



НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ «МИСиС»

Кафедра экономики и менеджмента малого
предпринимательства

Кафедра промышленного менеджмента

ОБЩЕРОССИЙСКИЙ КОНКУРС «МОЙ БИЗНЕС- МОЯ РОССИЯ»

**[Организация работы студенческого буфета в
колледже и выездная торговля по предприятиям
города Невинномысска]
[Самарская Виктория Дмитриевна]**

Основная идея проекта

Услуги общественного питания охватывают все учебные заведения, однако наряду с услугами столовой, возникла необходимость организовать в колледже работу **буфета**, который возьмёт на себя функцию обслуживания студентов и сотрудников колледжа в течении всего учебного дня, а не только во время обеденного перерыва.

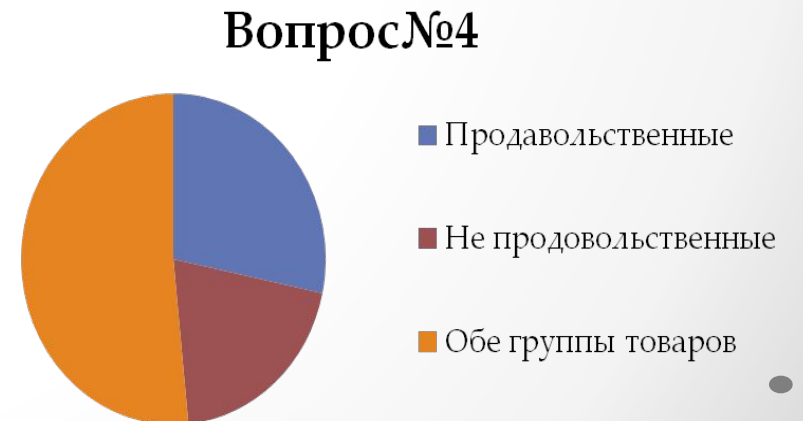
Работу можно организовать не только в колледже, но и в виде выездной торговли в обеденное время по предприятиям города.



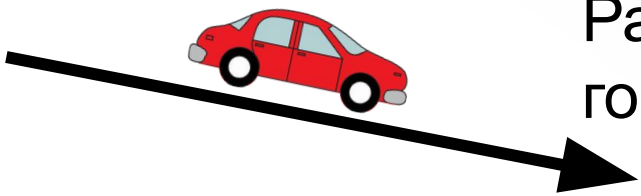
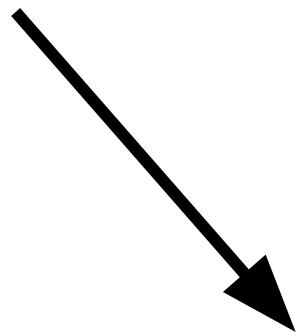
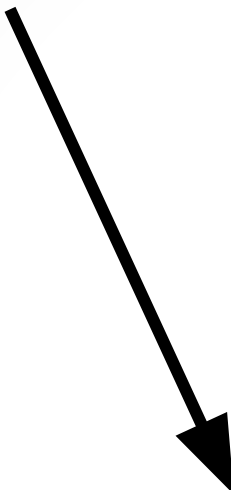
Анкетирование

Для подтверждения намерения организовать работу буфета было проведено **анкетирование студентов и сотрудников** колледжа, которым было предложено ответить на ряд вопросов:

1. Хотели бы Вы чтобы в колледже работал буфет?
2. Где лучше разместить буфет?
3. Какой график работы Вам наиболее удобен?
4. Какие товары Вы бы хотели видеть в ассортименте?



Основные потребители



Работники предприятий города

Гости колледжа

Сотрудники колледжа

Студенты колледжа



Оригинальность идеи

проекта:

Привлечение студентов колледжа по профессии «Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров» для работы в буфете в рамках **учебной и производственной практики.**



Реализация товаров не только закупочных, но и товаров **собственного производства;**

Предпосылки организации работы буфета

- ❑ Благодаря организации работы буфета студенты, сотрудники и гости колледжа могут в любое время с 8 ч. до 17 ч. приобрести необходимые им товары (продовольственные, школьно-письменные и канцелярские) и продукция изготовленная в цехах и мастерских колледжа;
- ❑ На территории колледжа размещена столовая, кондитерский цех, цех машиностроения, ландшафтная и швейная мастерские, парикмахерская, с которыми можно заключить сотрудничество по реализации их продукции, как через буфет, так и на выезде;
- ❑ Привлечь к работе в буфете и на выездной торговле студентов колледжа по профессии «Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров» во время производственного обучения.

Цель и миссия про

1. Организовать здоровое питание для студентов и сотрудников колледжа в шаговой доступности;
2. Стимулировать студентов всех профессиональных направлений к творческой деятельности в учебных лабораториях и мастерских;
3. Студентам профессии «Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров» отработать профессиональные умения и навыки;
4. Получение прибыли для расширения бизнеса.



Конкуренты



ГБПОУ НИК

Магазин «Русский чай»
200 м от колледжа



Кафе «Гиро»
50 м от колледжа



Ларёк «Продукты»
100 м от колледжа



Персонал:

Конкуренция

Оценим своих конкурентов по бальной системе (от 1 балла до 5). Максимальное количество баллов: 25

Факторы	Буфет колледжа	Конкуренты		
		Магазин «Русский чай»	Кафе «Гиро»	Ларёк «Продукты»
Качество	Товары всегда свежие, горячие (5 б.)	Товары свежие, привозные (5 б.)	Еда не всегда свежая (3 б.)	Товары привозные, свежие (5 б.)
Местонахождение	Шаговая доступность для студентов и сотрудников колледжа (5 б.)	Оживлённое место, рядом с дорогой, 200м до колледжа (3 б.)	Размещено рядом с остановкой, в жилом доме 50м до колледжа (4 б.)	В жилом комплексе, поблизости дорога , 100 м до колледжа (4 б.)
Уровень цены	Низкий (5 б.)	Выше среднего (3 б.)	Выше среднего (3 б.)	Низкий (5 б.)
Исключительность товаров	Не распространённый на рынке , собственного производства (5 б.)	Широко распространён на рынке (3 б .)	Не распространён на рынке, собственного производства (4 б.)	Распространён на рынке (3 б.)
Ассортимент	Не очень широкий (4 б.)	Широкий (5 б.)	Узкий (3 б.)	Узкий (3 б.)
Максимальный балл	24 баллов	19 баллов	17 баллов	20 баллов

Ресурсы для реализации бизнеса

- Средства на закупку товара* 5т.р
- Аренда площади 7м (3м * 4 м)* 8т.р
- Оплата водителя с собственным транспортом и бухгалтера* 10т.р
- Приобретение оборудования:** 57,2т.р

Кассовый аппарат ЧПМ ОКА-М	3,5т.р
Кассовый аппарат ОКА-102К (Д/Я)	11,6т.р
Электронные весы GreatRiver DH-585 LCD	1,7т.р
Тен для нагрева воды	3,5т.р
Горка (2шт)	8,6т.р
Прилавок ПРУ-31	3,2т.р
Холодильная витрина	25,1т.р

Итого: 80,2т.р.

* Ежемесячные затраты;

** Разовые затраты.

План экономии разовых затрат на приобретение ресурсов

Оборудование	Партнёры	Наши предложения
Холодильное оборудование	<u>Поставщики</u> , предлагающие нам свою продукцию	Реализация их продукции в буфете колледжа
Торговая мебель	<u>Магазин «Магнит»</u> предлагает нам списанную мебель	Заключение договора, о производственной практике студентов в магазине «Магнит»
Тен для нагрева воды	<u>Столовая колледжа</u> , предлагающая нам своё оборудование	Реализация их продукции в буфете колледжа
Электронные весы	Учебная лаборатория колледжа	Отработка навыков взвешивания для студентов

Экономический эффект после подписания

договоров с партнерами

Приобретаемое оборудование	Расстраты до (Тыс.руб)	Расстраты после (Тыс.руб)
Кассовый аппарат ЧПМ ОКА-М	3,5	3,5т.р
Кассовый аппарат ОКА-102К (Д/Я)	11,6	11,6т.р
Электронные весы GreatRiver DH-585 LCD	1,7	0
Тен для нагрева воды	3,5	0
Горка (2шт)	8,6	0
Прилавок ПРУ-31	3,2	0
Холодильная витрина	25,1	0
Итого	57,2	15.1

План реализации проекта

1. Составление бизнес плана
2. Заключение договоров о сотрудничестве с партнёрами
3. Оснащение буфета оборудованием и инвентарём.
4. Подбор и наём водителя для выездной торговли
5. Составление графика работы, инструктаж практикантов
6. Завоз и размещение товара
7. Организация работы



Пиар компания

- Размещение информации на сайте колледжа;
- Размещение рекламного ролика в интернете;
- Устная информация и реклама услуг предоставляемой через выездную торговлю на предприятия города



Ожидаемая выручка и расходы

Учетный период	Доход			Расход	Прибыль
	Буфет	Выездная торговля	Всего		
день	3.000	2.000	5.000		
месяц	60.000	40.000	100.000	62.000	38.000
год	720.000	480.000	12000.000	744.000	456.000

Возможные риски

1. Недостаточный объём знаний в области ведении бизнеса, права, финансового учёта у организатора проекта;
2. Отказ в кредите;
3. Товарные потери;
4. Недобросовестность поставщиков;
5. Нехватка навыков работы студентов при расчёте с покупателями, введение первичного учёта;
6. Воровство;
7. Формирование ассортимента;
8. Отсутствие на работе водителя.

Разработка мероприятий по снижению рисков:

1. Организатор проекта в период обучения в колледжа пройти дополнительную курсовую подготовку, по окончании поступить в ВУЗ по специальности «Менеджер»;
2. Для получения кредита воспользоваться помощью родителей;
3. Для снижения товарных потерь использовать знания по дисциплине «Бережливое производство»;
4. Заключение краткосрочных договоров, анализ надёжности поставщиков;
5. Консультирование студентов на рабочем месте, контроль работы;
6. Усилить систему охраны товара, вести учёт
7. Точно изучить спрос потребителей для формирования ассортимента;

Над презентацией работала:

Студентка группы СК 14-21

Самарская Виктория Дмитриевна

Классный руководитель: Шевченко Ирина
Валерьевна

Спасибо за внимание!!!