## 1. Краткий инвестиционный меморандум

Сегодня одной из самых перспективных и быстроразвивающихся сфер бизнеса является общественное питание. Данная индустрия обладает динамично растущим оборотом и в целом положительной динамикой.

В 2016 году, по сравнению с 2015-м, ресторанный рынок показал небольшой рост и превысил 1350 млрд рублей, по данным Единой межведомственной информационно-статистической системы (ЕМИСС), которую курирует Росстат. В 2017 году рост продолжается. В то же время российский рынок общественного питания остается далеким от насыщения, особенно это касается регионов, удаленных от Москвы и Санкт-Петербурга.

Поэтому сегодня открытие кафе является целесообразным и перспективным делом. Перед запуском проекта нужно провести тщательный анализ и составить бизнес-план.

В рамках данной работы мы проанализируем семейное кафе с итальянской кухней, где приятно отдыхать и детям, и родителям.

**Факторы успеха**:

* Доступные цены
* Семейный формат
* Быстрое обслуживание
* Удобное месторасположение
* Современный интерьер
* Приятная атмосфера

Сумма первоначальных инвестиций составляет **3** **170 000** рублей.

Точка безубыточности достигается на **3** месяц работы.

Срок окупаемости составляет от **12** месяцев.

Средняя чистая ежемесячная прибыль **366 000** рублей.

Рентабельность продаж **21** **%**.

## 2. Описание бизнеса, продукта или услуги

**В бизнес-плане мы рассматриваем кафе семейного формата.** Это заведение общественного питания с итальянским меню, подходящим как детям, так и родителям. Основной особенностью является наличие детской комнаты и различных развлечений для ребёнка.

Местоположение кафе — крупный торговый центр. Ещё несколько лет назад ТЦ не рассматривались как место локации качественных ресторанных концепций, а сейчас их количество растет и набирает все большую популярность. Такое расположение за счет большого потока клиентов обеспечивает быстрое и стабильное развитие. Также это возможность эффективно оптимизировать расходы на рекламу посредством маркетинговых мероприятий ТЦ. Площадь помещения порядка 200 м2. Сюда входит кухня, общий зал и игровая комната. Общее количество персонала 13 человек: управляющий, 2 администратора, 2 повара, 4 официанта, 2 воспитательницы, 2 работника кухни.

**Очень важно уделить внимание разработке меню и выбору повара.** Так как целевая аудитория имеет широкий возрастной диапазон, нужно подобрать наиболее подходящий список блюд. Кухня будет итальянская, так как она любима как детьми, так и родителями.

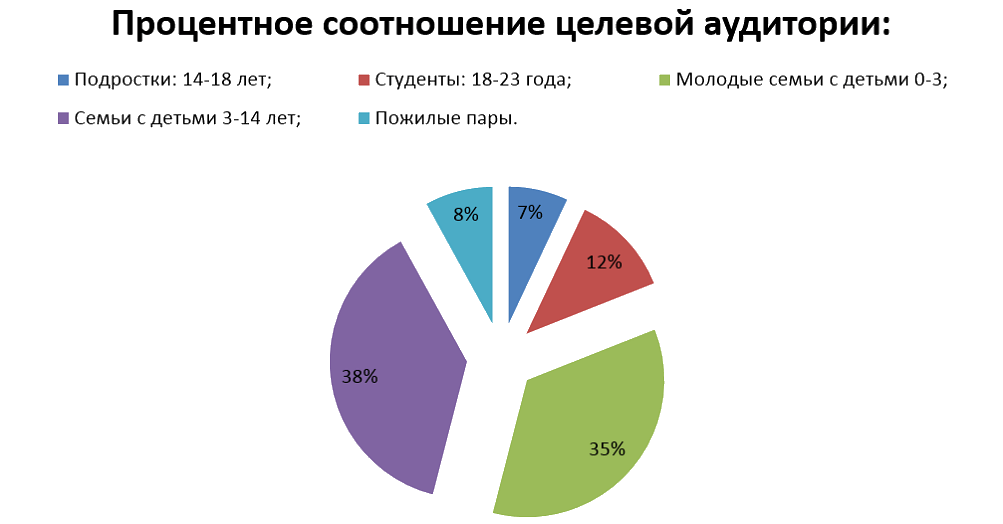
Классическое меню включает около 40-50 наименований блюд и 30-40 напитков. Обновить перечень блюд можно к праздникам и детским каникулам.

*График работы: 10:00 — 22:00.*

## 3. Описание рынка сбыта

С каждым годом демографическая ситуация в нашей стране улучшается: количество семей растет, рождаемость увеличивается. В текущем ритме жизни родителям и детям все труднее находить время для совместных вечеров. А разнообразие вкусовых предпочтений создает дополнительные препятствия. Таким образом, актуальность данного проекта нельзя переоценить.

Целевая аудитория в своем большинстве представляет семьи с детьми.



В нестабильной экономической ситуации происходит перераспределение клиентов из одного сегмента в другой. Таким образом, люди, раньше посещавшие дорогие рестораны, переходят в заведения с более низкой ценовой категорией. А привычка питаться в общественных местах у населения остается в любое время. При соблюдении оптимального соотношения между ценой и качеством, есть возможность захватить большой кусок рынка.

## 4. Продажи и маркетинг

Рынок общественного питания обладает высокой конкуренцией. Для того чтобы выделиться нужно красиво преподнести свои основные преимущества. Важно начать рекламную кампанию ещё до открытия. И вне зависимости от времени года поддерживать активную маркетинговую политику.

В первую очередь важно разработать логотип, сделать брендбук, создать сайт, зарегистрироваться в социальных сетях.

Первая рекламная кампания должна быть направлена на праздничное открытие кафе. Шары, бесплатные угощения, аниматоры для детей, розыгрыши ценных призов — все это может стать частью большого торжества. Пусть о вас сразу узнают как можно больше людей.

В социальных сетях на регулярной основе следует проводить конкурсы, поддерживая лояльность клиентов. Очень важно держать обратную связь со своими потребителями: будьте открыты для взаимодействия, собирайте отзывы и работайте над ними.

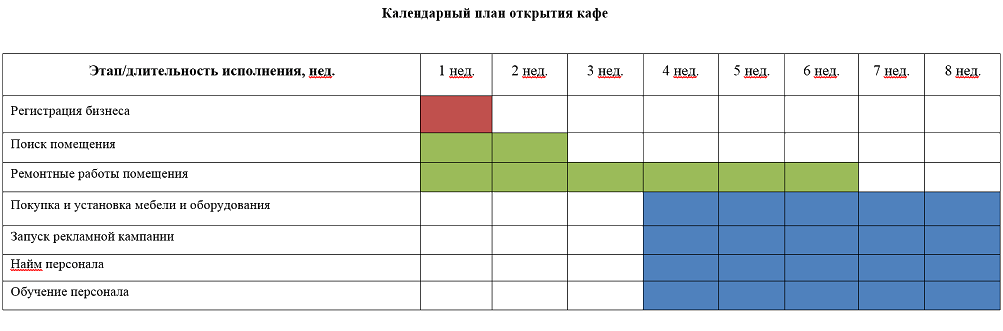
Постоянно в кафе должны быть различные акции: блюдо дня, счастливые часы, бизнес-ланчи. Всё это увеличивает лояльность клиентов.

В каждом ТЦ есть маркетинговый отдел, сотрудничая с ним можно выгодно оптимизировать рекламные кампании, уменьшая среднюю цену клиента.

Однако в данном виде бизнесе самым эффективным остается сарафанное радио. Поддерживайте качество вашего заведения на должном уровне, создавайте приятную атмосферу, и число клиентов будет увеличиваться в геометрической прогрессии.

## 5. План производства

Цель проекта — открытие кафе семейного формата.



**Регистрация бизнеса**

Первый шаг — это открытие ИП или ООО. Далее необходимо встать на учет в налоговой службе. Наиболее оптимальная форма налогообложения для данного вида бизнеса — ЕНВД. Коды деятельности по ОКВЭД — 55.30 «Деятельность ресторанов и кафе».

**Организация кафе требует решения следующих вопросов**:

* получение разрешающих документов у пожарной службы и СЭС;
* оформление санитарных книжек для всех сотрудников;
* сборы документов (договор аренды; разрешение на размещение в конкретном помещении заведения общественного питания; результаты прохождения персоналом медицинского осмотра);
* регистрация кассового аппарата;
* заключение договоров на: вывоз мусора, пожарную экспертизу, пожарную сигнализацию, тревожную кнопку (охрану), дератизацию и дезинфекцию, бухгалтерское сопровождение;
* подписание договоров на поставку продукции.

**Выбор местоположения**

Крупный ТЦ в любом районе города.

На первые 1-2 месяца крупные торговые центры предоставляют арендные каникулы. То есть во время подготовки помещения вы будете освобождены от платы за помещение.

**Характеристика помещения**

* Площадь: кухня — 40 м2, зал для посетителей — 100 м2, игровая комната — 60 м2;
* Наличие водо- и электроснабжения кухни;
* Вентиляция, кондиционирование, канализация;
* Вместимость: зал — 60 посадочных мест, игровая комната — 15 детей.

Интерьер помещения в мягких тонах с использованием ярких элементов. Четкое зонирование основного зала и комнаты для детей.

В качестве игр можно выбрать как подвижные, так и настольные. Для подвижных можно установить спорткомплекс или площадку с мягким покрытием, качелями, лабиринтами и горками. Среди настольных игр отлично подойдут пазлы, мозаики, конструкторы.

## 6. Организационная структура

Для организации любого вида бизнеса одним из наиболее важных факторов является персонал. В рамках данного проекта необходима команда из 13 человек:

* Управляющий;
* Повара — 2 человека;
* Официанты — 4 человека;
* Администратор — 2 человека;
* Няни/аниматоры — 2 человека;
* Работники кухни для мытья посуды и уборки — 2 человека.

Бухгалтерия будет находиться на аутсорсинге.

Особенно важно уделить внимание подбору поваров, ведь именно кухня является визитной карточкой заведения общественного питания. Также обратите внимание на подбор персонала для работы с детьми. Они должны иметь опыт, быть особо чуткими, внимательными и доброжелательными. Ведь именно от настроения ребёнка зависит качество отдыха, а соответственно и восприятие вашего кафе родителями.

Главная цель работников взрастить в клиентах желание возвращаться в ваше заведение снова и снова.

**Основные требования к персоналу:**

* Наличие медицинской книжки;
* Опыт работы;
* Опрятность;
* Аккуратность;
* Честность;
* Трудолюбие;
* Отзывчивость;
* Приветливость.

Всем работникам, кроме администратора и управляющего начисляется фиксированна заработная плата. Премиальная часть заработной платы упавляющего — 2%, администратора — 1%. Официанты получают чаевые.

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

## 7. Финансовый план

Инвестиционные затраты на открытие данного бизнеса составляют 3 170 000 руб.

|  |  |
| --- | --- |
| **Инвестиции на открытие** | |
| Регистрация, включая получение всех разрешений | 50 000 |
| Дизайн-проект помещения | 100 000 |
| Подготовка технологических карт на продукцию | 100 000 |
| Ремонт | 600 000 |
| Вывеска | 50 000 |
| Рекламные материалы | 50 000 |
| Аренда на время ремонта | 640 000 |
| Закупка оборудования | 1 560 000 |
| Прочее | 20 000 |
| **Итого** | **3 170 000** |

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

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Кол-во** | **Цена за 1 шт.** | **Общая сумма** |
| Холодильники и морозильные камеры | 2 | 20 000 | 40 000 |
| Варочные плиты | 2 | 5 000 | 10 000 |
| Духовки | 4 | 12 500 | 50 000 |
| Вытяжка | 4 | 10 000 | 40 000 |
| Холодильное и морозильное оборудование | 1 | 150 000 | 150 000 |
| Кухонная техника (мясорубки, миксеры,  тостеры, блендеры и др.) | 1 | 50 000 | 50 000 |
| Посудомоечная машина | 1 | 30 000 | 30 000 |
| Столы на кухню | 4 | 4 000 | 16 000 |
| Стулья на кухню | 8 | 1 000 | 8 000 |
| Подвесные шкафчики | 8 | 3 000 | 24 000 |
| Производственный стол | 1 | 5 000 | 5 000 |
| Посуда для готовки (наборов) | 10 | 10 000 | 100 000 |
| Электронные весы | 1 | 2 000 | 2 000 |
| Глубокая мойка из нержавеющей стали | 1 | 15 000 | 15 000 |
| Мойка для рук поваров | 1 | 10 000 | 10 000 |
| Столы для посетителей | 15 | 20 000 | 300 000 |
| Стулья и диваны | 15 | 8 000 | 120 000 |
| Столовые приборы | 50 | 1 000 | 50 000 |
| Инвентарь для игровой зоны | 1 | 230 000 | 230 000 |
| Кассовый аппарат | 1 | 30 000 | 30 000 |
| Торговая витрина | 1 | 80 000 | 80 000 |
| Система безопасности (огнетушители, пожарная сигнализация, охранная система) | 1 | 200 000 | 200 000 |
| **Итого:** |  |  | **1 560 000** |

Прогнозируется постепенное увеличение объёмов продаж в первые 5 месяцев реализации Проекта. Данный вид бизнеса имеет сезонность, так в летнее время года продажи сокращаются на 10-15%, а в осенние, зимние каникулы увеличивается до 20%. Средний чек на одного посетителя 350-400р. Ежедневное количество посетителей порядка 120-170 человек. В выходные и праздничные дни поток посетителей увеличивается. Наполненность игровой комнаты напрямую зависит от потока клиентов, так основными посетителями являются семьи с детьми. Рассматриваемый базовый сценарий является реалистичным, и проект обладает резервом увеличения объемов продаж в случае удачного вхождения на рынок.

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

|  |  |
| --- | --- |
| **Ежемесячные затраты** | |
| ФОТ (включая отчисления) | 450 743 |
| Аренда (15 кв.м.) | 320 000 |
| Амортизация | 43 333 |
| Коммунальные услуги | 20 000 |
| Реклама | 20 000 |
| Бухгалтерия (удаленная) | 5 000 |
| Закупка товара | 757 000 |
| Непредвиденные расходы | 20 000 |
| ЕНВД | 22 400 |
| **Итого** | **1 636 076** |

Подробный план продаж на 24 месяца, финансовый результат и прогноз экономических показателей эффективности бизнеса представлен в финансовой модели.

## 8. Факторы риска

Несмотря на все очевидные преимущества семейное кафе, как и любой вид предпринимательской деятельности имеет свои риски.

Ознакомившись с ними на этапе планирования, можно будет значительно сократить их вероятность.

Основные риски:

* **повышение цен на продукты, используемые для приготовления.**

Имейте нескольких поставщиков продукции, чтобы всегда иметь возможность выбрать наиболее выгодный вариант.

* **наличие конкурентов из крупной сети;**

Тщательно проработайте маркетинговую политика и концепцию заведения. Это позволит вам занять свое место в данной нише. Следует постоянно работать над повышением лояльности своих клиентов.

* **неквалифицированные кадры;**

Если вы начинающий ресторатор, воспользуйтесь услугами консалтинговых компаний, которые помогут с набором правильной команды и обучением.

Четко соблюдайте все рекомендации, рассчитывайте свою деятельность на сотни шагов вперёд, тогда ваш бизнес с легкостью будет справляться с возникающими непредвиденными обстоятельствами.