## 1. Краткий инвестиционный меморандум

Пельмени являются одним из самых любимых блюд у жителей нашей страны. Свою популярность они заслужили за счет их вкусовых качеств, скорости приготовления, а также их низкой стоимости. При этом стоит отметить, что пельмени пользуются популярностью не только в небольших городах, где люди готовят их в домашних условиях, но и в крупных городах в заведениях общепита. Это отражается в быстром сроке окупаемости проекта, который составляет 7 месяцев, а также точке безубыточности, составляющий 3 месяца.

Для того, чтобы успешно запустить пельменную, потребуется арендовать помещение. Желательно искать помещения на оживленных улицах в центральных частях города. Также немаловажным фактором являются сотрудники. Общая численность составит 9 человек.

Пельменная будет работать в формате кафе, а такж доставлять продукцию с помощью сервисов доставки. В среднем ежемесячно будет готовиться порядке 1 900 блюд. Полная себестоимость 1 порции без доставки составляет 80 рублей, с доставкой — 90 рублей. Также к продаже будут предлагаться безалкогольные напитки и другие сопутствующие товары. При таком ассортименте финансовые показатели будут следующие:

* **Сумма первоначальных инвестиций** — 517 440 рублей
* **Ежемесячные затраты** — 483 069 рублей
* **Ежемесячная прибыль** — 96 339 рублей
* **Срок окупаемости** — 7 месяцев
* **Точка безубыточности** — 3 месяца
* **Рентабельность продаж** — 23%.

## 2. Описание бизнеса, продукта или услуги

Заведения традиционной русской кухни являются одними из самых популярных у наших жителей. К ним относятся обычные советские столовые, рестораны в русском стиле, а также пельменные. Свои наибольшую популярность они заслужили в мегаполисах. Это является следствием высокого темпа жизни в городах, где люди просто не имеют возможности готовить дома.

Данный бизнес-план подразумевает открытие пельменной в крупном городе. Вся продукция будет готовиться вручную. Кухню от основного зала можно отгородить с помощью прозрачной перегородки. Это позволит посетителям наблюдать за всем процессом приготовления.

Ключевыми факторами успеха пельменной является качество продукции, а также атмосфера внутри.

Для создания уютной атмосферы внутри потребуется арендовать хорошее помещение в центральной части города возле учебных заведений или государственных учреждений. Необходимая площадь составляет 50 м2. Планировка будет следующая: 30 м2 будет отдано под основной зал, где будет размещаться 15 столиков, 15 м2 на производственных цех, 5 м2 на санузел. Также в помещении потребуется сделать хороший ремонт.

Кроме того, при ремонте потребуется соблюсти все нормы санитарной службы и Роспотребнадзора.

Ассортимент пельменной будет включать:

* Пельмени
* Хинкали
* Вареники
* Сопутствующие товары (соусы и др.)
* Безалкогольные напитки (чай, кофе и газированные).

Помимо обычного обслуживания в кафе, посетителям также будет предлагаться возможность заказать пельмени на вынос или оформить доставку.

Для обустройства пельменной потребуется закупить следующее оборудование:

* Кассу
* Столешницу
* Холодильник
* Электрическую плиту
* Микроволновую печь
* Чайник
* Мясорубку
* Посуда и столовые приборы
* Стеллажи для хранения
* Столы и стулья для посетителей (набор)
* Стойку для кассы
* Сигнализацию

Для соблюдения всех норм каждому сотруднику пельменной необходимо будет подготовить санитарную книжку.

## 3. Описание рынка сбыта

Целевая аудитория пельменной достаточно широкая. К ним относятся студенты, офисные рабочие, государственные служащие. Также в вечернее время кафе будут посещать семейные пары с детьми.

Для того, чтобы повысить посещаемость, можно внедрить комплексные обеды или скидки в часы невысоких продаж в периоды с 10:00 утра до обеда и послеобеденное время. Это позволит вам реализовывать весь объем сырья.

## 4. Продажи и маркетинг

Для того, чтобы успешно реализовывать стратегию развития сперва одной точки, а позже сети, потребуется качественная реклама. На первоначальном этапе потребуется нанять грамотного маркетолога.

К ключевым способам рекламы пельменной можно отнести:

* Реклама в социальных сетях
* Раздача листовок возле заведения
* Реклама в агрегаторах доставки еды Delivery. Club, Яндекс. Еда и другие площадки
* Яркая вывеска

Данные каналы являются наиболее эффективными и позволят наибольшую целевую аудиторию. Также можно рассмотреть рекламу в местных средствах массой информации.

## 5. План производства

Для того, чтобы успешно запустить пельменную потребуется следующее:

* Зарегистрировать ЮЛ
* Подобрать помещение
* Сделать ремонт
* Закупить оборудование
* Получить разрешения
* Нанять персонал
* Начать работать

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Этап/продолжительность, нед. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| Зарегистрировать ЮЛ |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Арендовать помещение |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Сделать ремонт |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Закупить оборудование |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Получить разрешения |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Нанять персонал |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Начать работать |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

Для открытия пельменной потребуется 9 недель. Сперва потребуется зарегистрировать юридическое лицо (ОКВЭД — 55.30 «Деятельность кафе и ресторанов»). Система налогообложения — УСН. Ставка налога — 15%. Также потребуется приобрести кассовый аппарат с фискальным накопителем. Как только все документы будут готовы, можно приступать к поиску помещения. Для этого за помощью можно обратиться к брокеру по коммерческой недвижимости. Далее необходимо сделать капитальный ремонт и установить все необходимые вытяжки и системы вентиляции.

Следующим этапом необходимо закупить оборудование. Его можно приобрести как новым, так и бывшего в употреблении, но в хорошем состоянии. Потом нужно обратиться в пожарную и санитарную службу.

По результату получения всей разрешительной документации можно нанимать персонал и начинать работу.

## 6. Организационная структура

Штат пельменной будет включать следующих специалистов:

* Директора
* Повара (2 человека)
* Кассира (2 человека)
* Помощника повара (3 человека)
* Уборщицу

Итого в штате пельменной будет 9 человек. Директор — собственник бизнеса. Он отвечает за развитие сети, работает с бухгалтерией и маркетологом. Также он подбирает поставщиков сырья и продукции. Повара работают по сменному графику 2/2. Они отвечают за составление меню и контролируют работу своих помощников. Кассиры работают также по графику 2/2. Они принимают оплату и распределяют заказы среди посетителей. Уборщица убирает помещение несколько раз в день. Бухгалтерия и маркетолог используются на аутсорсинге.

Фонд оплаты труда, руб.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Постоянные расходы** | **Оклад** | **Количество сотрудников** | **Сумма** | **Средняя зп в месяц на сотрудника** |
| Директор | 40 000 | 1 | 40 000 | 40 000 |
| Повар | 30 000 | 2 | 60 000 | 30 000 |
| Кассир | 20 000 | 2 | 40 000 | 20 000 |
| Помощник повара | 20 000 | 3 | 60 000 | 20 000 |
| Уборщица | 15 000 | 1 | 15 000 | 15 000 |
| Страховые взносы |  |  | 64 500 |  |
| **Итого ФОТ** |  |  | 279 500 |  |

## 7. Финансовый план

Затраты на покупку оборудования, руб.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Количество** | **Цена за шт** | **Обшая сумма** |
| Касса | 1 | 8 000 | 8 000 |
| Столешница | 2 | 4 000 | 8 000 |
| Холодильник | 2 | 15 000 | 30 000 |
| Электрическая плита | 4 | 8 000 | 32 000 |
| Микроволновая печь | 1 | 4 000 | 4 000 |
| Чайник | 2 | 5 000 | 10 000 |
| Мясорубка | 3 | 8 000 | 24 000 |
| Посуда и столовые приборы | 30 | 1 000 | 30 000 |
| Стеллажи для хранения | 5 | 3 000 | 15 000 |
| Столы и стулья для посетителей (набор) | 15 | 3 000 | 45 000 |
| Стойка для кассы | 1 | 4 000 | 4 000 |
| Сигнализация | 1 | 20 000 | 20 000 |
| **Итого:** |  |  | **230 000** |

Суммарные затраты на покупку оборудования составят 230 000 рублей. Наибольшие затраты приходятся на покупку столы и стульев — 45 000 рублей и электрических плит — 30 000 рублей.

Инвестиции на открытие, руб.

|  |  |
| --- | --- |
| **Инвестиции на открытие** | |
| Регистрация, включая получение всех разрешений | 40 000 |
| Дизайн-проект помещения и ремонт | 100 000 |
| Вывеска | 30 000 |
| Рекламные материалы | 25 000 |
| Первоначальная закупка сырья | 37 440 |
| Аренда на время ремонта | 40 000 |
| Закупка оборудования | 230 000 |
| Прочее | 15 000 |
| **Итого** | **517 440** |

Инвестиции на открытие составляют 517 440 рублей. Затраты на приобретение оборудования составляют 230 000 рублей, ремонт и дизайн-проект — 100 000 рублей.

Ежемесячные затраты, руб.

|  |  |
| --- | --- |
| **Ежемесячные затраты** | |
| ФОТ (включая отчисления) | 279 500 |
| Аренда (50 кв.м.) | 40 000 |
| Амортизация | 0 |
| Коммунальные услуги | 10 000 |
| Реклама | 30 000 |
| Бухгалтерия (удаленная) | 5 000 |
| Закупка сырья | 103 569 |
| Непредвиденные расходы | 15 000 |
| **Итого** | **483 069** |

В среднем ежемесячные затраты составят 483 069 рублей. Фонд оплаты труда составляет 279 500 рублей, затраты на покупку сырья — 103 569 рублей. Ежемесячная выручка равна 598 529 рублей, прибыль — 96 339 рублей.

## 8. Факторы риска

К ключевым рискам при открытии пельменной относится:

* Конкуренция со стороны других заведений общественного питания

Для снижения риска необходимо правильно представить концепцию заведения. Она должна базироваться не на принципах забегаловки, а как качественное и вкусное кафе.

* Рост ставок аренды

Для снижения риска необходимо заключить долгосрочный договор аренды.