МИНИСТЕРСТВО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ И ТОРГОВЛИ

ПЕРМСКИЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ) РОССИЙСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА

ПРОЕКТ БИЗНЕС-ПЛАНА

**Кофейня «КАРМЕН»**

Выполнили студентки:

4 курса группы КП-41

Чазова Анна

Репина Марина

Руководитель: Мерник Э.Б.

Пермь 2004

***Кофейня «КАРМЕН»***

***1. Резюме***

Кофейни сегодня находятся на пике моды. Если раньше культура этих заведений была не развита и «правильно сваренный кофе» казался неоправданно дорогим, то сегодня все изменилось и россияне, следуя западным традициям, с удовольствием заглядывают сюда после работы и в выходной день, чтобы скоротать вечер в уютной атмосфере за чашечкой кофе «эспрессо» вместе с семьей или друзьями.

На сегодняшний день для многих предпринимателей стало привлекательным открытие одной или даже целых сетей кофеен. Поэтому мы решили вложить свои средства именно в эту сферу бизнеса.

***2. Возможности для осуществления проекта***

Для осуществления проекта мы арендуем помещение площадью 150 кв. метров в высотном доме по ул. Горького недалеко от Гипермаркета «Семья» на Революции, 13. Данная территория для осуществления нашего проекта является густонаселенным районом, что свидетельствует об оптимальном месторасположении кофейни.

О поставке сырья и оборудования у нас заключены договора с фирмой, находящейся в Перми.

Мы проводили тщательный отбор сотрудников, т.е. квалификация наших работников предельно высока.

Кофейня «Кармен» - новый проект.

Наша кофейня имеет достойное меню кофе, кофейных напитков, коктейлей, кофейных десертов, сопровождающих кофе сладостей, кроме того, для желающих перекусить и расслабиться – сэндвичи, выпечка, алкогольные и слабоалкогольные напитки, табачные изделия.

Несмотря на то, что существуют десятки устоявшихся стилей и направлений, мы решили создать свой собственный и неповторимый стиль. Кофейня в латиноамериканском стиле. Этот стиль очень демократичен и получил название «карибский». Множество таких кафе можно встретить в Гаване. В отделке мы используем штукатурку и настенное панно, натуральный камень, майолику и плитку. В качестве элементов дизайна – предметы, связанные с возделыванием и производством кофе (кофейные мешки, механические кофемолки, кофейные зерна).

**2.1. *Описание товара***

Кофейня производит кофе из только что приготовленных зерен. Изготовлены из специальных кофейных смесей, представляющих собой сочетание различных сортов кофе, смешанных в определенных пропорциях, приготовленных на специальных высококлассных машинах с соблюдением технологического процесса. Целью приготовления смесей является достижение оптимального ароматического и вкусового букета.

Ассортимент видов кофе и кофейных напитков поражает своим разнообразием, что выгодно отличает нас от конкурентов.

Мы обслуживаем быстро, персонал предельно любезен.

Наша кофейня работает все дни недели с удлиненным рабочим днем (15 часов). Вы можете выпить чашечку кофе на завтрак, перекусить и взбодриться в обед, расслабиться вечером.

Особенности продукции:

- эстетичный вид;

- изумительный, ярко выраженный вкус;

- повышенный аромат;

- отменное качество;

- низкое содержание кофеина и шлаков;

При приготовлении кофе мы используем только профессиональную и сертифицированную технику. Все кофейные аппараты имеют на корпусе значки TUV или Espresso Italiano (Немецкий орган сертификации и сертификации национального института итальянского вида кофе). Качественная техника всегда позволяет получать стабильный результат в чашке. Оборудование, используемое нами – это кофейные аппараты, суперавтоматы, автоматические капуччинаторы, кофемолки с дозатором и, конечно, кофемашина – важнейший элемент интерьера нашей кофейни.

Кофе должен быть помолот соответствующим образом. Если кофе смолот слишком крупно, он не успевает завариться, если слишком мелко – то застаивается и перегорает. Поэтому для получения постоянного помола кофе и стабильной дозировки используем только профессиональные кофемолки с дозатором.

Конечно, без руки профессионала даже самый достойный кофе, приготовленный на самой лучшей машине не превратиться в настоящий «эспрессо». От бармена напрямую зависит весь технологический процесс. Поэтому бармен должен постоянно совершенствовать свое мастерство в приготовлении кофе и напитков на его основе.

***2.2. Рынок***

Основные потребители нашей продукции – жители того района, где и расположена наша кофейня. Кроме них, ближайшие организации и любые посетители желающие отведать чашечку кофе.

***3. Конкуренция***

Создание кофейни оставляет широкое поле для творческой деятельности. Клиент сейчас может выбирать в соответствии со своим вкусом или настроением между немалым количеством кофеен.

На сегодняшний день можно говорить о достаточно жесткой конкуренции. В число наших ближайших конкурентов входят:

1. Кофейня «СОFEYOU» - угол Островского и Тимирязева;

2. Кофе «CITY» - на Комсомольском проспекте;

3. Кофейня «КАРЕ» - на ул. Сибирской.

Наша кофейня имеет свой собственный неповторимый стиль, дизайн, высокое качество сырья, оборудования, продукции, что отличает нас от конкурентов. В целом она уникальна.

Посетители в массе своей любят экспериментировать, поэтому благодаря разнообразному меню путем постепенных наблюдений, выясним основные предпочтения потребителей, при этом, не забывая привлекать их внимание к новинкам меню, однако при подборе ассортимента следует помнить о такой не так уж и редко встречающейся группе строгих приверженцев классических кофейных напитков.

Мы надеемся занять устойчивое положение на рынке и привлечь как можно больше посетителей.

Быстрое, вежливое обслуживание, широкий ассортимент высококачественных сортов кофе и напитков, уютная атмосфера – все это несомненно поможет нам стать достойным конкурентом для других кофеен и завоевать симпатии потребителей.

***4. Маркетинг***

Одна из нелегких задач – не только привлечь покупателей, а сделать так, чтобы они приходили к нам вновь и вновь.

Приемы рекламы с громкими фразами и изощренной агрессивностью кофейне не подойдут. Нам нужно спокойно, тонко и со вкусом объяснить людям, что если они остановятся на нашей кофейне, то смогут приобрести нечто необычное и полезное для них.

Немалый успех принесет нам завораживающий стенд-плакат с уютной обстановкой и чашечкой горячего кофе. Тем самым мы не только заинтересуем клиентов, но и дадим им почувствовать вкус и аромат кофе прямо с плаката, и они непременно посетят нас.

Кофейня «Кармен» - проект, разработанный за длительный период времени, детально, со вкусом. Мы учли все до мелочей. Определенных методов стимулирования пока не предусматриваем. Конечно, разнообразие необходимо, но и неограниченное меню сделать невозможно, поэтому можно попробовать привлечь посетителей с помощью новых товаров и пробных предложений, что входит в наши планы.

***5. Организационный план***

Организационная структура кофейни представляет собой:

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | **МЕНЕДЖЕР** | | | | | | | | |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| *КАССИР* | |  | *БАРМЕН* | |  | *ПОВАР* | |  | *ОХРАНА* | |  | *УБОРЩИЦА* | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  | *ОФИЦИАНТЫ* | |  | *ПОСУДОМОЙКИ* | |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

График работы организован в 2 смены «2 через 2» (каждая смена работает 2 полных рабочих дня и 2 отдыхает).

Состав сотрудников:

1. Менеджер 2 чел.\* 10000 = 20000

2. Бармен 2 чел. \* 8000 = 16000

3. Кассир 2 чел. \* 6000 = 12000

4. Официанты 6 чел. \* 5000 = 30000

5. Повар 2 чел. \* 8000 = 16000

6. Посудомойка 2 чел. \* 3000 = 6000

7. Уборщица 2 чел. \* 3000 = 6000

8. Охрана 2 чел. \* 5000 = 10000

ИТОГО в месяц***: 116000 руб.***

***6. Финансовый план***

Данный расчет производился исходя из следующих параметров:

|  |  |
| --- | --- |
| Площадь | 150 кв. м |
| Арендная ставка | 1000 руб. / кв.м. |
| Количество посадочных мест | 50 мест |
| Расчетный период | 12 месяцев |
| График работы | 7 дней в неделю |
| Часы работы | 15 часов в день |
| Количество работников | 17-19 человек |

*Перечень товаров в ассортименте:*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1 | Кофе и напитки на основе кофе | 250 порций / день |
| 2 | Чай | 150 порций / день |
| 3 | Горячий шоколад | 50 порций / день |
| 4 | Пирожные / выпечка | 350 порций / день |
| 5 | Сэндвичи | 60 порций / день |
| 6 | Мороженое | 40 порций / день |
| 7 | Прохладительные напитки / соки | 150 порций / день |
| 8 | Свежевыжатый сок | 50 порций / день |
| 9 | Алкогольные коктейли | 50 порций / день |
| 10 | Безалкогольные коктейли | 50 порций / день |
| 11 | Алкогольные напитки | 60 порций / день |
| 12 | Слабоалкогольные напитки | 50 порций / день |
| 13 | Табачные изделия (сигареты) | 30 пачек / день |

*Калькуляция по отдельным видам продукции:*

|  |  |
| --- | --- |
| **1. Эспрессо** |  |
| - Кофе в зернах, 1000 г. | 450 руб. |
| - Закладка на 1 порцию, 7 г. | 3.40 руб. |
| *- Цена* | *60 руб.* |
| **2. Капуччино** |  |
| - Закладка на 1 порцию, 7 г. | 3.40 руб. |
| - Молоко, 50 мл. | 1 руб. |
| *- Цена* | *90 руб.* |
| (схожая себестоимость и цена у кофе – **латте** и **мароккино** и др.) | |
| **3. Чай** |  |
| - Закладка на 1 порцию | 2.50 руб. |
| *- Цена* | *50 руб.* |
| **4. Горячий шоколад** |  |
| - Закладка на 1 порцию , 25 г. | 9.50 руб. |
| - Молоко, 100 мл. | 2 руб. |
| *- Цена* | *90 руб.* |
| **5. Прохладительные напитки / соки** |  |
| - Стоимость, 0,5 г. | 7.50 руб. |
| *- Цена* | *40 руб.* |
| **6. Свежевыжатые соки *(апельсиновый)*** |  |
| - Расход на порцию (6 апельсинов) | 30 руб. |
| *- Цена* | *150 руб.* |
| **7. Готовые пирожное / выпечка** |  |
| - Средняя закупочная цена: |  |
| А) европейского класса | 30 руб. |
| Б) российского класса | 10 руб. |
| *- Цена* | *90 руб.* |
| **8. Сэндвичи *(пример Сэндвич «Парма»)*** |  |
| - Круассан (себест. порции) | 2 руб. |
| - Корейка, 5 г. | 6 руб. |
| - Сыр, 10 г. | 2.5 руб. |
| - Помидор, 3 г. | 2.5 руб. |
| - Салат, 2 г. | 2 руб. |
| *- Цена* | *90 руб.* |
| **9. Мороженое** |  |
| - Себестоимость порции, 100 г. | 10 руб. |
| *- Цена* | *100 руб.* |
| **10. Коктейли** |  |
| ***А) Алкогольные («Ирландский кофе»)*** |  |
| - Себестоимость порции: |  |
| - Выход | 180 г. |
| - Виски, 40 мл. | 35 руб. |
| - Кофе , 80 мл. (7г закладка) | 3.40 руб. |
| - Взбитые сливки, 60 мл. | 9 руб. |
| - Сахар, 5 г. | 2.60 руб. |
| *- Цена* | *250 руб.* |
| ***Б) Безалкогольные («Молочный коктейль»)*** |  |
| - Себестоимость порции: |  |
| - Выход | 100 г. |
| - Молоко, 50 мл. | 1 руб. |
| - Сироп клубничный, 20 мл. | 6 руб. |
| - Мороженое, 20 г. | 2 руб. |
| - Взбитые сливки, 10 г. | 1 руб. |
| *- Цена* | *150 руб.* |
| **11. Алкогольные напитки (условно)** |  |
| ***«водка»*** |  |
| - Средняя закупочная цена , 50 г. | 5 руб. |
| *- Цена* | *60 руб.* |
| **12. Слабоалкогольные напитки *(пиво класса «премиум» в бутылках, 0,5 л.)*** |  |
| - Средняя закупочная цена | 15 руб. |
| *- Цена* | *150 руб.* |
| **13. Сигареты (международная марка)** |  |
| - Средняя закупочная цена | 20 руб. |
| *- Цена* | *100 руб.* |

*Организация расчетов расходов и доходов:*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Описание затрат** | **Расчетное значение, руб.** | **Сумма в месяц, руб.** | **Сумма в год, руб.** |
| ***РАСХОДЫ*** |  |  |  |
| Аренда | 1000\*150 кв.м. | 150000 | 1800000 |
| Коммунальные платежи | 5000 | 5000 | 60000 |
| Инвестиции в ремонт | 900000 | 75000 | 900000 |
| Технологическое оборудование | 300000 | 25000 | 300000 |
| Налоги (25 % от оборота) |  |  |  |
| З/плата |  | 116000 | 1392000 |
| ***ТОВАРЫ*** |  |  |  |
| Кофе | 3.40\*250\*30 | 25500 | 306000 |
| Чай | 2.50\*150\*30 | 11250 | 135000 |
| Горячий шоколад | 9.50\*50.30 | 14250 | 171000 |
| Прохладительные напитки | 7.50\*150\*30 | 33750 | 405000 |
| Свежевыжатые соки | 30\*50\*30 | 45000 | 540000 |
| Пирожные / выпечка | 40\*350\*30 | 420000 | 504000 |
| Сэндвичи | 15\*60\*30 | 27000 | 324000 |
| Мороженое | 10\*40\*30 | 12000 | 144000 |
| Коктейли алкогольные | 50\*50\*30 | 75000 | 900000 |
| Коктейли безалкогольные | 10\*50\*30 | 15000 | 180000 |
| Алкогольные напитки | 5\*60\*30 | 9000 | 108000 |
| Слабоалкогольные напитки | 15\*50\*30 | 22500 | 270000 |
| Табачные изделия | 20\*30\*30 | 18000 | 216000 |
| Посуда, инвентарь |  |  | 100000 |
| Другие расходы |  | 2000 | 20000 |
| ***ИТОГО расходов:*** |  | **1010250** | **12123000** |
| ***ДОХОДЫ*** |  |  |  |
| Кофе | 60\*250\*30 | 450000 | 5400000 |
| Чай | 50\*150\*30 | 225000 | 2700000 |
| Горячий шоколад | 90\*50.30 | 135000 | 1620000 |
| Прохладительные напитки | 40\*150\*30 | 180000 | 2160000 |
| Свежевыжатые соки | 150\*50\*30 | 225000 | 2700000 |
| Пирожные / выпечка | 90\*350\*30 | 945000 | 11340000 |
| Сэндвичи | 90\*60\*30 | 162000 | 1944000 |
| Мороженое | 100\*40\*30 | 120000 | 1440000 |
| Коктейли алкогольные | 250\*50\*30 | 375000 | 4500000 |
| Коктейли безалкогольные | 150\*50\*30 | 225000 | 2700000 |
| Алкогольные напитки | 60\*60\*30 | 108000 | 1296000 |
| Слабоалкогольные напитки | 150\*50\*30 | 225000 | 2700000 |
| Табачные изделия | 100\*30\*30 | 900000 | 1080000 |
|  |  |  |  |
| ***ИТОГО доходов*** |  | **4275000** | **51300000** |
| ***ИТОГО чистая прибыль*** |  | ***3264750*** | ***39177000*** |

Ориентация на приведенные расчеты поможет нам организовать торговый процесс таким образом, чтобы кофейня, начиная уже с первого года своей деятельности, смогла приносить высокий и стабильный доход. В последующий период в силу сокращения части расходных статей, связанных с приобретением оборудования, издержками производства, рентабельность нашего предприятия должна еще значительно возрасти. Повышению доходов будут также способствовать увеличение товарооборота, связанное с ростом узнаваемости и популярности точки и повышение профессионализма персонала и, следовательно, качества продукции.