

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/230474>

Тип работы: Бизнес план

Предмет: Бизнес планирование (другое)

ОГЛАВЛЕНИЕ

Визитка команды.....	3
Резюме бизнес-идеи.....	4
Описание компании.....	5
Целевой рынок.....	6
Планирование рабочего процесса.....	7
Маркетинговый план.....	9
Устойчивое развитие.....	10
Технико-экономическое обоснование проекта.....	11
Описание и оценка рисков.....	13

Визитка команды

Ресторанный бизнес — один из самых непростых. По нашей статистике, 9 из 10 кафе прекращают работу в течение первого года. Часто причина в том, что у предпринимателя были завышенные ожидания.

Общественное питание — не та сфера, где можно рассчитывать на быструю прибыль. В большинстве случаев, чтобы окупить вложения потребуется несколько лет.

При открытии кафе с нуля нужно четко понимать, какая концепция будет заведения. Миссия нашего проекта заключается в обеспечении людей вкусной и полезной пищей, а главное витаминами, которых часто не хватает в нашем организме.

Целью проекта является создание точки еды на вынос «Кафе на вынос», а также получение прибыли и дальнейшее развитие бизнеса, его устойчивость и рентабельность.

Продажа продукции в ритме города планируется проходить без очереди, с бесконтактной оплатой, что немаловажно в условиях пандемии. Оптимальное соотношение цены и качества; привлечение новых клиентов; поиск нестандартных путей и экономически эффективных решений являются приоритетными факторами, формирующие успех бизнеса.

- Срок окупаемости составляет 6 месяцев.
- Первоначальные вложения будут равны 900 000 руб.
- Точка безубыточности достигается на 2 месяц.
- Средняя прибыль в месяц 95 000 руб.

Резюме бизнес-идеи

Объем бизнес-плана и резюме зависит от общей величины планируемого проекта. И реализации проектов, требующие больших вложений, материальных и трудовых ресурсов, соответственно требуют более детальной проработки и отражения всех аспектов в бизнес плане и резюме.

Рассмотрим резюме проекта бизнес плана «Кафе на вынос».

1. Информация о предпринимателе: ИП Ивашин Алексей Федорович, регистрационные данные – дата постановки на учет в ЕГРИП 12.03.2018, сфера деятельности «деятельность ресторанов и услуги по доставке продуктов питания», численность работников – 8 человек.
2. Описание проекта – Бизнес план кофе с собой рассчитан на стандартное меню: все виды кофе

(американо, эспрессо, латте, капучино); кофе с топингами, ликерами, специями; чай, горячий шоколад и какао; летние коктейли на основе кофе, безалкогольный мохито, холодный чай с сезонными добавками; основное меню – завертоны, сэндвичи, японское меню.

Основные способы продвижения услуг — реклама в интернете (доски объявлений, соц. сети), расклейка объявлений по подъездам и остановкам, реклама в СМИ (газеты, радио).

3. Цель проекта –создание точки еды на вынос «Кафе на вынос», а также получение прибыли и дальнейшее развитие бизнеса, его устойчивость и рентабельность.

4. Пути реализации проекта – зарегистрировать в налоговом органе ИП. Присвоить ОКВЭД 56.10 – «деятельность ресторанов и услуги по доставке продуктов питания». Выбрать систему налогообложения УСН (упрощенная система налогообложения) «доходы минус расходы»

5. Производственный план. Для запуска бизнеса необходимо купить торговое оборудование, инвентарь и посуду.

6. Финансовый план и инвестиции. Собственный стартовый капитал – 900 000 рублей. Чистый доход за год – 1 200 000 рублей. Срок окупаемости – 6 месяцев.

7. Вывод – проект гарантирует короткий срок окупаемости, благодаря актуальности и востребованности услуги. При рекламной поддержке и высоком качестве возможен рост по мере развития бизнеса.

Краткий план действий: аренда помещения; закупка оборудования; наем персонала; рекламная компания; тестовый запуск; открытие в штатном режиме; реализация маркетинговой стратегии.

Описание компании

Популярный ресторанный тренд и дополнительная услуга заведения — еда на вынос. Предоставлять ее значительно легче, чем организовать службу доставки еды. Не нужно дополнительных затрат, практически всего можно достичь уже имеющимися силами, без найма дополнительного персонала и настройки логистики. Кроме этого, данная услуга дает возможность продажи алкогольной продукции навынос, в отличие от сервиса доставки.

Особенно актуальным этот вид продаж стал в условиях карантина, когда заведениям запретили принимать гостей в помещении, то многие перешли на доставку. Но, что делать, если небольшой город, нет агрегаторов, формат кухни не подразумевал доставку ранее или по расчетам доставлять просто невыгодно? Выход есть — еда с собой, формат take away.

Для начала нужно, чтобы будущие клиенты узнали об этой услуге до того, как случайно увидят, что кому-то выдают заказ на вынос в фирменном пакете заведения. Лучше будет заказать брендированные упаковочные пакеты и салфетки. Можно пойти еще дальше и заказать также партию брендированных стиков: сахара, соли и перца.

Это не просто красиво, но еще и работает как дополнительная реклама заведения и, самое главное, услуги еды навынос.

Объем российского рынка по доставке еды достигает 1,5 млрд долларов. Около 150 000 россиян ежедневно пользуются доставкой еды на дом. Но не стоит и недооценивать точки, где можно еду взять с собой и где ее приготовят на глазах качественно и быстро. Именно это и отличает «Кафе на вынос». Удобство - в отличии от собственной службы доставки кафе и ресторанов, сервис обладает функционалом заказа блюд из разных точек общественного питания, собранных в одном месте. Невысокая конкуренция - у проекта нет локальных конкурентов в Саранске. Простые бизнес-схемы - процессы бизнеса по доставке еды имеют четкий и отлаженный механизм

-

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/230474>