**БИЗНЕС-ПЛАН**

**по проекту**

**«ОТКРЫТИЕ**

**КАФЕ БЫСТРОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ»**

**Организационно-правовая форма:** индивидуальный предприниматель;

**Основной вид деятельности:** Деятельность ресторанов и услуги по

доставке продуктов питания (ОКВЭД 56.10);

**Адрес регистрации:** Ростовская область г. Ростов-на-Дону;

**Стоимость проекта:** 1 500 000 рублей.

**Ростов-на-Дону**

**2023**

**Оглавление**

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Общие положения …………………………………………………… | 3 |
| 2. Описание продукции………………………………………………… | 6 |
| 3. Расчет стоимости проекта…………………………………………… | 10 |
| 4. Производственный план…………………………………………….. | 14 |
| 5. План по маркетингу………………………………………………….. | 18 |
| 6. Ценовая политика……………………………………………………. | 22 |
| 7. Анализ рисков………………………………………………………… | 23 |
| 8. Расчет потребности в персонале…………………………………….. | 27 |
| 9. Помещение, используемое в целях ведения предпринимательской деятельности……………………………………………………………... | 28 |
| 10. Финансовый план…………………………………………………… | 29 |

1. **Общие положения**

**Название проекта:** «Открытие кафе быстрого обслуживания»;

**Дата регистрации и организационно-правовая форма:** индивидуальный предприниматель …………, дата регистрации деятельности …………. г.;

**ИНН** ………., **ОГРН** ………;

**Адрес регистрации: Ростовская область г. Ростов-на-Дону, ……….**

**Контактный телефон………..**;

**Электронная почта: ………………**;

**Учредители:** нет;

**Руководитель предприятия (организации) – претендента:** …………;

**Основные виды деятельности:** 56.10 - Деятельность ресторанов и услуги по

доставке продуктов питания;

**Общая стоимость проекта: 1 835 601,26 рублей.**

**Резюме проекта**

Проект направлен на **открытие кафе быстрого обслуживания** (точки по продаже хот-догов) для реализации спектра услуг в сфере общественного питания, рассчитанного на посетителей среднего класса, в городе с населением более 1 миллиона человек.

**2.1. Задачи проекта.**

- Поиск и аренда помещения с оформлением всех документов;

- Ремонт и оформление (перепланировка, реконструкция);

- Заключение договоров с поставщиками продуктов, мебели;

- Покупка и транспортировка профессионального оборудования;

- Установка и монтаж оборудования;

- Разработка маркетинговых стратегий (продвижение);

- Подбор персонала;

- Запуск работы точки быстрого питания.

**2.2. Краткая характеристика проекта**. Кафе будет заниматься реализацией продукции собственного приготовления (хот-доги в ассортименте) и покупных товаров (напитки: соки, воды, кофе, чай).

**Целевой аудиторией заведения станет:**

- представители коммерческих организаций;

- сотрудники государственных учреждений;

- студенты и школьники;

- прочие жители и гости города.

**Заведение общественного питания будет имеет 6-7 посадочных мест. Общая площадь заведения – 18 квадратных метров**, подразумевает ориентацию на посетителей среднего класса. Основу услуг будет составлять производство и продажа хот-догов. Метод обслуживания клиентов – метод поточной линии.

**Проект панирует выйти на окупаемость в течении 17 месяцев** при относительно небольших вложениях.

**Штат для предприятия**, обеспечивающий данный бизнес-процесс планируется в количестве **4 сотрудников (2 повара и 2 администратора**). Данные сотрудники будут оформлены на основании трудового договора. **Заработная плата каждого сотрудника составит 20 000 рублей**. Общий ФОТ (фонд оплаты труда) составит 80 000 рублей в месяц. Помимо вышеуказанных сотрудников планируется создание дополнительно 4 (четырех) рабочих мест - два (два) мастера чистоты, бухгалтер, SMM - специалист. Данные сотрудники будут задействованы на основании договора субподряда.

Помещение, используемое в целях ведения предпринимательской деятельности будет находится в центре города и расположено по адресу: **г. Ростов-на-Дону, ……….. (пересечение улиц ………). Нежилое помещение будет использоваться на основании договора субаренды нежилого помещения**. Арендодателем будет являться ……………... На сегодняшний день имеются устные договоренности с арендодателем по заключению договора субаренды. Договор планируется заключить в ближайшее время. Договор аренды будет заключен на 11 месяцев с возможностью дальнейшей пролонгацией.

Для развития продаж, формирования деловой репутации заведения запланировано **активное использование современных технологий**. Так, например, на сегодняшний день созданы сообщества в социальных сетях:

**- ВКонтакте ………….. и**

**- Телеграм -** …………..

**Основные положения финансовой модели проекта:**

|  |  |
| --- | --- |
| 1 | Стоимость проекта составляет 1 835 601, 26 рублей. Необходимые вложения составляют 1 835 601, 26 рублей. Источники финансирования: средства гранта - 500 000 рублей, **1 335 601,26 рублей – софинансирование за счет собственных средств.** |
| 2 | Маржа проекта 46%, что обусловлено спецификой данного вида деятельности. Сумма постоянных ежемесячных расходов в первый год проекта, условно независимая от объема оказываемых услуг составит 280 160 (начиная с первого месяца операционной деятельности). В третий год увеличение постоянных расходов запланировано на 10% к предыдущему периоду. |
| 3 | Планируемый оборот в первый год проекта составит 10 023 607 руб., финансовый результат (прибыль) проекта в первый год планируется на уровне 1 099 592 руб. Планируемый оборот во второй год проекта составит 11 385 130 руб., финансовый результат (прибыль) проекта во второй год планируется на уровне 1 712 278 руб. Планируемый оборот третий год проекта составит 13 900 000 руб., финансовый результат (прибыль) проекта в третий год планируется на уровне 2 632 124 руб. |
| 4 | Денежный поток положительный в течении всего срока проекта, в рамках данного бизнес-плана рассчитан без учета дисконтирования.  |
| 5 | **Срок окупаемости проекта составляет 17 полных месяцев,** в рамках данного бизнес-плана рассчитан без учета дисконтирования. |
| 6 | Анализ рисков позволил сделать вывод о том, что проект наиболее чувствителен к падению выручки, наименее – к изменению условно-постоянных расходов. В проекте разработаны меры по преодолению рисковых ситуаций  |

1. **Описание продукции**

Кафе быстрого обслуживания **«……………»** будет заниматься реализацией покупных товаров и продукции собственного приготовления. В ассортимент будут входить:

- хот-доги;

- соусы;

- снеки;

- прохладительные напитки.

Предполагаемое меню представлено ниже:

**Виды продукции (товары, работы, услуги), предлагаемые потребителям:**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Наименование продукции****(товаров, работ, услуг)** | **Себестоимость** | **Отпускная цена в рублей** | **Товар (работа, услуга), произведен(а) гражданами из числа социально незащищенных категорий****(п.2 ч.1 ст. 24.1 ФЗ № 209):*****Да/Нет*** | **Товар (работа, услуга), предназначен(а) для граждан из числа социально незащищенных категорий****(п.3 ч.1 ст. 24.1 ФЗ № 209):*****Да/Нет*** |
| 1 | Чикен-дог (булка, куриная колбаска, хрустящая курица, бекон, кукуруза, шрирача майо, зеленый лук) |  | 290 | нет | нет |
| 2 | Барбекю-дог (булка, свиная колбаска, бекон, соус барбекю, хрустящий лук) |  | 290 | нет | нет |
| 3 |  Азия-дог (булка, колбаска свино-говяжья, мясо томленых ребер, капуста ким чи, запечённый перец, зеленый лук) |  | 390 | нет | нет |
| 4 | Фиш-дог (булка, хрустящее филе трески, брокколи, соус орехово-кунжутный, кунжут) |  | 380 | нет | нет |
| 5 | Чиз-дог (булка, колбаска баварская, чеддер, сырный соус) |  | 270 | нет | нет |
| 6 | Пастрами-дог (булка, пастрами из говядины, бекон, перец маринованный, соус айоли) |  | 390 | нет | нет |
| 7 | Шримп-дог (булка, хрустящие креветки, сальса из печеного перца, соус сливочный чили, халапеньо) |  | 490 | нет | нет |
| 8 | Классика-дог (булка, куриная колбаска, горчица, хрустящий лук) |  | 250 | нет | нет |
| 9 | Хрустящие палочки из моцареллы (моцарелла в панировке, соус сырный) |  | 180 | нет | нет |
| 10 | Картофель фри (картофель фри, азиатский соус) |  | 170 | нет | нет |

Популярность хот-догов, одного из лидеров уличного фаст-фуда, не нуждается в доказательстве. Это классическое блюдо, которое делается из длинной булки, в разрез которой кладется горячая сосиска и заливается кетчупов, горчицей или майонезом. Хот-дог был придуман в Германии, вопреки всеобщему мнению об американском происхождении этого бутерброда. Однако именно в США сосиска в тесте обрела самую высокую популярность среди уличного фаст-фуда.

Не только в Америке, но и в нашей стране хот-дог потребляют многие люди, в особенности студенты (из-за низкой цены) и занятые люди, желающие быстро перекусить. Именно поэтому, верно организованный бизнес по продаже хот-догов, всегда будет иметь успех.

**Качественная характеристика продукции.**

Все поступающее сырье будет проходить строгий контроль. Качество сырья подтверждается декларациями о соответствии требованиям Технических регламентов. Указанные декларации будут предоставляться нашими поставщиками в составе документации по договору поставки.

**Основными поставщиками сырья для производства продукции нашего заведения будут являться:**

- **Общество с ограниченной ответственностью «Продукты-Сервис»** (ОГРН 1206100041113), который является крупным поставщиком продуктов питания для рынки общественного питания;

- **Супермаркет** «**Metro Cash&Carry»;**

**- Индивидуальный предприниматель Власов Илья Александрович** (ОГРН 314616519100011);

Кроме того, мы планируем закупать сырье у местных оптовых поставщиков, крупных сельскохозяйственных производителей и фермерских хозяйств.

Ежемесячные затраты на покупку продуктов питания для производства продукции и упаковочных материалов будут составлять приблизительно 54 % от ежемесячной выручки.

Ежемесячные затраты на покупку хозяйственных товаров составят приблизительно 10 000 рублей.

Затраты на транспортные расходы в финансовой части отсутствуют, поскольку доставка продуктов питания и хозяйственных товаров будет осуществляется автотранспортными средствами поставщиков.

Данные затраты отражены в финансовой части бизнес-плана.

**Себестоимость услуг**

Средняя себестоимость[[1]](#footnote-1) приведена для основной товарной группы продукции и включает в себя:

* закупочную стоимость продуктов питания;
* упаковку;

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Виды услуг** | **Стоимость продукции, руб/кг** | **Себестоимость, руб/кг** | **Себестоимость, %** |
| Чикен-дог + упаковка | 290 | 156 | 54% |

**Расчет себестоимости услуг на примере товарной группы продукции «Чикен-дог»**



**«Чикен-дог»**

Состав:

- булка,

- куриная колбаска,

- хрустящая курица,

- бекон,

- кукуруза,

- шрирача майо,

-зеленый лук.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Наименование расходов** | **Цена, руб.** | **Количество,** **усл. ед.** | **Стоимость,****руб.** |
| 1 | Закупочная стоимость продуктов питания  | 144 | 1 | 144 |
| 2 | Упаковка | 12 | 1 | 12 |
| **ИТОГО ПЕРЕМЕННЫЕ РАСХОДЫ, руб.** | **156** |
| ОТПУСКНАЯ ЦЕНА, руб. | 290 |
| **СЕБЕСТОИМОСТЬ, %** | **54%** |

**Себестоимость по переменным расходам** (управленческая себестоимость) составляет 54% от выручки компании, в нее входят расходы на закупку продуктов питания и закупку упаковочных материалов. Транспортные расходы не включены в стоимость переменных расходов и, соответственно, в расчет себестоимости, поскольку продукты питания и упаковочные материалы будут поставляться поставщиками непосредственно к «дверям заведения».

**Средняя маржа проекта в общем объеме в ближайшие 24 месяца, составляет 46 %.**

# **Расчет стоимости проекта**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Стоимость****проекта** | **=** | Вложения, произведенные с момента государственной регистрации до момента регистрации заявки на предоставление гранта | **+** | Вложения, планируемые к реализации в течение срока окупаемости бизнес-проекта  |

**Вложения в проект, произведенные с момента государственной регистрации до момента регистрации** **заявки на предоставление гранта**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Наименование вложений** | **Цена, руб.** | **Количество, усл. ед.** | **Стоимость,** |
| 1 | - | - | - | - |
|  | **ИТОГО** |  |  | **0** |

**Вложения, планируемые к реализации в течение срока окупаемости**

 **бизнес-проекта**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Наименование вложений** | **Цена, руб.** | **Количество, усл. ед.** | **Стоимость, руб.** |
| 1 | Покупка производственного профессионального оборудования | 443 440 | 1 | 443 440 |
| 2 | Покупка и установка системы кондиционирования | 71 495,35 | 1 | 71 495,35 |
| 3 | Покупка и установка программного обеспечения и кассового оборудования | 195 000 | 1 | 195 000 |
| 4 | Установка охранно-пожарной системы | 80 158,85 | 1 | 80 158,85 |
| 5 | Озеленение заведения | 80 479,97 | 1 | 80 479,97 |
| 6 | Покупка оборудования и выполнение электромонтажных работ | 150 000 | 1 | 150 000 |
| 7 | Покупка строительных материалов и выполнение ремонтных работ | 280 619,50 | 1 | 280 619,50 |
| 8 | Покупка оборудования и установка системы видеонаблюдения и звука | 106 438 | 1 | 106 438 |
| 9 | Покупка оборудования и установка системы вентиляции | 150 877,59 | 1 | 150 877,59 |
| 10 | Покупка алюминиевых конструкций | 158 000 | 1 | 158 000 |
| 11 | Покупка оборудования и выполнение сантехнических работ  | 119 092 | 1 | 119 092 |
| **ИТОГО:** | **1 835 601,26** |

**Стоимость проекта**

Стоимость проекта складывается из вложений, произведенных с момента государственной регистрации предпринимателя до момента регистрации заявки на предоставление гранта и вложений, дополнительно требуемых к реализации в течение срока окупаемости бизнес-проекта.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Вложения** | **Сумма, руб.** | **Статус/Источник финансирования** |
| 1 | Вложения в проект, произведенные с момента государственной регистрации до момента регистрации заявки на предоставление гранта | 0 | 0 |
| 2 | Вложения, планируемые к реализации в течение срока окупаемости бизнес-проекта, в том числе: | **1 835 601,26** | требуется финансирование |
|  |  | ***1 335 601,26*** | **собственные средства** |
|  |  | ***500 000*** | **Средства государственной поддержки (грант)** |
|  | **ИТОГО** | **1 835 601,26** |  |

Общая стоимость проекта составляет **1 835 601,26** рублей. Вложения, планируемые к реализации, составляют **1 835 601,26** рублей:

Часть средств (**500 000 рублей**) планируется получить в форме гранта СМСП, созданными лицами в возрасте до 25 лет включительно[[2]](#footnote-2), на реализацию проектов в сфере предпринимательской деятельности.

Остальные средства - софинансирование за счет собственных средств (**1 335 604,26 руб.**).

Операционная деятельность в рамках проекта рассчитана с января 2023 г. на 36 месяцев.

**Бюджет постоянных ежемесячных расходов в течении срока окупаемости бизнес-проекта**

Для объективной оценки рисков увеличения бюджета вложений, а также для целей построения плана финансовых результатов в данном разделе приведен бюджет условно-постоянных ежемесячных расходов, планируемых предпринимателем.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№** | **Наименование расходов, руб.** | **Сумма, руб. (Сценарий 1)** |
| 1 | Аренда помещения | 25 000 |
| 2 | Коммунальные платежи | 35 000 |
| 3 | ФОТ  | 80 000 |
| 4 | Налоги на ФОТ | 24 160 |
| 5 | Реклама | 5 000 |
| 6 | РКО, обслуживание р/сч | 15 000 |
| 7 | Связь, интернет | 1 500 |
| 8 | Вывоз ТБО и сан обработка | 1 500 |
| 9 | Обслуживание программного обеспечения | 6 000 |
| 10 | Хозяйственные товары | 10 000 |
| 11 | Оплата субподрядных услуг | 75 000 |
| 12 | Услуги охраны | 2 000 |
|   | **ИТОГО** | **280 160** |

Сумма постоянных ежемесячных расходов в первый год проекта, условно независимая от объема оказываемых услуг составляет 280 160 рублей.

**4. Производственный план**

**Планируемые сроки и объемы производства продукции (оказания услуг). Расчет себестоимости.**

После анализа рынка наиболее приемлемым форматом заведения был выбран формат «Кафе быстрого питания», совмещающего в себе производство и точку продаж хот-догов, требующего для своего успешного запуска значительно меньше средств и расходов, по сравнению с отдельным производством.

Ассортимент меню по сравнению с классическими точками продаж хот-догов расширен. Большинство людей не ходят на обед или бизнес-ланч в рестораны, а предпочитают более простое и недорогое решение, что является одним из нишевых преимуществ кафе быстрого питания.

Именно такой бюджетный проект, по моему мнению, будет пользоваться хорошим спросом. Планируемое месторасположение - центр города - отличается хорошей инфраструктурой и отличной проходимостью людей. Соответственно, остается обеспечить качественное оказание услуг общественного питания и производство вкусной продукции, которая понравится потребителям.

**Основными задачами предприятия** с целью начала осуществления прибыльной деятельности являются:

1. **Поиск помещения для ведения деятельности** и подготовительные ремонтные работы для открытия кафе.

На сегодняшний день мы рассматриваем **нежилое помещение,** которое находится по адресу: Ростовская область, г. Ростов-на-Дону, …………….. **Площадь помещения составляет 18 кв.м. Стоимость аренды составит 25 000 рублей** (1 389 рублей за кв.м.). Помещение будет использоваться на основании договора субаренды нежилого помещения. Арендодателем будет являться …………………. На сегодняшний день имеются письменные договоренности с арендодателем по заключению договора субаренды. Договор аренды будет заключен на 11 месяцев с возможностью дальнейшей пролонгацией.

1. **Осуществление ремонтных работ в арендуемом помещении.**

На закупку строительных материалов и проведения ремонтных работ будет выделено **около 1 110 000 (1 116 681,29) рублей.**

1. Техническая оснащенность «Кафе быстрого обслуживания «………….» должна быть такой, чтобы способствовать росту производительности, отвечать технике безопасности, соответствовать репутации заведения и стратегии долгосрочных инвестиционных вложений. Именно поэтому предприятие будет снабжено высокоэффективным, надежным оборудованием, способным обезопасить данный вид бизнеса от негативного влияния внешней среды. **Приобретение и установка необходимого производственного оборудования - 443 400 рублей**.

 Для этого будет потрачено **436 390 рублей**. Перечень оборудования представлен в приложении к бизнес-плану.

1. **Закупка необходимых кухонных принадлежностей и хозяйственных товаров** для осуществления деятельности.
2. **Заключение договоров на установку систем автоматизации (программное обеспечение) и кассового оборудования – 195 000 рублей.**

**Кафе быстрого обслуживания будет разделено на несколько зон.**

В производственной зоне будет расположено все необходимое оборудование для изготовления продукции. Кроме того, будет организована комната для хранения технического инвентаря и хозяйственных товаров, необходимых для поддержания чистоты в заведении, а также для нормального функционирования кафе.

На предприятии будут соблюдаться все нормы и санитарные правила, предъявляемые к таким объектам со стороны контролирующих органов. Помещение (производственный цех и зал) будут иметь хорошее освещение, вентиляцию и воздухообмен с притоком чистого наружного воздуха. Стены, полы и потолки, граничащие с холодильной камерой, будут иметь теплоизоляцию. Все рабочие места, где будет происходить контакт с неупакованной продукцией, будут оборудованы раковиной с подводом горячей и холодной воды.

**Сама зона кафетерия будет рассчитана на 6 - 7 посадочных мест** (2 столика на 4 посадочных места и барная стойка на 3 посадочных мест). В зоне обслуживания клиентов посетитель сможет ознакомиться со всей продукцией, размещенной в витринах, сделать заказ, а также, при желании остаться в кафе, расположиться за уютными столиками или за барной стойкой.

 К декабрю текущего года планируется завершить все подготовительные процессы для запуска производства и торговли продукцией. Начало производственного процесса запланировано на январь месяц. В январе мы рассчитываем отработать 10 дней. Исходя их этих показателей разработан приблизительный производственный план и выполнен **расчет планируемой выручки** **в январе 2023 года.**

Для планирования объема продаж с января 2023 года на 36 месяцев принимались во внимание три фактора:

* точка безубыточности проекта;
* объемы услуг целевых значениях операционной прибыли;
* производственные возможности с учетом имеющихся ресурсов;

**Точка безубыточности проекта и объем производства и продаж в целевых значениях прибыли.**

Для контроля при построении плана продаж определена выручка, обеспечивающая безубыточное состояние для сценария постоянных расходов первого года проекта и в трех потенциальных значениях операционной прибыли 100 000 руб./мес., 130 000 руб./мес. и 150 000 руб./мес. при постоянных расходах в размере **280 160** рублей в месяц.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Постоянные расходы, руб** | **Норма маржинального дохода, %** |  | **Контрольное значение операционной прибыли, руб./мес** | **Выручка в контрольных значениях операционной прибыли[[3]](#footnote-3), руб./мес.** |
| 280 160 | 46 % |  | 0 (безубыточное состояние) | 609 043 |
| 280 160 | 46 % |  | 100 000 | 826 435 |
| 280 160 | 46 % |  | 130 000 | 891 652 |
| 280 160 | 46 % |  | 150 000 | 935 130 |

Безубыточное состояние бизнесу обеспечит выручка на уровне 609 043 рубля. Выручка в целевом значении прибыли на уровне 100 000 рублей составляет 826 435 рублей, выручка в целевом значении прибыли на уровне 150 000 рублей составляет 935 130 рублей, что соответствует производственным возможностям с учетом имеющихся ресурсов, т.е. такой показатель выручки вполне может быть достигнут в условиях данной бизнес-модели.

**Прогнозируемая выручка в январе 2023 г.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Товарная группа** | **Величина среднего чека** | **Кол-во продаж / мес.** | **Выручка, руб./мес.** |
| 1 | Хот-дог + напиток | 500 | 1 230 (41 продажа в день) | 615 000 |
| **Итого в месяц, руб.** | **615 000** |

Расчет был произведен на основании собранной статистики по аналогичным проектам, с похожим ассортиментом, путем проведения интервью с работниками и собственниками бизнеса. На первоначальном этапе выручка рассчитана исходя из того, что кафе будет осуществлять около 41 продажи за смену (со средним чеком 500 рублей), 30 рабочих дней в месяц. Исходя из вышеуказанной статистики, можно делать выводы о средней выручке.

**План продаж, 1-й, 2-й и 3-й операционные периоды проекта, руб.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **год** | **янв** | **фев** | **мар** | **апр** | **май** | **июн** | **июл** | **авг** | **сент** | **окт** | **нояб** | **дек** | **ИТОГО** |
| **2023** | 615000 | 700000 | 750000 | 826435 | 870000 | 891652 | 830000 | 800000 | 935130 | 935130 | 935130 | 935130 | **10 023 607** |
| **2024** | 935130 | 950000 | 950000 | 950000 | 950000 | 950000 | 950000 | 950000 | 950000 | 950000 | 950000 | 950000 | **11 385 130** |
| **2025** | 1000000 | 1050000 | 1100000 | 1150000 | 1200000 | 1200000 | 1200000 | 1200000 | 1200000 | 1200000 | 1200000 | 1200000 | **13 900 000** |

В первом месяце операционной деятельности проекта выручка составит 615 000 рублей, что позволит покрыть ежемесячные расходы (за исключением оплаты налоговых платежей). К концу первого года проекта выручка составит 10 023 607 рублей, а к концу второго года проекта 11 385 130 рублей и предприниматель сможет зарабатывать не менее 150 000 рублей операционной прибыли, что позволит выполнять все обязательства и пополнять оборотные средства для развития бизнеса.

**5. План по маркетингу и объему продаж**

**Анализ потребностей и проблем рынка (потребители, посредники, конкуренты, поставщики). Место организации /ИП/ на рынке. Способы преодоления конкуренции. Планируемые мероприятия по организации рекламы, стимулированию продаж и т.д.**

**Способы продвижения продукции. Целевые рынки сбыта. Информация об уже заключенных договорах поставки (с приложением договоров) или предварительных договоренностях, если таковые имеются.**

Задумываясь об открытии заведения общественного питания, я понимала, что небольшая уютная точка по продаже хот-догов может завоевать широкую популярность, если ее открыть в востребованной зоне. Соответственно, при выборе места размещения заведения учитывались такие критерии, как расположенность в густонаселенном районе города или в месте с высокой проходимостью людей, а также целевая аудитория (кто проживает в данной местности).

Заведение общественного питания будет располагаться в центре города по адресу: г. Ростов-на-Дону,…………... В данном районе располагается много различных заведений с высокой посещаемостью людей разных возрастов:

* Отделение банка «Альфа-Банк» (постоянный поток предпринимателей и граждан различных возрастов);
* Правительство Ростовской области;
* Школа № 39;
* Ростовский государственный экономический университет;
* Медицинский колледж;
* Кроме того, на параллельной улице Большая Садовая расположены различные магазины одежды, бытовой техники, продуктовые магазины, что также позволит привлечь целевую аудиторию в заведение предпринимателя;

Анализ районов, где будет расположено заведение, показывает несколько групп целевой аудитории, на которых впоследствии мы и планируем ориентироваться:

1. **Домохозяйки, молодые мамы,** проживающие в районе и не выходящие на постоянную работу. Данная целевая группа является активной аудиторией в социальных сетях. Для этой группы планируется наладить обратную связь посредством **социальной сети Вконтакте и Телеграм** с ежедневными новостями и обсуждениями.
2. **Работающие люди**, которые выходят на обед или возвращаются домой после рабочего дня. Для данной группы людей актуальна именно свежая продукция.
3. **Дети, школьники и студенты** - любители фаст-фуда, покупающие продукцию самостоятельно или с родителями;
4. **Любые иные категории граждан**, приехавшие в данный район по делам, и гости города.

Одним из важных моментов при открытии нашего заведения является подготовка и реализация эффективной маркетинговой стратегии, которая включает:

- разработку наименования заведения, его логотипа и фирменного стиля;

- организация рекламной кампании (акции, инструменты продвижения).

Для продвижения точки продажи хот-догов можно использовать различные маркетинговые инструменты:

- продвижение в сети;

- раздача визиток, флаеров или буклетов с меню;

- событийный маркетинг;

- реклама в СМИ;

- реклама на радио;

- участие в пищевых выставках и ярмарках;

- программы лояльности, акции и так далее.

Для развития продаж, формирования деловой репутации заведения запланировано **активное использование современных технологий**. Так, например, на сегодняшний день созданы сообщества в социальных сетях:

**- ВКонтакте -** [**………….**](https://vk.com/club215275826) **и**

**- Телеграм -** ……………...

В рамках социальных сетей можно провести акцию «счастливый репост», «конкурс отзывов» и т.д. Этот инструмент направлен на привлечение дополнительной аудитории. Также можно предусмотреть акцию «счастливые часы» - время, в течение которого заведение предлагает скидки, особое меню и т.п. Применение этого рекламного инструмента должно осуществляться при выполнении следующих рекомендаций:

- планирование акции на будние дни;

- увеличение цены на самые популярные пункты меню для покрытия разницы в затратах;

- короткий и понятный слоган для акции;

- одна группа напитков или еды, участвующих в акции;

- отслеживание прибыльности акции.

**Конкуренты**

В первую очередь мы обратили внимание на то, насколько **конкурентоспособна** наша сфера. При анализе мы брали в расчет «территориальный аспект» (заведения, расположенные в непосредственной близости). Среди основных заведений нами выделены следующие:

- **«Небо» (чебуречная**) – г. Ростов-на-Дону, ул. Шаумяна, д. 57;

- **«Мир Шаурмы» (Шаурма)** – г. Ростов-на-Дону, пер. Газетный, д. 41/69;

- **«Gyros Club»** - г. Ростов-на-Дону, пр. Ворошиловский, д. 55;

- **«Вкусно и точка»** - г. Ростов-на-дону, Большая Садовая ул., 46/30;

- **«Бургер кинг»** - г. Ростов-на-Дону, ул. Б. Садовая, д. 59.

Конкурентная отстройка планируется за счет средней ценовой категории, высоком сервисе, программ лояльности, а также хорошо проработанной маркетинговой стратегии.

**Способы преодоления конкуренции:**

* Обучение персонала техникам продаж, разработка стандартов общения.
* Прием на работу только лучших, правильная стажировка новых сотрудников.
* Создание дисконтной программы.
* Постоянное наблюдение за конкурентами.
* Создание собственного уникального имиджа.
* Ведение лояльной ценовой политики.
* Применение инструментов системного маркетинга по позиционированию и продвижению товара.

Применение того или иного инструмента продвижения зависит от целевой аудитории заведения и бюджета проекта.

**Продвижение проекта** предполагается двумя основными путями – за счет внутренней оптимизации и с помощью платной рекламы. Оба они довольно эффективны и усиливают друг друга.

Инструменты внутренней оптимизации и рекламы:

* Создание маркетингового и сбытового отделов на предприятии;
* Провести разработку отличительных знаков, нейминга и упаковки продукции (брендинга);
* Контролировать качество продукции ежедневно, как получаемых продуктов питания, так и готовой продукции;
* Создание официального групп сайта для ознакомления, привлечения внимания к нашей продукции и ее продвижения на рынке, а также формирование имиджа компании;

Важно также, чтобы клиенты могли легко найти заведение по целевым запросам и для этого планируется предпринять следующие меры:

* добавление информации о компании в сервисы Яндекса: информация о компании в каталогах Яндекса, 2GIS, контакты, местоположение на карте, фотографии;
* контекстная реклама — это объявления, которые появляются в верхней части поисковика, когда пользователь вводит соответствующий запрос;
* Печатная реклама – раздача флаеров со скидочным купоном 25%.

Однако самой лучшей рекламой для заведения общественного питания является качественный продукт и сервис. Если потребитель оценит блюда и обслуживание, то он захочет вернуться в это заведение снова и посоветует его знакомым.

Активная маркетинговая стратегия позволит ускорить процесс окупаемости средств, вложенных в открытие заведения и обеспечит необходимый уровень продаж.

**6. Ценовая политика**

**Обоснованность данной ценовой политики. Факторы, влияющие на колебания цен (например, сезонность, отсутствие постоянных поставщиков и пр.)**

Основные критерии при установлении цены:

- себестоимость продукции;

- мониторинг цен конкурентов;

- уникальность ассортимента товара;

- сезонность продаж;

- платежеспособность контингента постоянных покупателей.

Цены будут почти идентичные по сравнению с аналогичной продукцией у конкурентов, чтобы более высокая цена не стала препятствием для дальнейшего маркетинга. После постепенного укрепления позиций на рынке услуг, планируем формировать ценовую политику так, чтобы сдерживать рост цен, обеспечивая достаточную долю прибыли.

**7. Анализ рисков**

**Анализ слабых сторон проекта. Трудности и возможные «подводные камни», которые могут помешать успешной реализации проекта.**

В настоящее время на рынке нет ни одной предпринимательской ниши, которая не была бы подвержена определенным видам рисков ведения деятельности. Наша сфера не является исключением. Для оценки рисковой составляющей проекта необходимо провести анализ внешних и внутренних факторов. Проведя подробный анализ, мы выделили для себя наиболее значимые.

Данные риски могут максимально негативно сказаться на успешном течении бизнеса.

**Внешние риски** нельзя контролировать, но можно провести меры, которые позволят избежать последствий. К ним я отнесла:

1. **Рост себестоимости.**

На сегодняшний день это, пожалуй, самый большой риск для предпринимателя, поскольку это связано с постоянным ростом цен на сырье и, соответственно, на конечную продукцию. Рост себестоимости используемого сырья отрицательно сказывается на выручке предприятия – она заметно снижается.

В качестве варианта минимизации указанного риска, мною запланирован постоянный мониторинг цен и заключение с поставщиками продуктов питания долгосрочных контрактов, где цена на сырье будет зафиксирована заранее.

Если же произойдет резкое повышение цен на сырье, которое мною не было учтено, то компенсацию своих потерей планируется осуществлять за счет постепенного и плавного повышения цен на продукцию или уменьшением массы изделий, чтобы сохранить существующую клиентскую базу;

1. **Рост числа конкурентов.**

Вероятность наступления этого риска можно оценить, как среднюю.

В случае появления новых конкурентов, часть потребителей может отказаться от услуг моей точки, что приведет к снижению объема выручки.

Для того, чтобы сохранять и увеличивать клиентскую базу, необходимо особое внимание уделять лояльности потребителя. Для этого запланирован постоянный мониторинг, а также расширение ассортимента.

И, конечно, необходимо не забывать о качестве обслуживания в заведении;

1. **Изменения нормативно-правовых актов, касающихся данной отрасли.**

Вероятность такого риска низкая.

Избежать его заранее почти невозможно. Необходимо постоянно осуществлять мониторинг законодательства, и быть готовым к внедрению нововведений в деятельность заведения, например, переработка имеющихся технологических карт производства и т.д.;

1. **Сезонность.**

В летние (июнь, июль, август) месяцы заметен спад покупательской способности на 20-30 % (летом), однако стоит отметить, что в летние месяцы стоимость сырья уменьшается, что частично нивелирует снижение продаж.

Чтобы не допустить такой ситуации, планирую введение сезонных новинок в нашем ассортименте, что привлечет покупателей и поможет выровнять спрос. Например, в летние месяцы снизить потери можно в случае расширения ассортимента прохладительных напитков, включения в меню заведения различных сортов мороженного, а также организации сезонных акций;

1. **Неудачный выбор местоположения заведения**.

При выборе помещения для ведения предпринимательской деятельности может быть переоценен трафик посещения или недооценена конкурентная среда. Поэтому при выборе помещения я тщательно подходила к анализу торговой точки и учитывала различные факторы;

1. **Недобросовестные поставщики, некачественное сырье.**

Снизить вероятность этих угроз возможно при грамотном выборе поставщиков и включении в договор всех необходимых условий, которые предусматривают материальную ответственность поставщика при их нарушении;

1. **Отказ в предоставлении аренды помещения или повышение стоимости аренды.**

Чтобы снизить этот риск, планирую заключать договор долгосрочной аренды и тщательно выбирать арендодателя;

1. **Снижение покупательской способности**.

Нивелировать этот риск можно путем разработки эффективных программ лояльности, включающих скидки, услуги «счастливые часы» и т.д.;

**К внутренним рискам следует отнести:**

**1. Некомпетентность персонала, их низкая квалификация,**  под которыми подразумевается низкая квалификация, текучесть кадров, отсутствие мотивации сотрудников. Это может повлечь за собой снижение эффективности продаж, сокращение выручки, формирование негативного имиджа заведения.

Для минимизации указанного риска, планируется предпринять следующие действия:

* Детально изучать резюме при приеме на работу.
* Принимать на работу людей с опытом.
* Выстраивать систему обучения.
* Повышать квалификацию работников (проводить обучение персонала, связанное с использованием новейшего оборудования).
* Правильно мотивировать сотрудников предприятия;
1. **Технологические риски**

Вероятность наступления этого риска низкая.

Чтобы уменьшить влияние указанного риска, мы будем отслеживать развитие технологий производства, чтобы применять наиболее современные и эффективные. В случае, если технология устарела, то модернизируем наше производство по новым правилам.

Кроме того, важно также своевременно производить проверку состояния оборудования, для чего мы будем обращать пристальное внимание на ремонт даже малейших неисправностей (даже те, которые в данный момент не будут влиять на производство).

**3. Порча продуктов** вследствие низкого спроса, неправильного хранения, ошибок в планировании. Для сферы общественного питания этот риск имеет высокую степень вероятности. Излишки продуктов могут возникнуть по двум причинам: во-первых, из-за низкого уровня продаж и непопулярности некоторых блюд; а во-вторых, из-за ошибок в прогнозировании объема продаж. Снизить этот риск возможно путем грамотного планирования и прогнозирования, пересмотра ассортимента, исключения из меню нерентабельных блюд. Ошибки хранения продуктов, поломка холодильного оборудования могут привести к порче продуктов. Избежать этой угрозы возможно при обучении персонала и контроле за его работой, а также регулярном техническом обслуживании оборудования;

1. **Снижение репутации заведения в кругу целевой аудитории** при ошибках в управлении или снижении качества услуг. Нивелировать риск возможно, на мой взгляд, при постоянном контроле качества продукции, получении обратной связи от клиентов заведения и проведении корректирующих мероприятий.

На сегодняшний день наиболее успешным сегментом является фастфуд – единственный сегмент, демонстрирующий положительную динамику на отечественном рынке общепита. Ежегодно прирост фастфуда составляет 5-8%.

С учетом основных тенденций на рынке общепита концепция точки по продаже хот-догов выглядит перспективным направлением бизнеса общественного питания.

Во-первых, данное классическое блюдо продолжает удерживать потребителя. Во-вторых, формат точки по продаже хот-догов позволяет отнести проект к сегменту фастфуда.

В таблице отражены ключевые преимущества и недостатки точки по продаже хот-догов, которые следует учитывать при планировании бизнеса.

|  |  |
| --- | --- |
| **Преимущества** | **Недостатки** |
| Относительно высокая рентабельность бизнеса; | высокий уровень конкуренции на рынке; |
| быстрая окупаемость вложений; | дорогая аренда торговойплощади; |
| отсутствие необходимости в большомштате сотрудников; | сложность поискаквалифицированного персонала; |
| узконаправленная, специфическая ниша; | сложность в организациибизнеса |
| относительно небольшая сумма вложений для отрасли; |
| перспективный формат фастфуда; |
| возможность масштабирования бизнеса |

Приведенные данные позволяют сделать вывод об инвестиционной привлекательности данного проекта. Реализация проекта позволит учесть ключевые тенденции отрасли и занять свободную нишу. Чтобы открыть точку по продаже хот-догов, не требуется больших вложений, а при правильном подходе можно добиться высокой прибыли благодаря постоянному спросу.

**8. Расчет потребности в персонале**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№****п/п** | **Должность**  | **Заработная плата в месяц** | **Дата (месяц) ввода рабочего места** | **Относится ли к социально незащищенным категориям граждан** **(п.1 ч.1 ст. 24.1 ФЗ № 209)*****Да/Нет*** |
|  ***На постоянной основе*** |  |
| 1 | Повар  | 20 000 | 1 (октябрь 2022) | нет |
| 2 | Повар | 20 000 | 1 (октябрь 2022) | нет |
| 3 | Администратор | 20 000 | 1 (октябрь 2022) | нет |
| 4 | Администратор | 20 000 | 1 (октябрь 2022) | нет |
| ***На условиях вторичной занятости (по совместительству)*** |
| 3 | Бухгалтер | 20 000 | 1 (октябрь 2022) | нет |
| 4 | Мастер чистоты | 15 000 | 1 (октябрь 2022) | нет |
| 5 | Мастер чистоты | 15 000 | 1 (октябрь 2022) | нет |
| 6 | SMM - специалист | 25 000 | 1 (октябрь 2022) | нет |
| ***На условиях временной (сезонной) занятости[[4]](#footnote-4)*** |
| 7 | - | - | - | - |

**9. Помещение, используемое в целях ведения предпринимательской деятельности.**

Задумываясь об открытии заведения общественного питания, я понимала, что небольшая уютная точка по продаже хот-догов может завоевать широкую популярность, если ее открыть в востребованной зоне. Соответственно, при выборе места размещения заведения учитывались такие критерии, как расположенность в густонаселенном районе города или в месте с высокой проходимостью людей, а также целевая аудитория (кто проживает в данной местности).

На сегодняшний день мы рассматриваем **нежилое помещение,** которое находится по адресу: Ростовская область, г. Ростов-на-Дону, ……………). **Площадь помещения составляет 18 кв.м. Стоимость аренды составит 25 000 рублей** (1 389 рублей за кв.м.). Помещение будет использоваться на основании договора субаренды нежилого помещения. Арендодателем будет являться ……………… На сегодняшний день имеются письменные договоренности с арендодателем по заключению договора субаренды. Договор аренды будет заключен на 11 месяцев с возможностью дальнейшей пролонгацией.

В данном районе располагается много различных заведений с высокой посещаемостью людей разных возрастов:

* Отделение банка «Альфа-Банк» (постоянный поток предпринимателей и граждан различных возрастов);
* Правительство Ростовской области;
* Школа № 39;
* Ростовский государственный экономический университет;
* Медицинский колледж;
* Кроме того, на параллельной улице Большая Садовая расположены различные магазины одежды, бытовой техники, продуктовые магазины, что также позволит привлечь целевую аудиторию в заведение предпринимателя.

# **10. Финансовый план**

Финансовый план состоит из двух взаимодополняющих документов:

* План финансовых результатов;
* Прогноз движения денежных средств.

Расчет плановых результатов и прогноз движения денежных средств на три операционных периода (три года) позволяют сделать выводы о следующих показателях (отражены в резюме проекта):

1. Выручка проекта
2. Переменные расходы проекта
3. Постоянные расходы проекта
4. Налоговая нагрузка
5. Чистая прибыль
6. Срок окупаемости проекта
7. Инвестиции в проект и источники их финансирования
8. Дополнительные вложения во внеоборотные активы в процессе операционной деятельности
9. Плановый остаток денежных средств на конец каждого месяца с учетом погашения всех текущих обязательств

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **План финансовых результатов на 12 мес (первый год ), руб** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Показатель** | **янв.23** | **фев.23** | **мар.23** | **апр.23** | **май.23** | **июн.23** | **июл.23** | **авг.23** | **сен.23** | **окт.23** | **ноя.23** | **дек.23** | **за год** |
| **Выручка** | **615000** | **700000** | **750000** | **826435** | **870000** | **891652** | **830000** | **800000** | **935130** | **935130** | **935130** | **935130** | **10023607** |
| Выручка, в том числе от продажи продукции и напитков | 615000 | 700000 | 750000 | 826435 | 870000 | 891652 | 830000 | 800000 | 935130 | 935130 | 935130 | 935130 | **10023607** |
| **Полная Себестоимость** | **612260** | **658160** | **685160** | **726434,9** | **749960** | **761652,1** | **728360** | **712160** | **785130,2** | **785130,2** | **785130,2** | **785130,2** | **8774668** |
| **Переменные расходы** | **332100** | **378000** | **405000** | **446275** | **469800** | **481492** | **448200** | **432000** | **504970** | **504970** | **504970** | **504970** | **5412748** |
| Закупка продуктов питания  | 307500 | 350000 | 375000 | 413218 | 435000 | 445826 | 415000 | 400000 | 467565 | 467565 | 467565 | 467565 | **5011804** |
| Закупка упаковки | 24600 | 28000 | 30000 | 33057 | 34800 | 35666 | 33200 | 32000 | 37405 | 37405 | 37405 | 37405 | **400944** |
| **Постоянные расходы, без учета амортизации** | **280160** | **280160** | **280160** | **280160** | **280160** | **280160** | **280160** | **280160** | **280160** | **280160** | **280160** | **280160** | **3361920** |
| Аренда помещения  | 25000 | 25000 | 25000 | 25000 | 25000 | 25000 | 25000 | 25000 | 25000 | 25000 | 25000 | 25000 | **300000** |
| Коммунальные платежи | 35000 | 35000 | 35000 | 35000 | 35000 | 35000 | 35000 | 35000 | 35000 | 35000 | 35000 | 35000 | **420000** |
| ФОТ  | 80000 | 80000 | 80000 | 80000 | 80000 | 80000 | 80000 | 80000 | 80000 | 80000 | 80000 | 80000 | **960000** |
| Начисления на ФОТ | 24160 | 24160 | 24160 | 24160 | 24160 | 24160 | 24160 | 24160 | 24160 | 24160 | 24160 | 24160 | **289920** |
| Проведение рекламной кампании | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 | **60000** |
| РКО, обслуживание р/сч | 15000 | 15000 | 15000 | 15000 | 15000 | 15000 | 15000 | 15000 | 15000 | 15000 | 15000 | 15000 | **180000** |
| Связь, интернет | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | **18000** |
| Вывоз ТБО и сан обработка | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | **18000** |
| Обслуживание программного обеспечения | 6000 | 6000 | 6000 | 6000 | 6000 | 6000 | 6000 | 6000 | 6000 | 6000 | 6000 | 6000 | **72000** |
| Хозяйственные товары | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | **120000** |
| Оплата субподрядных услуг | 75000 | 75000 | 75000 | 75000 | 75000 | 75000 | 75000 | 75000 | 75000 | 75000 | 75000 | 75000 | **900000** |
| Услуги охраны | 2000 | 2000 | 2000 | 2000 | 2000 | 2000 | 2000 | 2000 | 2000 | 2000 | 2000 | 2000 | **24000** |
| 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | **0** |
| 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | **0** |
| **амортизация** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** |
| **% по кредиту, займу** | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | **0,00** |
| **прибыль до налогообложения** | **2740** | **41840** | **64840** | **100000** | **120040** | **130000** | **101640** | **87840** | **150000** | **150000** | **150000** | **150000** | **1248939** |
| **Налог** | **16 101** | **3 601** | **3 601** | **3 601** | **3 601** | **3 601** | **3 601** | **3 601** | **3 601** | **3 601** | **3 601** | **97 236** | **149347** |
| **Чистый финансовый результат** | **-13361** | **38239** | **61239** | **96399** | **116439** | **126399** | **98039** | **84239** | **146399** | **146399** | **146399** | **52764** | **1099592** |

 **Прогноз движения денежных средств на 12 мес. (1-й год проекта), руб.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Месяц/год :** | инвест. период | операционная деятельность |
| **янв.23** | **фев.23** | **мар.23** | **апр.23** | **май.23** | **июн.23** | **июл.23** | **авг.23** | **сен.23** | **окт.23** | **ноя.23** | **дек.23** |
| **Денежные средства на начало месяца** | **0** | **0** | **-13 361** | **-5 122** | **26 117** | **72 516** | **138 955** | **215 354** | **243 393** | **257 632** | **334 031** | **410 430** | **456 828** |
| Выручка |   | 615 000 | 700 000 | 750 000 | 826 435 | 870 000 | 891 652 | 830 000 | 800 000 | 935 130 | 935 130 | 935 130 | 935 130 |
| **Итого поступлений средств от операций** | **0** | **615 000** | **700 000** | **750 000** | **826 435** | **870 000** | **891 652** | **830 000** | **800 000** | **935 130** | **935 130** | **935 130** | **935 130** |
| Переменные расходы |   | 332 100 | 378 000 | 405 000 | 446 275 | 469 800 | 481 492 | 448 200 | 432 000 | 504 970 | 504 970 | 504 970 | 504 970 |
| Постоянные расходы |   | 280 160 | 280 160 | 280 160 | 280 160 | 280 160 | 280 160 | 280 160 | 280 160 | 280 160 | 280 160 | 280 160 | 280 160 |
| % по кредитам |   | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Налоги и пошлины |   | 16 101 | 3 601 | 3 601 | 3 601 | 3 601 | 3 601 | 3 601 | 3 601 | 3 601 | 3 601 | 3 601 | 97 236 |
| **Итого расходы по операционной деятельности** | **0** | **628 361** | **661 761** | **688 761** | **730 036** | **753 561** | **765 253** | **731 961** | **715 761** | **788 731** | **788 731** | **788 731** | **882 366** |
| **Итого Cash Flow от операций** | **0** | **-13 361** | **38 239** | **61 239** | **96 399** | **116 439** | **126 399** | **98 039** | **84 239** | **146 399** | **146 399** | **146 399** | **52 764** |
| **Изменение оборотного капитала** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | **500 000** |
| Деинвестиции |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Инвестиции в текущий бизнес |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Инвестиции в проект | 1 835 601 |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| **Итого Cash Flow инвестирования** | **-1 835 601** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** |
| Поступление гранта | 500 000 |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Погашение Займа (основной долг) |   | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Вложения учредителей (предпринимателя) | 1 335 601 |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Изъятия учредителей (Изъятие чистого дохода предпринимателя) |   | 0 | 30 000 | 30 000 | 50 000 | 50 000 | 50 000 | 70 000 | 70 000 | 70 000 | 70 000 | 100 000 | 0 |
| **Итого Cash flow финансирования** | **1 835 601** | **0** | **-30 000** | **-30 000** | **-50 000** | **-50 000** | **-50 000** | **-70 000** | **-70 000** | **-70 000** | **-70 000** | **-100 000** | **0** |
| **Итого Cash Flow за месяц** | **0** | **-5 122** | **8 239** | **31 239** | **46 399** | **66 439** | **76 399** | **28 039** | **14 239** | **76 399** | **76 399** | **46 399** | **-447 236** |
| **Денежные средства на конец месяца** | **0** | **-13 361** | **-5 122** | **26 117** | **72 516** | **138 955** | **215 354** | **243 393** | **257 632** | **334 031** | **410 430** | **456 828** | **9 592** |
| **План финансовых результатов на 12 мес (второй год ), руб.** |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Показатель** | **янв.24** | **фев.24** | **мар.24** | **апр.24** | **май.24** | **июн.24** | **июл.24** | **авг.24** | **сен.24** | **окт.24** | **ноя.24** | **дек.24** | **за год** |
| **Выручка** | **935130** | **950000** | **950000** | **950000** | **950000** | **950000** | **950000** | **950000** | **950000** | **950000** | **950000** | **950000** | **11385130** |
| Выручка, в том числе от продажи продукции и напитков | 935130 | 950000 | 950000 | 950000 | 950000 | 950000 | 950000 | 950000 | 950000 | 950000 | 950000 | 950000 | **11385130** |
| **Полная Себестоимость** | **785130** | **793160** | **793160** | **793160** | **793160** | **793160** | **793160** | **793160** | **793160** | **793160** | **793160** | **793160** | **9509890** |
| **Переменные расходы** | **504970** | **513000** | **513000** | **513000** | **513000** | **513000** | **513000** | **513000** | **513000** | **513000** | **513000** | **513000** | **6147970** |
| Закупка продуктов питания  | 467565 | 475000 | 475000 | 475000 | 475000 | 475000 | 475000 | 475000 | 475000 | 475000 | 475000 | 475000 | **5692565** |
| Закупка упаковки | 37405 | 38000 | 38000 | 38000 | 38000 | 38000 | 38000 | 38000 | 38000 | 38000 | 38000 | 38000 | **455405** |
| **Постоянные расходы, без учета амортизации** | **280160** | **280160** | **280160** | **280160** | **280160** | **280160** | **280160** | **280160** | **280160** | **280160** | **280160** | **280160** | **3361920** |
| Аренда помещения  | 25000 | 25000 | 25000 | 25000 | 25000 | 25000 | 25000 | 25000 | 25000 | 25000 | 25000 | 25000 | **300000** |
| Коммунальные платежи | 35000 | 35000 | 35000 | 35000 | 35000 | 35000 | 35000 | 35000 | 35000 | 35000 | 35000 | 35000 | **420000** |
| ФОТ  | 80000 | 80000 | 80000 | 80000 | 80000 | 80000 | 80000 | 80000 | 80000 | 80000 | 80000 | 80000 | **960000** |
| Начисления на ФОТ | 24160 | 24160 | 24160 | 24160 | 24160 | 24160 | 24160 | 24160 | 24160 | 24160 | 24160 | 24160 | **289920** |
| Проведение рекламной кампании | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 | **60000** |
| РКО, обслуживание р/сч | 15000 | 15000 | 15000 | 15000 | 15000 | 15000 | 15000 | 15000 | 15000 | 15000 | 15000 | 15000 | **180000** |
| Связь, интернет | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | **18000** |
| Вывоз ТБО и сан обработка | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | **18000** |
| Обслуживание программного обеспечения | 6000 | 6000 | 6000 | 6000 | 6000 | 6000 | 6000 | 6000 | 6000 | 6000 | 6000 | 6000 | **72000** |
| Хозяйственные товары | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | **120000** |
| Оплата субподрядных услуг | 75000 | 75000 | 75000 | 75000 | 75000 | 75000 | 75000 | 75000 | 75000 | 75000 | 75000 | 75000 | **900000** |
| Услуги охраны | 2000 | 2000 | 2000 | 2000 | 2000 | 2000 | 2000 | 2000 | 2000 | 2000 | 2000 | 2000 | **24000** |
| 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | **0** |
| 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | **0** |
| **амортизация** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** |
| **% по кредиту, займу** | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | **0** |
| **прибыль до налогообложения** | **150000** | **156840** | **156840** | **156840** | **156840** | **156840** | **156840** | **156840** | **156840** | **156840** | **156840** | **156840** | **1875240** |
| **Налог** | **16 101** | **3 601** | **3 601** | **3 601** | **3 601** | **3 601** | **3 601** | **3 601** | **3 601** | **3 601** | **3 601** | **110 851** | **162962** |
| **Чистый финансовый результат** | **133899** | **153239** | **153239** | **153239** | **153239** | **153239** | **153239** | **153239** | **153239** | **153239** | **153239** | **45989** | **1712278** |

**Прогноз движения денежных средств на 12 мес. (2-й год проекта), руб.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Месяц/год :** | инвест. период |  | операционная деятельность |
|  | **янв.24** | **фев.24** | **мар.24** | **апр.24** | **май.24** | **июн.24** | **июл.24** | **авг.24** | **сен.24** | **окт.24** | **ноя.24** | **дек.23** |
| **Денежные средства на начало месяца** | **0** | **9 592** |  | **43 491** | **96 730** | **149 969** | **203 208** | **256 447** | **309 686** | **362 925** | **416 164** | **469 403** | **522 642** | **575 881** |
| Выручка |   |  | 935 130 | 950 000 | 950 000 | 950 000 | 950 000 | 950 000 | 950 000 | 950 000 | 950 000 | 950 000 | 950 000 | 950 000 |
| **Итого поступлений средств от операций** | **0** | **935 130** |  | **950 000** | **950 000** | **950 000** | **950 000** | **950 000** | **950 000** | **950 000** | **950 000** | **950 000** | **950 000** | **950 000** |
| Переменные расходы |   |  | 504 970 | 513 000 | 513 000 | 513 000 | 513 000 | 513 000 | 513 000 | 513 000 | 513 000 | 513 000 | 513 000 | 513 000 |
| Постоянные расходы |   |  | 280 160 | 280 160 | 280 160 | 280 160 | 280 160 | 280 160 | 280 160 | 280 160 | 280 160 | 280 160 | 280 160 | 280 160 |
| % по кредитам |   |  | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Налоги и пошлины |   |  | 16 101 | 3 601 | 3 601 | 3 601 | 3 601 | 3 601 | 3 601 | 3 601 | 3 601 | 3 601 | 3 601 | 110 851 |
| **Итого расходы по операционной деятельности** | **0** | **801 231** |  | **796 761** | **796 761** | **796 761** | **796 761** | **796 761** | **796 761** | **796 761** | **796 761** | **796 761** | **796 761** | **904 011** |
| **Итого Cash Flow от операций** | **0** | **133 899** |  | **153 239** | **153 239** | **153 239** | **153 239** | **153 239** | **153 239** | **153 239** | **153 239** | **153 239** | **153 239** | **45 989** |
| **Изменение оборотного капитала** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Деинвестиции |   |  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Инвестиции в текущий бизнес |   |  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Инвестиции в проект |   |  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| **Итого Cash Flow инвестирования** | **0** | **0** |  | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** |
| Поступление Займа |   |  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Погашение Займа |   |  | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Вложения учредителей |   |  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Изъятие чистого дохода предпринимателя |   |  | 100 000 | 100 000 | 100 000 | 100 000 | 100 000 | 100 000 | 100 000 | 100 000 | 100 000 | 100 000 | 100 000 | 150 000 |
| **Итого Cash flow финансирования** | **0** | **-100 000** |  | **-100 000** | **-100 000** | **-100 000** | **-100 000** | **-100 000** | **-100 000** | **-100 000** | **-100 000** | **-100 000** | **-100 000** | **-150 000** |
| **Итого Cash Flow за месяц** | **0** | **33 899** |  | **53 239** | **53 239** | **53 239** | **53 239** | **53 239** | **53 239** | **53 239** | **53 239** | **53 239** | **53 239** | **-104 011** |
| **Денежные средства на конец месяца** | **9 592** | **43 491** |  | **96 730** | **149 969** | **203 208** | **256 447** | **309 686** | **362 925** | **416 164** | **469 403** | **522 642** | **575 881** | **471 870** |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **План финансовых результатов на 12 мес (третий год ), руб.** |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Показатель** | **янв.25** | **фев.25** | **мар.25** | **апр.25** | **май.25** | **июн.25** | **июл.25** | **авг.25** | **сен.25** | **окт.25** | **ноя.25** | **дек.25** | **за год** |
| **Выручка** | **1000000** | **1050000** | **1100000** | **1150000** | **1200000** | **1200000** | **1200000** | **1200000** | **1200000** | **1200000** | **1200000** | **1200000** | **13900000** |
| Выручка, в том числе от продажи продукции и напитков | 1000000 | 1050000 | 1100000 | 1150000 | 1200000 | 1200000 | 1200000 | 1200000 | 1200000 | 1200000 | 1200000 | 1200000 | **13900000** |
| **Полная Себестоимость** | **848176** | **860700** | **887700** | **914700** | **941700** | **941700** | **941700** | **941700** | **941700** | **941700** | **941700** | **941700** | **11044876** |
| **Переменные расходы** | **540000** | **567000** | **594000** | **621000** | **648000** | **648000** | **648000** | **648000** | **648000** | **648000** | **648000** | **648000** | **7506000** |
| Закупка продуктов питания  | 500000 | 525000 | 550000 | 575000 | 600000 | 600000 | 600000 | 600000 | 600000 | 600000 | 600000 | 600000 | **6950000** |
| Закупка упаковки | 40000 | 42000 | 44000 | 46000 | 48000 | 48000 | 48000 | 48000 | 48000 | 48000 | 48000 | 48000 | **556000** |
| **Постоянные расходы, без учета амортизации** | **308176** | **293700** | **293700** | **293700** | **293700** | **293700** | **293700** | **293700** | **293700** | **293700** | **293700** | **293700** | **3538876** |
| Аренда помещения  | 28000 | 28000 | 28000 | 28000 | 28000 | 28000 | 28000 | 28000 | 28000 | 28000 | 28000 | 28000 | **336000** |
| Коммунальные платежи | 37000 | 37000 | 37000 | 37000 | 37000 | 37000 | 37000 | 37000 | 37000 | 37000 | 37000 | 37000 | **444000** |
| ФОТ  | 88000 | 88000 | 88000 | 88000 | 88000 | 88000 | 88000 | 88000 | 88000 | 88000 | 88000 | 88000 | **1056000** |
| Начисления на ФОТ | 26576 | 12100 | 12100 | 12100 | 12100 | 12100 | 12100 | 12100 | 12100 | 12100 | 12100 | 12100 | **159676** |
| Проведение рекламной кампании | 7000 | 7000 | 7000 | 7000 | 7000 | 7000 | 7000 | 7000 | 7000 | 7000 | 7000 | 7000 | **84000** |
| РКО, обслуживание р/сч | 15600 | 15600 | 15600 | 15600 | 15600 | 15600 | 15600 | 15600 | 15600 | 15600 | 15600 | 15600 | **187200** |
| Связь, интернет | 1700 | 1700 | 1700 | 1700 | 1700 | 1700 | 1700 | 1700 | 1700 | 1700 | 1700 | 1700 | **20400** |
| Вывоз ТБО и сан обработка | 1800 | 1800 | 1800 | 1800 | 1800 | 1800 | 1800 | 1800 | 1800 | 1800 | 1800 | 1800 | **21600** |
| Обслуживание программного обеспечения | 7000 | 7000 | 7000 | 7000 | 7000 | 7000 | 7000 | 7000 | 7000 | 7000 | 7000 | 7000 | **84000** |
| Хозяйственные товары | 12000 | 12000 | 12000 | 12000 | 12000 | 12000 | 12000 | 12000 | 12000 | 12000 | 12000 | 12000 | **144000** |
| Оплата субподрядных услуг | 80000 | 80000 | 80000 | 80000 | 80000 | 80000 | 80000 | 80000 | 80000 | 80000 | 80000 | 80000 | **960000** |
| Услуги охраны | 3500 | 3500 | 3500 | 3500 | 3500 | 3500 | 3500 | 3500 | 3500 | 3500 | 3500 | 3500 | **42000** |
|   | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | **0** |
|   | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | **0** |
| **амортизация** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | **0** |
| **% по кредиту, займу** |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   | **0,00** |
| **прибыль до налогообложения** | **151824** | **189300** | **212300** | **235300** | **258300** | **258300** | **258300** | **258300** | **258300** | **258300** | **258300** | **258300** | **2855124** |
| **Налог** | **37500** | **4500** | **4500** | **4500** | **4500** | **4500** | **4500** | **4500** | **4500** | **4500** | **4500** | **140500** | **223000** |
| **Чистый финансовый результат** | **114324** | **184800** | **207800** | **230800** | **253800** | **253800** | **253800** | **253800** | **253800** | **253800** | **253800** | **117800** | **2632124** |

**Прогноз движения денежных средств на 12 мес. (3-й год проекта), руб.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Месяц/год :** | инвест. период |  | операционная деятельность |
|  | **янв.25** | **фев.25** | **мар.25** | **апр.25** | **май.25** | **июн.25** | **июл.25** | **авг.25** | **сен.25** | **окт.25** | **ноя.25** | **дек.25** |
| **Денежные средства на начало месяца** | **0** | **1 190 856** |  | **1 105 180** | **1 089 980** | **1 097 780** | **1 128 580** | **1 182 380** | **1 236 180** | **1 289 980** | **1 343 780** | **1 397 580** | **1 451 380** | **1 505 180** |
| Выручка |   |  | 1 000 000 | 1 050 000 | 1 100 000 | 1 150 000 | 1 200 000 | 1 200 000 | 1 200 000 | 1 200 000 | 1 200 000 | 1 200 000 | 1 200 000 | 1 200 000 |
| **Итого поступлений средств от операций** | **0** | **1 000 000** |  | **1 050 000** | **1 100 000** | **1 150 000** | **1 200 000** | **1 200 000** | **1 200 000** | **1 200 000** | **1 200 000** | **1 200 000** | **1 200 000** | **1 200 000** |
| Переменные расходы |   |  | 540 000 | 567 000 | 594 000 | 621 000 | 648 000 | 648 000 | 648 000 | 648 000 | 648 000 | 648 000 | 648 000 | 648 000 |
| Постоянные расходы |   |  | 308 176 | 293 700 | 293 700 | 293 700 | 293 700 | 293 700 | 293 700 | 293 700 | 293 700 | 293 700 | 293 700 | 293 700 |
| % по кредитам |   |  | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Налоги и пошлины |   |  | 37 500 | 4 500 | 4 500 | 4 500 | 4 500 | 4 500 | 4 500 | 4 500 | 4 500 | 4 500 | 4 500 | 140 500 |
| **Итого расходы по операционной деятельности** | **0** | **885 676** |  | **865 200** | **892 200** | **919 200** | **946 200** | **946 200** | **946 200** | **946 200** | **946 200** | **946 200** | **946 200** | **1 082 200** |
| **Итого Cash Flow от операций** | **0** | **114 324** |  | **184 800** | **207 800** | **230 800** | **253 800** | **253 800** | **253 800** | **253 800** | **253 800** | **253 800** | **253 800** | **117 800** |
| **Изменение оборотного капитала** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Деинвестиции |   |  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Инвестиции в текущий бизнес |   |  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Инвестиции в проект |   |  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| **Итого Cash Flow инвестирования** | **0** | **0** |  | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** |
| Поступление Займа |   |  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Погашение Займа |   |  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Вложения учредителей |   |  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Изъятие чистого дохода предпринимателя |   |  | 200 000 | 200 000 | 200 000 | 200 000 | 200 000 | 200 000 | 200 000 | 200 000 | 200 000 | 200 000 | 200 000 | 200 000 |
| **Итого Cash flow финансирования** | **0** | **-200 000** |  | **-200 000** | **-200 000** | **-200 000** | **-200 000** | **-200 000** | **-200 000** | **-200 000** | **-200 000** | **-200 000** | **-200 000** | **-200 000** |
| **Итого Cash Flow за месяц** | **0** | **-85 676** |  | **-15 200** | **7 800** | **30 800** | **53 800** | **53 800** | **53 800** | **53 800** | **53 800** | **53 800** | **53 800** | **-82 200** |
| **Денежные средства на конец месяца** | **1 190 856** | **1 105 180** |  | **1 089 980** | **1 097 780** | **1 128 580** | **1 182 380** | **1 236 180** | **1 289 980** | **1 343 780** | **1 397 580** | **1 451 380** | **1 505 180** | **1 422 980** |

1. В себестоимость включены переменные расходы по видам работ [↑](#footnote-ref-1)
2. Индивидуальный предприниматель Карпова Анна Васильевна [↑](#footnote-ref-2)
3. Точка безубыточности рассчитана, как отношение условно-постоянных расходов и нормы маржинального дохода [↑](#footnote-ref-3)
4. Указать, на какой период создаются рабочие места [↑](#footnote-ref-4)