## 1. Краткий инвестиционный меморандум

Пиццерия — это слово, которое вызывает самые теплые и приятные воспоминания у всех людей, вне зависимости от возраста, пола и материального достатка.

В последние 3 года в России все больше укореняется привычка питаться вне дома. Это связано с ростом дохода населения, более быстрым темпом жизни, отсутствием времени на готовку, а также с увеличением предложений общественного питания.

Пиццерия — это перспективное дело, не требующее больших вложений. Для того, чтобы достичь наибольшей эффективности, нужно составить грамотный бизнес-план. В данной работе мы рассмотрим наиболее важные нюансы, на которые стоит обратить внимание перед стартом деятельности.

**Основные факторы успеха**:

* Невысокие инвестиции;
* Доступные цены;
* Высокое качество;
* Быстрое обслуживание;
* Удобное месторасположение;
* Приятная атмосфера.

Сумма первоначальных инвестиций составляет **1 012 000** рублей.

Точка безубыточности достигается на **5** месяц работы.

Срок окупаемости составляет от **12** месяцев.

Средняя чистая ежемесячная прибыль **249 500** рублей.

## 2. Описание бизнеса, продукта или услуги

В этом бизнес-плане мы рассматриваем пиццерию небольшого формата. Площадь помещения 40 м2, из которых 20 м2 — кухня, 20 м2 — посадочная зона. Меню данного заведения подходит как взрослым, так и детям и даже вегетарианцам.

Заведение может располагаться в ТЦ, ТРК, ТК, первой линии домов в центре города и в спальных районах. Для нас самое важное — обеспечить высокий трафик. Это позволит быстро и уверенно зайти на рынок и уже с первых месяцев работы получать прибыль. На старте достаточно открыть 1 заведение с 8-9 сотрудниками. И уже в процессе деятельности развивать сеть. Для города миллионника оптимально — 5-6 точек.

Одну из ключевых ролей играет вкусная кухня. Важно нанять повара с хорошим опытом и разработать полноценное меню, удовлетворяющее вкусы даже самых изощренных гурманов.

Классическое меню пиццерии включает около 10-15 пицц с возможностью создавать свои начинки, добавляя различные ингредиенты к стандартному сочетанию. Сегодня большой популярной пользуются роллы и суши. Так что их тоже следует добавить в меню и нанять хорошего сушиста. А для сладкоежек можно ввести классические десерты, такие как чизкейк, тирамису, профитроли (всего 4-5 наименований). Их можно заказывать у кондитерских. Также включите в меню напитки.

Основной источник доходов — это доставка еды. А для желающих покушать на месте в заведении будет предусмотрено 2-3 стола.

График работы: 10:00 — 23:00.

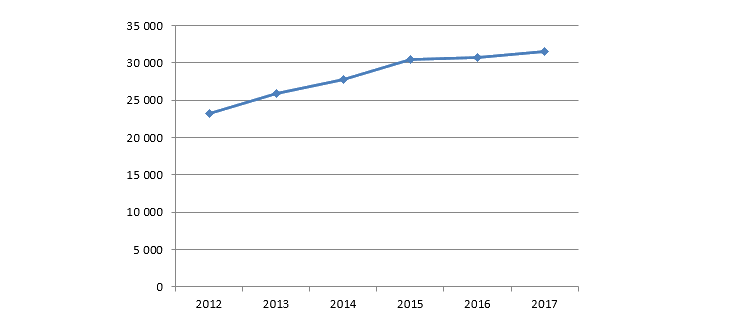
## 3. Описание рынка сбыта

Данный вид бизнеса обладает очень широкой целевой аудиторией. С течением времени популярность пиццерий в нашей стране возрастает. Это также связано с увеличением популярности европейской кухни, в частности итальянской. Без пиццы сейчас трудно представить какой-либо праздник или вечер в компании друзей. Очень часто данное блюдо заказывают на обед в офис или даже на свидание с любимым человеком.

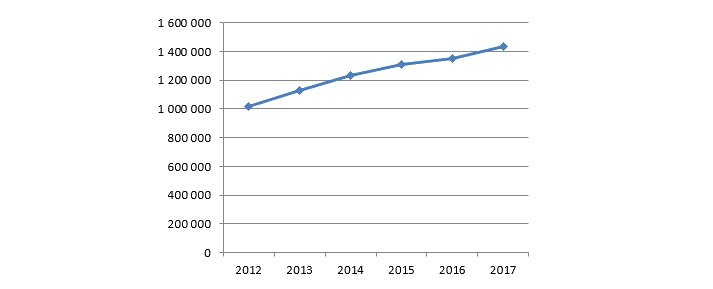
Таким образом, целевая аудитория нашего заведения очень широка, и спрос на продукцию высок. Есть прямая корреляция между уровнем увеличения дохода и ростом популярности еды вне дома.

Далее на графике представлена динамика изменений доходов населения нашей страны за 2012-2017 гг. Мы видим, что доходы населения постепенно растут.

**Динамика среднедушевых доходов населения по Российской Федерации.**

****

И на следующем графике вы можете посмотреть динамику количества заведений общественного питания за 2012-2017 гг.



Здесь мы также наблюдаем рост и видим, что за последние 5 лет число заведений общественного питания выросло более чем на 400 000.

## 4. Продажи и маркетинг

Для быстрого и удачного входа на рынок общественного питания нужно тщательно продумать маркетинговую политику. Наймите грамотного маркетолога и дизайнера для создания логотипа, вывески, сайта, групп в социальных сетях, буклетов, рекламных листовок. За 1-2 месяца до открытия уже нужно запускать рекламную кампанию, чтобы подогреть интерес аудитории.

Устройте праздничное открытие. Красиво украсьте помещения, подготовьте конкурсы, розыгрыши и подарки. Пусть каждый посетитель в день вашего открытия получит приятную скидку или бонус.

Сайт рекламируйте через Яндекс.директ, а также различные площадки вашего города. Обратите внимание на соц. сети. Они могут стать местом коммуникации с вашими клиентами. Проводите периодические опросы, узнавайте предпочтения вашей целевой аудитории, возможные недостатки, проводите конкурсы и розыгрыши, информируйте клиентов о ваших акциях и новшествах в заведении.

Повышайте лояльность клиентов, проводя различные акции: счастливые часы, бизнес-ланчи, 1+1, скидки на день рождения или девичник/мальчишник.

Если вы располагаетесь в ТЦ, ТРК, ТК, то благодаря уже маркетинговой политике самого комплекса, вы сможете оптимизировать расходы на рекламу.

Важным каналом продвижения в данном виде бизнеса является сарафанное радио. Вкусная еда, быстрое, качественное, а главное, вежливое обслуживание станут вашими преимуществами. Для постоянных клиентов устраивайте накопительные системы скидок, чтобы к вам хотелось возвращаться снова и снова.

## 5. План производства

Цель проекта — открытие пиццерии, максимизация прибыли, масштабирование.

**Регистрация бизнеса**

Первый этап — это открытие ИП или ООО (ОКВЭД — 55.30 «Деятельность ресторанов и кафе»). Далее необходимо встать на учет в налоговой службе. Наиболее выгодная система налогообложения в данном виде бизнеса — ЕНВД.

​​​​​​​**Оформление необходимых документов**:

* разрешающие документы у пожарной службы и СЭС;
* санитарные книжки для всех сотрудников;
* договор аренды;
* регистрация кассового аппарата;
* договоры на: вывоз мусора, дератизацию и дезинфекцию, бухгалтерское сопровождение;

**Выбор местоположения**

* Крупный ТЦ, ТРК, ТК, первая линия домов в центре города и в спальных районах.

**Характеристика помещения**

* Площадь: кухня — 20 м2, зал для посетителей — 20 м2;
* Наличие водо- и электроснабжения кухни;
* Вентиляция, кондиционирование, канализация;
* Вместимость: зал — 12 посадочных мест;
* Интерьер помещения и мебель в ярких тонах в стиле итальянских кафе, который будет передавать настроение и тепло этой потрясающей страны.

**Выбор поставщиков**

Закупайте только свежие и качественные продуты у проверенных надежных поставщиков. В каждом городе есть несколько оптовых баз, где вы сможете найти подходящие для вашего заведения продукты. Выберите несколько поставщиков, чтобы обеспечить бесперебойные поставки.

## 6. Организационная структура

Для организации любого вида бизнеса одним из наиболее важных факторов является персонал. В рамках данного проекта необходима команда из 9 человек:

* Управляющий;
* Повара — 2 человека;
* Сушисты — 2 человека;
* Работники кухни — 2 человека;
* Администратор — 2 человека;

Бухгалтерия будет находиться на аутсорсинге.

В первое время роль управляющего может выполнять сам владелец бизнеса. Его функционал включает в себя: контроль всех процессов в организации, связь с поставщиками, ведение маркетинговой политики.

Повара и сушисты играют ключевую роль в создании качественной продукции. Поэтому стоит очень тщательно относиться к выбору кандидатур. Они должны быть с опытом и хорошими рекомендациями.

Основная задача работников — обеспечить первоклассное обслуживание и качественную еду, чтобы клиенты возвращались в ваше заведение снова и снова.

Заработная плата работников — фиксированная. Также официанты дополнительно получают от клиентов чаевые.

**Фонд оплаты труда, руб.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Количество работников** | **Заработная плата** | **Итого:** |
| **Управляющий** | 1 | 40 000 | 40 000 |
| **Повар** | 2 | 35 000 | 70 000 |
| **Сушист** | 2 | 30 000 | 60 000 |
| **Официант** | 2 | 20 000 | 40 000 |
| **Работник кухни** | 2 | 20 000 | 40 000 |
| **Курьер** | 2 | 30 000 | 60 000 |
| **Итого:** | 310 000 | | |

## 7. Финансовый план

Инвестиционные затраты на открытие данного бизнеса составляют 1 012 000 руб.

|  |  |
| --- | --- |
| **Инвестиции на открытие, руб.** | |
| Оборудование | 482 000 |
| Ремонт и дизайн помещения | 150 000 |
| Регистрация бизнеса, получение разрешений | 50 000 |
| Подготовка технологических карт на продукцию | 20 000 |
| Реклама | 30 000 |
| Хоз. товары, канцтовары, упаковка, полиграфия | 20 000 |
| Первоначальная закупка продуктов | 100 000 |
| Аренда (+ гарантийный взнос) | 160 000 |
| **Итого** | **1 012 000** |

Основной статьей затрат в инвестициях является оборудование и инвентарь. В следующей таблице распишем его по статьям.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Количество** | **Цена за 1 шт.** | **Общая сумма** |
| **Оборудование для кухни:** |  |  | **315 000** |
| **Холодильник** | 1 | 40 000 | 40 000 |
| **Духовой шкаф** | 1 | 50 000 | 50 000 |
| **Вытяжка** | 1 | 20 000 | 20 000 |
| **Посудомоечная машина** | 1 | 30 000 | 30 000 |
| **Мебель для кухни(столы, стулья, подвесные шкафчики)** | 1 | 100 000 | 100 000 |
| **Посуда** | 1 | 50 000 | 50 000 |
| **Глубокая мойка из нержавеющей стали** | 1 | 15 000 | 15 000 |
| **Мойка для рук поваров** | 1 | 10 000 | 10 000 |
| **Оборудование для зала:** |  |  | **167 000** |
| **Столы** | 3 | 10000 | 30 000 |
| **Стулья** | 12 | 1000 | 12 000 |
| **Красивая посуда и приборы** | 1 | 50 000 | 50 000 |
| **Кассовый аппарат** | 1 | 5 000 | 5 000 |
| **Стойка ресепшн** | 1 | 50 000 | 50 000 |
| **Система безопасности (огнетушители, пожарная сигнализация, охранная система)** | 1 | 20 000 | 20 000 |
| **Итого:** |  |  | **482 000** |

План продаж по проекту представлен в следующей таблице. В течение первых 6 месяцев реализации проекта выручка будет постепенно увеличиваться, достигнув своей оптимальной величины. Доставка от 600 р. — бесплатно. Средний чек от данного источника дохода — 800 р. Ежедневное количество заказов порядка 20-30. В зале ежедневно едят в среднем 30-40 человек со средним чеком 500 р. Рассматриваемый базовый сценарий является реалистичным, и проект обладает резервом увеличения объемов продаж в случае удачного вхождения на рынок.

**План продаж 1 и 2 года реализации проекта, руб.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Источники дохода** | **Показатели** | **Продажи, руб.** | | | | | |
| **1 месяц** | **2 месяц** | **3 месяц** | **4 месяц** | **5 месяц** | **6 месяц** |
| **Доставка** | Количество заказов в месяц | 150 | 200 | 300 | 450 | 600 | 750 |
| Средний чек | 800 | 800 | 800 | 800 | 800 | 800 |
| **Доход** | 120 000 | 160 000 | 240 000 | 360 000 | 480 000 | 600 000 |
| **Клиенты зала** | Количество заказов в месяц | 300 | 450 | 600 | 750 | 900 | 1 050 |
| Средний чек | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 |
| **Доход** | 150 000 | 225 000 | 300 000 | 375 000 | 450 000 | 525 000 |
| **Выручка** |  | 270 000 | 385 000 | 540 000 | 735 000 | 930 000 | 1 125 000 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Источники дохода** | **Показатели** | **Продажи, руб.** | | | | | |
| **7 месяц** | **8 месяц** | **9 месяц** | **10 месяц** | **11 месяц** | **12 месяц** |
| **Доставка** | Количество заказов в месяц | 700 | 750 | 750 | 750 | 750 | 750 |
| Средний чек | 800 | 800 | 800 | 800 | 800 | 800 |
| **Доход** | 560000 | 600000 | 600000 | 600000 | 600000 | 600000 |
| **Клиенты зала** | Количество заказов в месяц | 1050 | 1050 | 1050 | 1050 | 1050 | 1050 |
| Средний чек | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 |
| **Доход** | 525000 | 525000 | 525000 | 525000 | 525000 | 525000 |
| **Выручка** |  | 1085000 | 1125000 | 1125000 | 1125000 | 1125000 | 1125000 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Источники дохода** | **Показатели** | **Продажи, руб.** | | | | | |
| **13 месяц** | **14 месяц** | **15 месяц** | **16 месяц** | **17 месяц** | **18 месяц** |
| **Доставка** | Количество заказов в месяц | 750 | 750 | 750 | 750 | 750 | 750 |
| Средний чек | 800 | 800 | 800 | 800 | 800 | 800 |
| **Доход** | 600000 | 600000 | 600000 | 600000 | 600000 | 600000 |
| **Клиенты зала** | Количество заказов в месяц | 1050 | 1050 | 1050 | 1050 | 1050 | 1050 |
| Средний чек | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 |
| **Доход** | 525000 | 525000 | 525000 | 525000 | 525000 | 525000 |
| **Выручка** |  | 1125000 | 1125000 | 1125000 | 1125000 | 1125000 | 1125000 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Источники дохода** | **Показатели** | **Продажи, руб.** | | | | | |
| **19 месяц** | **20 месяц** | **21 месяц** | **22 месяц** | **23 месяц** | **24 месяц** |
| **Доставка** | Количество заказов в месяц | 750 | 750 | 750 | 750 | 750 | 750 |
| Средний чек | 800 | 800 | 800 | 800 | 800 | 800 |
| **Доход** | 600000 | 600000 | 600000 | 600000 | 600000 | 600000 |
| **Клиенты зала** | Количество заказов в месяц | 1050 | 1050 | 1050 | 1050 | 1050 | 1050 |
| Средний чек | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 |
| **Доход** | 525000 | 525000 | 525000 | 525000 | 525000 | 525000 |
| **Выручка** |  | 1125000 | 1125000 | 1125000 | 1125000 | 1125000 | 1125000 |

В ежемесячные затраты входят как постоянные, так и переменные издержки (прямые расходы), зависящие от объемов продаж.

В таблице представлены усредненные ежемесячные издержки. Удельный вес продуктов в одном блюде составляет 30%.

|  |  |
| --- | --- |
| **Ежемесячные затраты** | |
| **Переменные расходы** | **302 438** |
| Закупка продуктов | **302 438** |
| **Постоянные расходы** | **586 000** |
| Заработная плата | 310 000 |
| Отчисления с ФОТ (30% от з/п штатных сотрудников) | 93 000 |
| Аренда (40 кв. м.) | 120 000 |
| Коммунальные услуги | 10 000 |
| Реклама | 20 000 |
| Бухгалтерия | 3 000 |
| Прочее | 20 000 |
| Налоги ЕНВД | 10 000 |
| **Итого** | **888 438** |

Финансовый результат за 2 года деятельности представлен в таблице. Средняя чистая прибыль за первые 2 года работы составляет 249 500 руб.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатели** | **Расчет окупаемости компании, руб.** | | | | | |
| **1 месяц** | **2 месяц** | **3 месяц** | **4 месяц** | **5 месяц** | **6 месяц** |
| Выручка (доход) | 270 000 | 385 000 | 540 000 | 735 000 | 930 000 | 1 125 000 |
| Ежемесячные затраты | 609 000 | 649 252 | 695 752 | 754 252 | 812 752 | 871 252 |
| Валовый доход | -339 000 | -264 252 | -155 752 | -19 252 | 117 248 | 253 748 |
| Налоги | 10 000 | 4 248 | 4 248 | 4 248 | 4 248 | 4 248 |
| Чистая прибыль | -349 000 | -268 500 | -160 000 | -23 500 | 113 000 | 249 500 |
| Чистая прибыль нарастающим итогом | -349 000 | -617 500 | -777 500 | -801 000 | -688 000 | -438 500 |
| Инвестзатраты | -1 361 000 | -1 629 500 | -1 789 500 | -1 813 000 | -1 700 000 | -1 450 500 |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатели** | **Расчет окупаемости компании, руб.** | | | | | |
| **7 месяц** | **8 месяц** | **9 месяц** | **10 месяц** | **11 месяц** | **12 месяц** |
| Выручка (доход) | 1085000 | 1125000 | 1125000 | 1125000 | 1125000 | 1125000 |
| Ежемесячные затраты | 859252 | 871252 | 871252 | 871252 | 871252 | 871252 |
| Валовый доход | 225748 | 253748 | 253748 | 253748 | 253748 | 253748 |
| Налоги | 4248 | 4248 | 4248 | 4248 | 4248 | 4248 |
| Чистая прибыль | 221500 | 249500 | 249500 | 249500 | 249500 | 249500 |
| Чистая прибыль нарастающим итогом | -217000 | 32500 | 282000 | 531500 | 781000 | 1030500 |
| Инвестзатраты | -1229000 | -979500 | -730000 | -480500 | -231000 | 18500 |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатели** | **Расчет окупаемости компании, руб.** | | | | | |
| **13 месяц** | **14 месяц** | **15 месяц** | **16 месяц** | **17 месяц** | **18 месяц** |
| Выручка (доход) | 1125000 | 1125000 | 1125000 | 1125000 | 1125000 | 1125000 |
| Ежемесячные затраты | 871252 | 871252 | 871252 | 871252 | 871252 | 871252 |
| Валовый доход | 253748 | 253748 | 253748 | 253748 | 253748 | 253748 |
| Налоги | 4248 | 4248 | 4248 | 4248 | 4248 | 4248 |
| Чистая прибыль | 249500 | 249500 | 249500 | 249500 | 249500 | 249500 |
| Чистая прибыль нарастающим итогом | 1280000 | 1529500 | 1779000 | 2028500 | 2278000 | 2527500 |
| Инвестзатраты | 268000 | 517500 | 767000 | 1016500 | 1266000 | 1515500 |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатели** | **Расчет окупаемости компании, руб.** | | | | | |
| **19 месяц** | **20 месяц** | **21 месяц** | **22 месяц** | **23 месяц** | **24 месяц** |
| Выручка (доход) | 1125000 | 1125000 | 1125000 | 1125000 | 1125000 | 1125000 |
| Ежемесячные затраты | 871252 | 871252 | 871252 | 871252 | 871252 | 871252 |
| Валовый доход | 253748 | 253748 | 253748 | 253748 | 253748 | 253748 |
| Налоги | 4248 | 4248 | 4248 | 4248 | 4248 | 4248 |
| Чистая прибыль | 249500 | 249500 | 249500 | 249500 | 249500 | 249500 |
| Чистая прибыль нарастающим итогом | 2777000 | 3026500 | 3276000 | 3525500 | 3775000 | 4024500 |
| Инвестзатраты | 1765000 | 2014500 | 2264000 | 2513500 | 2763000 | 3012500 |

**При горизонте планирования 2 года можно выделить следующие экономические показатели:**

**Срок окупаемости составляет 12 месяцев;**

**Чистый дисконтированный доход — 2 051 889 руб.;**

**Индекс прибыльности — 3,03;**

**Внутренняя норма рентабельности — 18,51%.**

## 8. Факторы риска

Открытие пиццерии, как и любой вид деятельности, сопровождается определенными рисками.

Следует ознакомиться с ними на старте, чтобы впоследствии максимально их минимизировать.

**Основные риски:**

* Повышение цен на ингредиенты.

Наличие нескольких поставщиков позволит вам выбрать наиболее оптимальный вариант.

* Неквалифицированные кадры.

Для начинающего ресторатора рекомендуем воспользоваться услугами консалтинговых компаний. Они помогут с набором правильной команды и обучением.