помещении будет играть приятная музыка в восточном стиле.

В дизайне планируется использовать элементы культуры Индии, такие как фотографии данной страны, бронзовые и костяные фигурки слонов, вазы и другие. Найти подобные товары не составит большого труда.

Маркетинговый анализ

Прямых конкурентов, т.е. других чайных в этом районе не открыто. Однако существует множество других предприятий сферы общественного питания, которые являются серьезными конкурентами в борьбе за потребителя. Это все соседние кафе, рестораны, фаст фуды и другие точки общепита.

Основные конкурентные преимущества:
вкусная кухня, высокое обслуживание,
стильный дизайн и аромат чая.

Для создания хорошего ассортимента
будут подобраны соответствующие
поставщики чая, как в регионе, так и за
его пределами. Возможны варианты
сотрудничества с поставщиками из
Индии и Китая (напрямую).

Финансовый план

Постоянные расходы чайной представлены в следующей таблице:

№ п/п	Наименование	Сумма в месяц, тг	Сумма в год, тг
1	Заработная плата	810 000	9 720 000
2	Страховые отчисления	257 000	3 084 000
3	Аренда	620 000	7 440 000
4	Оплата по договорам услуг	65 000	780 000
5	Коммунальные услуги	55 000	660 000
6	Прочие расходы	55 000	660 000
ИТОГО		1 862 000	22 344 000

Итого постоянные расходы чайной по расчетам бизнес-плана составят 1 862 000 тг в месяц или 22 344 000 тг в год.

Основными постоянными расходами чайной являются затраты связанные с выплатой заработной платы, а это 45% от общих годовых затрат заведения. А втором месте идут расходы на аренду помещения – 32%. Третьи по величине расходы – выплата страховых отчислений за работников во внебюджетные фонды – 14%

Доходы

Средняя проходимость торгового центра, в котором планируется разместить кафе-чайную, составляет 5000 человек в сутки. При самых пессимистичных прогнозах хотя бы 1 человек из 100 (т.е. 1% от общего потока посетителей) будет посещать нашу чайную. А это около 50 потенциальных посетителей в день. Также можно рассчитывать на постоянных клиентов, тех самых работников офисов, руководителей, менеджеров и т.д, а это еще порядка 45 человек в день.

Даже при минимальном среднем чеке в 1000 тг с человека (по факту может быть гораздо больше) ежедневная выручка чайной составит порядка 95000 тг, соответственно в месяц – 2850000 тг, в год – 34200000 тг.

Перечень всех затрат, а также расчет валовой и чистой прибыли:

№ п/п	Показатели	Сумма на текущий год, тг
1	Выручка (продажи)	35 900 000
2	Себестоимость продаж (сумма строк 2.1-2.7)	28 327 000
2.1	Материальные расходы (продукты и ингредиенты)	5 983 000
2.2	Заработная плата	9 720 000
2.3	Страховые отчисления	3 084 000

2.4	Аренда	7 440 000
2.5	Оплата по договорам услуг	780 000
2.6	Коммунальные услуги	660 000
2.7	Прочие расходы	660 000
3	Валовая прибыль (доход до налогообложения)	7 573 000
4	Налоговые платежи (УСН, 3% от прибыли)	227 190
5	Чистая прибыль	7 345 810

Чистая прибыль по итогам года составит 7 345 810 тг. Рентабельность заведения при таких показателях составит 25,9%, что является хорошим показателем для подобного бизнеса.

Риски

На итоговые показатели эффективности проекта могут влиять факторы:

- Отсутствие репутации заведения. Нарабатывается проведением верной маркетинговой стратегии.
- Меньшее число посетителей в сравнении с планируемым. Устраняется путем расширения маркетинговой стратегии, увеличением предлагаемого ассортимента.
- Увеличение затрат в сравнении с планируемыми. Устраняется соблюдением жесткого контроля над расходами, ведением строго учета прихода/расхода продуктов.
- Плохой сервис и качество блюд. Устраняется путем тщательного отбора кандидатов в штат кафе; контролем работы всего персонала; контролем над качеством продуктов, сроками их годности.

Вывод

Финансово-экономический анализ проекта по организации чайной позволяет заключить, что данный бизнес-план можно реализовать с высоким уровнем эффективности.

Спрос на услуги в области общественного питания устойчиво высокий, колебания цен на продукты снизились до пределов допустимых. Если кафе будет удовлетворять качественные и эмоциональные запросы клиентов, количественные факторы риска значительно снижаются. Это позволяет рассчитывать на постоянное посещение чайной целевой аудиторией, увеличение прибыли по мере развития заведения и расширения ассортимента предлагаемых блюд.

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

