

\* Автономная некоммерческая общественная организация профессионального образования «Кызылский техникум экономики и права потребительской кооперации»

# **БИЗНЕС-ПЛАН** **на тему: «Вкус дня»** **(приготовление и продажа натурального кофе)**



# Резюме Бизнес-идеи

- \* **Наименование проекта:** производство и реализация натурального кофе
- \* **Местонахождение проекта:** РТ, г.Кызыл, ул. Красно-Армейская д.35
- \* **Юридический адрес:** 667000, РТ, г.Кызыл
- \* **Организационное правовая форма:** ИП
- \* **Название проекта:** Кофейня “Вкус дня”
- \* **Сумма всех затрат на реализацию проекта** 300 000 руб.
- \* **Работников будет привлечено** 5 чел.
- \* **Источники финансирования проекта –**
  - 1) Грант 200 000 руб., участие в конкурсе Министерство экономики РТ, отдел предпринимательства.
  - 2) Собственные средства-100 000
- \* **Срок окупаемости–** 1,2 мес.
- \* **Основными финансовыми показателями проекта является:** общая прибыль,

# Цели и задачи

Всё что вам нужно, есть у нас. Натуральное кофе и приемлемая цена.

## Цель:

- *Предоставления и реализация разных видов натурального кофе*

## Задачи:

- *Зарегистрировать предприятие и получить провозустанавливающие документы.*
- *Обеспечить бесперебойную доставку сырья.*
- *Предоставление качественного и натурального кофе.*
- *Отслеживать деятельность конкурентов и повышать свои конкурентные преимущества.*
- *Удовлетворение потребительского рынка.*

## *Организационный план*

*Организационная структура* – это технологический процесс изготовления и продажи кофе.

Для обеспечения деятельности предприятия потребуются квалифицированные работники, в число которых входит. Бармен, продавщица, разнорабочий.

Бармен-несет ответственность за весь технологический процесс в изготовлении кофе, молочных коктейлей и соков. Еженедельно следит за состоянием и исправностью оборудования.

Продавец- несет ответственность за недостатки выручки и санитарном состоянии помещения.

Разнорабочий- несет ответственность за разных подсобных работах, не требующих специальной подготовки. Убирает цеха, очищает территорию, моет полы, окна и т.д.

# \* Штатное расписание

Наименование	Кол-во, чел	Тарифная ставка (оклад) в рублях	Надбавки, рублях		Оплата за месяц
			Регион. 40%	Северная 50%	
Руководитель	1	14 000	5 600	7 000	26 600
Продавщица	1	12 000	4800	6 000	22 800
Бармен	1	12 000	4 800	6 000	22 800
Разнорабочий	1	12 000	4 800	6 000	22 800
<b>Итого</b>	<b>4</b>				<b>95 000</b>

# \* Производственный план

- \* Площадь предприятия- 49 кв.м.
- \* Месторасположение- жилой квартал, ул. Красно-Армейская д.35
- \* Обязательно должна быть система вентиляции.
- \* Наличие холодной и горячей воды, а также канализация.
- \* Требование Роспотребнадзора и пожарной инспекции.
- \* В стоимость аренды входит:
  - \* Аренда помещения,
  - \* Коммунальные услуги,
  - \* Противопожарная система.

# \* Затраты

№	Наименование оборудования	Количество, шт.	Цена, руб.	Стоимость, руб.
1	Кофемашина	1	49 900	49 900
2	Аппарат для холодных напитков	1	27 000	27 000
3	Аппарат для молочного коктейля	1	8 000	8 000
4	Кассовый аппарат	1	10 000	10 000
5	Итого		94 900	94 900

:



# Использование средства гранта

№	Наименование	Сумма в мес., руб.
1	Оборудование	94 900
2	Стоимость сырья и материалов	76 390
3	Стоимость аренды	25 000
4	Расходы на регистрацию ИП	2 800
	<b>Итого</b>	<b>199 090</b>



# \* Стоимость сырья

№	Наименование, продукта	Количество, шт., кг.	Стоимость, руб.
1	Кофе	50 кг.	25 000
2	Молоко	30 шт.	1 140
3	Сахар	50 кг.	1 750
4	Фрукты	50 кг.	12 000
5	Круассаны	750 шт.	18 000
6	Мороженое	70 кг.	10 500
7	Меню	10 шт.	1 000
8	Брендированные наклейки и стаканы	200 шт.	7 000
	<b>Итого</b>		<b>76 390</b>

# \* Маркетинговый план



\* Маркетинговый план – один из важнейших частей плана предприятия.

\* Процесс планирования маркетинга должен осуществляться, как часть общего процесса планирования предприятия.

\* **Виды маркетингового планирования:**

- Долгосрочные \*
- Среднесрочные \*
- Краткосрочные

# \* Маркетинговый план

## \* Элементы маркетингового плана:

1. *Анализ ситуации:* В ходе анализа предприятия исследуют действующие внешние факторы (экономические, социальные, технологические). Предприятие анализирует сильные и слабые стороны, возможности и угрозы.
  - \*
1. *Цель:* Заключается в выявлении наилучших возможностей для эффективной работы предприятия, с учетом интересов всех участников бизнеса и репутация предприятия.
  - \*
1. *Стратегия:* Задача стратегии - выбор курса для достижения цели. Стратегию нужно воспринимать, как - цель.
  - \*
1. *Тактика:* Стратегию следует развивать подробно, представив детали, относящиеся к инструментарию маркетинга и конкретные мероприятия. Для мероприятий выбираются ответственные сроки выполнения.
  - \*
1. *Контроль:* Предприятием устанавливаются расчеты экономических, технологических показателей и контроль, позволяющие определить, как выполняется работа по достижению цели.

# \* Реклама



\* Рекламирывать будем в баннере и буклетах-это в общем будет стоить 3000 руб. А реклама в социальных сетях бесплатно. В основном мы будем рекламировать в приложении «Instagram»

# \* Финансовый план

- \* Проект “ Вкус дня ” составляет 300 000 руб.
- \* Основными финансовыми показателями в период деятельности являются – денежная выручка, затраты, прибыль, арендная плата.
- \* Закон 5-3 РТ: “О применении патентной системы налогообложения на территории РТ, от 24.11.2014 г., предусматривает освобождение от налогов впервые зарегистрированных предпринимателей сроком на 2 года, применяющие упрощенную налоговую систему «налоговые каникулы».” Нулевая ставка налога применяется по нашему проекту: “Изготовление изделий народных, художественных промыслов.”

№ п/п	Наименование затрат.	Сумма в мес., руб.	Сумма в год, руб.
1	Оплата труда работников  Страховые взносы: ПФ 22% ФОМС 5.1% ФСС 2.9 %  Итого	95 000  20 900 4 875 2 755  123 530	1 140 000  250 800 58 500 33 060  1 482 360
2	Стоимость продуктов	76 390	916 680
4	Арендная плата	25 000	300 000
5	Реклама	3 000	3 000
6	ИТОГО	227 920	2 702 040

## \* Себестоимость одной чашки кофе.

№ п/п	Наименование ед.изм	Кофе гр. Чай	Сахар	Вода мл.	Стакан с логтипом	Молоко	Шоколад	Цена руб.
1	Эспрессо 60 мл.	30	5	0,50	10			45,50
2.	Американо 70 мл.	30	5	0,50	10			45,50
3.	Капучино 180мл.	30	5	0,50	10	10		55,50
4.	Мокачино 300 мл.	30	5	0,50	10	10	25	80,50
5.	Латте 150мл.	30	5	0,50	10	10		40,50
6.	Кофе с шоколадом 140 мл.	30	5	0,50	10		25	67,50
7.	Молоко с шоколадом 150 мл.			0,50	10	10	25	45,50
8.	Горячий шоколад 100 мл.			0,50	10		25	35,50
9.	Чай 250 мл.	5	5	0,50	10			20,50
10.	Ристретто 35 мл.	30	5	0,50	10			45,50

# Выручка

Наименование	Д.выручка за час, руб.	Д.выручка за день, руб.	Д.выручка за месяц, руб.	Д.выручка за год, руб.
Эспрессо	123	615	21 450	257 400
Американо	140	700	18 200	218 400
Капучино	120	600	15 600	187 200
Мокачино	115	575	14 950	179 400
Латте	170	850	22 100	265 200
Кофе с шоколадом	165	825	21 450	257 400
Молоко с шоколадом	99	495	12 870	154 440
Горячий шоколад	115	575	14 950	179 400
Чай	30	150	3 900	46 800
Ристретто	77	385	10 010	120 120
Сок	40	200	5 200	62 400
Круассаны	25	125	3 250	39 000
Пирожное	45	225	5 850	70 200
Вода 0,5л	25	125	3 250	39 000
Чизкейк	45	225	5 850	70 200
Итого	1 334	6 670	173 420	2 081 040



## Финансовый результат

Денежная выручка в день = 6 670

Денежная выручка за мес. = 6 670 x 26 = 173 420  
руб.

Себестоимость в мес. 46 000 руб.

Прибыль за мес. 173 420 - 46 000 = 127 420 руб.

Себестоимость за год 46 000 x 12 = 552 000 руб.

Прибыль за год 127 420 x 12 = 1 529 040 руб.

Срок окупаемости 200 000 / 173 420 = 1,1 мес.



# Анализ финансового рынка

Наименование	Сумма, руб.
<b>Постоянные расходы</b>	
Аренда	25 000
Фонд оплаты труда	95 000
Итого	120 000
<b>Переменные расходы</b>	
Стоимость продуктов	76 390
Реклама	3 000
Итого	79 390
<b>Всего</b>	<b>202 990</b>

# Анализ финансового рынка

*Точка безубыточности (BEP)*

**FC** - Постоянные издержки

**VC** – переменные издержки

**TR** – денежная выручка

**MR** – маржинальный доход

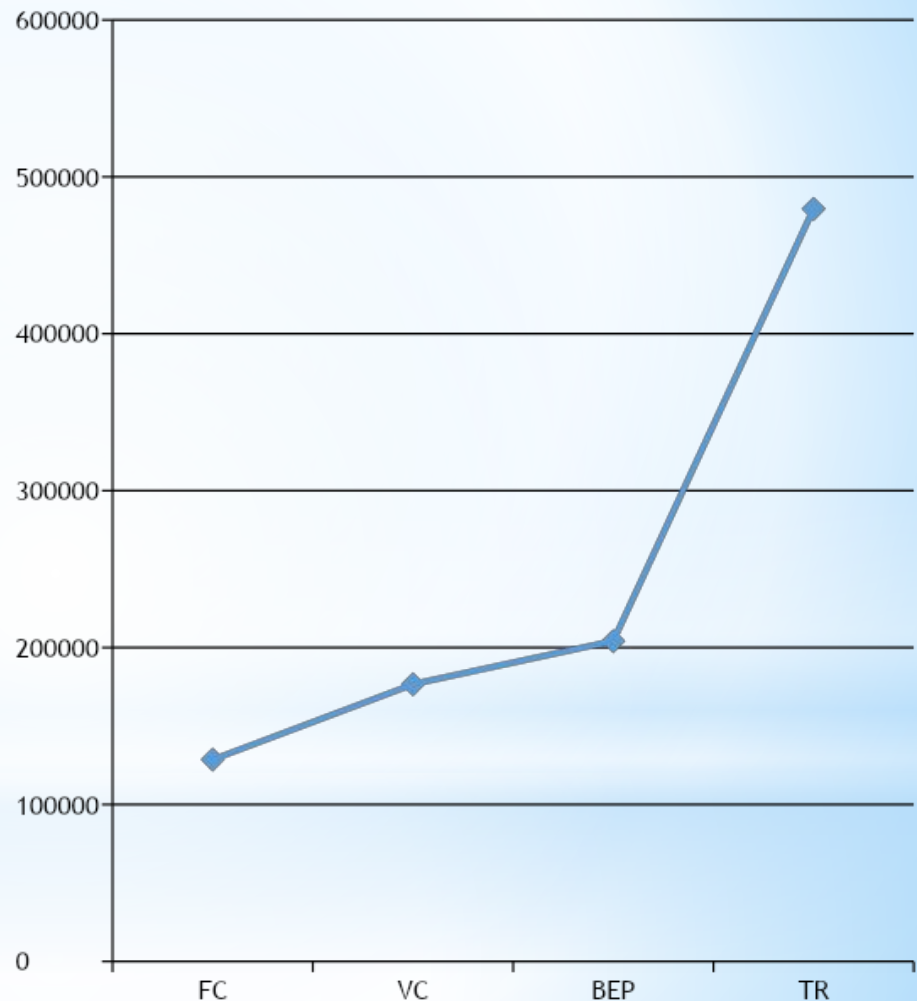
**KMR** – коэффициент

маржинального дохода

$$\text{MR} = \text{TR} - \text{VC} = 173\,420 - 79\,390 = 94\,030 \text{ руб.}$$

$$\text{KMR} = \text{MR} / \text{TR} = 94\,030 / 173\,420 = 0,54$$

$$\text{BEP} = \text{FC} / \text{KMR} = 120\,000 / 0,54 = \mathbf{222\,222,22 \text{ руб}}$$





\* СПАСИБО ЗА  
ВНИМАНИЕ!