## 1. Краткий инвестиционный меморандум

В настоящее время открытие ресторана является прибыльным и перспективным бизнесом. Для этого существует ряд причин. Во-первых, большинство людей после рабочего дня или в выходные желают приятно провести время в хорошей обстановке. Во-вторых, в связи с ускорением ритма городской жизни большинство людей чаще пользуются услугами общепита. В-третьих, наблюдается постоянно увеличение потребления продуктов питания. Таким образом, срок окупаемости составляет 17 месяцев, точка безубыточности — 3 месяца.

Для запуска ресторана необходимо нанять 34 сотрудника, а также арендовать помещение в 900 м2. Ресторан должен располагать в центральных районах города или возле крупных торговых и бизнес-центрах. В данных районах сосредоточена большая часть целевой аудитории.

Общая численность посетителей в год составляет 27 500 человек, в месяц — 2 292 человека. Наибольшее количество посетителей приходится на выходные дни — 65%, в будни — 35%. Помимо общего меню, в дневное время суток посетителям предлагаются бизнес-ланчи. Рабочие часы ресторана: в будни с 11:00 до 24:00, в выходные дни с 12:00 до 03:00. Общее количество посадочных мест составляет 40 человек.

Таким образом, при высоком спросе на услуги ресторанов, а также прибыльность, проект показывает хорошие показатели эффективности:

Инвестиции на открытие — **6 820 000** рублей

Среднемесячная прибыль — **412 000** рублей

Срок окупаемости — **17** месяцев

Точка безубыточности — **3** месяца

Рентабельность продаж — **16%**

## 2. Описание бизнеса, продукта или услуги

Сегодня большинство людей хотят найти хорошее место, где можно вкусно поесть и отдохнуть. Основной причиной этого является то, что ритм жизни ускоряется и готовить дома у жителей городов практически нет возможности. Также после рабочего дня хочется расслабиться. Лучшим местом для этого является заведения общепита, а именно ресторан.

Минимальная площадь населения города должна составлять в диапазоне от 200 000 до 250 000 человек. Площадь арендованного помещения составляет 900 м2. Помещение включает в себя кухню, склад для хранения продукции, основной зал, приватную комнату, небольшой зал для приема гостей. Арендовать помещение для ресторана нужно возле БЦ и ТЦ, а также на крупных проспектах города.

Арендованное помещение необходимо отремонтировать. После ремонта уже можно размещать производственное оборудование и мебель.

По мере развития ресторана можно добавить меню с завтраками.

При открытии из оборудования потребуется:

* Кухонное и специализированное холодильное оборудование
* Кассовые терминалы
* Компьютеры
* Принтеры
* Музыкальное и световое оборудование
* Посуда
* Кресла
* Столы

Также потребуется приобрести декоративные предметы для украшения зала, например, скатерти, небольшие подсвечники и другие предметы интерьера.

Еще одним важным аспектом является поиск поставщиков продуктов и алкогольной продукции. Обязательно проверяйте поставщиков на наличие сертификатов соответствия, а также свежесть каждой поставки.

Обязательно продумайте меню и барную карту ресторана. При составлении меню опирайтесь на потребление и предпочтения местного населения. Наиболее выгодным и беспроигрышным меню будет европейская кухня. Барное меню обязан составить профессиональный бармен.

При подборе помещения обязательно проведите аудит системы вентиляции, кондиционирования и водоснабжения на соответствие ГОСТам. Данные факторы являются одними из ключевых, так как при проведении проверок государственные службы тщательно проверяют эти системы.

Помимо этого, для соблюдения других требований, обязательно изучите следующую нормативную базу:

* Федеральный закон «О торговле»
* Федеральный Закон «О использовании контрольно-кассовой техники (ККТ)»
* Постановления Правительства РФ
* Гражданский кодекс (ГК) РФ

Все требования, указанные в данных законах, помогут вам добиться высокого качества обслуживания, что поможет быстрее приобрести хорошую репутацию и получать постоянную прибыль.

## 3. Описание рынка сбыта

Ключевым фактором показывающий успех ресторана является его заполняемость и количество постоянных гостей.

Для достижения данных целей необходимо точно определить целевую аудиторию, а также предлагать высокое качество обслуживания.

Аудиторией ресторана являются сотрудники ближайших БЦ и ТЦ, семьи, а также бизнесмены. Возраст клиентов находится в диапазоне от 18 до 70 лет.

Таким образом, ценообразование и меню ресторана надо продумывать исходя из данных параметров.

Цены в ресторане — средние. Помимо общего зала для гостей предлагаются отдельных комнаты для проведения банкетов и приватных ужинов.

По результатам роста популярности ресторана начинайте проводить кулинарные мастер-классы, приглашайте различных спикеров для обсуждения различных тем и музыкальных исполнителей.

Обязательно создайте систему лояльности для ресторана. Это позволит отслеживать количество постоянных клиентов и роста заполняемости.

## 4. Продажи и маркетинг

Рекламную кампанию в целях успешного развития ресторана необходимо подготовить еще до начала работы ресторана. Стоит отметить, что рекламная кампания должна опираться на концепцию ресторана, которую также надо тщательно подготовить и реализовать.

Проведение рекламной кампании необходимо доверить компании на аутсорсинге, так как это поможет наиболее эффективно провести кампанию и сэкономить средства при открытии.

Для наиболее успешного проведения рекламной кампании, соберите статистические данные по концепциям ресторанов, их посещаемости и определите наиболее выгодный формат.

Ключевым источником привлечения клиентов является оффлайн-реклама, которая будет проходить на городском телевидении, в общественном транспорте, газетах. Не забудьте изготовить и разместить красивую вывеску вашего ресторана. Освещайте каждое мероприятие вашего ресторана с помощью СМИ и социальных сетей.

Для привлечения клиентов из Интернета используйте таргетированную рекламу в социальных сетях. Также размещайте рекламу у блогеров.

## 5. План производства

Для начала работы ресторана нужно последовательно выполнить следующее:

* Зарегистрировать юридическое лицо
* Подобрать помещение
* Заключить договор на аренду помещения
* Сделать ремонт помещения и закупить оборудование
* Подобрать персонал
* Получить всю необходимую разрешительную документацию
* Начать привлекать клиентов, провести церемонию открытия

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Этап/ продолжительность, нед.** | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** |
| Регистрация ИП |  |  |  |  |  |  |
| Выбор помещения |  |  |  |  |  |  |
| Подписание договора на аренду |  |  |  |  |  |  |
| Ремонт помещения и установка оборудования |  |  |  |  |  |  |
| Выбор персонала |  |  |  |  |  |  |
| Получение разрешительной документации |  |  |  |  |  |  |
| Рекламная кампания, церемония открытия |  |  |  |  |  |  |

Для начала потребуется зарегистрировать юридическое лицо — ИП (ОКВЭД — 55.30 «Деятельность ресторанов и кафе»). Далее нужно подать заявление в налоговую на переход на УСН. Для продажи алкогольной продукции необходимо приобрести лицензию на розничную продажу.

После регистрации ИП необходимо выбрать помещение и подписать договор на аренду. Стоит отметить, что договор желательно заключать на длительный промежуток времени. Это позволит сохранить одну ставку аренды на долгий срок. Далее переходите к ремонтным работам и закупке оборудования. По результатам, подберите персонал и заключите трудовые договора.

Следующим этапом получите разрешительную документацию на открытие ресторана и начинайте рекламную кампанию.

## 6. Организационная структура

Для успешного функционирования ресторана потребуется следующий персонал:

* Управляющий
* Администраторы (3 человека)
* Бармен (3 человека)
* Официанты (12 человек)
* Шеф-повар
* Повар (6 человек)
* Уборщица (4 человека)
* Мойщики посуды (3 человека)
* Специалист по закупкам

Таким образом, для начала работы ресторана потребуется штат из 34 человек.

Должность управляющего ресторана должен занимать наемный сотрудник. Его основной задачей является поддержание стабильной работы ресторана, работа с различными инстанциями при проверках. К обязанностям администратора относится координация операционной работы ресторана, решение вопросов в зале с гостями ресторана.

Шеф-повар отвечает за работу кухни, составление и обновление меню, оценку качества поступающих продуктов. Повара находятся в подчинении шеф-повара и выполняют его поручения. Специалист по закупкам ответственен за поиск поставщиков, поиск и обновление оборудования. Он взаимодействует с шеф-поваром и управляющим.

Остальной персонал работает по сменному графику.

**Табл. Фонд оплаты труда, руб.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Постоянные расходы** | **Оклад** | **Количество сотрудников** | **Сумма** |
| Управляющий | 60 000 | 1 | 60 000 |
| Администратор | 50 000 | 3 | 150 000 |
| Бармен | 30 000 | 3 | 90 000 |
| Официант | 20 000 | 12 | 240 000 |
| Шеф-повар | 45 000 | 1 | 45 000 |
| Повар | 35 000 | 6 | 210 000 |
| Уборщица | 15 000 | 4 | 60 000 |
| Мойщик посуды | 15 000 | 3 | 45 000 |
| Специалист по закупкам | 30 000 | 1 | 30 000 |
| Страховые взносы |  |  | 148 500 |
| **Итого ФОТ** |  |  | 1 078 500 |

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

## 7. Финансовый план

**Капитальные затраты на открытие ресторана, руб.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Количество** | **Цена за 1 шт.** | **Общая сумма** |
| Кассовый терминал | 5 | 10 000 | 50 000 |
| Музыкальное оборудование | 1 | 500 000 | 500 000 |
| Компьютер | 3 | 40 000 | 120 000 |
| Принтер | 3 | 8 000 | 24 000 |
| Световое оборудование | 1 | 600 000 | 600 000 |
| Кухонное и холодильное оборудование | 1 | 600 000 | 600 000 |
| Посуда и прочий инвентарь | 1 | 200 000 | 200 000 |
| Кресло | 78 | 2 000 | 156 000 |
| Столы | 25 | 4 000 | 100 000 |
| **Итого:** |  |  | **2 350 000** |

**Инвестиции на открытие, руб.**

|  |  |
| --- | --- |
| **Инвестиции на открытие** | |
| Регистрация, включая получение всех разрешений | 105 000 |
| Ремонт, включая дизайн-проект помещения | 3 600 000 |
| Вывеска | 35 000 |
| Рекламные материалы | 50 000 |
| Аренда на время ремонта | 630 000 |
| Закупка оборудования | 2 350 000 |
| Прочее | 50 000 |
| **Итого** | **6 820 000** |

Инвестиции составляют 6 820 000 рублей. В будние дни средний чек в ресторане равен 1 500 рублей, в выходные дни — 2 200 рублей. Стоимость бизнес-ланча — 350 рублей. По результатам двух лет среднее значение выручки составляет 4 472 634 рублей, прибыли — 472 099 рублей.

**Ежемесячные затраты, руб.**

|  |  |
| --- | --- |
| **Ежемесячные затраты** | |
| ФОТ (включая отчисления) | 1 078 500 |
| Аренда (900 кв.м.) | 630 000 |
| Амортизация | 52 778 |
| Коммунальные услуги | 80 000 |
| Реклама | 150 000 |
| Бухгалтерия (удаленная) | 20 000 |
| Закупка товара | 1 550 899 |
| Затраты на привлечение музыкальных исполнителей | 120 000 |
| Непредвиденные расходы | 50 000 |
| **Итого** | **3 732 177** |

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

## 8. Факторы риска

Основными рисками при открытии ресторана являются:

* Низкая заполняемость ресторана

Данный фактор связан с тем, что вечером в будние дни и в выходные дни зал ресторана заполнен не полностью. Для снижения вероятности возникновения проведите рекламную кампанию до начала работы, оцените спрос. По результатам измените стратегию привлечения гостей в ресторан.

* Качество обслуживания

Это напрямую влияет на успешность и репутацию ресторана. Поэтому для повышения уровня качества обслуживания нужно подбирать только квалифицированный обслуживающий персонал с уже имеющимся опытом.

* Качество продукции и алкогольной продукции

Для снижения риска необходимо сотрудничать только с крупными поставщиками продукции для ресторанов, а также нанять квалифицированного специалиста по закупкам.