## 1. Краткий инвестиционный меморандум

Мороженое является одним из самых популярных видов десерта. Его обожают как взрослые, так и дети. Основной же спрос приходится на весенне-осенний период, когда стоит высокая температура. Для предпринимателя данный бизнес является отличной возможностью хорошо заработать в летний период. Срок окупаемости проекта составляет 5 месяцев.

Для того, чтобы открыть точку по продаже мороженого необходимо выбрать правильное местоположение. Хорошее расположение является залогом высоких и стабильных продаж в любой период времени. Для этого отлично подойдут кинотеатры, парки и т.д. Также для запуска потребуется нанять 4 человек в штат.

В продажу будет предлагаться рожки или стаканчики. При этом мороженое может быть изготовлено во фризере, что позволит получить более нежный вкус или из холодильника в замороженном виде. В среднем ежедневно будет продаваться порядка 90 порций, при этом наценка составит 700%. Себестоимость 1 порции составляет 20 рублей. Основные затраты будут приходиться на сырьё.

При подобных показателях продаж, финансовые параметры проекта будут следующие (при запуске бизнеса в мае):

* Сумма первоначальных инвестиций — 436 000 рублей;
* Ежемесячные затраты — 98 250 рублей
* Ежемесячная прибыль — 138 125 рублей (в сезон)
* Срок окупаемости — 5 месяцев

## 2. Описание бизнеса, продукта или услуги

Открытие точки по продаже мороженого является выгодным вложением собственных средств. Об этом свидетельствует высокая популярность данного лакомства и маржинальность.

Для открытия первоначально потребуется выбрать хорошее помещение. От этого будет в большей степени зависеть прибыль данного бизнеса. Необходимая площадь составляет 8 м2. Здесь возможно разместить все оборудование. Наиболее подходящими местами для аренды будут оживленные места. К ним относятся места отдыха, где люди совершают пешие прогулки, а именно:

* Парки
* Входы в торговые центры и кинотеатры
* Центральные городские улицы
* Пляжи

Это наиболее популярные места отдыха, где скапливается большое количество людей. Арендовать помещение можно как у частных лиц, так и участвуя в тендерах на аренду от муниципальных властей. Второй способ является более затратным, но так как большинство парков и других городских объектов находится в муниципальной собственности, то необходимо ориентироваться на данный вариант аренды.

Помимо площадей вам потребуется подобрать хорошее оборудование. Для продажи и производства потребуется следующее оборудование:

* Кассу
* Холодильник
* Фризер
* Мусорку
* Шатер
* Генератор

Это оборудование позволит полностью обеспечить деятельность точки и продавать мороженое. Стоит также обратить внимание, что фризер и генератор должны обладать достаточно высокой мощностью для того, чтобы мороженое получалось вкусным. Также обращайте внимание на производителя комплектующих и наличие гарантийного и постгарантийского обслуживания.

Также не обязательно брать новое оборудование. Для экономии собственных средств идеально подойдет поддержанный вариант.

Для того, чтобы производить хорошее мороженое, большое внимание необходимо уделить подбору поставщиков. Обязательно уточняйте у них все необходимые сертификаты, а также следите за качеством каждой поставки.

Помимо организационных моментов потребуется согласовать размещение точки с пожарной инспекции и СЭС. Для СЭС потребуется предоставить следующие нормативы:

* Санитарные книжки на каждого сотрудника
* Специальную форму
* Мусорку и договор утилизации
* Сертификаты на приобретенное сырье
* Договор на поставку воды

При выполнении всех требований, вы сможете избежать лишних штрафов и проблем с различными службами.

## 3. Описание рынка сбыта

Мороженое любят большинство жителей. Особенно это популярно в жаркую погоду. Возрастная категория также не имеет значения. Поэтому данную продукцию можно реализовывать практически в любых местах. Летом большое количество мороженого съедают дети, семейные пары.

Для того, чтобы привлечь как можно большее количество людей, можно проводить яркие и красочные маркетинговые мероприятия. Это особенно актуально летом, когда в парках и других общественных местах достаточно многолюдно.

## 4. Продажи и маркетинг

Так как летний сезон достаточно ограничен, то для получения максимальной прибыли, помимо аренды хорошего места, необходимо уделить внимание также маркетинговой стратегии. Для её разработки можно привлечь частного маркетолога, который имеет опыт работы с общепитом.

К основным каналам продвижения относятся:

* Раздача листовок возле точки продажи
* Яркая вывеска над шатром
* Реклама в социальной сети Instagram
* Реклама точки в средствах массовой информации

Данные каналы являются наиболее эффективными и позволят охватить максимальную аудиторию. Так как точка продажи является стационарной, то лучше всего расходовать деньги на офлайн-каналы.

## 5. План производства

Для того, чтобы открыть точку по продаже мороженого необходимо:

* Зарегистрировать юридическое лицо
* Арендовать помещение
* Закупить оборудование
* Нанять персонал
* Получить разрешения
* Начать работать

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Этап/продолжительность, нед. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| Регистрация ЮЛ |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Аренда помещения |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Закупить оборудование |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Нанять персонал |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Получить разрешение |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Начать работу |  |  |  |  |  |  |  |  |

Итого на открытие точки по продаже мороженого потребуется 8 недель. Поэтому для того, чтобы успеть к весеннему сезону (апрелю) необходимо начинать подготовку с февраля. Первоначально потребуется зарегистрировать юридическое лицо — ИП (ОКВЭД 56.10. «Деятельность по продаже пищи готовой с транспортных средств и передвижных лавок»). Как только регистрационные документы будут получены, можно приступать к поиску помещения. Этап подачи заявок займет порядка 1 недели и еще столько же будут проходить торги. Когда будет подписан договор аренды нужно приобрести оборудование.

Следующим этапом будет найм персонала. К этому этапу необходимо подойти максимально внимательно, так как от сотрудников будет зависеть продажи и успех. Далее потребуется пройти согласования во всех инстанциях и получить разрешение на работу.

Когда все документы будут готовы, можно начинать торговлю мороженым.

## 6. Организационная структура

Штат сотрудников точки по продаже мороженого не будет слишком большим. В него будет входить:

* Директор
* Продавец (2 человека)
* Оператор оборудования

Итого общая численность составит 4 человека. Директор является собственником точки. Он занимается поиском оборудования, заключением договора аренды, поиском поставщиков, взаимодействует с бухгалтерией и маркетологом.

Продавцы отвечают за продажу продукции за прилавком. Оператор оборудования осуществляет контроль за оборудованием. В случае поломки он осуществляет ремонт или взаимодействует с сервисной службой.

Фонд оплаты труда, руб.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Постоянные расходы** | **Оклад** | **Количество сотрудников** | **Сумма** | **Средняя з/п в месяц на сотрудника** |
| Директор | 20 000 | 1 | 20 000 | 20 000 |
| Продавец | 15 000 | 2 | 30 000 | 15 000 |
| Оператор оборудования | 15 000 | 1 | 15 000 | 15 000 |
| Страховые взносы |  |  | 19 500 |  |
| **Итого ФОТ** |  |  | 84 500 |  |

## 7. Финансовый план

Затраты на покупку оборудования, руб.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Количество** | **Цена за 1 шт.** | **Обшая сумма** |
| Касса | 1 | 8 000 | 8 000 |
| Холодильник | 2 | 30 000 | 60 000 |
| Фризер | 1 | 110 000 | 110 000 |
| Мусорка | 2 | 1 500 | 3 000 |
| Шатер | 1 | 20 000 | 20 000 |
| Генератор | 1 | 40 000 | 40 000 |
| **Итого:** |  |  | **241 000** |

Общие затраты на покупку оборудования составляют 241 000 рублей. При этом наибольшие затраты приходятся на фризер — 110 000 рублей и генератор — 40 000 рублей.

Инвестиции на открытие, руб.

|  |
| --- |
| **Инвестиции на открытие** |
| Регистрация, включая получение всех разрешений | 100 000 |
| Вывеска | 30 000 |
| Рекламные материалы | 25 000 |
| Аренда на время ремонта | 32 000 |
| Закупка оборудования | 241 000 |
| Прочее | 8 000 |
| **Итого** | **436 000** |

Суммарные затраты на открытие точки по продаже мороженого составляют 436 000 рублей. Из них 241 000 рублей приходятся на закупку оборудования, еще 100 000 уйдет на регистрацию и получение необходимых разрешений. 30 000 рублей необходимо выделить также на вывеску.

|  |
| --- |
| **Ежемесячные затраты в сезон** |
| ФОТ (включая отчисления) | 84 500 |
| Аренда места | 16 000 |
| Коммунальные услуги | 5 000 |
| Реклама | 10 000 |
| Бухгалтерия (удаленная) | 5 000 |
| Закупка сырья | 24 000 |
| Непредвиденные расходы | 8 000 |
| **Итого** | **152 500** |

Средние ежемесячные затраты составляют 152 500 рублей. Наибольшие затраты приходятся на фонд оплаты труда — 84 500 рублей. Аренда составляет 16 000 рублей в месяц. Также в среднем ежемесячно расходуется сырья на сумму 24 000 рублей. Средняя ежемесячная выручка составляет — 320 000 рублей, прибыль — 138 125 рублей.

Все показатели приведены в среднем для 6 месяцев (апрель — сентябрь).

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

## 8. Факторы риска

К ключевым рискам при открытии точки по продаже мороженого относятся:

* Риск низкого качества сырья

Данный риск связан с тем, что действующий поставщик может поставлять некачественную продукцию (сырьё или готовой мороженое). Для снижения риска необходимо проверять сертификаты у поставщиков, а также немедленно реагировать на изменение вкусовых качеств мороженого.

* Риск поломки оборудования

Данный риск связан с простоями и большими финансовыми потерями. Для снижения риска необходимо постоянно проводить мониторинг оборудования, а также приобретать только импортную продукцию, которая имеет большой эксплуатационный ресурс.