Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой: <https://stuservis.ru/biznes-plan/102812>

Тип работы: Бизнес план

Предмет: Маркетинг

Оглавление

1. Резюме 2
2. Описание компании 3
3. Целевой рынок 5
4. Планирование рабочего процесса 6
5. Маркетинговый план 7
6. Устойчивое развитие 10
7. Техничко-экономическое обоснование проекта 11
- Список использованной литературы 20

1. Резюме

Представленный план рассматривает процесс создания такого формата заведения, как антикафе, набирающего в последнее время популярность в нашей стране. В данное заведение люди приходят для того, чтобы пообщаться, провести культурно досуг, организовать деловые встречи в неформальной обстановке и т.д.

Рынок данного рода услуг в Брянске развит недостаточно, поэтому есть возможность стать успешной частью этого вида бизнеса.

К основным преимуществам нашего проекта, можно отнести:

- оригинальность подхода к организации бизнеса;
- широкие возможности использования пространства;
- относительно низкие затраты на начальном этапе развития фирмы;

2

- взаимовыгодное партнерство с бизнес-тренерами, музыкантами, писателями, службами доставки и др.;
- социальная направленность бизнес-идеи.

Антикафе «ТОЧКА р» создано креативно мыслящими, творческими людьми, которые дифференцированно найдут подход к любому клиенту и к любому заказу, не оставив без внимания ни один вопрос.

Наша миссия - сделать мир вокруг интереснее! А основной принцип работы: решать любые вопросы максимально индивидуально, креативно и интересно. Ведь, как известно, в сфере бизнеса сегодня мы работаем на наше имя, а завтра наше имя будет работать на нас! Также не стоит забывать и о том, что хорошо выполненная работа — вопрос корпоративного имиджа и сохранения конкурентоспособности. Трать время с умом! – девиз нашей работы.

Основные характеристики проекта представлены в таблице 1.

Таблица 1

Основные характеристики проекта

1. Наименование проекта: Антикафе «ТОЧКА р»
2. Местонахождение проекта: г. Брянск ул. Бежицкая
3. Правовая форма реализации проекта: Индивидуальный предприниматель
4. Идея проекта: - создание прибыльной организации;
- занятие рыночной ниши, формирование и удовлетворение потребительского рынка.
5. Суть проекта: Основание заведения, специализирующегося на организации досуговых, культурных, социальных и др. мероприятий.
- 5.1. Объем оказанных услуг
(в год) От 3000000 руб.
- 5.2. Планируемая доля рынка развлекательных услуг и досуга Брянска конец 1 года - 0,1%

конец 2 года – 0,3%

конец 3 года – 0,6%

6. Общая сумма инвестиций: 380 тыс. руб.

7. Финансирование проекта: 80 тыс. руб. - собственный капитал (сбережения), кредитные средства- 300 тыс. руб.

7.1 Финансовые ресурсы, необходимые для осуществления проекта: 380 тыс. руб.

3

7.2 Соотношение собственных и заемных средств: 21% / 79%

7.3 Объем инвестиционного кредита: 300 тыс. руб.

7.4 Процентная ставка: 15,9%

7.5 График предоставления кредита: Май 2019г

7.6 Период кредитования (срок возврата заемных средств): 24 месяца (апрель 2020 г.)

8.1 Срок окупаемости: 8 месяцев

9. Преграды, способные помешать реализации проекта: Нестабильность рыночной конъюнктуры, снижение покупательской способности населения, стабильный рост конкуренции, снижение репутации при ошибках в управлении и др.

2. Описание компании

Правовые аспекты создания фирмы

В соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации для осуществления предпринимательской деятельности физическому лицу необходимо зарегистрироваться. Наш бизнес будет зарегистрирован в качестве индивидуального предпринимателя. ИП предполагается зарегистрировать в Инспекции Федеральной налоговой службы по г. Брянску, расположенной по адресу: 241037, г. Брянск, ул. Крахмалева, 53.

Для регистрации потребуются следующие документы:

- заявление о государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя (форма № Р21001);

-копия российского паспорта;

- квитанция об уплате государственной пошлины в размере 800 руб.

После предоставления документов в налоговую инспекцию (при правильном оформлении всех документов) через 3 рабочих дней можно получить:

- лист записи ЕГРИП.

Кроме того, обязательно должен быть договор аренды помещения под антикафе, разрешение СЭС и Государственной пожарной службы. Другая договорная документация (договор на вывоз мусора, проведение дератизации и дезинсекции, вывоза ртутных ламп и т.д.) оформляется по мере необходимости. Форма налогообложения – УСН 6% «Доходы».

Наше антикафе — это общественное заведение, в котором посетитель платит за время пребывания в нем.

Основные направления использования времени, проведенного в антикафе:

4

- для развлечений (настольных игр, кинопоказов, видеоигр, «кружков по интересам» с различными хобби);

- для проведения мастер-классов (изготовление поделок, варка мыла, флористика и т.п.);

- для проведения тренингов и уроков (курсы по психологии, ораторскому искусству, английскому языку, бизнесу и т.д.);

- для творчества (рисования, писательства, каких-то других направлений искусства);

- пребывание в свободном пространстве антикафе и др.

Кроме того, оказываются дополнительные услуги, связанные с использованием МФУ (ксерокопирование, сканирование, печатание).

3. Целевой рынок

Для проведения сегментации рынка и выбора своего целевого сегмента целесообразно использовать следующие критерии:

- возраст – 16-40 лет;

- уровень дохода – ниже среднего, средний, выше среднего;

- семейное положение – чаще, холостые и незамужние;
- работа, профессии – основная часть студенты, фрилансеры и предприниматели;
- географический критерий – преимущественно Совестьский район г. Брянска;
- жизненная позиция – активный, энергичный человек, занятый учебой, управленческой или иной деятельностью и предпочитающий необычный, творческий отдых.

Таким образом, портрет идеального потребителя услуг антикафе: люди в возрастной группе от 18 до 40 лет с активной жизненной позицией, со средним достатком, без вредных привычек (или старающиеся от них избавиться), которые хотят проводить время с пользой для себя, получая хорошие эмоции, новые знания и навыки.

Наш идеальный потребитель должен проводить в заведении не менее 20 часов в месяц.

Конечно, это не означает что абсолютно все посетители антикафе будут именно такого возраста или статуса, но большая их часть подходит под такое определение, именно эта группа потребителей позволяет быстро окупать затраты на осуществление проекта.

Размер потенциального целевого рынка оценивается с использованием данных маркетинговых исследований, представленных на портале «Бизнес-навигатор МСП». Согласно проведенным маркетинговым исследованиям, 9% от опрошенных потребителей выбирают среди прочих развлекательные услуги и досуг. Следовательно, из этих 9% часть потребителей является потенциальными посетителями антикафе, выбирая такой формат досуга. Кроме того, поскольку основная целевая аудитория нашего предприятия – студенты, а согласно статистике 11% этой возрастной категории выбирают развлекательные услуги, то, исходя из численности студентов

5

близлежащих учебных заведений и жителей района, мы можем ориентироваться приблизительно на 12208 потенциальных потребителей.

Основные факторы выбора места для развлечений – это качество обслуживания, низкие цены и приятная атмосфера.

Список использованной литературы

1. Бизнес-планирование: учеб. Пособие для студентов вузов, обучающихся по направлениям «Экономика» и «Менеджмент» / [В.З. Черняк и др.]; под ред. В.З. Черняка, Г.Г. Чараева. – 4-е изд., перераб. и доп., изд.М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 591 с.
2. Бизнес-планирование. Учебник / П.И. Орлова, изд. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2015.-288с.
3. Бухалков, М.И. Внутрипроизводственное планирование: Учебник, изд. М. ИНФРА-М, 2017. — 368 с.
4. Баканов Г.Б, Бизнес-план как начальная стадия инновационного менеджмента: Учебнометодическое пособие, изд. Таганрог: ТРГУ, 2017. — 50 с.
5. Бизнес-план как основной инструмент современного менеджмента//INFO MANAGEMENT. URL: http://infomanagement.ru/lekcija/Bisnes_plan_kak_instrument
6. Бизнес-план на сто процентов. Тактика и стратегия эффективного бизнеса / Ронда Абрамс; Перевод с англ. — М.: Альпина Паблишер, 2019. — 468 с.
7. Баринов, В.А. Бизнес-планирование: Учебн. пособ. / В.А. Баринов, изд. М.: Форум, 2013г. - 256 с.
8. Барановский, В. А. Организация обслуживания на предприятиях общественного питания / В.А. Барановский. - М.: Феникс, 2016. - 352 с.
9. Давыдович А.Р. Проблемы и перспективы развития социального питания в России [Текст]// А. Р. Давыдович, А. В. Ткаченко, П. П. Чуваткин; М-во образования и науки РФ, ФГБОУ ВПО "Сочинский гос. ун-т". Сочи, 2017.
10. Виноградова, М.В. Бизнес-планирование в индустрии гостеприимства: Учебн. пособ. / М.В. Виноградова, изд. М.: Дашков и К, 2019. - 280 с.

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой: <https://stuservis.ru/biznes-plan/102812>