Бизнес-план кафе-блинной

1.Резюме проекта

Целью проекта является открытие заведения быстрого питания в деловом центре города с населением 400 тыс. человек. Деятельность предприятия будет направлена на оказание услуг в сфере общественного питания для лиц со средним уровнем дохода.

В основе проекта будет лежать такой популярный в России продукт, как блины. В кафе-блинной посетителям будут предлагаться блины различных вкусов как в качестве основных, так и в качестве десертных блюд, а также различные горячие и прохладительные напитки. Преимущество проекта – освоение слабо охваченной ниши в сфере общепита. В городе в основном можно встретить фаст-фуд вроде гамбургеров, хот-догов, пиццы и прочего, но такой продукт, как блины, практически не представлен. Продукция кафе-блинной будет стоит не дороже, чем привычные горожанам бургеры, при этом вкусовые качества будут не уступать и превосходить продукцию конкурентов.

Инвестиции в проект «Кафе-блинная» составят 1 254 000 руб. В качестве источника инвестиций будут использованы собственные денежные средства. Срока окупаемости планируется достигнуть на 5 месяц работы.

|  |
| --- |
| **Ключевые финансовые показатели проекта** |
| Ставка дисконтирования, % | 17 |
| Чистая приведенная стоимость (NPV), руб. | 6 763 317 |
| Чистая прибыль проекта, руб. | 350 000 |
| Рентабельность продаж, % | 22,31 |
| Коэффициент рентабельности инвестиций (IRR), % | 20,20 |
| Срок окупаемости (PP), мес. | 5 |
| Дисконтированный срок окупаемости (DPP), мес. | 5 |
| Индекс прибыльности (PI)% | 5,39 |

2.Описание отрасли и компании

Кафе-блинная представляет собой новый проект на городском рынке общественного питания. Заведения быстрого питания в городе в основном представлены заведениями павильонного типа, занимающимися мелкой торговлей хот-догами, пирожками, пончиками и прочим, а также ресторанами фаст-фуда, продукцией которых являются гамбургеры, пицца и прочее. При этом такой традиционный для нашей страны продукт как блины является практически неохваченной нишей. Блины присутствуют в двух ресторанах русской кухни и в некоторых кафе города в качестве одного из блюд меню. Однако потенциал блинов в качестве фаст-фуда представляется не раскрытым, что наглядно демонстрирует опыт других городов страны, где существуют целые сети кафе-блинных. Таким образом, цель проекта – восполнить этот пробел на рынке быстрого питания.

К преимуществам проекта помимо отсутствия прямых конкурентов можно отнести простоту приготовления блинчиков. Для этого поварам не нужно долго учиться или обладать особенными талантами. В свою очередь, клиентом не надо долго ждать выполнения заказов – блинчики готовятся в течение пары минут. Учитывая разнообразие видов блинов и отличные вкусовые качества, этот продукт, несомненно, найдет своих постоянных покупателей. При этом, в качестве плюса стоит отметить и низкую себестоимость производства блинов, благодаря чему можно устанавливать высокую наценку до 300%. Итак, в краткосрочной перспективе проекта лежит создание конкурентноспособного заведения общепита, стабильно приносящего прибыль и имеющего постоянных клиентов. В долгосрочной перспективе планируется открытие нескольких точек общепита и создание сети кафе-блинных в городе.

Организационно-правовая форма деятельности – общество с ограниченной ответственностью.  В качестве системы налогообложения выбрана УСН (упрощенная система, объект налогообложения – доход 6%). Код по классификатору ОКВЭД – 53.30 Деятельность ресторанов и кафе.

3.Описание услуг

Основное отличие кафе-блинной от многих заведений общепита будет состоять в том, что блины будут выпекаться в присутствии клиента на специальных блинных аппаратах. Посетитель сможет воочию убедиться в том, что повара делают новый блин, а не разогревают старый, при этом добавляют исключительно натуральные  свежие продукты и соблюдают гигиену при готовке. После приготовления блин будет упаковываться в специальную бумажную упаковку. Благодаря этому при желании готовый продукт можно будет употребить как в кафе, так и в офисе или на ходу, не боясь испачкаться или обжечься.

Продукция будет ориентирована на покупателей со средним уровнем доходов. В ассортимент блинной войдут блины, подаваемые в качестве основных блюд, так и в качестве десерта. Несладкое меню составят сытные блины для тех, кто сильно проголодался и легкие блины, для тех, кто проголодался не очень. Также клиенты смогут приобрести салаты, горячие или прохладительные напитки. Перечень продукции приведен в Табл. 1.

Таблица 1. Ассортимент продукции

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Наименование** | **Описание** | **Стоимость, руб**. |  |
| 1 | Блин Гриль | Блин с курицей-гриль (сытный) | 135 |
| 2 | Блин Мясной | Блин с мясом свинины (сытный) | 150 |
| 3 | Блин Морской | Блин с морепродуктами (сытный) | 170 |
| 4 | Блин с сыром | Блин с сыром (легкий) | 80 |
| 5 | Блин с сосиской | Блин с сосиской (легкий) | 75 |
| 6 | Блин с салями | Блин с салями (легкий) | 95 |
| 7 | Салат | Салаты (3 вида), 100 г. | 60-100 |
| 8 | Блин карамельный | Блин с карамельной начинкой | 100 |
| 9 | Блин клубничный | Блин с клубничной начинкой | 80 |
| 10 | Блин смородиновый | Блин со смородиновой начинкой | 90 |
| 11 | Блин яблочный | Блин яблочный | 70 |
| 12 | Сок фруктовый | Сок фруктовый (6 видов), 0.3 л | 40 |
| 13 | Газированная вода | Газированная вода, 0.3 л. | 35 |
| 14 | Чай черный | Чай черный, 0.2 л | 25 |
| 15 | Чай зеленый | Чай зеленый, 0.2 л | 25 |
| 16 | Кофе | Кофе (эспрессо, американо) | 35-60 |
|  |  |  |  |  |  |

Предоставление описанных услуг не потребует лицензирования, однако деятельность в области общепита потребует согласования с Роспотребнадзором и пожарной инспекцией (Госпожнадзор).

4.Продажи и маркетинг

В районе, выбранном для открытия кафе-блинной, существует ярко выраженная потребность в заведениях общественного питания. Район располагает большим числом офисных зданий, банков, мелких фирм, сотрудники которых ежедневно где-то завтракают, обедают и ужинают. Однако имеющиеся заведения не полностью удовлетворяют потребность не только в быстрой, но и во вкусной традиционной еде, коей являются блины.

В основу концепции продвижения блинной на рынке войдет комплекс действий, направленных на эффективную ценовую и ассортиментную политику, высокий уровень сервиса. Ассортимент кафе будет приспособлен к различным вкусовым предпочтениям покупателей, разному кошельку и даже разной степени голода покупателей. Ценовая политика будет формироваться на основе спроса и цен конкурентных заведений общепита.

В числе конкурентов кафе-блинной – четыре заведения общественного питания, находящихся поблизости от планируемого местоположения. Стоит отметить, что такую продукцию как блины ни один из клиентов не предлагает, поэтому ниша является свободной. В Табл. 2 мы проанализировали основные показатели конкурентов, а также их преимущества и недостатки.

Таблица 2. Основные показатели конкурентов кафе-блинной

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатель** | **Конкурент 1** | **Конкурент 2** | **Конкурент 3** | **Конкурент 4** |
| Формат | Кафе-фастфуд 70 кв. м. | павильон 4 кв. м. | Ресторан 300 кв. м. | Кафе-пельменная 40 кв. метров |
| График работы | Ежедневно,с 9.00-19.00 | пн.-пт. с 8.30-17.00 | Ежедневно, с 10.00-22.00 | Пн. –сб. 9.00-18.00 |
| Ассортимент | Широкий (бургеры, мороженное, коктейли) | узкий (шаурма, хот-доги, напитки) | Широкий (первые, вторые блюда, десерты, несколько видов кухонь) | средний (пельмени, вареники, напитки) |
| Уровень цен | средний | низкий | высокий | средний |
| Уровень сервиса | средний | средний | высокий | низкий |
| Преимущества | возможность размещения посетителей, вкусная еда | быстрая готовка | Вкусная еда, большое помещение, официанты | Возможность размещения посетителей |
| Недостатки | Большие очереди, тесно | маленький выбор, отсутствие мест для посетителей, большие очереди, необходимость делать предзаказы | Дорогое меню | Плохая репутция хозяина, «заведение для своих», частые претензии к качеству мяса |
| Репутация | хорошая | хорошая | хорошая | плохая |

Как видно из Таблицы 2, конкурент № 3 представляет собой ресторан, который не будет являться прямым конкурентом кафе-блинной в силу своего формата. Еще об одном заведении (кафе-пельменной) у потребителей сложилось довольно негативное представление из-за чего его услуги практически не пользуются спросом. Следовательно, остается два основных конкурента – кафе-фастфуд и павильон с хот-догами. По сравнению с последним, блинная будет способна предложить широкий ассортимент продукции. Кроме того, клиентам не нужно будет ждать заказа на улице. В отличие же от первого кафе, блинная сможет предложить иной ассортимент, который без сомнения, найдет своих любителей и переманит часть клиентов. Также плюсом станет бóльшая площадь.

Поскольку кафе-блинная будет расположена в оживленном районе города, стартовая рекламная компания не потребует серьезных вложений. На начальном этапе для привлечения клиентов будут использованы POS-материалы, в которых будет сообщаться об открытии кафе. Также в первый день открытия каждый десятый клиент заведения получит бесплатный блин в подарок. Далее в процессе работы листовки и флаера будут сообщать клиентам об обновлении меню, также будут применяться красочные постеры на окнах заведения. На них будет изображена продукция, вызывающая аппетит и желание сделать покупку. В долгосрочной перспективе в случае открытия новых точек и увеличения маркетингового бюджета возможно проведение праздничных акций на Масленицу, Новый год и другие праздники, а также использование прочих методов повышения лояльности клиентов.

5.План производства

Технология приготовления блинов довольно проста. Для их приготовления будут использоваться специальные аппараты для выпечки блинов. Аппараты для приготовления блинов имеют антипригарное покрытие, благодаря чему они выходят румяными, но не подгорают. Сырье в блины закладывается вручную. После этого повар упаковывает каждый блин в специальную удобную упаковку. Время приготовления одного блина составляет около минуты.

Если взять за основу расчетов самый популярный блин гриль, то расчет производственной себестоимости одного блина будет выглядеть следующим образом (см. Табл. 3).

Таблица 3. Расчет производственной себестоимости

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Ингредиент** | **Расход сырья** | **Цена за 1 кг****руб.** | **Цена****руб.** |
| Мука | 0,1 кг | 20 | 2 |
| Молоко | 0,1 л | 40 | 4 |
| Яйца | 0,1 кг | 50 | 5 |
| Сахар | 0,015 кг | 45 | 0,6 |
| Растительное масло | 0,01 кг | 80 | 0,8 |
| Сливочное масло | 0,02 кг | 200 | 4 |
| Курица | 0,055 кг | 175 | 9,6 |
| Лук | 0,01 кг | 20 | 0,2 |
| Томаты | 0,015 кг | 110 | 1,6 |
| Брынза | 0,02 кг | 250 | 5 |
| Соус белый | 0,01 кг | 220 | 2,2 |
| **Итого:** | **35** |

Таким образом, учитывая стоимость упаковки (2 руб.) себестоимость «базового» блина составит 37 рублей. В дальнейшем расчеты будут производиться с учетом данной величины. В месяц предполагается продавать 9 120 блинов или 300 блинов в день. Помимо приведенных издержек,  в текущие затраты кафе-блинной войдут: коммунальные услуги и электроэнергия, транспортные расходы, арендная плата, заработная плата, охрана, расходные материалы и прочее.

Для открытия блинной в аренду будет взято помещение бывшей столовой площадью 100 кв. метров, расположенное в оживленном районе города с населением 400 тыс. человек. На время проведения ремонта с арендодателем достигнута договоренность о каникулах по арендной плате. Стоимость работ составит 5 тыс. руб. за кв. метр площади. Оснащение кафе оборудованием потребует привлечения 389 тыс. руб. Перечень необходимого приведен в Табл. 4.

Таблица 4. Затраты на оборудование

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Наименование** | **Цена, руб.** | **Кол-во, шт.** | **Стоимость, руб.** |
| 1 | Блинный аппарат | 15 000 | 4 | 60 000 |
| 2 | Контактный гриль | 20 000 | 1 | 20 000 |
| 3 | Холодильник | 18 000 | 2 | 36 000 |
| 4 | Стойка раздачи | 14 000 | 1 | 14 000 |
| 5 | Кофеварка | 17 000 | 1 | 17 000 |
| 6 | Электрочайник | 3 000 | 1 | 3 000 |
| 7 | Стол | 6 000 | 9 | 54 000 |
| 8 | Стул | 2 000 | 36 | 72 000 |
| 9 | Настенное панно | 8 000 | 2 | 16 000 |
| 10 | Средства пожаротушения и охранная сигнализация (включая монтаж) | 19 000 | 1 | 19 000 |
| 11 | Кухонная утварь и посуда | 20 000 | 1 | 20 000 |
| 12 | Вывеска | 20 000 | 1 | 20 000 |
| 13 | Кассовое оборудование | 18 000 | 1 | 18 000 |
| 14 | Прочее | 20 000 | 1 | 20 000 |
| **Итого:** | **389 000** |

Штат кафе-блинной будет представлен 11 сотрудниками. Фонд оплаты труда и штатное расписание приведены в Табл. 5. Также за штатом работает водитель-экспедитор, занимающийся доставкой сырья в кафе.

Кафе будет работать в ежедневном режиме с 09:00 до 20:00. Работа поваров, продавцов-кассиров и уборщиков будет организована в сменном режиме. Ключевыми требованиями при подборе персонала станут: наличие профподготовки и квалификации по специальности, опыт работы в сфере общественного питания, добросовестность, ответственность, честность.

Таблица 5. Штатное расписание и фонд оплаты труда

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Должность** | **Кол-во, чел.** | **ФОТ, руб.** |
| 1 | Генеральный директор | 1 | 40 000 |
| 2 | Администратор | 1 | 35 000 |
| 3 | Главный бухгалтер | 1 | 30 000 |
| 4 | Повар | 3 | 25 000 |
| 5 | Продавец-кассир | 3 | 25 000 |
| 6 | Уборщик | 2 | 18 000 |
| **Итого:** | **291 000** |
| **Отчисления:** |  |
| **Итого с отчислениями:** |       |

6.Организационный план

В качестве правового статуса кафе-блинной выбрано общество с ограниченной ответственностью (ООО). Подготовительный период проекта включит выполнение следующих видов работ:

1.Регистрация юридического лица.

2.Заключение договора на аренду помещения.

3.Заключение договора на закупку необходимого оборудования.

4.Ремонт помещения.

5.Монтаж оборудования.

6.Найм персонала.

7.Получение разрешения на оказание услуг в сфере общественного питания.

Старт продаж намечен на сентябрь 2016 года. Срок выхода на плановые объемы определен в два месяца.

Организационная структура кафе-блинной включит административное звено (генеральный директор и администратор кафе), производственное звено (повара), торговое (продавцы-кассиры), бухгалтерию (главный бухгалтер) и вспомогательный персонал (уборщики). Руководителем кафе является генеральный директор. Ему напрямую подчиняется администратор-управляющий кафе, в свою очередь осуществляющий руководство за поварами, продавцами-кассирами и уборщиками, и главный бухгалтер.

Генеральный директор осуществляет общее руководство кафе. Он контролирует финансовую деятельность заведения, ведет переговоры с поставщиками, арендодателем, занимается подбором кадром. За ведение финансовой деятельности заведения отвечает главный бухгалтер. В его обязанности входит ведение учета доходов и расходов, своевременное перечисление налогов, выдача зарплат. Администратор кафе-блинной координирует работу персонала, ведет работу с кадрами, организует поставку продукции, отвечает за маркетинг, решает спорные вопросы и конфликтные ситуации с посетителями. Повар выполняет приготовление заказов: готовит ингредиенты и тесто для блинов, закладывает начинку, обеспечивает хранение продуктов. Продавцы-кассиры принимают заказы посетителей, расплачиваются с клиентами.

7.Финансовый план

Инвестиции в открытие кафе-блинной составят 1 254 000 руб. Средства на открытие заведения будут взяты из собственных источников без привлечения заемных средств. Статьи стартовых затрат даны в Табл. 6. В Приложении 1 приведены финансовые расчеты по денежному потоку, издержкам и чистой прибыли. Расчетный срок проекта – 3 года. Выход на плановый объем продаж (9 120 блинчиков в месяц) – 3 месяца. При расчетах учтены показатели сезонности со снижением спроса на блины в сезон отпусков (с июня по конец августа) на 30%.

Таблица 6. Инвестиционные затраты

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№** | **Статья затрат** | **Сумма, руб.** |
| *Вложения в недвижимость* |
| 1 | Ремонт помещения | 500 000 |
| *Оборудование помещения* |
| 2 | Закупка оборудования | 389 000 |
| *Нематериальные активы* |
| 4 | Процедуры регистрации, оформления (СЭС, пожарные) | 90 000 |
| 5 | Стартовая рекламная кампания (печатные материалы) | 25 000 |
| *Оборотные средства* |
| 6 | **Оборотные средства** | **250 000** |
| **Итого:** | **1 254 000** |

8.Оценка эффективности проекта

В Табл. 7 представлены ключевые показатели эффективности проекта.

Таблица 7. Показатели эффективности проекта

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№** | **Показатель** | **Значение** |
| 1 | Ставка дисконтирования, % | 17 |
| 2 | Чистая приведенная стоимость (NPV), руб. | 6 763 317 |
| 3 | Чистая прибыль проекта, руб. | 350 000 |
| 4 | Рентабельность продаж, % | 22,31 |
| 5 | Коэффициент рентабельности инвестиций (IRR), % | 20,20 |
| 6 | Срок окупаемости (PP), мес. | 5 |
| 7 | Дисконтированный срок окупаемости (DPP), мес. | 5 |
| 8 | Индекс прибыльности (PI)% | 5,39 |

9.Риски и гарантии

В Табл. 8 рассмотрены основные риски по реализации проекта «Кафе-блинная».

Таблица 8. Оценка рисков проекта и мероприятия по предотвращению их наступления или их последствий

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Риск** | **Вероятность наступления** | **Степень тяжести последствий** | **Меры по предотвращению** |
| 1 | Отсутствие постоянного спроса | крайне низкая | высокая | Контакт с потенциальными клиентами на стадии подготовки к открытию, раздатка рекламы |
| 2 | Появление новых конкурентов | средняя | средняя | Упор на специфику кухни, расширение ассортимента, работа над повышением лояльности клиентов |
| 3 | Низкая платежеспособность покупателей | низкая | средняя | Пересмотр ценовой политики в ходе деятельности, снижение издержек |
| 4 | Незапланированное повышение аренды | низкая | средняя | Юридически грамотно составленный договор аренды, долгосрочный договор с фиксированной ставкой в рублях |
| 5 | Чрезвычайная ситуация | низкая | высокая | Установка пожарной и охранной сигнализации, следования инструкциям по ТБ |