Бизнес - план

ООО “ ОБЕД.РУ”

- Питание является одним из наиболее важных и необходимых условий для сохранения жизни и здоровья человека.

- Особенно важна роль питания в детском возрасте, что обусловлено бурно идущими процессами роста и развития ребенка, формированием и становлением структуры многих органов и систем, совершенствованием их функций, большой двигательной активностью, развитием высшей нервной деятельности.

Цель проекта :

- создание бизнеса, который мог быть реализован при непосредственном участии детей в возрасте от 14 – 17 лет, учащихся общеобразовательных школ города Якутска;
- создание предприятия общественного питания для обеспечения учащихся школ быстрой, недорогой, здоровой и сбалансированной пищей.

Задачи :

- разработать бизнес-план по организации предприятия общественного питания;
- пройти все процедуры согласования и разрешения во всех инстанциях города (необходимые для открытия такого бизнеса);
- привлечь необходимые финансовые ресурсы для реализации бизнес-проекта.

Общие принципы оптимального питания:

1. Адекватная энергетическая ценность рационов питания
2. Сбалансированность рациона по: белкам, жирам, углеводам, витаминам, минеральным веществам
3. Максимальное разнообразие рациона
4. Рациональный режим питания
5. Оптимальная технологическая и кулинарная обработка продуктов и блюд (сохранность пищевой ценности)
6. Обеспечение санитарно-гигиенической безопасности питания, включая соблюдения санитарного законодательства при приготовлении, хранении и раздаче блюд

Продукты используемые при составлении меню:

1. Молоко и молочные продукты: молоко коровье, козье, кефир, ряженка, йогурты, творог, сыры – источник белка, кальция, витамина В2 (вещества необходимые при интенсивном росте – формировании скелета, нормализации желудочно-кишечной флоры)
2. Мясо и мясопродукты: говядина, нежирная свинина, мясо птиц, кроликов – источник белка, жира, железа, витаминов В6,В12 (вещества необходимые как профилактика железодефицитной анемии)
3. Рыба и рыбопродукты: источник фосфора, меди, хрома, ванадия необходимые для обменных процессов формирования костной ткани и минерализации зубов; полиненасыщенных жирных кислот ω-3, ω-6 необходимые для профилактики атеросклероза, снижения холестерина; вит.D и А – для улучшения зрения
4. Морепродукты – морская капуста, кальмары, креветки богатые йодом – профилактика заболеваний щитовидной железы
5. Овощи, фрукты – богатые витаминами и минеральными веществами
6. Хлеб, желательно йодированный
7. Напитки: чай с лимоном или с молоком, какао, соки, компоты, кисели и негазированные воды

Ассортиментный перечень:

1. Первые блюда: супы овощные, молочные, крупяные, мясные, рыбные
2. Мясные и рыбные блюда отварные, тушенные, запеченные, паровые: антрекоты, отбивные, гуляш, азу, отварные мясо и рыба, котлеты, биточки, тефтели, кнели
3. Блюда из круп – каши, гарниры
4. Блюда из овощей – салаты (капуста, морковь, свекла, огурцы, томаты и т.д.), комбинированные овощные салаты с ягодами, фруктами, овощное рагу, гарниры, овощи тушенные, отварные, паровые, запеченные
5. Сладкие блюда – свежие фрукты, мучные кулинарные и кондитерские изделия, конфеты, шоколад
6. Молоко, кисломолочные продукты: кефир, ряженка, йогурты; сыры, творог

План маркетинга

- ***Виды товаров и услуг:*** Предлагаемый нами товар это комплексные обеды для школьников, и студентов различных учебных заведений города Якутска.
- ***Рынок сбыта:*** Расчетный размер и состав рынка г. Якутска – сегодня в городе функционирует около 40 школ, в которых обучается от 500-1500 учащихся.
- Для решения задачи по сбыту продукции нами разработана Система доставки обедов непосредственно в школы города «Обед. Ру». Обеды в офис доставляются в одноразовой герметичной посуде, пригодной для разогрева в микроволновой печи. Все комплексные обеды, будут иметь соответствующие разрешительные документы, которые могут быть предоставлены по первому требованию.
- **Конкурентный анализ:**

Конкуренты	Характеристика		Выводы
	Сильных сторон	Слабых сторон	
Школьные столовые	-не дорогая пища, -дотируется финансированием из муниципального бюджета, -высокая оснащенность материально-технической базы, -отсутствие конкуренции	- не всегда здоровая пища; - низкое качество; - отсутствие выбора	Отсутствие выбора для детей не позволяет детям питаться тем, что ни хотят.
Наше предприятие	-только здоровая пища; -только свежие продукты; -широкий ассортимент блюд; -относительно не высокая цена; -вкусная и питательная еда; -удобая одноразовая посуда, что очень гигиенично и безопасно в период эпидемий вирусных заболеваний.	-требуется высокий уровень менеджмента, в части оперативной доставки; -желательно наличие микроволновой печи в каждом кабинете.	Выбор разного меню позволит детям получать удовольствие от приема пищи, тем самым повысит их работоспособность на уроках.

- ***Прогноз продаж:*** При составлении прогноза продаж мы учли фактор сезонности, так как учебный процесс длится 9 месяцев, с сентября по июнь, также необходимо учесть каникулярные периоды. Прогноз продаж составлен по трем сценариям (пессимистического, оптимистического и реалистического)

- **Пессимистический сценарий**
- При количестве учащихся на примере нашего лицея 500 детей.
- При 5-ти дневной учебной неделе, в месяц 4 недели – 20 дней

Период	ИТОГО за год	1 мес	2 мес	…..	9 мес
Кол-во в шт.	90000	10000	10000	10000	10000
Цена в руб.	80	80	80	80	80
Объем продаж в руб.	7 200 000	800 000	800 000	800 000	800 000

Оптимистический сценарий

- При количестве учащихся 5% от общего количества детей в городе (40 школ – 1000 учащихся в среднем, т.е 40 000 детей) – 2000 детей
- При 5-ти дневной учебной неделе, в месяц 4 недели

Период	ИТОГО за год	1 мес	2 мес	…..	9 мес
Кол-во в шт.	360 000	40 000	40 000	40 000	40 000
Цена в руб.	80	80	80	80	80
Объем продаж в руб.	28 800 000	3 200 000	3 200 000	3 200 000	3 200 000

- При количестве учащихся 1000 детей
- При 5-ти дневной учебной неделе, в месяц 4 недели

Период	ИТОГО за год	1	2	…..	9
Кол-во в шт.	180 000	20 000	20 000	20 000	20 000
Цена в руб.	80	80	80	80	80
Объем продаж в руб.	14 400 000	1 600 000	1 600 000	1 600 000	1 600 000

План маркетинга

- Продвижение наших комплексных обедов будет производиться путем прямых продаж непосредственно через руководителей школ, и родительских комитетов, также посредством нашего сайта, который будет демонстрировать нашу систему заказов «Обед.Ру»
- Для разработки нашего сайта, нам будет необходимо оплатить рекламному агентству примерно 50 000 рублей.

Установление уровня цен

- Цена у основного нашего конкурента составляет 34 рубля за обед, которая компенсируется из муниципального бюджета, а также из средств родителей.
- Наша цена формируется из реальной стоимости продуктов, стоимости приготовления, упаковки и доставки обедов до школы и будет составлять от 80 до 120 рублей за обед. В бизнес-плане мы рассчитали по минимальной стоимости обеда 80 рублей.

ПЛАН ПРОИЗВОДСТВА

- Первоочередным шагом в реализации данного проекта будет поиск и подбор помещения под производственную кухню. Мы будем арендовать помещение общей площадью 80 кв.м . Месторасположение предприятия будет выбрано в близи к школам, так как продукция будет предназначена для учеников. Перевозка пищи встает на второй план, т.к будет арендоваться транспорт.

- Следующим шагом станет закупка и установка производственного оборудования. Для кафе понадобится следующее оборудование:
  - плиты;
  - варочные шкафы;
  - жарочные шкафы;
  - производственные столы;
  - мойки;
  - посуда.

  Стоит отметить, что оборудование для приготовления пищи мы будем приобретать импортного производства, а вот производственное оборудование – российского. В первом случае нас интересует качество, во втором – цена.

Потребности в производственных мощностях

№	Наименование производственных мощностей	Описание существующего состояния производственных мощностей	Доп. потребности и мероприятия по их удовлетворению	Ориентировочная цена в руб.	Месяц приобретения
1.	Помещения	80 кв.м	-	80 000	март .
2.	Оборудование	по смете	-	384 080	март .
3.	Сырье	-	-	200 000	март .
4.	Энергоносители	-	-	10 000	

Капитальные затраты

Приведем укрупненный перечень необходимого оборудования с указанием цены приобретения, нормы амортизации, а также затрат на доставку и пуско-наладочные работы.

Наименование оборудования	Способ получения	Цена за ед.	Кол-во	Сумма, руб	Месяц приобретения
Плита	доставка	28 985 руб	4 шт	115 940	март .
Шкафы варочные и жарочные	доставка	30 375 руб	4 шт	121 500	март .
Мойки	доставка	3 320 руб	2 шт	6 640	март .
Посуда (сковороды, кастрюли и пр. посуда)	доставка	15000 руб	2 набора	30 000	март .
Компьютер	самовывоз	20 000 руб	2 шт	40 000	март .
Столы компьютерные	самовывоз	15 000 руб	2 шт	30 000	март .
Столы производственные	доставка	20 000 руб	2 шт	40 000	март .
ВСЕГО:				**384 080**	

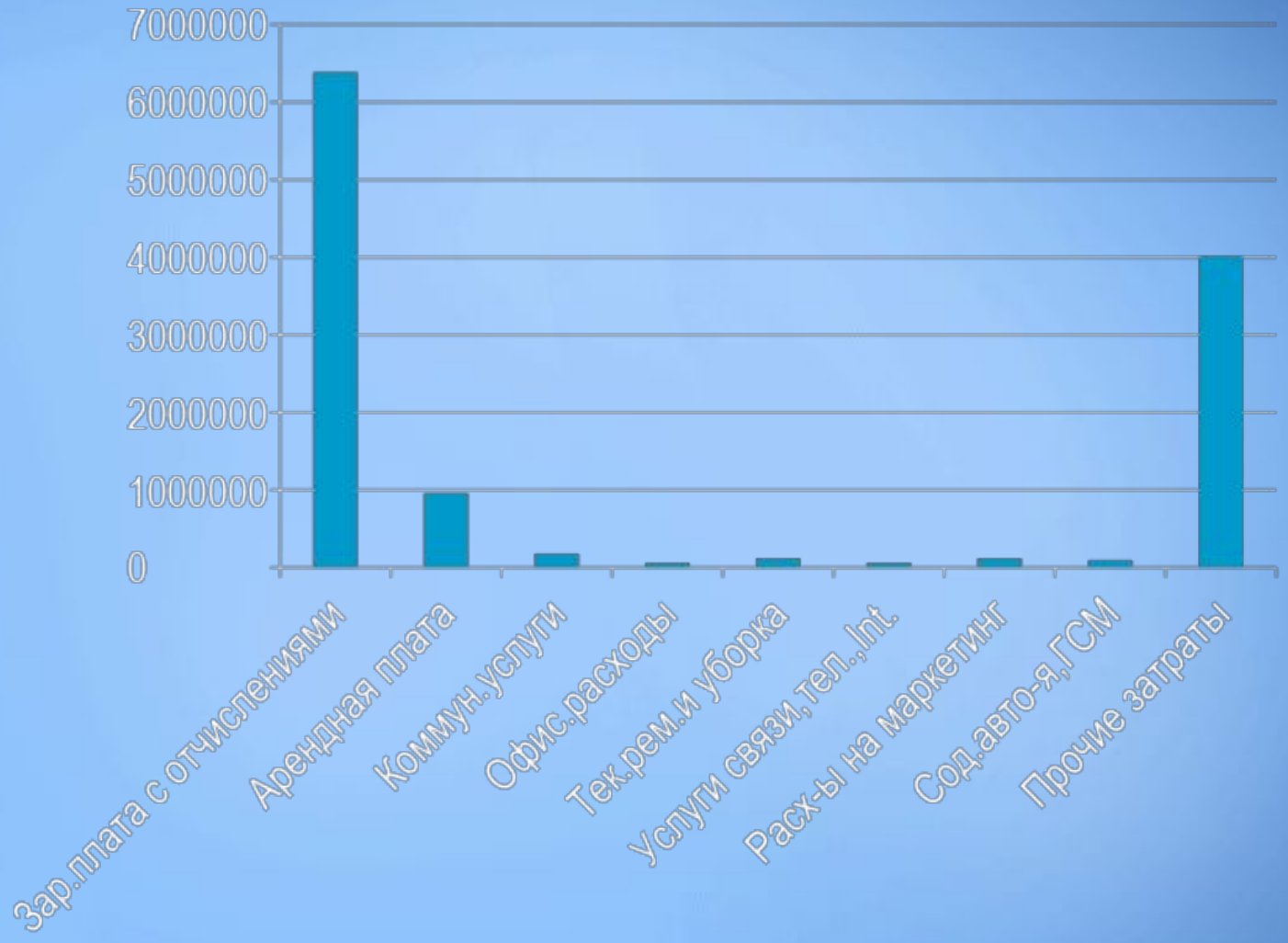
Затраты на сырье и материалы

- Сырье и продукты для изготовления блюд будут закупаться у оптовых поставщиков города, так как все ингредиенты будут использоваться свежие, мы не планируем закупать большими партиями. Более того, это позволит обходиться без больших складских помещений.
- В бизнес-плане нами предусмотрено финансовых средств на закупку сырья и продуктов 200 000 руб.

Персонал и расходы на оплату труда

- Весь персонал условно можно разделить на две основные категории по профессиональным навыкам, это:
- 1) Основные работники:
- -Директор;
- -бухгалтер;
- -Повар.
- 2) Вспомогательные работники:
- - Посудомоечник;
- - Разносщики;
- -Водитель.

Накладные расходы (за год, руб.)



Общая величина накладных расходов : 4019760 руб.

Потребность в сотрудниках

№п /п	Должность в организации	Зарплата	Социальные выплаты за работников (34%)	Количество штатных единиц
1	Директор	20000	6800	1
2	Бухгалтер	15000	5100	1
3	Повар	12000	8160	2
4	Разносщик(грузщик)	9000	18360	6
5	Водитель(грузщик)	9000	9180	3
6	Посудомоечник(уборщик)	7000	2380	1
7	Итого:	147000	49980	14

- Основные работники должны быть из числа квалифицированных работников, нанятых на основе трудового контракта;
- Вспомогательные работники могут привлекаться из числа студентов и свободной молодежи.
- Режим работников будет зависеть от фактической занятости, т.е. основные работники будут работать полный рабочий день, т.е. с 9.00-18.00
- А вспомогательные работники могут работать в две смены, т.е. 1 смена с 9.00 -13.00, 2 смена с 14.00-18.00
- Все работники будут работать на твердом окладе.
- В будущем при росте бизнеса и увеличении количества клиентов, планируем поощрять работников ежеквартальными премиями.

План финансовых результатов деятельности ООО “Обед.Ру”

№	Статьи расходов и доходов	Месяцы										
		сент	окт	нояб	дек	янв	фев	март	апр	май	июнь	Итого за год
1	**Выручка от реализации**	800000	80000-0	800000	800000	8000-00	800000	800000	800000	8000-00	800000	80000-00
2	**Затраты :**											
2.1	Плата за аренду	80000	80000	80000	80000	8000-0	80000	80000	8000	8000-0	80000	80000-0
2.2	Коммунальные услуги	15000	15000	15000	15000	1500-0	15000	15000	15000	1500-0	15000	15000-0
2.3	Офисные расходы	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	50000
2.4	Транспортные расходы	10000	10000	10000	10000	1000-0	10000	10000	10000	1000-0	10000	10000-0
2.5	Расходы на рекламу	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000
2.6	Проценты за кредиты	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
2.7	Зар.плата персонала	147000	147000	147000	147000	1470-00	147000	147000	1470-00	1470-00	147000	14700-0
2.8	Начисления в Пенсионный фонд на зар.плату	49980	49980	49980	49980	4998-0	49980	49980	4998-0	4998-0	49980	499800
2.9	**Всего расходов**	311980	311980	311980	311980	3119-80	311980	311980	311980	3119-80	311980	311980-0
3	**Затраты на сырье и продукты**	200000	200000	200000	200000	2000-00	200000	200000	200000	2000-00	200000	200000-0
4	**Чистая прибыль (п.п.1-2.9-3)**	288020	288020	288020	288020	2880-20	288020	288020	288020	2880-20	288020	288020-0

Юридический план

Список учредителей:

- Тяптиргянов Герман – 16,66%
- Китаев Влад – 16,66%
- Колодезников Айан – 16,66%
- Акимова Маргарита – 16,66%
- Китаев Влад – 16,66%
- Соколов Артем – 16,66%

Список необходимых документов:

- Устав
- Учредительный договор
- Заявление на регистрацию юридического лица
- Квитанция об оплате государственной пошлины

Спасибо за внимание!