Муниципальное бюджетное общеобразовательное учреждение

Дячкинская общеобразовательная средняя школа

**Индивидуальный проект**

**Бизнес-план**

**«Кафе-булочная «Мадам ПлюшкиНа»**

Выполнила учащаяся 10 класса

МБОУ Дячкинской СОШ

Тарасова Ангелина Владимировна

село Дячкино 2021г.

Содержание

Введение(пояснительная записка к проекту)…………………………….....стр.3

1.Анализ положения дел в отрасли………………………………………..стр.4-7

1.1.Анализ конкурентной среды…………………………………………...стр.4-5

1.2.Социологический опрос покупателей………………………………...стр.6-7

2.План маркетинга………………………………………………………….стр.8-9

2.1.Конкурентоспособные преимущества………………………..…………стр.8

2.2. Средства распространения рекламы предприятия и продукции……..стр.8

2.3.Стратегия сбыта продукции…………………………………………...стр.8-9

3.Производственный план………………………………………………стр.10-15

3.1.План и дизайн помещения….…………………………….…………стр.10-11

3.2. Оборудование и сырье …………………………..…………………стр.10-11

3.4.Технология производства……………………………………………....стр.12

3.5. Ассортимент…………………………………………………………….стр.13

3.6. Персонал………………………………………………………..……стр.13-14

3.7.Примерное штатное расписание………………………………………..стр.15

4. Юридический план……………………………………………………….стр.16

5.Финансовый план……………………………………………………...стр.17-20

5.1.Расчёт примерного товарооборота……………………………..…..стр.17-18

5.2 Затраты на оборудование…………………………………………....стр.18-19

5.3 Затраты предприятия……………………………………………………стр.20

5.4.Заключение по финансовому плану……………………………………стр.20

6. Возможные риски………………………………………………………...стр.21

7. Заключение по проекту………………………………………………..…стр.22

1

Введение (пояснительная записка к проекту)

Тема моего индивидуального проекта: «Бизнес-план кафе-булочная «Мадам ПлюшкиНа»

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%»

*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* моей работы: грамотный бизнес-план - основа успеха будущего предприятия.

Сладости-то, что любят многие россияне. Даже в периоды кризиса люди не могут отказать себе в удовольствии насладиться вкусом свежего пирожного, торта или плитки шоколада. Столь высокий интерес к сладостям и привлёк меня как начинающего предпринимателя.

Жизнь всегда непредсказуема, и её трудно уложить в схематические рамки любого плана. Вместе с тем, заниматься планированием бизнеса необходимо. Прежде всего потому, что планирование бизнеса это позволяет увидеть все вновь возникшие риски. При этом будет возможность сократить финансовые и моральные потери, своевременно провести все необходимые мероприятия, которые позволят достичь желаемых целей. Правильно составленный бизнес-план кондитерской поможет заранее учесть все нюансы, правильно рассчитать плановые затраты и финансовые показатели. После, останется только воплотить свой проект в жизнь.

2

1.Анализ положения дел в отрасли

1.1.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 Интернационалла33 | 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 |

3

Вывод: анализ конкурентной среды показал:

* люди предпочитают свежие изделия с привлекательным вкусом и ароматом;
* ценят продукцию, приготовленную по домашним рецептам;
* желают видеть широкий ассортимент;
* покупателей привлекает бесплатный wi-fi и оплата картой;
* быстрое и качественное обслуживание клиентов;
* уютная атмосфера.

4

1.2.Социологический опрос покупателей

Количество респондентов: 54 человека в возрасте от 12 до 18 лет.

1. Как часто вы покупаете хлебобулочные изделия?

2. Какие изделия вы обычно покупаете?

5

3. Важно ли вам где покупать?

4. Что бы вы хотели покупать чаще?

Выводы:

* Люди покупают хлебобулочные изделия практически каждый день;
* Отдают предпочтение разным сортам хлеба и булочкам;
* Покупателям важна близость магазина и качество продукции;
* Им хотелось бы видеть широкий ассортимент булочек и тортов.

6

2. План маркетинга

Маркетинг-процесс управления, включающий в себя определение прогнозирование и удовлетворение запросов потребителей с получением прибыли.

2.1.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.

2.2. Средства распространения рекламы предприятия и продукции:

1. Плакаты

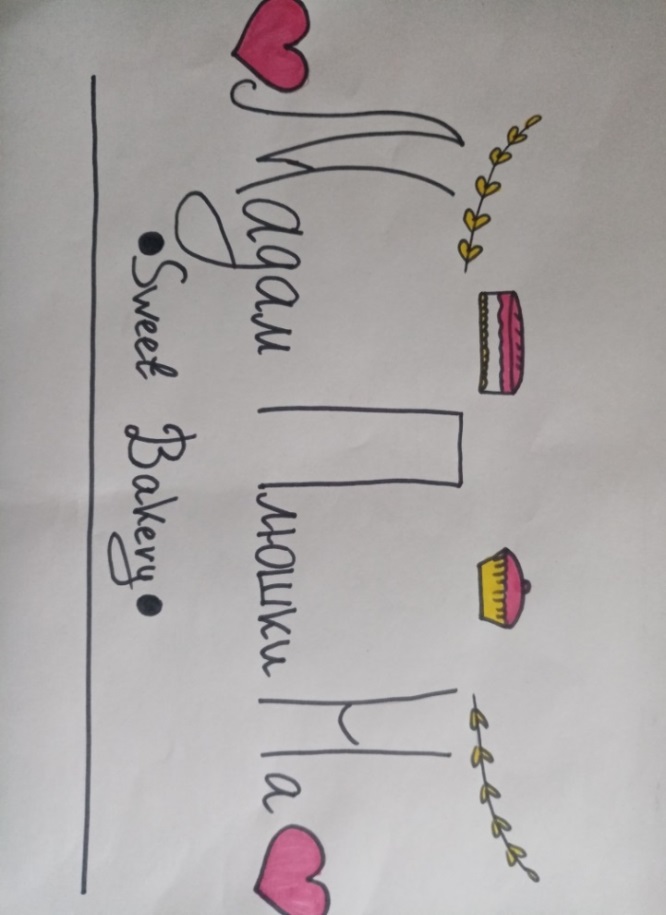
2. Реклама в интернете

3. Сайт в интернете

4. Телевидение

2.3. 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.



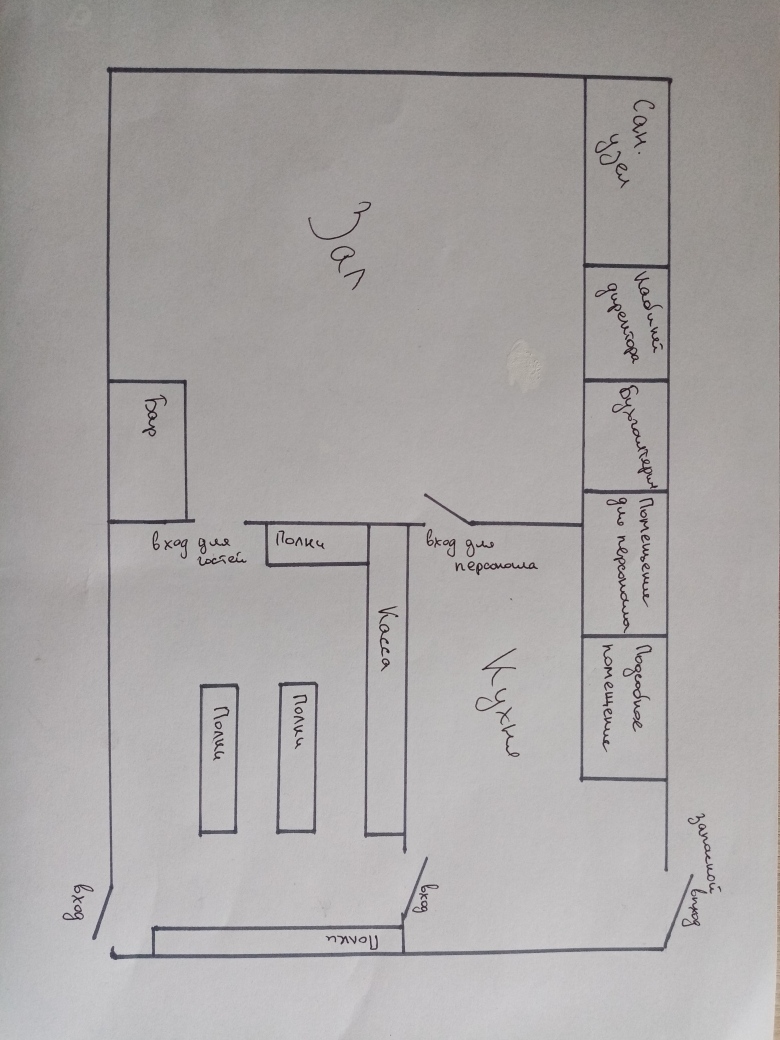
7

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

8

3. Производственный план

3.1. План и дизайн помещения





9



3.2. Оборудование и сырьё

|  |  |
| --- | --- |
| Оборудование | Количество,шт. |
| Печь хлебопекарная | 2 шт. |
| Шкаф расстроечный | 1 шт. |
| Тестомес | 2 шт. |
| Дежа | 2 шт. |
| Ёмкости для хранения сырья | 7 шт. |
| Просеиватель муки | 4 шт. |
| Скалки для теста | 4 шт. |
| Вентиляционное оборудование | 3 шт. |
| Холодильник | 3 шт. |
| Блендер | 2 шт. |
| Пекарский стол | 3 шт. |
| Кофемолка | 1 шт. |
| Барная стойка | 1 шт. |
| Раковина и смеситель | 5 шт. |
| Столы | 9 шт. |
| Стулья | 20 шт. |
| Компьютеры | 3 шт. |
| Принтер | 2 шт. |
| Прилавок | 3 шт. |
| Касса | 2 шт. |
| Стеллаж | 4 шт. |
| Диваны | 2 шт. |
| Лампы и другое освещение | 18 шт. |
| Двери | 11 шт. |
| Унитаз | 4 шт. |
| Кабинки | 4 шт. |
| Сушилка для рук | 2 шт. |
| Зеркало | 4 шт. |

Сырьё, применяемое в хлебопечении, делится на основное и вспомогательное. К основному сырью относятся: мука, вода, соль и дрожжи - это те компоненты, без которых ничего не получится. К вспомогательному сырью относятся: жир, сахар, яйца, молоко, пряности, ингредиенты и многое другое.

3.4.Технология производства

[Брожение опары и теста](https://www.tokoch.ru/term/norm_bread/623.html)

Если тесто испечь сразу после замеса, то получится тяжелый плотный хлеб, который очень плохо усваивается организмом человека. Для получения рыхлого хлеба опару и тесто после замеса оставляют на несколько часов бродить.

[Разделка теста](https://www.tokoch.ru/term/norm_bread/624.html)

После брожения тесто разделывают. Разделка пшеничного теста заключается в делении его на куски, округлении этих кусков, предварительной расстойке, придании кускам необходимой формы и окончательной расстойке. Деление теста на куски в мелких пекарнях производят вручную.

[Выпечка хлеба](https://www.tokoch.ru/term/norm_bread/625.html)

После расстойки сформированные куски теста выпекают при температуре 220 — 270°. Несмотря на высокую температуру тесто в печи прогревается медленно. За первые 15 — 20 минут температура внутри крупных караваев не поднимается выше 50°.

[Выход хлеба](https://www.tokoch.ru/term/norm_bread/626.html)

Охлаждение хлеба Хлеб из печи сразу поступать в продажу не может, так как он легко деформируется. Его необходимо охладить. Для этого весовой хлеб укладывают на полки вагонеток или стеллажей, а штучный хлеб в корзины или ящики и направляют на остывание в экспедицию.

11

3.5. Ассортимент

* Торты
* Пирожные
* Маффины
* Печенье
* Панкейки
* Панна-котта
* Чизкейк
* Пицца
* Хлеб
* Пончики
* Булочки
* Круассаны
* Пирожки
* Слойки
* Чай
* Кофе
* Горячий шоколад
* Мохито
* Сок

3.6. Персонал

|  |  |
| --- | --- |
| Должность | Количество работников |
| Администратор зала | 2 |
| Официанты | 4 |
| Кассир | 2 |
| Шеф-повар | 1 |
| Повара | 4 |
| Бариста | 2 |
| Бухгалтер | 1 |
| Уборщик | 2 |
| Мойщик посуды | 2 |
| Курьер | 1 |

12

Форма официантов и баристы



Форма повара



13

3.7.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 |

14

4. 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;

15

5.Финансовый план

Финансовый план-один из важнейших разделов бизнес-плана, так как является главным критерием принятия инвестиционного проекта к реализации.

5.1 Расчёт примерного товарооборота

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Ассортимент | Цена, руб. | | | | | Количество продаж  (в день) | | Сумма минимальной выручки (в день) | |
| Торт | От 250 за 1 шт. | | | | | 5 | | 1250 | |
| Пирожные | От 30 за 1 шт. | | | | | 20 | | 600 | |
| Маффины | От 95 за 1 шт. | | | | | 10 | | 950 | |
| Печенье | От 150 за 1 кг. | | | | | 5 | | 750 | |
| Панкейки | От 50за 1 шт. | | | | | 10 | | 500 | |
| Панна-котта | От 80 за 1 шт. | | | | | 10 | | 800 | |
| Чизкейк | От 50 за 100 гр. | | | | | 10 | | 500 | |
| Пончики | От 30 за 1 шт. | | | | | 40 | | 1200 | |
| Булочки | От 15 за  1 шт. | | | | | 70 | | 1050 | |
| Круассаны | От 70 за  1 шт. | | | | | 50 | | 3500 | |
| Слойки | От 70 за  1 шт. | | | | | 35 | | 2450 | |
| Пирожки | От 60 за  1 шт. | | | | | 80 | | 4800 | |
| Пицца | От 400 за 1 шт. | | | | | 5 | | 2000 | |
| Хлеб | От 15 за 1 шт. | | | | | 105 | | 1575 | |
| Чай | От 30 за 1 шт. | | | | | 40 | | 1200 | |
| Кофе | От 90 за 1 шт. | | | | | 80 | | 7200 | |
| Горячий шоколад | От 40 за шт. | | | | | 30 | | 1200 | |
| Мохито | От 80 за 1 шт. | | | | | 20 | | 1600 | |
| Сок | От 50 за 1 шт. | | | | | 25 | | 1250 | |
| Сумма выручки в день: | | | | | | 34375 | | | |
| Сумма выручки в месяц: | | | | | | 1031250 | | | |
| Сумма выручки в год: | | | | | | 12375000 | | | |
| 5.2 Затраты на оборудование | |  |  | |  |  | |  | |
| Наименование основного средства | | | Стоимость основного средства, руб. | | | | | Количество основного средства, шт. | | Сумма всего, руб. | |
| Помещение | | | 90000 | | | | | 1 | | 90000 | |
| Печь хлебопекарная | | | 20000 | | | | | 2 | | 40000 | |
| Шкаф расстроечный | | | 25000 | | | | | 1 | | 50000 | |
| Тестомес | | | 15000 | | | | | 2 | | 30000 | |
| Дежа | | | 5000 | | | | | 2 | | 10000 | |
| Ёмкости для хранения сырья | | | 450 | | | | | 7 | | 3150 | |
| Просеиватель муки | | | 400 | | | | | 4 | | 1600 | |
| Скалки для теста | | | 300 | | | | | 4 | | 1200 | |
| Вентиляционное оборудование | | | 30000 | | | | | 3 | | 90000 | |
| Холодильник | | | 21000 | | | | | 3 | | 63000 | |
| Блендер | | | 7000 | | | | | 2 | | 14000 | |
| Пекарский стол | | | 3000 | | | | | 3 | | 9000 | |
| Кофемолка | | | 2000 | | | | | 1 шт. | | 2000 | |
| Барная стойка | | | 15000 | | | | | 1 шт. | | 15000 | |
| Раковина и смеситель | | | 1500 | | | | | 5 шт. | | 7500 | |
| Столы | | | 8200 | | | | | 9 шт. | | 73800 | |
| Стулья | | | 7000 | | | | | 20 шт. | | 140000 | |
| Компьютеры | | | 27000 | | | | | 3 шт. | | 81000 | |
| Принтер | | | 6000 | | | | | 2 шт. | | 12000 | |
| Прилавок | | | 6000 | | | | | 3 шт. | | 18000 | |
| Касса | | | 17000 | | | | | 2 шт. | | 34000 | |
| Стеллаж | | | 5000 | | | | | 4 шт. | | 20000 | |
| Диваны | | | 7500 | | | | | 2 шт. | | 15000 | |
| Лампы и другое освещение | | | 2000 | | | | | 18 шт. | | 36000 | |
| Двери | | | 2000 | | | | | 11 шт. | | 22000 | |
| Унитаз | | | 7000 | | | | | 4 шт. | | 28000 | |
| Сушилка для рук | | | 5000 | | | | | 2 шт. | | 10000 | |
| Зеркало | | | 2500 | | | | | 4 шт. | | 5000 | |
| Всего: | | | | | 930000 | | | | | | | |

18

5.3 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 |

***5.4.Заключение по финансовому плану***

Произведённые расчёты показывают целесообразность открытия проектируемого предприятия. В процессе производственно-торговой деятельности годовой товарооборот предприятия составляет 12375000 тыс. рублей. После вычета издержек обращения и уплаты налогов, в распоряжении предприятия остаётся чистая прибыль в размере 366250 тыс. рублей. Рентабельность авансированного капитала составляет 55%.

Следовательно, вернуть вложения в полном объёме удастся не раньше, чем через 5 месяцев. Если же учесть, что первые 2-3 месяца уйдёт на организацию производства, то этот срок увеличится до 7-8 месяцев.

19

6. Возможные риски:

* нестабильность политической ситуации в стране
* неплатежи партнёров и задержка выполнения договорных обязательств
* непредвиденное повышение затрат, недостаточное получение доходов

20

***7.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.

21

Литература.

1. Боб Адамс «Бизнес-план за несколько часов»

Интернет - ресурсы:

<https://bizneszakon.ru/biznes-plany/biznes-plan-konditeskoy-s-raschetami>

<https://delosmelo.ru/oborudovanie/pekarnya>

<https://bizsovet.com/dolzhnosti-v-restorane/>

22