

# 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  $\omega$ -3,  $\omega$ -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, желативно 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:**

| Конкурененты      | Характеристика   |  | Выводы  |
|-------------------|--|--|---|
|                   | Сильных сторон   | Слабых сторон  |   |
| Школьные столовые | <ul style="list-style-type: none"> <li>-не дорогая пища,</li> <li>-дотируется финансированием из муниципального бюджета,</li> <li>-высокая оснащенность материально-технической базы,</li> <li>-отсутствие конкуренции</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>- не всегда здоровая пища;</li> <li>- низкое качество;</li> <li>- отсутствие выбора</li> </ul>  | Отсутствие выбора для детей не позволяет детям питаться тем, что ни хотят.  |
| Наше предприятие  | <ul style="list-style-type: none"> <li>-только здоровая пища;</li> <li>-только свежие продукты;</li> <li>-широкий ассортимент блюд;</li> <li>-относительно не высокая цена;</li> <li>-вкусная и питательная еда;</li> <li>-удобная одноразовая посуда, что очень гигиенично и безопасно в период эпидемий вирусных заболеваний.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>-требуется высокий уровень менеджмента, в части оперативной доставки;</li> <li>-желательно наличие микроволновой печи в каждом кабинете.</li> </ul> | 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 .             |
| <b>ВСЕГО:</b>                             |                  |             |          | <b>384 080</b> |                    |



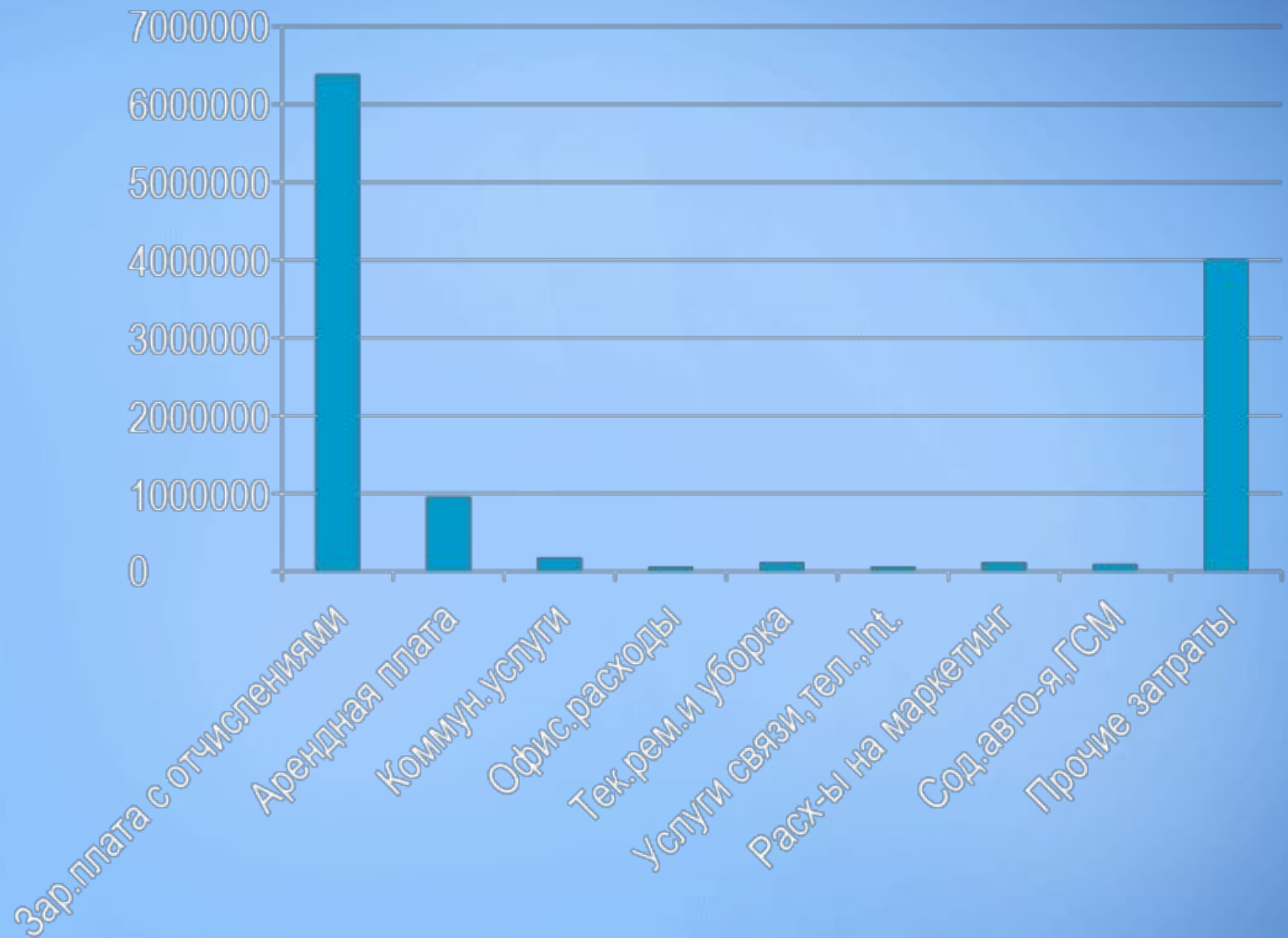
### *Затраты на сырье и материалы*

- 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;
    - - Разносчики;
    - -Водитель.

## Накладные расходы ( за год, руб.)



Общая величина накладных расходов : 4019760 руб.

## Потребность в сотрудниках

| №п /п | Должность организации  | в | 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(грузчик)      |   | 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.



# 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!**