

Пивной магазин “Пивовар”



ПОДГОТОВИЛИ: КОМАРОВ МАТВЕЙ, МАШКОВ ЕГОР, ШЛЫКОВ АРТЁМ, ЗАБОЛОТНИКОВ ПАВЕЛ

• Описание бизнеса, продукта или услуги

услуги

1. Разливное пиво: светлое, темное, нефильтованное;
2. Пиво бутылочное импортное;
3. Безалкогольные напитки: лимонад, квас, соки, вода;
4. Сопутствующие товары: жвачки, шоколадки, жевательные конфеты, конфеты;
5. Снеки весовые: рыбные закуски, кальмары, мясные закуски, фисташки, арахис, сухарики, сыр копченый;
6. Снеки в ассортименте: орешки, чипсы, сухарики, семечки, попкорн.
7. Стоимость разливного пива колеблется от 60 до 250 руб. за литр. Наценка составляет от 50 до 100% в зависимости от сорта пива, а также от состояния конкурентной среды.



• Описание рынка сбыта

Целевая аудитория проекта состоит преимущественно из мужчин — 70% от общего количества целевой аудитории. Возраст — от 18 до 55 лет. Женщины составляют 30% от ЦА. Значительная доля продаж приходится на людей в возрасте от 25 до 35 лет



• План производства

*Государственная регистрация. Для открытия магазина пива достаточно регистрации в качестве ИП.
Выбранная система налогообложения — УСН (6% с дохода);*

1. Поиск помещения, заключение договора аренды;
2. Ремонтные работы, дизайн;
3. Покупка оборудования, установка;
4. Получение разрешения СЭС и Пожарной службы;
5. Подбор персонала;
6. Поиск поставщиков и формирование оборотного капитала;
7. Установка кассового аппарата, а также подключение к системе ЕГАИС;
8. Уведомление Роспотребнадзора о начале деятельности;
9. Проведение маркетинговой кампании;
10. Начало работы.



• Организационная

В первое время работы единственным представителем административного персонала компании является директор. В его обязанности входит:

1. Поиск поставщиков и заключение договоров;
2. Разработка и проведение маркетинговых кампаний;
3. Составление планов продаж на 1, 3, 6 месяцев;
4. Контроль за своевременным открытием и закрытием магазина;
5. Распоряжение финансовыми средствами компании;
6. Подбор персонала и выдача заработной платы;
7. Регулярная выплата арендных платежей, а также продление договора аренды;
8. Мониторинг деятельности конкурентов;
9. Разработка стратегии развития компании.

Пивной магазин предполагает определенную специфику работы

Во-первых, возможность некорректного поведения со стороны покупателей

Во-вторых, работа с алкогольной продукцией в разлив привлекает продавца с точки зрения возможностей обманывать и проводить махинации. Система видеонаблюдения предотвратит подобное поведение ваших сотрудников.

В связи с этим важно серьезно подойти к выбору персонала, а также разработать чек-лист оценки качества работы продавца. Вот примерные пункты подобного внутреннего документа:

1. Чистая рабочая зона;
2. Опрятный внешний вид;
3. Вежливое обслуживание покупателей;
4. Информирование всех покупателей о наличии бонусной программы и о действующих акциях;
5. Уборка после рабочего дня;
6. Регулярное снятие товарных остатков;
7. Формирование заказа для поставщиков;
8. Контроль кассы, ведение журнала учета покупок.
9. Для каждого пункта нужно разработать критерии оценки. При невыполнении хотя бы одного условия налагается штраф.

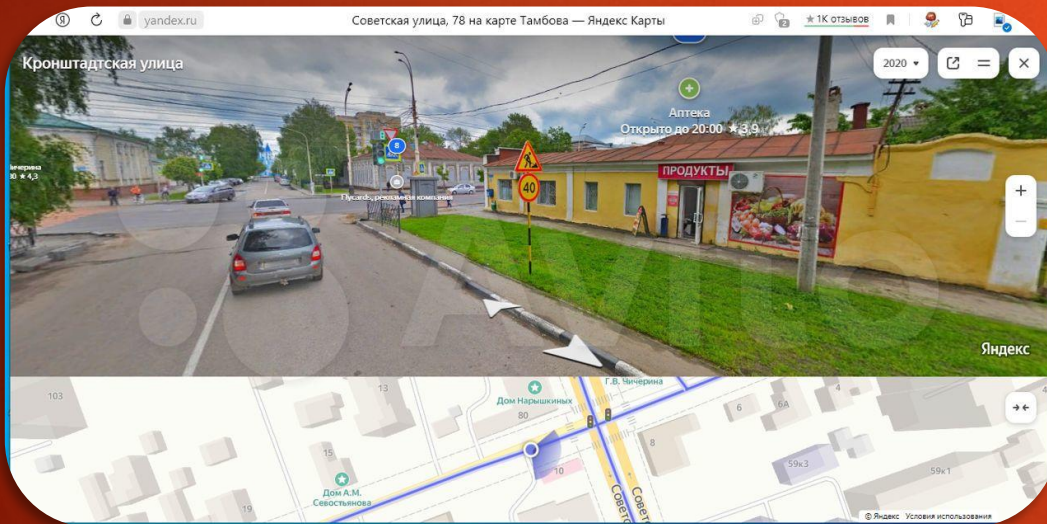
Общая сумма инвестиционных вложений в магазин разливного пива составит 872 тысячи рублей. План затрат в разбивке по основным статьям представлен в таблице.

Наименование работ/товаров/услуг	Количество	Цена	Стоимость
Регистрация ИП, открытие р/с			10 000
Обеспечительный взнос по договору аренды			22 000
Косметический ремонт помещения			70 000
Получение разрешений СЭС, пожарной инспекции, Роспотребнадзора			60 000
Изготовление вывески над торговой точкой			30 000
Изготовление баннеров для размещения на окна и фасад			20 000
Приобретение оборудования:			345000
Пивные колонны, охладители, баллоны с газом и пр.	15	12000	180000
Торговое оборудование (прилавок, стойка продавца)	1	30000	30000
Холодильные витрины для снеков и бутылочного пива	3	35000	105000
Стеллажи для снеков, табака и пр.	3	10000	30000
Приобретение техники:			80000
Кассовый аппарат (ЕГАИС)	1	40000	40000
Планшет и сканер штрих-кодов	1	15000	15000
Система видео-наблюдения	1	25000	25000
Первоначальный закуп товара			220000
Стартовые расходы на рекламу:			15000
Печать листовок с купонами на скидку, работа промоутеров	1	15000	15000
ИТОГО:			872000

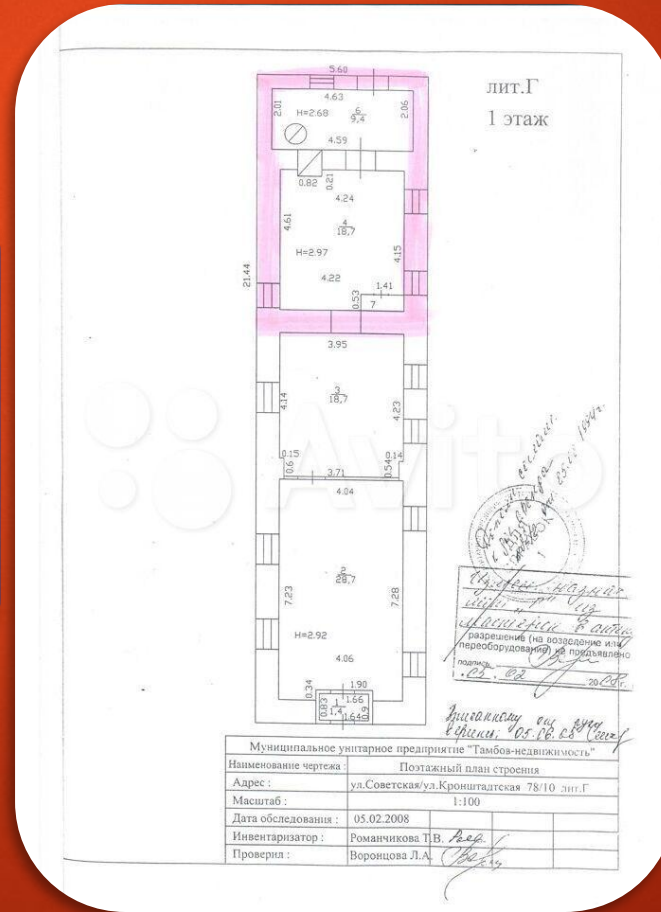
• Аренда помещения

Наше заведение будет располагаться на улице Советская , 78 р-н Ленинский

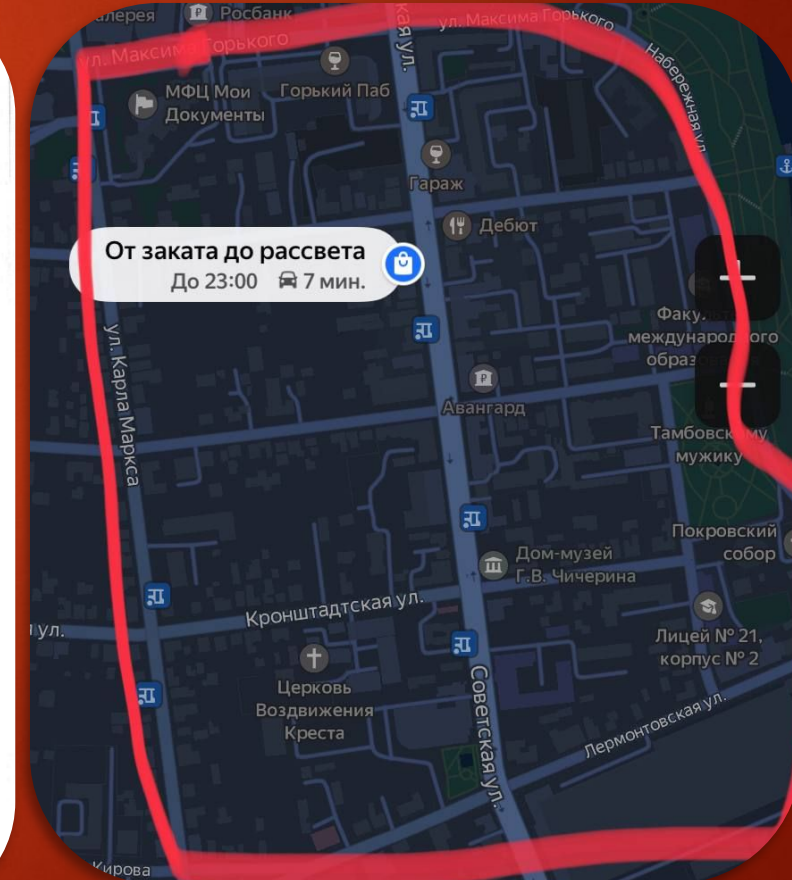
Расположение



Схема



Наш район и конкуренты



• Планируемый объем продаж

Средний чек в магазинах разливного пива составляет от 300 до 500 рублей. При продажах в рабочие дни в количестве 4-6 чеков в час, в выходные и праздничные дни в количестве 6-8 чеков в час, дневная выручка будет располагаться в диапазоне от 22 000 до 31 000 рублей, что в среднем составит около 750 000 рублей в месяц.



Спасибо за внимание!

