Бизнес-план вегетарианского кафе

«Авокадо»

Подготовила ученица 10в класса

 средней школы №61

 Малова Юлия

1.Вводная часть.

Мой проект – вегетарианское кафе.

Все большую популярность сейчас набирают различные системы питания. Вегетарианцев, веганов, сыроедов становится все больше и больше. В Чебоксарах, где я хочу открыть кафе «Авокадо», подобных заведений еще нет, а люди, которые бы охотно в них питались, есть. Думаю, что то, что продукция моего заведения будет пользоваться спросом, очевидна.

В «Авакадо» будет присутствовать продукция как и для тех, кто лишь отказался от мяса, так и для тех, кто полностью исключил из своего рациона любые продукты животного происхождения.

Кафе «Авакадо» будет предоставлять возможность своим посетителям не только получить удовольствие от вкусной еды, приготовленной в соответствии с требованиями вегетарианской кухни, но и позволит получить новые знание о кухне, рецептах и здоровом питании.

2. Возможности рынка

а) Кафе будет рассчитано на узкую группу потребителей – сторонники и приверженцы вегетарианства. Кроме того, это, как правило, завсегдатаи фитнес-клубов и других спортивно-оздоровительных комплексов. Помимо основной целевой аудитории проекта кафе ожидает сезонного притока посетителей, не являющихся постоянными сторонниками вегетарианства в летнее время (высокие температуры воздуха располагают к более легкой, нежирной пище) и во время постов. Возможности рынка позволяют иметь доход около 160 000 руб./мес.

б) Конкуренция в данной стезе отсутствует в г. Чебоксары, но не исключается появление подобных заведений на рынке в ближайшее время.

3. Обзор рынка.

а) конкуренты отсутствуют.

б) При входе на данный рынок препятствием будет являться аренда помещения, лицензия, договор с крупным предприятием о поставке продуктов, договор на вывоз мусора с организацией, имеющей официальное разрешение на данный вид работ.

4. Сущность предполагаемого проекта.

а) Вегетарианское кафе «Авакадо» в г. Чебоксары – семейный бизнес - будет предоставлять широкий ассортимент блюд по меню, безалкогольный бар, открытые кулинарные мастер-классы в утренние часы выходных дней, лекции по здоровому питанию и здоровому образу жизни по вечерам пятницы.

б) Для осуществления проекта вегетарианского кафе нужно арендовать помещение на 3 комнаты (зал, кухня, склад и 2 туалета) по кафе ( с вытяжкой, барной стойкой и ремонтом зала и туалета) в жилом районе (не центр) г. Чебоксары. Необходимо приобрести оборудование (см. таблицу). Также необходимо официально зарегистрироваться как ИП, получить разрешение от главного врача СЭС, получить патент на осуществление торговой деятельности.

|  |
| --- |
| Оборудование для кухни |
| Электрическая плита (2) | 20000 руб. |
| Микроволновая печь | 2000 руб. |
| Кухонный комбайн | 5000 руб. |
| Мультиварка | 2500 руб. |
| Миксер (2) | 2000 руб. |
| Электрический чайник | 2000 руб. |
| Кофеварка | 5000 руб. |
| Соковыжималка | 3000 руб. |
| Холодильный шкаф | 30000 руб. |
| Морозильная камера небольшая | 10000 руб. |
| Посуда (тарелки, кружки, стаканы, столовые приборы, кастрюли, сковородки, тюрки, разделочные доски, подносы) | 30000 руб. |
| Шкаф (навесной) | 4000 руб. |
| Кухонные весы | 500 руб. |
| Производный стол (2) | 8000 руб. |
| Стеллаж складской (2) | 4000 руб. |
| Стол с мойкой | 10 000 руб. |
| Оборудование для зала |
| Стол (4) | 25000 руб. |
| Стул (16) | 40000 руб. |
| Барный стул (3) | 4000 руб. |
| Занавески | 2000 руб. |
| Скатерти | 3000 руб. |
| Вешалка (4) | 4000 руб. |
| Мусорная урны в помещение  | 2000 руб. |
| Касса | 15000 руб. |
| Детектор валют | 500 руб. |
| Стеллаж пристенный (2) (витрина) | 7000 руб. |
| Мусорный бак большой (на улицу) | 7000 руб. |

в) Требуется:

1 директор (я)

1 главный бухгалтер-администратор (21 000 руб./мес.)

1 шеф-повар (также будет вести лекции) (17 000 руб./мес.)

1 повара-универсал (12 000 руб./мес.)

1 кассир-бармен (10 000 руб./мес.)

1 официант (член семьи)

1 посудомойка-уборщица. (9 000 руб./мес.)

5. бизнес-модель.

а) Производственный план:

1. Прибыль: исходя из числа посетителей прибыль вегетарианского кафе «Авакадо» только с продажи продуктов должна составить около 160 000 руб./мес.

Также в кафе будут проводиться платные лекции по здоровому образу жизни и правильному питанию (7000 руб./мес. в расчете на 5 посетителей за одну лекцию). (175 руб ( одно занятие) \* 5( кол-во посетителей за один раз))\*8(2 раза в неделю\*4( недели в месяце))= 7000 руб/мес.

2. Издержки:

- Единовременные:

1. Закупка оборудования. (240 300 руб.)

2. Аренда 100 квадратных метров (35 000 руб./мес.)

3. Регистрация ИП (400 руб.)

4. Получения патента на торговую деятельность (около 90000 руб./год)

- Ежемесячные:

1. зарплата персонала (59 000 руб/мес.)

2. закупка продукции (30 000 руб./мес.)

3. налоги (10 000 руб./мес.)

4. коммунальные платежи (0 руб., т.к. входят в стоимость аренды)

5. другие расходы (3000 руб./мес.)

б) план маркетинга.

Продвижение продукции с помощью интернета. Также открытые мастер- классы.

6. источник – накопительные средства (1 000 000 руб)

7. Финансовые показатели и прогнозы.

а) Предполагаемая ежемесячная прибыль – 40 000 руб./мес.

π = TR-TC,где

π- это прибыль

TR – общая выручка

TC – общие издержки.

TR = продажа 160 000 руб./мес. + лекции 7000 руб./мес. = 167 000 руб/мес.

TC = аренда помещений + заработная плата + закупка продукции + другие расходы = 35 000 руб./мес. + 59 000 руб./мес. + 30 000 руб./мес. + 3 000 руб./мес. = 127 000 руб./мес.

π= 167 000 – 127 000 = 40 000 рублей

б) Чистая ежемесячная прибыль – 30000 руб./мес.

Netπ = TR – TC – Tx = π – Tx

Netπ – чистая прибыль

Тх – сумма налоговых отчислений

Netπ = 40 000 – 10 000 руб. = 30 000

в) Полностью кафе окупиться за 3 года, по окончании года чистая прибыль составит 83300 руб.

РВР = Се/Net π = 33, 5 месяца.

****издержки на покрытие стартового капитала

8. перспективы.

а) Возможности выхода на другие рынки не в интересах семьи, открывающей кафе по личным соображениям (приверженство вегетарианства).

б) В дальнейшем возможно расширение продукции. продажа литературы по вегетарианству и веганству, закупка нового оборудования (н-пр.: дегидратор) и соответственно производство новых блюд (н-пр.: банановые чипсы). Не исключается появление в кафе больше сыроедных блюд, расширение ассортимента, открытия новых точек.

9. Риски и возможные выходы из негативных ситуаций.

1. Сокращение спроса на продукцию в результате недостаточной информированности покупателей. Выход – дополнительная рекламная компания.

2. Неокупаемость в связи с повышением цен поставщиками за закупаемую продукцию. Выход – повышение цен.