



Содержание

1. РЕЗЮМЕ
2. ОПИСАНИЕ ПРОДУКЦИИ
3. ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА
4. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН
5. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН
6. АНАЛИЗ ВОЗМОЖНЫХ РИСКОВ
7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

РЕЗЮМЕ

Данный бизнес-план описывает организацию деятельности хачапурной "Тбилисская выпечка", предоставляющего широкий ассортимент изделий из слоеного и дрожжевого теста, изготовленного по традиционной грузинской технологии. "Тбилисская выпечка" - это традиции грузинского хлебопечения и современные инновационные технологии.

Хачапурная "Тбилисская выпечка" создается с целью получения стабильной прибыли, быстрого и качественного обслуживания покупателей, и предложением наиболее качественных изделий, которые ничем не отличаются от выпечки домашнего приготовления. Суть данного проекта заключается в том, чтобы обеспечить население хорошими, качественными, всегда свежими изделиями из теста.

Одним из плюсов данного вида деятельности является то, что контроль над деятельностью подобной торговой сети занимает немного времени и не обременителен.

Следуя общей схеме разработки бизнес-плана, рассмотрим данное направление деятельности. Основными покупателями продукции будут студенты, работники различных организаций, простые прохожие. Приятный дизайн ларька - тонара, приветливый продавец и вкуснейшая продукция создадут прекрасную атмосферу, и посетить хачапурную захочется снова.

Для осуществления данного проекта планируется покупка тонара "Купава" и установка его на территории обновленного торгового ряда по ул. Политехнической. Также планируется приобрести печь для выпечки слоеных изделий, производительностью 600 изделий в день и установить ее в тонаре.

Для заготовки полуфабрикатов необходимо арендовать оборудованное помещение, соответствующее требованиям санитарно-эпидемиологической станции.

Планируется заключить договора с производителями на поставку сырья для производства выпечки.

Для изготовления и продажи продукции подбираются квалифицированные и грамотные работники с большим стажем работы в пищевой промышленности.

Для организации данного бизнеса мне необходимо вложить 25033,00 грн., часть из которых, я планирую получить в виде единовременной материальной помощи на развитие бизнеса от

Бизнес-план закусочной

Автор: Редактор

07.07.2009 20:31 - Обновлено 08.07.2009 07:06

Государственной службы занятости Украины, а оставшуюся часть сформировать из собственных сбережений.

Годовая выручка составит 293000,00 грн.

Ежемесячно прибыль составит 4796,75 грн.

Срок окупаемости 2 месяца.

На примере приведенных расчетов видно, что результаты деятельности являются достаточным стимулом для инвестиций в эту сферу деятельности. Торговля горячей выпечкой позволит получать высокий ежемесячный доход, рационально использовать имеющуюся торговую площадь, привлечёт большее количество посетителей.

ОПИСАНИЕ ПРОДУКЦИИ

Залог успеха в данном случае - выпекание хачапури прямо на месте продажи. Заманчивый аромат выпечки лучше всякой рекламы приведет покупателей буквально "за нос" со всей округи. Продавец прямо на глазах покупателя достает из печи и выкладывает на поднос только что выпеченные слойки. Ведь давно доказано, что не только возможность купить свежеспекаенные изделия, но и визуальное наблюдение за процессом образования румяной корочки, аромат свежеспекаенной слойки, словом, эффект участия в процессе выпечки - все это, безусловно, привлекает покупателя, создает у него "благоприятный образ".

Широкий ассортимент продукции на все вкусы: настоящие имеритинские и аджарские хачапури, слойки с мясом, грибами, сыром, картошкой, фруктами и ягодами, качество, которое не вызывает сомнения, чистый киоск, опрятный продавец, приятный запах свежей выпечки, и, наконец, такая цена, что ее может себе позволить даже школьник и пенсионер. Все это содействует росту числа постоянных покупателей и популярности торговых точек с горячей выпечкой.

Однако в настоящее время покупатель стал гораздо разборчивее, чем раньше. Это одно из качеств, на которые рассчитываю я, открывая хачапурную.

В городе много закусочных, но предлагаемые ими изделия не всегда свежие, прошедшие неоднократную тепловую обработку, низкого качества.

Производимые хачапурной изделия должны пользоваться гораздо большей популярностью, нежели всем надоевшие сосиски, чебуреки и пицца.

Хачапурная "Тбилисская выпечка" будет осуществлять выпуск и реализацию выпечки очень высокого качества. По мере роста бизнеса будет существенно расширяться ассортимент, и увеличиваться объемы производства и продаж.

Планируемый перечень продукции:

ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА

В настоящее время появилось большое количество предприятий общественного питания. Однако очень мало из них реализует продукцию в полном объеме собственного производства.

Булочки распространяются в основном через торговую сеть. И реализуются они большей частью остывшими.

Пончиковые расположены, в основном, в местах большого скопления людей (на рынках), и сервис в них на очень низком уровне.

Кондитерских в городе очень мало.

Хачапурная "Тбилисская выпечка" будет осуществлять выпуск и реализацию выпечки очень высокого качества.

Основными потребителями выпускаемых изделий будут:

1. Студенты Политехнического Университета.
2. Работники близлежащих предприятий и организаций.
3. Жители района.
4. Случайные прохожие.

Сегментация рынка по основным критериям:

" возраст - от 15 до 60 лет

" социальная принадлежность - школьники, студенты, служащие, рабочие, пенсионеры.

" уровень дохода - средний.

Привлечь внимание потребителей и стимулировать увеличение роста продаж планируется за счет:

1. высококачественной продукции
2. расположения хачапурной в оживленном месте
3. приветливости, доброжелательности и порядочности обслуживающего персонала.

Хачапурная будет расположена в районе, с наименьшим количеством конкурентов.

Данный вид деятельности должен занять пока пустующую нишу специализированного предприятия по производству и реализации высококачественного, популярного и вкусного продукта.

Основным нашим конкурентом является сеть торговых ларьков "Ще" - (Хачапури и выпечка). Данная торговая марка является монополистом по выпуску подобной продукции в Киеве. Точки "Ще" расположены практически около всех станций метро города. Исключением является станция метро "Политехнический институт". Основным конкурентным преимуществом хачапурной "Тбилисская выпечка", должна стать традиционная грузинская технология изготовления теста для хачапури, в то время, как компания "Ще", не имея собственной производственной базы, закупает полуфабрикаты в которых традиционные технологии и рецепты абсолютно утеряны.

Территориально основным конкурентом является точка по продаже знаменитой "Київської перепічки".

Указанная продукция могла бы рассматриваться как потенциально конкурирующая с продукцией хачапурной "Тбилисская выпечка", если бы не тот факт, что этот рынок имеет огромный потенциал роста. Кроме того, производители данной продукции не будут в состоянии противостоять ценовой конкуренции со стороны хачапурной "Тбилисская выпечка".

Для процветания бизнеса необходимо постоянно изучать спрос на тот или иной вид продукции, и постоянно расширять ассортимент.

ПЛАН МАРКЕТИНГА

Результаты маркетингового исследования показывают, что для хачапурной "Тбилисская выпечка" существует достаточно приемлемая рыночная ниша по сбыту своей продукции в г. Киеве, а сбыт продукции экономически обоснован и гарантирован.

На данный момент можно поставить перед собой основные цели:

- I. Максимально возможная прибыль
- II. Обеспечение и благосостояние рабочих
- III. Положение на рынке

IV. Максимальная производительность

V. Разработка, производство продукта и обновление технологий

VI. Внедрение дополнительных производственных единиц

Остановимся подробнее на каждом из вышеперечисленных пунктов:

1. Максимально возможная прибыль является основной целью, ради которой создается бизнес.

2. Нанимая рабочих, я беру на себя ответственность за их уровень жизни.

Соответственно, чем выше этот уровень, тем значительнее кажется организация.

Следовательно, в моих интересах обеспечить своих рабочих, прежде всего конкурентно-способной зарплатой, а также другими возможными благами. Имидж преуспевающего дела внушает окружающим уверенность, а это значит, что у них появится желание посетить хачапурную или заключить контракт именно со мной.

3. Положение на рынке является второй по значимости из поставленных целей. В нее входит завоевание значительной доли рынка общественного питания в г. Киеве.

4. Прибыль предприятия прямо пропорционально зависит от его производительности, следовательно, только при максимальной производительности и, кроме того, при использовании всех производственных ресурсов можно добиться максимальной прибыли.

5. Только лишь с внедрением новых современных технологий, постоянно улучшая качество изделий и расширяя список выпускаемой продукции, предприятие может добиться успеха. Я намерена твердо следовать этому правилу.

6. Этот пункт непосредственно связан с предыдущим. В будущем (приблизительно через 2 года) планируется открыть 2 подобные точки.

Достижение этих целей возможно лишь при быстром развитии производства. Для этого необходим достаточный первоначальный капитал, а также благоприятствующие этому условия. Все остальное зависит от умения правильно использовать имеющиеся ресурсы.

Планируется при увеличении объема продаж наладить доставку изделий на дом и в офис. Продукция не будет распространяться через другие магазины, кафе и столовые. Довольно доступные цены, также будут способствовать продвижению товара на рынок. Одним из рычагов для выхода на рынок может быть усиление рекламной компании и применение необычного приема маркетинга: каждому посетителю мы обеспечим возможность 25 % скидки на продукцию в течении 2 дней со дня последней покупки. Выбор расположения торговой точки играет одну из основных ролей в успешности данного бизнеса.

Наиболее оптимальное расположение торговых точек с горячей выпечкой - это места наибольшей проходимости людей: станции метро, конечные остановки общественного транспорта, железнодорожные и автобусные вокзалы, аэропорты, продовольственные и вещевые рынки, хорошо посещаемые продовольственные магазины, места скопления офисных и общественных зданий, подземные переходы, холлы учебных заведений.

Выбранное мной место, а именно централизованный торговый ряд по улице Политехнической, объединяет в себе сразу несколько объектов, обеспечивающих наибольшую проходимость, это непосредственная близость станции метро "Политехническая", самого Политехнического института, насчитывающего 26 тыс. студентов, и дорога к скоростному трамваю.

Площадь торговой точки не будет превышать 4 кв. м. Это может быть небольшой киоск

или передвижной тонар.

Удачный выбор торгового места не единственный фактор успешных продаж. Важно осуществлять ежедневный контроль деятельности торговой точки и работы продавца. В первые 1-1,5 месяца проводить ежедневный анализ потребительского спроса, стараться создать максимально положительный имидж.

В отношении ассортимента и цены, удачным является сочетание горячей выпечки с горячими и прохладительными напитками.

Торговая наценка на выпеченные слойки составляет до 80%. Отпускная цена в среднем 1,4 грн./шт. Сложившаяся реализационная цена в Киеве - 2 грн./шт.

Реклама также послужит росту продаж. В этих целях наиболее эффективным станет оформление витрины и форменная одежда персонала.

Все это должно сформировать положительное общественное мнение о нашей продукции и способствовать ее продвижению.

Таким образом, из всего вышесказанного можно сделать вывод, что у хачапурной "Тбилисская выпечка" есть довольно перспективная маркетинговая возможность выхода на рынок общественного питания.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

Для оценки эффективности инвестиций в торговлю горячей выпечкой приведем реальные данные по организационным расходам для конкретных киевских предпринимателей, любезно предоставивших необходимые данные.

Для организации торговли горячей выпечкой в киосках, тонарах, палатках необходимо осуществить следующие действия:

1. Зарегистрироваться в качестве частного предпринимателя на единой системе налогообложения. Затраты на регистрацию составят 100 грн. Сумма единого налога на данный вид деятельности составляет 200 грн. ежемесячно +500грн. за наемных работников.
2. Заключение договора аренды торговой точки с администрацией торгового ряда. Арендная плата составляет 700 грн. ежемесячно.
3. Заключение договора аренды оборудованного помещения для производственной базы. Помещение находится на ул. Дегтяревской и принадлежит государственной гарнизонной столовой. Площадь помещения = 15 кв.м., оно оборудовано стеллажом для хранения полуфабрикатов, морозильной камерой, рабочим столом, кулинарными весами и соответствует всем санитарным нормам. Стоимость аренды данного помещения составляет 750 грн. ежемесячно.
4. Покупка ларька-тонара (б/у), его рекламное оформление и покупка оборудования (печь, морозильная камера, стол, рукомойник, стеллаж под продукцию и напитки), потребует наибольших капиталовложений. Сумма составит около 13000 грн.
5. Заключение договора с производителями прохладительных напитков под реализацию (они же устанавливают холодильник).
6. Следующим шагом является получение в СЭС заключения о возможностях проведения торговли на арендованной торговой точке. Стоимость заключения зависит от правил конкретных СЭС. В СЭС необходимо так же заверить ассортиментный перечень товаров, которые будут продаваться на торговой точке. Затем этот перечень требуется зарегистрировать в Администрации Шевченковского района г. Киева.
7. Последний вопрос - оформление наемных работников - продавцов, повара-технолога,

бухгалтера, водителя. Продавцы на торговых точках и повар - технолог должны иметь санитарную книжку.

Функционирование торговой точки обеспечит штат, состоящий из 5 человек сотрудников, в числе которых 2 продавца, работающих посменно, водитель на собственном, специально оборудованном для перевозки такого рода продукции автомобиле, приглашенный на неполный рабочий день, повар - технолог, обеспечивающий заготовку полуфабрикатов. Бухгалтерский учет ведет приглашенный на неполный рабочий день бухгалтер.

Зарплата работников составит 2500 грн. в месяц с дальнейшим увеличением. При увеличении прибыли работникам будут выдаваться премии.

Показатели выручки, которые используются в приведенных ниже расчетах приближены к реальным, и составляют по среднегодовым показателям 800 грн. в день с торговой точки. С июня по август в торговле выпечкой, как и в других секторах рынка, объемы реализации падают. В связи с этим, в расчетах объемы выручки сокращаются на 10% в июне и в августе и на 20% в июле. В сентябре-октябре и апреле-мае показатели выручки увеличиваются на 25-30%.

Расходы на транспортировку (горючее) составят приблизительно 300 грн. в месяц. Закупка продуктов в первый месяц обойдется в 8000 грн. Также необходимо закупить хозяйственные принадлежности: упаковочный материал, одноразовую посуду, чистящие и моющие средства.

Валовой ежедневный доход 1-й торговой точки при продаже 600 шт. готовой продукции, ежемесячный доход - 24416,60 грн. На примере приведенных расчетов мы видим, данный вид деятельности является высокорентабельным, что является очень привлекательным показателем для инвестиций в эту сферу деятельности. Торговля горячей выпечкой позволит получать высокий ежемесячный доход, рационально использовать имеющуюся торговую площадь, привлечёт большее количество посетителей.

Итого первоначальные вложения в торговую точку составят 25033,00 грн.

У хачапурной очень удобный режим работы. Персонал начинает работать с 7 часов утра. Поэтому с 8 утра по дороге на работу у нас уже можно перекусить и выпить чашечку бодрящего кофе закрывается точка в 21.00. Выходные не предусмотрены.

АНАЛИЗ ВОЗМОЖНЫХ РИСКОВ

Из большого разнообразия различных уличных кафе, палаток и тонаров, где можно быстро и недорого перекусить, внимание предпринимателя все более привлекает продукция такой сферы фаст-фуда, как горячая выпечка из замороженных полуфабрикатов из слоёного теста. Реализация горячей выпечки является привлекательным направлением как для тех, кто хочет расширить сферу деятельности, так и для тех, кто впервые пробует силы в бизнесе. Однако и этот бизнес сопряжен с некоторыми рисками:

Коммерческие риски

" риск, связанный с реализацией товара

" риск, связанный с доставкой сырья

Политические риски

" риск, связанный с политической обстановкой в стране

Источники возникновения рисков

Бизнес-план закусочной

Автор: Редактор

07.07.2009 20:31 - Обновлено 08.07.2009 07:06

" недостаточное изучение рынка сбыта

" недооценка конкурентов

" падение спроса на товар

Меры по сокращению риска

Детальное изучение рынка.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности.

Страхование имущества.

Необходимо также отметить следующие положительные моменты данного вида деятельности:

- сдача смены продавцом происходит в среднем за 10-15 минут;

- нет расходов на транспорт и содержание склада;

- существенно уменьшается возможность воровства;

- контроль за деятельностью, подобной торговой сети занимает немного времени и не обременителен.

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Среднемесячная прибыль составляет 4796,75 грн

Среднемесячный объем оборота: 24416,60 грн