## 1. Краткий инвестиционный меморандум

В последнее время все больше людей питаются вне дома, однако многие форматы общественного питания не подходят для посетителей с детьми. Во-первых, во многих заведениях играет громкая музыка, во-вторых, нет удобных стульев для детей, в- третьих, формат заведений не позволяет детям шуметь и бегать по залу, так как шум мешает другим посетителям, которые пришли отдохнуть в тишине и поработать. Решением этих проблем будет открытие детского кафе, где будут разделены зоны отдыха детей и питания.

Меню будет включать как взрослое, так и детское меню, в котором могут быть учтены особенности детского питания совместно с диетологами.

Отличительной особенностью детского кафе, помимо оборудованных стульев, специальной еды и детского оформления кафе, будет игровая зона. Родители, которые хотят отдохнуть, могут продолжать общаться за столами, отдав детей в игровую комнату. Контролировать и развлекать детей будет аниматор, согласно плану мероприятий. Кафе также может закрываться для частного праздника. К примеру, на день рождение, новогодний утренник, выпускной детского сада. Тогда администраторы и аниматоры, совместно с родителями, продумывают, какую именно тематику развлечений выбрать, какое составить меню, будут ли взрослые участвовать в программе праздника.

Само кафе будет уже оборудовано игровой зоной. Существует достаточно много разновидностей игровых зон, наиболее популярными являются:

* батутный комплекс
* лабиринт
* детский городок с домиками
* сухой бассейн
* комната для мастер-классов (кулинарных, художественных) и др.

Обязательно наличие в большом количестве игрушек, маркерных досок, карандашей, фломастеров, раскрасок для того, чтобы детям было интересно проводить свое время.

Таким образом, успех детского кафе будет зависеть от того, насколько комфортно будут проводить время как дети, так и взрослые. Несмотря на большие инвестиционные затраты, кафе может быть эффективным и быстро выйти на прибыль.

Сумма первоначальных инвестиций составляет **2 613 000 рублей**.

Точка безубыточности достигается **на третий** месяц работы.

Срок окупаемости: **17 месяцев.**

Средняя чистая прибыль: **143 000** рублей.

## 2. Описание бизнеса, продукта или услуги

Детское кафе должно располагаться в помещении с площадью не менее 400 м2, на котором большую часть будет занимать зал обслуживания и игровая комната, а также будут выделены помещения для кухни, бара, склада для хранения продуктов, хозяйственного блока и санузлов.

Удобное месторасположение, парковка и приближенность к детским учреждениям может увеличить посещаемость заведения.

В бизнес-плане рассмотрим детское кафе с игровой зоной, в которую включены домики и лабиринты для детей, помимо этого будут столы для рисования и аппликаций. Зал рассадки посетителей включает 15 столов, таким образом, кафе может одновременно принять до 60 человек, не включая маленьких детей, для которых оборудованы специальные столы и стулья.

Меню кафе основано на русской и европейской кухне, для детей создано отдельное детское меню. Меню будет стандартно состоять из салатов, первых и вторых блюд, которые образуют средний чек примерно в 1200 рублей. В меню также включены необычные десерты и напитки в детской тематике. Детское кафе обычно не продает алкогольные напитки.

Важно понимать, что весь зал и игровая комната должны быть украшены детскими декорациями, а для того, чтобы людям было интересно приходить в заведение снова и снова, через каждый определенный период времени нужно приглашать декоратора для дополнительного оформления. К примеру, на Новый год должна быть новогодняя атмосфера с елкой и аниматором Дед морозом, на Хеллоуин должны быть повсюду тыквы и другие тематические украшения. Таким образом, посетителям будет нравится атмосфера новизны и будет интересно проводить свои праздники именно здесь.

Детское кафе будет работать ежедневно с 11.00 до 22.00, но возможно изменение режима работы при закрытии кафе на частное мероприятие.

## 3. Описание рынка сбыта

Целевой аудиторией детского кафе являются как дети, так и взрослые. Однако стоит понимать, что среди взрослых посетят кафе только те, у кого есть дети. Интереснее всего в игровых комнатах будет детям до 12 лет, поэтому классификация детской аудитории выглядит так:

* Дети до двух лет — будут постоянно находится с родителями;
* Детям от двух до шести лет также нужен контроль родителей, но для них доступны уже многие развлечения из игровой комнаты;
* Дети от шести до двенадцати лет могут играть как самостоятельно, так и с аниматором. С ними можно проводить различные конкурсы, познавательные мероприятия. Дети такого возраста будут основной целевой аудиторией.

Помимо того, что люди могут приходить просто семьями, детское кафе закрывается на мероприятия под определенные группы. Таким образом, целевой аудиторией также могут быть целый школьный класс, группа садика, группа по секции, а также все друзья одного ребенка, у которого день рождение.

Преимущества и недостатки проекта показаны в таблице:

|  |  |
| --- | --- |
| **Сильные стороны проекта:** | **Слабые стороны проекта:** |
| * Необычная игровая площадка;
* Совместный отдых с детьми;
* Небольшая конкуренция на рынке.
 | * Ограниченная целевая аудитория;
* Высокий средний чек
 |
| **Возможности проекта:** | **Угрозы проекта:** |
| * Развитие сети детских кафе;
* Организация выездных мероприятий и банкетов.
* Продажа франшизы
 | * Повышение цен на продукты, аренду, энергоносители;
* Открытие в городе похожего заведения с новой концепцией
* Неквалифицированный персонал официантов и аниматоров (не учитывающие особенность работы с детьми)
 |

## 4. Продажи и маркетинг

Маркетинговая кампания детского кафе должна основываться на том, чтобы как можно больше людей узнали о новом заведении. Если в небольших городах до 300 000 человек есть вероятность, что такого кафе еще не было и сработает эффект новизны, то уже в городах-миллионниках, нужно грамотно выстроить все каналы продвижения.

Во-первых, еще до открытия кафе, нужно создать аккаунты в социальных сетях, запустить акцию, к примеру, всем посетителям в день открытия, бесплатный десерт, и начать ее продвигать. Так, появляется вероятность, что в день открытия люди уже будут знать о вашем заведении и часть из них придет на эту акцию. Размещение фотографий в социальных сетях с полным залом в день открытия будет говорить целевой аудитории о том, что заведение популярно и его нужно обязательно посетить.

Во-вторых, нужно использовать все стандартные инструменты: расклейка объявлений (особенно вблизи школ и детских садов), раздача листовок непосредственно возле кафе, а также в местах скопления целевой аудитории. Можно также раздать флайеры внутри учебных заведений, к примеру, учителям, пообещав хорошую скидку при посещении кафе группой от 10 человек.

В-третьих, для привлечения новой аудитории можно пригласить популярных артистов города на открытие или на организованный праздник, а также участвовать в благотворительных акциях.

## 5. План производства

Любая деятельность согласно российскому законодательству требует регистрации. Для того чтобы вся прибыль не ушла в налоги, нужно правильно выбрать систему налогообложения. Для детского кафе оптимальным будет выбрать упрощенную систему, объектом налогообложения будут доходы, уменьшенные на величину расходов.

Видами деятельности по ОКВЭД будет 56.10.1 — «Деятельность ресторанов и кафе с полным ресторанным обслуживанием, кафетериев, ресторанов быстрого питания и самообслуживания» и 56.21 — «Деятельность предприятий общественного питания по обслуживанию торжественных мероприятий».

Если кафе будет предлагать алкогольные напитки, то потребуется лицензия на продажу алкоголя. Формой организации будет общество с ограниченной ответственностью.

Также при открытии детского кафе, нужно учесть, что проектную документацию нужно согласовать со СанПиНом, СНиПом. После открытия кафе обязательно отправить уведомление в Роспотребнадзор. Также необходимо получить заключение МЧС по пожарной безопасности, для этого подготовить все необходимое — огнетушители, обеспечить запасные выходы, составить приказы и инструкции по пожарной безопасности.

Помимо этапов соблюдения законодательства и стандартов, есть этапы, которые нужно пройти непосредственно для открытия детского кафе:

* Выбрать месторасположени. На территории должны быть оборудованы парковочные места для машин и велосипедов, въезд для колясок. Здание может находится как в центре, так и в спальном районе, но само месторасположение должно быть удобным для людей и на общественном транспорте, и на автомобилях.
* Заключить договор аренды с собственником здания.
* Заказать дизайн-проект помещения, а также поработать с декоратором по внутренним декорациям.
* Закупить оборудование, мебель, игровую комнату, столовые приборы и игрушки для детей.
* Составить штатное расписание, подобрать персонал и начать обучение.
* Установить кассовый аппарат и другие программные обеспечения.
* Запустить рекламу
* Открыть детское кафе, пригласив артистов.

## 6. Организационная структура

Согласно штатному расписанию в детском кафе будет работать 14 человек, не включая собственника. Собственник будет осуществлять стратегическое управление, нести ответственность за работу заведения, работать с администраторами и шеф-поваром. Создание концепции заведения, продвижение новых идей тоже входит в его компетенцию. Заработанная плата собственнику начисляться не будет, собственник будет получать дивиденды с прибыли. После того, как предприятие начнет окупаться, собственник может нанять на свое место директора с окладной и премиальной частью.

Таким образом, собственник, в основном, осуществляет руководство шеф-поваром, администраторами и бухгалтером.

Администраторов в штатном расписании двое, работают посменно с графиком два через два, с 11.00 до 23.00. Каждый из администраторов набирают в свою смену двоих официантов и аниматора.

В обязанности администратора входит поддержание чистоты, создание обстановки в зале обслуживания в соответствии с концепцией заведения, обучение персонала и подготовка к мероприятиям совместно с аниматорами. Оплата администратора состоит из окладной части и процентов от общей продажи по меню и по праздникам.

Официанты помимо небольшого оклада получают проценты с продаж по меню, а также чаевые. Заработанная плата аниматоров состоит из оклада и процентов от проведения праздников. При найме аниматоров важно учитывать их профессиональные качества по работе с детьми.

Руководством кухни занимается шеф-повар, в его подчинении находятся два старших повара, два повара и две посудомойки. Работа, как и в зале, осуществляется посменно с графиком два через два. Кухня в конечном итоге должна выполнять обязанности от разработки меню до своевременной отдачи готовых блюд в зал обслуживания. Обязательным условием для персонала является наличие медицинских книжек.

Также в кафе будет работать уборщица, которая будет иметь частичную занятость и в течение дня должна будет поддерживать чистоту во всех помещениях.

На бухгалтера будет возложена обязанность по сдаче отчетности, кадровому делопроизводству, а также калькулированию блюд совестно с шеф- поваром.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Постоянные расходы** | **Оклад** | **Количество сотрудников** | **Сумма** |
| Администратор | 30 000 | 2 | 60 000 |
| Шеф-повар | 35 000 | 1 | 35 000 |
| Старший повар | 30 000 | 2 | 60 000 |
| Повар | 25 000 | 2 | 50 000 |
| Официант | 10 000 | 4 | 40 000 |
| Уборщица | 18 000 | 2 | 36 000 |
| Посудомойка | 20 000 | 2 | 40 000 |
| Аниматор | 10 000 | 2 | 20 000 |
| Бухгалтер | 25 000 | 1 | 25 000 |
| Страховые взносы |  |  | 109 800 |
| И**того ФОТ** |  |  | **475 800** |

Полный расчет ФОТ на 24 месяца с учетом премиальной части и страховых взносов представлен в финансовой модели.

## 7. Финансовый план

Инвестиционные затраты на открытие данного бизнеса составляют 2 613 000 рублей.

Инвестиции на открытие детского кафе выглядят следующим образом:

|  |
| --- |
| **Инвестиции на открытие** |
| Регистрация, включая получение всех разрешений | 60 000 |
| Дизайн-проект помещения | 50 000 |
| Инженерное проектирование | 70 000 |
| Ремонт | 800 000 |
| Вывеска и ее согласование | 50 000 |
| Услуги дизайнера и дизайнерское оформление зала | 80 000 |
| Рекламные материалы | 30 000 |
| Аренда на время ремонта | 180 000 |
| Закупка оборудования | 1 163 000 |
| Закупка кассы и программных обеспечений | 50 000 |
| Система безопасности (огнетушители, пожарная сигнализация, охранная система) | 60 000 |
| Прочее | 20 000 |
| **Итого** | **2 613 000** |

Основная часть инвестиций пойдет на закупку оборудования для кухни, зала обслуживания и игровой комнаты, а также на ремонт и дизайн помещения. Помимо стандартного дизайн — проекта потребуется дополнительная работа дизайнера для оформления кафе в детском стиле. Остальная часть инвестиций состоит из оформления всех документов, закупки обязательного оборудования, программного обеспечения и рекламы.

Основными ежемесячными затратами будет фонд оплаты труда, так как штат детского кафе состоит из 14 человек, а также закупка продуктов и материалов для праздника. Так, ФОТ занимает 41% от общих затрат, закупка товара 26% и аренда 25% соответственно. Более подробная информация представлена в Диаграмме.

|  |
| --- |
| **Ежемесячные затраты** |
| ФОТ (включая отчисления) | 559 872 |
| Аренда (400 кв.м.) | 320 000 |
| Амортизация | 6 944 |
| Коммунальные услуги | 35 000 |
| Реклама | 30 000 |
| Закупка товара | 325 815 |
| Непредвиденные расходы | 20 000 |
| **Итого** | **1 297 631** |

План продаж на 24 месяца с учетом сезонности, прогноз эффективности инвестиций и расчет экономических показателей бизнеса представлен в финансовой модели.

## 8. Факторы риска

Основным фактором риска являются изменения в законодательстве и изменения требованиям к местам пребывания детей. Данный фактор риска обусловлен тем, что после каждого чрезвычайного происшествия в местах массового скопления детей требования законодательства меняются. Также одним из основных фактором риска является нехватка квалифицированного персонала. Данный риск можно будет минимизировать путём дополнительного повышения квалификации работников.

Риском, стандартным для рисков проектов с арендными площадями является вероятность отказа в продлении или расторжения договора аренды. Так как перечень оборудования достаточно большой и у данного предприятия специализация достаточно узкая, то не каждое помещение подходит для деятельности детского кафе. Для минимизации воздействий всех факторов риска необходим постоянный их мониторинг со стороны управляющего персонала и поиск возможных путей решений.