Иногда случайностью бывает не случайной.

Бизнес-план.

Основная цель : добиться успеха в развитии фастфуда .В мире большое количество видов фастфуда .В Костроме их также придостаточно,но все они однотипные. Я предлагаю совместить несколько направлений в одно и раскрутить. За основу берём уже действующую точку в «ТЦ Солнечном» и приступаем. Скажу за ранее могут сложиться иные обстоятельства, которые смогут воспрепятствовать осуществлению наших с вами планов .Но мы должны быть к этому готовы, это жизнь.

{

Miken KLS-F626TAB на 2+1 (микс) вкус, 2,3 кВт

Модель	F626T
Мощность	2,2 кВт
Напряжение/частота	220 В/50 Гц
Воздушный насос	Да
Отдельная предварительная система охлаждения	Да
Функция предварительного охлаждения	Да
Функция ночного хранения	Да
Хладагент	R404a / R134A
Загрузочный бункер	6,5 Лх2
Охлаждающий цилиндр	1,9Лх2
Производственные мощности	22-25 л/ч
Вес нетто	125 кг
Размер (ШхГхВ) (мм)	560x715x800
Цена	**128 000 р**

Аппарат на 2+1 (микс) вкус. Гарантия на оборудование 9 месяцев

vkusnotella.com

Задача №1.

1.Купить фрезер для мягкого мороженного .И тем самым увеличить количество продаж . Привлечем новых клиентов, в среднем 50-60%.Что составляет в среднем 50-60 т.р за месяц.

2.Ставим телевизор,диван,окустику,джостик,наушники(будут игры, фильмы).

Это увеличит количество продаж на 15-20%.Одновременно с этим можно продвигать ВК,ОК,Инстаграмм,Фейсбук и Телеграмм и.тд. Это еще 10-15%, итого 25-35%.

На первом этапе – 110-120т.р При увеличении на третий месяц должно выйти 230-250т.р.

{

Затраты.

2-Человека(кухня)-35т.р

Руководитель-35т.р

Сырье,аренда-60-70т.р

Анализ рынка.

Остановлю внимание на том что стратегия развития для бизнеса уже разработана, но может корректироваться в зависимости от поведения рынка.

В целом з при расширении, можно выйти за 10 миллионов в год.

{