**БИЗНЕС-ПЛАН**

**Открытие кафе с доставкой еды**

Инициатор проекта:

Иванова Ольга Ивановна

Адрес: Республика Тыва

Ххххххх р-н, ХХХ, ул.ХХХХ, д.Х

т. 8-ХХХ-ХХХ-ХХ

**Кызыл 2021**

**СОДЕРЖАНИЕ**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1. | РЕЗЮМЕ………………………………………………………………... | 3 |
| 2. | ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА……………………………………………….. | 5 |
| 3. | ОПИСАНИЕ ПРОДУКЦИИ……..……………………………………. | 7 |
| 4. | МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН……………………...…………………… | 9 |
| 5. | ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН……………………………………… | 11 |
| 6. | ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН………………………………………. | 12 |
| 7. | ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН………………………………………………. | 14 |
| 8. | РИСКИ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА……………………………. | 16 |
|  |  |  |

1. **РЕЗЮМЕ**

**Наименование проекта:** Открытие кафе с доставкой еды;

**Инициатор проекта:** Иванова Ольга Ивановна;

Телефон: 8-ХХХ-ХХХ-ХХ;

**Местонахождение проекта:** Республика Тыва, ХХХХХХ, с. ХХХХ, ул. ХХХХХХХ.

**Суть проекта:** Предоставление населению вкусной еды, и услуг по доставке еды.

**Цель проекта:** Обоснование открытия кафе с доставкой, связанных с реализацией бизнес-плана на приобретение оборудования с целью получения дохода;

**Задачи проекта:**

* Предоставление населению услуг общественного питания, и по доставке еды;
* Получить средства для реализации проекта;

**Способ достижения цели:** Приобретение и установка необходимого оборудования, внедрения доставки еды.

Настоящий бизнес-план предполагает открытие кафе с доставкой, ориентированный на массового клиента со средним уровнем доходов.

Основными потребителями кафе с доставкой будут:

* работники различных организаций;
* учащиеся в школах;
* люди, которые хотят вкусно поесть.

Инициатор рассчитывает обойтись минимальной суммой инвестиций, поэтому развитие кафе с доставкой планируется с минимального масштаба, за счет минимальных инвестиций государства и инициатора, а в дальнейшем развитие за счет собственной прибыли.

**Финансовые ресурсы,** **необходимые для осуществления проекта:**

* ***Общая стоимость*** проекта составляет **350 000** рублей;
* ***Потребность в финансировании*** — составляет 300 000 рублей;
* ***Собственные средства*** – 50 000 рублей.

**Источники привлеченного капитала:** Приобретение оборудования для реализации проекта получить микрозайм от ФПП

Экономическая эффективность данного проекта достаточно высока и представлена следующими основными показателями:

- при заложенном в расчетах уровне доходов и расходов проект является эффективным и финансово состоятельным.

 - чистый дисконтированный доход за 36 расчетных месяца составит 1 179 155 рублей - положительное значение чистого дисконтированного дохода показывает насколько возрастет стоимость вложенного капитала в результате реализации проекта.

 - индекс рентабельности инвестиций PI = 17,7, данный показатель характеризует уровень доходов на единицу затрат, т.е. эффективность вложений – чем больше значение этого показателя, тем выше отдача каждого рубля, инвестированного в данный проект.

* Ставка дисконтирования — 10%.
* Период окупаемости, Т месяц. — 15.
* Чистый приведенный доход, NPV руб. — 1 179 155
* Индекс рентабельности, PI —17,7.
* Расчетный период составляет 36 мес.
1. **ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА**

Кафе с доставкой еды будет находиться в с. ХХХХ, ул. ХХХХ. Планируется приобретение необходимого оборудования для кафе.

В бизнес-плане представлен проект создания кафе с доставкой еды.

Основными потребителями будут:

* работники различных организаций;
* люди, которые хотят вкусно поесть.

Инициатор проекта планирует завоевать долю на рынке общественного питания за счет внедрения качественного быстроприготавливаемой еды, и с услугой доставки.

Инициатор рассчитывает обойтись минимальной суммой инвестиций, поэтому развитие кафе с доставкой еды планируется с минимального масштаба, за счет минимальных инвестиций государства и инициатора, а в дальнейшем – собственной прибыли.

Обзор рынка быстрого питания приводит к выводу о том, что данное направление растет и развивается. На растущем рынке можно закрепиться, если выдержать конкуренцию по цене, не портить репутацию и эффективно использовать рекламный бюджет.

Инициатор проекта кафе с доставкой еды планирует достичь объема продаж более 6 300 тыс. руб. за период планирования.

Планируется начать работу минимальным составом персонала, в дальнейшем после «процветания» кафе планируется увеличение численности персонала.

Подходящее помещение для кафе имеется и соответствует всем санитарным требованиям. Площадь помещения составляет 66 кв.м. Помещение инициатор арендует, арендная плата составляет 10 тыс. руб. Имеется хорошее вентиляция помещения.

Для кафе понадобится оборудование на сумму **350 000** руб.

Затем предстоит покупка необходимого инвентаря, посуды и разделочных столов. Также нужно будет наладить поставки продукции с поставщиками, так как использоваться должны самые свежие продукты.

Полный цикл производства потребует оборудования на сумму в **350 000** рублей. Придется покупать: Блендер Kithen, стол производственный пристенный Техно-ТТ, плита электрическая ABAT, противень из черного металла 530х470 мм, сковорода Luxstahi 300/50, чебуречница ATESY M, пресс-гриль ERGO HEG-813, шаурма V-образная ШРV-2х5С, ларь морозильный ITALFROST CF 200S, слайсер Convito HBS-220JS, Печь для пиццы ERGO EPZ-2.

Понадобится несколько больших кастрюль, множество сковородок, половников и много другое. Полный набор оборудования во многом будет зависеть от ассортимента приготавливаемых блюд. Необходимо учитывать, что предстоит хранить большое число продуктов и готовые блюда, поэтому необходим холодильник.

Необходимо качественное обслуживание клиентов. Хорошей рекламой будет распространение листовок с подробным описанием ассортимента продукции и информацией о деятельности кафе с доставкой.

Необходимо продвигать продукцию в социальных сетях, СМИ, так как нужно наладить контакты с потенциальными клиентами. Не стоит электронный ресурс делать сложным и перенасыщенным информацией.

1. **ОПИСАНИЕ ПРОДУКЦИИ**

Одним из главных факторов для успеха заведения является вкусная еда, поэтому для клиентов составлено разнообразное меню, а для приготовления пищи используется различные приправы, специи и соусы. Необычные ингредиенты и начинки, а также красивое оформление повысят продажи. Можно использовать фирменные коробочки или бумагу с логотипом заведения.

Многих привлекают в фаст-фуде приятные ароматы приготавливаемых блюд, поэтому вкусные запахи выпечки или поджариваемого мяса усилят аппетит и привлекут новых клиентов.

Для приготовления блюд используются только свежие овощи высокого качества и качественные приправы и специи. Ингредиенты закупаются у местных производителей. Копии сертификатов и договоров поставки размещаются в точках продаж таким образом, чтобы покупатели могли видеть их в процессе ожидания; также предоставляются на руки по требованию покупателей.

В меню заведения представлен на таблице 3.1.

Таблица 3.1

**Себестоимость и цена реализации продукции**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование | Затраты на ед., руб. | Торговая наценка, % | Стоимость единицы, руб. |
| 1 | Шаурма мини | 30 | 400 | 120 |
| 2 | Лаваш с овощами | 20 | 350 | 70 |
| 3 | Роллы | 30 | 400 | 120 |
| 4 | Удон | 40 | 300 | 120 |
| 5 | Картошка по-деревенски | 15 | 330 | 50 |
| 6 | Сэндвич | 20 | 250 | 50 |
| 7 | Бутерброд | 20 | 250 | 50 |
| 8 | Напитки | 5-10 | 200 | 10-20 |
| 9 | Доставка |  |  | 50 |

Основной продукцией проекта «Кафе с доставкой еды» являются шаурма, лаваш с овощами, роллы, удон, картошка по-деревенски, сэндвич, бутерброд.

К напиткам относятся традиционный тувинский молочный чай, чай с сахаром, чай без сахара, зеленый чай, компот, натуральные соки из фруктов и ягод.

Для многих клиентов услуга доставки является актуальным. Клиенты могут заказать еду на дом, на работу, на природу. Именно доставка является основным инструментом лояльности к клиентам.

1. **МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН**

Кафе с доставкой призвана удовлетворить спрос у широкого спектра посетителей, кафе предложит клиенту качественное обслуживание и вкусную сытную пищу.

Основными посетителями будут жители с. ХХХХ, время обеда является самой активной фазой дня. Кафе предоставляет не только вкусное питание, но и доставку до дома.

В непосредственной близи от кафе находятся государственные учреждения, а также многие другие рабочие места государственных служащих. Территориальная близость кафе позволит многим из них с наибольшей выгодой распорядиться обеденным перерывом. Атмосфера и меню кафе позволит им снять стресс и накопившуюся усталость.

В качестве основного канала привлечения клиентов выбраны социальные сети (Facebook, Вконтакте, Instagram). Данный выбор обусловлен отсутствием постоянных издержек (ведение групп) и большой концентрацией целевой аудитории (таргетинговая реклама).

Бюджет на рекламу обобщим в таблице 4.1.

Таблица 4.1

|  |  |
| --- | --- |
| Статьи затрат | Сумма, руб. |
| Рекламные буклеты, визитки | 1000 |
| Реклама в средствах массовой информации | 1000 |
| Интернет-реклама | 1000 |
| **ИТОГО в месяц** | **3 000** |
| **ИТОГО в год** | **36 000** |

Таким образом, бюджет маркетинга на первый месяц составит примерно 3 тыс. рублей. Необходимо в первый год провести активную рекламу. Планируется потратить 36 тыс. рублей.

Учитывая, что салон только выходит на рынок, необходимо заявить о его образовании через рекламу, которую планируется осуществить через:

* Фирменную вывеску;
* Яркие листовки на остановках, в магазинах.

Продвижение кафе – это самое простое из всех выше перечисленных пунктов. Если качество предоставляемой продукции заведения высоки, то буквально через месяц будем развиты по максимуму. Еще один из моментов который не стоит упускать из виду – это правильно составленный график. Он должен подстраиваться под клиентов. Поэтому необходимо четко понимать какие часы будут приносить прибыль, а какие нет. Также один из важных моментов – это качество продукции кафе, именно это может оставить отпечаток на структуре бизнеса.

1. **ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН**

Помещение кафе с доставкой еды будет находиться в близи центральной части села – здесь большая проходимость, поэтому клиенты всегда будут.

К кафе с доставкой еды предъявляют такие же требования, как к другим заведениям общественного питания.

Основные требования к заведениям общепита в международном стандарте ГОСТ 30389-2013. Помещение инициатора соответствует всем нормам.

Площадь кафе составляет ХХ м2. В кафе будут следующие помещения: зал, кухня, подсобное помещение.

В с. ХХХХХ численность населения составляет больше 3000 чел., в день заказов будет в среднем 40, а средний чек составляет 150 рублей.

Прогнозируемая доходность кафе с доставкой составляет 180 000 рублей в месяц.

Для реализации проекта необходимо 350 000 рублей на приобретение оборудования для начала запуска проекта.

Таблица 5.1

**Смета расходов, рублей**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Наименование** | **Кол-во****ед.** | **Цена за ед. руб.** | **Стоимость, руб.** |
| 1 | Блендер Kithen AID 5 KSB555EAC (кремовый) | 1 | 25 500 | 25 500 |
| 2 | Стол производственный Техно-ТТ СПП-223/1507 | 1 | 22 000 | 22 000 |
| 3 | Плита электрическая ABAT ЭПК-47 ЖШ | 1 | 63 600 | 63 600 |
| 4 | Противень из черного металла 530х470 мм к | 2 | 800 | 1 600 |
| 5 | Сковорода Luxstahi 300/50 из нержавеющей стали | 1 | 2 700 | 2 700 |
| 6 | Чебуречница ATESY M | 1 | 29 000 | 29 000 |
| 7 | Пресс-гриль ERGO HEG-813 двухсекционный | 1 | 22 500 | 22 500 |
| 8 | Шаурма V-образная ШРV-2х5С | 1 | 48 000 | 48 000 |
| 9 | Ларь морозильный ITALFROST CF 200S | 1 | 27 400 | 27 400 |
| 10 | Слайсер Convito HBS-220JS | 1 | 25 000 | 25 000 |
| 11 | Печь для пиццы ERGO EPZ-2 (PEO-1202) | 1 | 25 100 | 25 100 |
| 12 | Вытяжка | 1 | 45 000 | 45 000 |
| 13 | Доставка оборудования |  |  | 12 600 |
|  | **Итого** |  |  | **350 000** |

1. **ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН**

Инициатор намерен зарегистрироваться в качестве Индивидуального предпринимателя.

Согласно положениям Федерального закона №129-ФЗ процедура регистрации ИП включает в себя 3 основных этапа:

• сбор и подача документов, необходимых для регистрации в качестве ИП, в местное отделение налоговой службы – осуществляется лично бизнесменом либо его законным представителем;

• рассмотрение полученных от заявителя бумаг и принятие решения о возможности осуществления им деятельности в качестве ИП – осуществляется уполномоченным налоговым органом;

• в случае положительного решения – внесение соответствующей записи о новом предпринимателе в ЕГРИП и выдача заявителю Свидетельства вместе с выпиской из указанного реестра (в случае отрицательного решения – выдача физическому лицу решения об отказе).

***План реализации проекта:***

1. Участие в конкурсе;
2. Защита проекта;
3. Получение денежных средства;
4. Закупка оборудования;

В первый год планируется официально трудоустроить 3 человек, двое из которых из центра занятости населения (т. 6.1).

Управленческие функции берет на себя организатор проекта. В данном случае инициатор имеет профильное образование и большой опыт работы в данной сфере деятельности. От качества работы и способностей, будет зависеть имидж предприятия, его ассортимент и, в конечном результате, прибыльность и перспективность бизнеса.

Таблица 6.1

**Фонд оплаты труда**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Фонд оплаты труда** | **Отчисления во внебюджетные****фонды** | **Сумма****всего****в месяц** | **Сумма всего в год** |
| **Персонал** | **Кол-во, чел.** | **Месячная зарплата** | **Сумма****всего****в мес.** | **30%** |
| 1 | Повар | 1 | 13 500 | 13 500 | 4 050 | 17 550 | 210 600 |
| 2 | Кассир | 1 | 13 500 | 13 500 | 4 050 | 17 550 | 210 600 |
| 3 | Доставщик | 1 | 13 500 | 13 500 | 4 050 | 17 550 | 210 600 |
|  | **Итого** | **3** |  | **40 500** | **12 150** | **52 650** | **631 800** |

Фонд оплаты труда в год составил **631,8** тыс. рублей. Отчисления во внебюджетные фонды составит **145,8** тыс. рублей в год.

На другом этапе, после «процветания» производства, планируется увеличение заработной платы и числа сотрудников.

1. **ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН**

***Условия и допущения, принятые для расчета:***

К основным условиям и допущениям, принятым для расчета, отнесем то, что произведена закупка оборудования, осуществлена доставка до конечного места пребывания, предприятие готово для начала деятельности.

***Налоговое окружение:***

Вид деятельности: **Деятельность предприятий общественного питания по прочим видам организации питания.**

Сумма налога, при применении упрощённой системы налогообложения для данного вида предпринимательской деятельности меняется с каждым годом.

Сумма налога оплачивается ежеквартально**,** в срок не позднее 25 календарных дней со дня окончания отчетного периода.

Таблица 7.1

**Налоговое окружение проекта, руб.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Год** | **Название налога**  | **Год, руб.** |
| **1.** | УСН 7,5% | 15 330 |
| **2.** | УСН 7,5% | 34 014 |
| **3.** | УСН 7,5% | 52 914 |

Таблица 7.2

**Планируемые показатели доходов**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Год** | **Товар/ услуга** | **Средний чек/день, руб.** | **Показатели реализации** |
| **выручка, руб./день** | **выручка, руб./мес.** | **выручка, руб./в год** |
| 1 | Услуги общепита | 150 | 6 000 | 180 000 | 1 440 000 |
| 2 | Услуги общепита | 150 | 6 000 | 180 000 | 2 160 000 |
| 3 | Услуги общепита | 150 | 7 500 | 225 000 | 2 700 000 |
|  | **Итого** |  |  |  | **6 300 000** |

Таблица 7.3

**Планируемые доходы, руб.**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Показатель** | **Всего** | **1 год** | **2 год** | **3 год** |
| 1 | Планируемые доходы | **6 300 000** | 1 440 000 | 2 160 000 | 2 700 000 |

Таблица 7.4

**Планируемые расходы, руб.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Вид расходов** | **1 год** | **2 год** | **3 год** |
| 1 | Фиксированный платеж ИП | 41 050 | 66 674 | 66 674 |
| 2 | Расходы на приобретение сырья и материалов | 480 000 | 720 000 | 900 000 |
| 3 | Оплата труда | 368 550 | 631 800 | 631 800 |
| 4 | Расходы на аренду | 70 000 | 120 000 | 120 000 |
| 5 | Налог | 15 330 | 34 014 | 52 914 |
| 6 | Реклама | 36 000 | 36 000 | 36 000 |
| 7 | Прочие расходы | 240 000 | 240 000 | 240 000 |
|  | **ИТОГО:** | **1 250 930**  | **1 848 488** | **2 047 388** |

Таблица 7.5

 **План движения денежных средств, рублей**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Наименование показателей** | **1 год** | **2 год** | **3 год** |
| 1 | Денежные средства на начало года | 0 | 189 070 | 500 582 |
| 2 | Планируемые поступления денежных средств, всего | 1 440 000 | 2 160 000 | 2 700 000 |
| 3 | Планируемые расходы по проекту, всего | 1 250 930 | 1 848 488 | 2 047 388 |
| 4 | Денежные средства на конец года | 189 070 | 500 582 | 1 153 194 |

Таблица 7.6

**Эффективность проекта**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Наименование показателей** | **1 год** | **2 год** | **3 год** |
| 1 | Чистая прибыль | 189 070 | 500 582 | 1 153 194 |

Таблица 7.7

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № | **Чистый приведенный доход NPV** | **PV1** | **PV2** | **PV3** |
| 1 | 1 179 155 | 175 064 | 431 536 | 922 555 |

Таблица 7.8

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № | **Наименование показателей** | **Значение** |
| 1 | **Рентабельность инвестиций PI** | 17,7 |
| 2 | **Срок окупаемости Т, месяц** | 15 |

 Таким образом, в результате движения денежных средств чистая прибыль проекта за 1 год составит 189 070 руб., за 2 год – 500 582 руб., за 3 год – 1 153 194.

 Чистый дисконтированный доход за 36 расчетных месяца составит 1 179 155 руб. - положительное значение чистого дисконтированного дохода показывает насколько возрастет стоимость вложенного капитала в результате реализации проекта.

 Индекс рентабельности инвестиций PI = 17,7, данный показатель характеризует уровень доходов на единицу затрат, т.е. эффективность вложений – чем больше значение этого показателя, тем выше отдача каждого рубля, инвестированного в данный проект.

1. **РИСКИ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА**

SWOT – анализ факторов, влияющих на достижение целей программы и общая оценка проекта:

Таблица 8.1

**Матрица SWOT-анализа**

|  |  |
| --- | --- |
| Сильные стороны:- Высокое качество оказываемых услуг;- Конкурентоспособные цены;- Опыт работы в данной сфере;- Высокий спрос;- Квалифицированный персонал;- Новое, современное оборудование. | Слабые стороны:- Молодая организация;- Нет постоянных клиентов;- Слабая рекламная кампания. |
| Угрозы:- Высокие барьеры вхождения на рынок;- Отсутствие спроса. | Возможности:- Расширение ассортимента предлагаемой продукции;- Решение социальных проблем;- Динамичное развитие. |

Как видно из таблицы, планируемый к открытию кафе обладает рядом преимуществ по сравнению с прямыми конкурентами, предлагая гораздо больший спектр продукции, действуя в среднем ценовом сегменте. Также стоит отметить удобный для населения график работы и выгодное месторасположение.

 Преимущества проекта:

* Широкий спектр предоставляемой продукции;
* Высокое качество обслуживания;
* Гибкая ценовая политика;
* Постоянное обучение сотрудников;
* Индивидуальный подход.

СМП \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 (подпись) (расшифровка подписи)

«\_\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2021 г.