# Бизнес-план

Открытие собственного кафе

Выполнил: Александр Кокшаров

2020г.

СОДЕРЖАНИЕ

1 Аннотация бизнес-плана ..... 2

2 Резюме ..... 3

3 Цель деятельности фирмы ..... 4

4 Среда для бизнеса. Отрасль и создаваемая фирма ..... 4

5 Описание продукции ..... 6

6 Конкуренция и конкурентное преимущество ..... 11

7 Анализ рынка сбыта ..... 12

8 Стратегия плана маркетинга ..... 14

9 Инвестиционный план ..... 15

10 Планирование формы оплаты труда ..... 16

11 Финансовый план ..... 17

# 1 Аннотация бизнес-плана

Предприятие: ИП «Кокш»

Адрес: 350002, Краснодарский край, г. Краснодар, ул. Головатого 480.

Телефон: +79182433250

Руководитель предприятия: Кокшаров Александр Эдуардович

Суть предполагаемого проекта и место реализации: Создание прибыльного вегетарианского кафе индийской и европейской кухни.

Результат реализации проекта: срок окупаемости 1 месяц.

Общая стоимость проекта: 125 000 рублей.

Необходимые (привлекаемые) финансовые ресурсы: собственные средства.

Срок окупаемости проекта: 1 месяц.

Ожидаемая среднегодовая прибыль: 3 629 500 рублей.

## 2 Резюме

1. Сущность проекта: Мини-кафе вегетарианской пищи станет отличным решением как для тех, кто уже давно выбрал вегетарианство стилем жизни, так и для тех, кто ищет здоровую альтернативу фаст-фуду.

2. Эффективность проекта: заключается в том, что он направлен на поддержку здорового образа жизни, что актуально для людей любого возраста, а так же для людей с диабетом или непереносимостью лактозы.

3. Команда управления: роль администратора и бухгалтера можно взять на себя, т.к. кафе небольшое.

4. План действий:

- Подготовка помещения (заключение договора аренды, дополнительная закупка оборудования и фурнитуры (т.к. часть уже входит в аренду), легкий косметический ремонт);
- Найм персонала и составление меню с учетом способностей поваров, т.к. блюда индийской кухни требуют определенных умений;
- Открытие кафе;
- Реклама (основной упор на соц. сети, т.к. вегетарианство – это молодое движение);
- Дальнейшие правки меню в зависимости от того, что потребляют лучше или хуже, возможны проведения мастер-классов.

## 3 Цель деятельности фирмы

Главная цель: Стать ведущим вегетарианским заведением города.

*Общие* цели бизнеса:

· Предложить доступное вегетарианское меню на основе блюд европейской и индийской кухни;

· В течение 2-3 лет открыть новое кафе данной сети, создать местный спрос;

· За год увеличить проходимость на 20%.

Специфические цели:

Мои личные цели – получение прибыли, возвращение затраченного капитала - помогут реализовать все вышеперечисленные общие цели.

Первоочередными с точки зрения достижения общих целей являются, прежде всего, запуск кафе, достижение баланса, когда прибыль покрывает расходы.

Основная внешняя цель состоит в том, чтобы убедить в максимальной степени возможных будущих партнеров и кредиторов в успехе нашего дела. Главная внутренняя цель бизнес-плана - стать основой управления предпринимательской деятельностью, обеспечить стабильность бизнеса.

## 4 Среда для бизнеса. Отрасль и создаваемая фирма

*Описание отрасли (подотрасли).* Рынок услуг общественного питания в последние несколько лет постоянно растёт в нашей стране. Появляются новые форматы предоставления услуг, расширяется круг постоянных клиентов, развивается культура еды «вне дома». Так, расходы на питание вне дома россиян постоянно растут, при этом находится на значительном уровне. Стоит отметить, что достаточно значительная доля населения (порядка 40 %) тратит незначительную сумму (до 5000 руб.) на питание «вне дома». В связи с этим, можно сделать вывод о том, что потенциал роста существует и он вполне значительный.

Помимо этого, достаточно интересна сегментация рынка общественного питания по величине среднего чека. Так, наибольшую долю занимает сегмент чека в 1000 – 1500 руб., а на сегменты 500 – 1000 руб. и 1500 – 2500 руб. приходится примерно по 25 % рынка. На фоне этого прослеживается явный тренд на развитие специфический, новых видов заведений, которыми и могут стать вегетарианские кафе. При этом даже в крупных городах на данный момент рынок не насыщен – существует всего лишь несколько заведения подобного направления.

*Стратегия выхода на рынок, роста производства и объемов продаж.* Ключевой фактор успеха: отрасль для нашего города является новой, и заведений такого типа очень мало – низкий уровень конкуренции.
На начальном этапе планируется ведение демократичных цен и скидок по приглашениям или рекомендациям, реклама в социальных сетях. Преимущество такого рода кафе – ориентир на здоровое питание, что в последнее время набирает актуальность.

*Описание вида деятельности.* Наш бизнес связан со сферой услуг, это вегетарианское кафе, предлагающее блюда индийской и европейской кухни. На данный момент предприятие находится в проекте становления. Наше кафе находится в единоличном владении. Отрасль новая и стремительно развивающаяся в России, она уже завоевавшая популярность во всем мире.
Первые месяцы кафе будет работать с 8 до 22, определяя наиболее прибыльные часы, 7 дней в неделю. Затем график изменится.

Деятельность носит частично сезонный характер, зимой будут внесены некоторые правки в меню, такие как большее количество горячих блюд и напитков.

## 5 Описание продукции

Наша услуга направлена, прежде всего, на удовлетворении спроса вегетарианцев на места общественного питания, а так же на лиц, заинтересованных в здоровом и легком питании.

Вегетарианские заведения сейчас только набирают свою популярность в России, и в Краснодаре их на данный момент времени насчитывается около 2-3, и в этом их особенность от обычных кафе. Уникальность среди вегетарианских заведений обусловлена тем, что наше кафе сочетает в себе блюда индийской и европейской кухни, адаптированные под россиян.

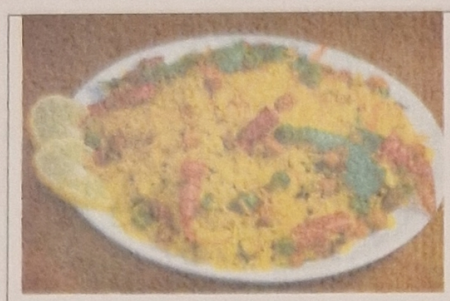
Основная ценность – сочетание лучших индийских традиций и здорового образа жизни. Наш продукт будет пользоваться успехом в силу своей новизны, гарантия – успех за рубежом, в то же время существуют и слабые стороны, которые нельзя игнорировать. Это слабая осведомленность потребителей, которая решается правильной рекламной политикой, и специфичность индийской кухни, которая может иметь место. Адаптация к изменениям рынка также возможна, она будет регулироваться увеличением/уменьшением количества блюд европейской кухни, возможно появление доставки на дом, аренды кафе под мастер-классы, праздники, корпоративы. Наша особенность в оригинальных вегетарианских рецептах индийской кухни, адаптированных под вкусы россиян.

Потребителями могут также выступать и иностранные граждане, так как, во-первых среди них много вегетарианцев, а во-вторых, в Краснодаре нет заведений, где персонал обладал бы базовыми навыками английского, хотя бы в рамках своих должностных обязанностей. Основной список блюд приведен в таблице ниже, меню кафе может меняться в зависимости от анализа предпочтений и сезонного фактора.

Таблица 1 – Примерное меню кафе «Кокш»

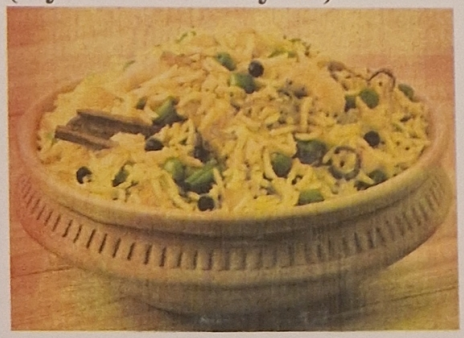
Завтраки:

| | |
|---|---|
| **Поха (Poha)** | Длиннозерный рис, жареный с луком и специя- |

| | |
|---|---|
|  | ми, подается с листьями кориандра и лимоном<br>Одна порция: 200 г<br>Цена в Индии: 20 рублей |
| **Чоль-Батурэ (Chole Bhature)**<br>  | Тарелка Чоли (пряный нут) и две воздушные лепешки-батури<br>Цена в Индии: 100 рублей |
| **Алу Парата (Aloo Paratha)**<br>  | Индийские блинчики с творогом и особым зеленым соусом Чатни<br>Цена в Индии: 80 рублей |
| **Идли Самбар (Idli Sambar)**<br>  | Рисовые шарики (или лепешки) подаются с растительным карри и кокосовым соусом<br>Цена в Индии: 60 рублей |

**Обеды:**

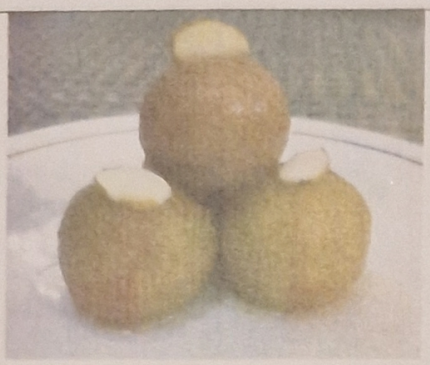
| | |
|---|---|
| **Даал Бати (Daal bati)** | Блюдо Западной Индии, хрустящие булочки подаются с Далом (блюдо из бобовых), сладким |

| | |
|---|---|
|  | шариком Ладо и небольшим салатом из овощей<br>Цена в Индии: 300 рублей |
| **Пури Баджи (Puri Bhaji)**<br>  | Пряный картофель, возможна подача с карри; сладкий творог и/или небольшой салат; лепешки<br>Цена: 250 рублей |
| **Гуджрати Тали (Gujrati Thali)**<br>  | Роти (лепешка), дал (сушеные бобы), шабзи (блюдо из разных комбинаций овощей и специй, которые могут быть острыми или сладкими), масло с листьями мяты и семенами тмина<br>Цена: 350 рублей за тарелку с напитком (молоко со специями) |
| **Хадрабади бирьяни (Hyderabadi Biryani)**<br>  | Рис с овощами, сыром панир и пряностями по особому индийскому рецепту<br>Цена: 400 рублей 250 грамм |
| **Масала Доса (Masala Dosa)** | Блины с различными начинками |

| | |
|---|---|
|  | Цена: 250 рублей |
| **Панир марсала (mutter paneer masala with tandoori roti)**<br>  | Соус на основе томатов, со специями и овощами, подается с рисом, небольшим салатом и индийским хлебом<br>Цена: 40 рублей |

**Сладости:**

| | |
|---|---|
| **Рас-малай (Ras-Malai)**<br>  | Изготовлено из сахарного сиропа и молока с шафраном, начинка – пудинг.<br>Цена: 200 рублей за тарелку (4 шт.) |
| **Гулаб Джамун (Gulab Jamoon)** | Ягоды/фрукты в сиропе и фритюре из молочного порошка, масла и сливок. Подается с шариком ванильного мороженого.<br>Цена: 300 рублей |

| | |
|---|---|
|  | |
| **Малпуа (Malpua)**<br>  | Сладкие хрустящие блинчики<br>Цена: 250 рублей за тарелку |
| **Рабри (Rabri)**<br>  | Сгущенное молоко, слоями выложенное с кремом и сушеными фруктами, миндалем и фисташками<br>Цена: 200р / 100гр |
| **Рас Гулла (Ras Gulla)**<br>  | Сладкие сырные шарики<br>Цена: 250р / 4шт |

## 6 Конкуренция и конкурентное преимущество

Изучив рынок вегетарианских заведений г. Краснодар, а также заведений, предоставляющих вегетарианское меню, были выделены 4 основных конкурента.

Проанализировав данные, можно прийти к выводу, что конкурентные преимущества весьма сильны, но не превышают 50%, основным конкурентом является вегетарианское ведическое кафе «Эра водолея». Из его достоинств, мне следует выделить:

- повар-вегетарианец со стажем более 20 лет;
- вежливое обслуживание;
- возможность заказа блюд с самовывозом.

Недостатки: невыгодное расположение, практически полное отсутствие рекламы, навязчивая атмосфера кафе, предрассудки ведической кухни. Качество их продукции, тем не менее, остается на высоте, но продукция остается недоступной части потребителей ввиду невыгодного расположения и высокого уровня цен.

Кафе «Кокш», в свою очередь, также будет нацелено на вежливое обслуживание. В перспективе, обслуживающий персонал будет обучен навыкам базового английского языка в рамках своих должностных обязанностей для привлечения иностранных туристов. Выгодное центральное расположение, умеренное использование восточных интерьеров. Возможность доставки будет рассмотрена по мере расширения заведения и создания сети.

## 7 Анализ рынка сбыта

Вегетарианские заведения относятся к стремительно развивающемуся рынку общественного питания. Данная отрасль не является новой в мире, но мало развита в России, и особенно в Краснодаре. Кухни разных народов мира пользуются у россиян успехом, в особенности итальянская и японская. Остальные же мало представлены, но, тем не менее, обречены на популярность.

Основной потребитель – молодые люди, осведомленные о плюсах вегетарианства, ценящие время и бюджетность блюд.

Таблица 2 – Сегментация потребителей

| | Молодежь | Средняя группа | Старшая группа |
|---|---|---|---|
| Доля потребителей | 70% | 25% | 5% |
| Возраст | 14-25 | 25-50 | <50 |
| Пол | любой | | |
| Национальность | нации России, чья кухня не базируется на мясных блюдах, но может включать их | | |
| Стиль жизни | набирающее популярность в данной группе «здоровое движение», люди, активно пользующиеся соц. сетями, интересующиеся различными кухнями мира | предпочитают фаст-фуду здоровый полноценный обед, вегетарианцы и люди, заинтересованные в индийской кухне | вегетарианцы со стажем, а также люди, выбравшие его по медицинским показаниям |
| Уровень до- | Средний, широкая ценовая политика позволяет охватить | | |

| | |
|---|---|
| хода | практически все слои населения |

Люди покупают наш товар, потому что он уникален. Нашу продукцию отличает от конкурентов более разнообразное меню и доступные цены. На данный момент бизнес направлен на людей молодого возраста, и этим обусловлен упор рекламы на Интернет и социальные сети. Расширять клиентскую базу можно, как и среди молодежи, так и среди лиц старшего и младшего возраста за счет особых акций и системы скидок.

Рынок вегетарианских заведений весьма узок, поэтому наше кафе ляжет в его основу. Данный рынок имеет большой потенциал роста, т.к. в последнее время существует тенденция к глобализации (расширению вкусовых предпочтений) и популяризации здорового образа жизни.

Необычность кухни, вежливое обслуживание и удобное расположение нацелены на то, чтобы привлечь новых клиентов, а система скидок для постоянных гостей – на то, чтобы их удерживать.

Устанавливая акцент на вегетарианской пище, мы рискуем потерять весьма большой пласт населения – мясоедов, но наша политика будет направлена на то, что двери заведения открыты для всех, и навязчивая пропаганда вегетарианства вестись не будет.

## 8 Стратегия плана маркетинга

Цель нашего кафе – захват всего рынка вегетарианских заведений города Краснодара, и создание собственной сети. Для достижения данной цели планируется проведение широкой рекламной кампании, система скидок и бонусов для постоянных клиентов, а также упор на вежливое и качественное обслуживание и разнообразие блюд.

Заявив себя на рынке как мини-кафе, наше предприятие планирует постепенно завоевывать основную аудиторию – молодежь, заинтересованную в национальных кухнях мира, путем активной рекламы в сети Интернет, а также различными бонусами за приглашение новых клиентов. Аудиторию старшего возраста привлечет политика низких цен, а также легкая территориальная доступность кафе и его уютная атмосфера.

Таким образом, плановые расходы на рекламу остаются минимальными при максимальной эффективности. Функционирующему кафе будет достаточно аккаунта Instagram с достаточным количеством подписчиков и собственного хэштега, по которому пользователи смогут оставлять свои отзывы, пожелания и предложения. В дальнейшем будет разработан сайт, с более подробной информацией о кафе, его кухне, персонале и так далее.

## 9 Инвестиционный план

В аренду помещения входит весь необходимый для деятельности инвентарь, таким образом затраты на оборудование отсутствуют, и затраты на дизайн помещения минимальны.

Таблица 3 – Календарный план этапов выполнения проекта (3 месяца)

| № п/п | Наименование работ | Срок выполнения | Стоимость, руб. |
|---|---|---|---|
| 1 | Регистрация в качестве индивидуального предпринимателя | 16.01.2020 – 23.01. 2020 | 5 000 |
| 3 | Аренда помещения | 01.02.2020 | 75000 |
| 2 | Заключение СЭС | 23.01. 2020 | 25 000 |
| 3 | Закупка элементов декора, r-keeper и монитор | 01.02. 2020 | 20000 |
| 4 | Найм работников | 01.02.2020– 28.02.2020 | - |
| 5 | Рекламная кампания: создание и раскрутка аккаунтов в сети Интернет | 01.03.2020– 01.06. 2020 | - |
| 6 | Закупка продуктов, изготовление и реализация готовых блюд | 20.06. 2020 – по текущее время | - |
| **Итоговая сумма инвестиций:** | | | 125 000 |

На начальном этапе функционирования кафе, предполагается полное ведение бизнеса предпринимателем, исполняющим роль Директора, Администратора и Бухгалтера. Плановая месячная выручка (без учета НДС) составит около 350000 рублей.

## 10 Планирование формы оплаты труда

Произведем расчёт необходимого количества персонала, с учетом посменного режима работы 2/2:

- 2 официанта;
- 2 повара;
- менеджер по закупкам;
- 2 уборщицы (она же мойщица посуды).

При открытии расходы в бизнес-плане будут примерно следующие: на первое время поварам можно платить 1000 рублей/смена, затем поставить процент от кухонной выручки. 2 человека – ориентировочно 30000 рублей в месяц. Официанты могут работать на зарплату или на проценты с продаж + чаевые. В первое время всё же лучше платить зарплату без процентов + чаевые, так как необходимо создать клиентскую базу и получить известность, а с ней и большее количество заказов. Зарплата 800 рублей/смена, на двоих выходит 12000 в месяц, соответственно. Уборщица — 500 р. в день — 15 000 на обеих. Зарплата менеджера по закупкам составит 12000 в месяц, с возможностью плавающего графика.

Итого, фонд оплаты труда в месяц составит 81000 рублей (плюс процент от продаж для поваров и официантов в дальнейшем).

## 11 Финансовый план

Для небольшого бизнеса подойдет Патентная система налогообложения (ПСН). Она применяется при оказании услуг через объекты организации общественного питания с площадью зала обслуживания посетителей не более 50 кв. м (пп. 47 п. 2 ст. 346.43 НК РФ). Также существует условия, что ИП удовлетворяет требованиям в части средней численности наемных работников (15 человек) и его доходы не превышают предельный размер, устанавливаемый на уровне субъекта РФ. Единовременная выплата, рассчитанная с помощью калькулятора ПСН составляет 135 тыс. рублей на 12 месяцев деятельности.

Далее представлен детальный план расходов и доходов кафе:

Таблица 4 – Детальный план расходов

| № п/п | Показатели | Сумма, руб./мес. |
|---|---|---|
| 1. | Выручка (продажи) | 350 000 |
| 2. | Себестоимость продаж (сумма строк 2.1-2.5) | 207 000 |
| 2.1. | Продовольственные расходы | 40 000 |
| 2.2. | Расходы на оплату труда | 81 000 |
| 2.3. | Аренда | 75 000 |
| 2.4. | Расходы на рекламу | 2 000 |
| 2.5. | Прочие расходы* | 10 000 |
| 3. | Валовая прибыль (доход до налогообложения) | 143 000 |
| 4. | Налоговые выплаты | 11 250 |
| 5. | Чистая прибыль | 130 750 |

* к прочим услугам относятся коммунальные платежи и возможные расходы посуды.

Чистая прибыль по итогам месячных продаж составит 130 750 рублей.

Рассчитаем точку безубыточности, которая позволяет увидеть до какого уровня может упасть выручка, когда прибыль станет нулевой. Для расчетов необходимо знать:

– выручка от продаж составляет 350 000 рублей;

– переменные издержки составляют 50 000 рублей (К переменным издержкам относим продовольственные расходы, в будущем – процент от продаж, получаемый работниками кухни)

– постоянные издержки равны 157 000 рублей

– прибыль до налогообложения 143 000 рублей.

Во-первых, найдем сумму покрытия:

350 000 - 50 000 = 300 000 (рублей).

Во-вторых, вычислим коэффициент покрытия:

300 000/350 000 = 0,85

Пороговая выручка:

157 000 /0,85 = 184 705 (рублей).

Плановая выручка фирмы сильно превышает пороговую. Чтобы оценить, насколько плановая выручка от продажи превышает выручку, обеспечивающую безубыточность, рассчитаем запас прочности – процентное отклонение плановой выручки от пороговой.

(350 000 – 184 705) / 350 000 * 100% = 47,2%

Значение запаса прочности 47,2% показывает, что если выручка фирмы сократится менее, чем на 47,2%, то фирма будет получать прибыль; если больше, чем на 47,2% – окажется в убытке.

Для открытия фирмы понадобятся инвестиции в размере 125 000 рублей. Плановая месячная чистая прибыль составляет 130 750 рублей, соответственно окупаемость инвестиций следует ожидать через месяц деятельности компании.