



БИЗНЕС-ПЛАН «КАФЕ-БУЛОЧНАЯ «МАДАМ ПЛЮШКИНА»

**Выполнила: учащаяся 10 класса
МБОУ Дячкинской СОШ**

Тарасова Ангелина Владимировна

**Руководитель: Зарудная Галина
Владимировна,**

**учитель истории и обществознания
высшей категории.**

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ПРОЕКТА

Цель проекта: составить грамотный бизнес-план в сфере производства кондитерских изделий.

Задачи:

- 1. Изучить теорию бизнес планирования.
- 2. Для выработки успешной стратегии провести анализ конкурентной среды:
 - выявить преимущества и недостатки конкурентов и наметить пути преодоления недостатков и использования преимуществ.
- 3. Провести социологический опрос у потребителей с целью выявления самых востребованных товаров.
- 4. Выработать свою стратегию бизнеса
- 5. Создать свой логотип.
- 6. Разработать производственный, маркетинговый и финансовый план сбыта.



ГИПОТЕЗА

- Гипотеза моей работы: грамотный бизнес-план - основа успеха будущего предприятия



АКТУАЛЬНОСТЬ

Я выбрала для проектной работы именно эту тему не случайно:

- Во-первых, для меня это актуально, т.к. я надеюсь, работая над бизнес-проектом, приобрести знания, умения и навыки, которые помогут создать успешный, перспективный бизнес.
- Во - вторых, кроме личного интереса, актуальность данной работы ещё и в том, что в современном мире малый бизнес играет важную роль. Успешный бизнес позволяет разбогатеть. А как говорил знаменитый экономист: «богатые люди-богатое государство». Значительную роль предпринимательская деятельность играет и в экономике современной России. На встрече с председателем немецкого бизнеса в октябре прошлого года Путин заявил, что к 2030 году доля малого и среднего бизнеса в России должна дойти до 40%»



СОДЕРЖАНИЕ

- Анализ положения дел в отрасли
- План маркетинга
- Производственный план
- Персонал
- Юридический план
- Финансовый план
- Возможные риски
- Заключение по проекту



АНАЛИЗ ПОЛОЖЕНИЯ ДЕЛ В ОТРАСЛИ

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ В ГОРОДЕ МИЛЛЕРОВО

Тип предприятия, Название	Ассортимент	Расположение	Ценовая политика	Отзывы
Булочная, пекарня «Андреевский хлеб»	Хлеб	Ул. Максима Горького, 13	Цены: средние	«Преимущества» Вкусная выпечка «Недостатки» Отсутствует банковский терминал
Кафе, булочная, пекарня «Тополь»	Торты на заказ	Ул. Советская, 53б	Цены: средние	«Преимущества» Бесплатный wi-fi, оплата картой, хорошее обслуживание, вкусная выпечка «Недостатки» Плохой интерьер
Булочная, пекарня «Хлебница»	Торты на заказ, пироги, хлеб	Ул.3-го Интернационала33	Цены: средние	«Преимущества» Свежая продукция, быстрое приготовление, готовят по домашним рецептам
Кондитерская «Радуга вкуса»	Выпечка, печенье, пирожные, шоколад	Ул. Бабушкина, 35	Цены: средние	«Преимущества» Свежая продукция, хорошее обслуживание, большое количество выбора
Кондитерская «Сладкая ярмарка»	Выпечка	Ул. Нахимова	Цены: средние	«Преимущества» Свежая продукция, хорошее обслуживание



СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ ОПРОС ПОКУПАТЕЛЕЙ

КОЛИЧЕСТВО РЕСПОНДЕНТОВ: 54 ЧЕЛОВЕКА В
ВОЗРАСТЕ ОТ 12 ДО 18 ЛЕТ.

- Как часто вы покупаете хлебобулочные изделия?



СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ ОПРОС ПОКУПАТЕЛЕЙ

КОЛИЧЕСТВО РЕСПОНДЕНТОВ: 54 ЧЕЛОВЕКА В
ВОЗРАСТЕ ОТ 12 ДО 18 ЛЕТ.

- Какие изделия вы обычно покупаете?



ПЛАН МАРКЕТИНГА

Конкурентоспособные преимущества:

- Уникальность моего предприятия в том, что все хлебобулочные изделия изготавливаются по домашним рецептам прямо в процессе рабочего дня. Изделия не только можно отведать с кружечкой ароматного кофе прямо в уютной атмосфере кафе, а так же приобрести домой. Вся продукция имеет широкий ассортимент на любой вкус. Вас ждёт качественное и быстрое обслуживание, бесплатный wi-fi , а так же возможность оплаты картой.



СТРАТЕГИЯ СБЫТА ПРОДУКЦИИ

- Участие продукции в городских и областных ярмарках;
- Оказание особых услуг: заказ детского праздника, доставка продукции в офисы и на предприятия;
- Предоставление скидок в предпраздничные дни и проведение акций;
- Установка большого меню у входа, написанного мелом;
- Скидка на продукцию раз в неделю;
- Создание собственного логотипа продукции

Вместе с качественной продукцией и высоким уровнем обслуживания это станет гарантом прибыли и процветания кафе-булочной в ближайшем будущем.

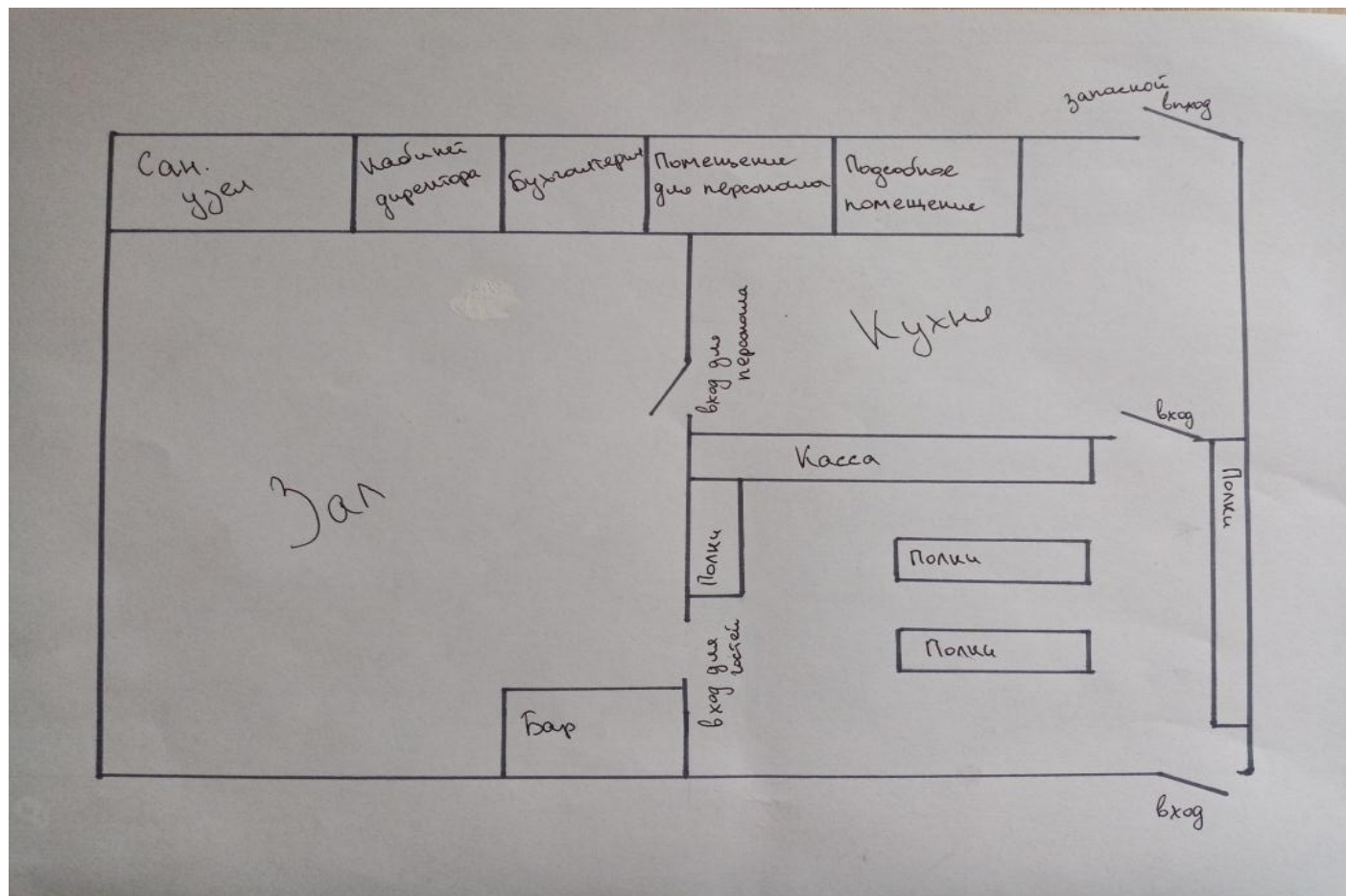


ЛОГОТИП ПРЕДПРИЯТТЯ



ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

План помещения



ПЕРСОНАЛ

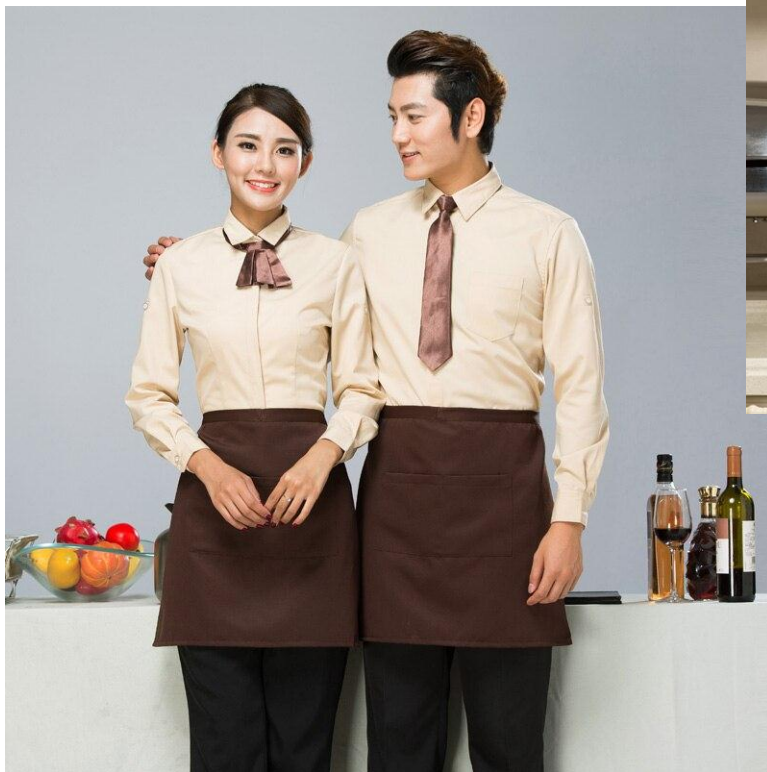
Примерное штатное расписание

Должность	Рабочие дни в месяц	Заработная плата, руб.	Годовая сумма расходов на оплату труда, руб.
Администратор зала	15	22500	540000
Официант	15	15000	720000
Кассир	15	15000	360000
Шеф-повар	30	45000	540000
Повар	15	30000	1440000
Бариста	15	10000	240000
Бухгалтер	20	25000	300000
Уборщик	15	10000	240000
Мойщик посуды	15	10000	240000
Курьер	Свободный график	10000	120000
Всего расходов на оплату труда в месяц:	375000	Всего расходов на оплату труда в год:	4200000



ФОРМА ПЕРСОНАЛА

Официанты и бариста



Повара



ЮРИДИЧЕСКИЙ ПЛАН

Организация своей пекарни требует решения следующих юридических вопросов:

- регистрация бизнеса
- выбор системы налогообложения
- сбор документов (договор аренды; разрешение на размещение в конкретном помещении)
- лицензирование
- заключение договоров на: вывоз мусора, пожарную экспертизу, пожарную сигнализацию;



ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Затраты предприятия

Наименование	Сумма, руб.
Аренда помещения (в месяц)	40000
Ремонт помещения	100000
Оборудование	930000
Регистрация и получение сертификатов	40000
Реклама (в месяц)	20000
Коммунальные платежи (в месяц)	100000
Затраты на заработную плату рабочим (в месяц)	375000
Закупка сырья (в месяц)	100000
Налоговые отчисления (в месяц)	30000
Всего:	1735000
Ежемесячные расходы:	665000
Чистая прибыль:	366250
Рентабельность:	55%
Срок окупаемости:	4,73



ВОЗМОЖНЫЕ РИСКИ

- Нестабильность политической ситуации в стране
- Неплатежи партнёров и задержка выполнения договорных обязательств
- Непредвиденное повышение затрат, недостаточное получение доходов
-



ЗАКЛЮЧЕНИЕ ПО ПРОЕКТУ

- 1. Подготовленный бизнес-план реален

В нём предусмотрены необходимые производственные мощности, финансовые, материальные и трудовые ресурсы для производства планируемого объёма и перечня товаров и услуг. Маркетинговая проработка подтверждает правильность выбора производства данного вида продукции, данного сектора рынка. Продукция конкурентоспособна. Вложенные средства окупаются в приемлемые сроки.

- 2. Бизнес-план нуждается в рекламной кампании.



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

