

Содержание:

Введение

На данный момент нет ни одного успешного предприятия без предварительного составления бизнес-плана, который в первую очередь представляет собой визитную карточку любой организации. Как правило, он может позволить увидеть и оценить будущий бизнес глазами инвестора. Разработка бизнес плана - важное условие для начала организации бизнеса и его функционирования. В идеале каждое предприятие должно иметь разработанный набор целей и задач, продумать стратегию преобразования целей в действия. Принято считать, что наличие бизнес плана является одним из инструментов увеличения доходности предприятия и защищает от неоправданных рисков. Темой данной курсовой работы я выбрала создание бизнес-плана веганского кафе под названием «Veggie Cafe», в котором всегда можно будет найти здоровую органическую пищу по вкусам и предпочтениям.

Актуальность кафе веганского типа заключается в том, что спрос на пищу, не содержащую или содержащую отголоски элементов животного происхождения, рос и продолжает расти, а предложение не может ему соответствовать. Заведения для веганов — одна из наиболее перспективных и свободных ниш для небольших кафе. Появление подобных заведений вполне логично после активной популяризации здорового питания и образа жизни на протяжении последних лет.

Объектом исследования данной курсовой работы является планируемое предприятие «Veggie Cafe».

Предметом исследования является разработка бизнес-плана.

Цель данной курсовой работы - проанализировать целесообразность создания предприятия по изготовлению веганской пищи.

Исходя из поставленной цели, *задачами* моей работы являются:

1. Анализ необходимых ресурсов для предприятия по производству веганской пищи;
2. Выбор эффективных способов использования ресурсов;

3. Пути повышения прибыли, рентабельности;
4. Определение целесообразности создания предприятия по производству веганской пищи.

При написании работы мною будут использованы теоретические, статистические, табличные и технико-экономические методы исследования. Материалом данной курсовой работы станет бизнес-план «Veggie Cafe».

Глава 1. Процесс разработки бизнес-плана предприятия питания

1.1. Бизнес-план и его роль в современном предпринимательстве

Реформы в экономике неразрывно связаны с изменением стереотипов управления, методов и подходов в планировании и осуществлении преобразований. Сущность этих преобразований заключается в быстром и фундаментальном изменении действующих процедур. В истории человеческого общества не было такой экономической системы, развитие которой совершалось бы без всякого воздействия со стороны заинтересованных субъектов или определенных структур управления.

В значительной степени успех или неуспех предпринятых усилий зависит от совершенствования организации управления и его важнейшей функции - планирования. В современной быстроменяющейся экономической ситуации невозможно добиться положительных результатов, не планируя своих действий и не прогнозируя последствий.

Планирование - это определение цели развития управляемого объекта, методов, способов и средств ее достижения, разработка программы, плана действия различной степени детализации на ближайшую и более отдаленную перспективу.

[\[1\]](#)

Планирование необходимо любой организации, которая намеревается предпринимать какие-то действия в будущем. Современная экономическая ситуация, связанная с активным развитием рыночных отношений, диктует

предприятиям новый подход к внутрифирменному планированию. Они вынуждены искать такие формы и модели планирования, которые обеспечивали бы наибольшую эффективность принимаемых решений. Оптимальным вариантом достижения подобных решений является новая прогрессивная форма плана.

Бизнес-план поможет предупредить и достойно встретить многие неизбежные проблемы в развитии бизнеса. Конечно, он не может исключить всех ошибок, но дает возможность продумать действия. Он является инструментом, с помощью которого возможен контроль и управление производством. Бизнес-план позволяет управлять по предварительному плану, а не просто реагировать на события. Может носить характер текущего (один год) или перспективного (3-5 лет) плана.

Бизнес-план, описывая все основные аспекты будущего предприятия, рассматривая проблемы, с которыми оно может столкнуться, и устанавливая способы их решения, должен показать выгодную сторону предполагаемого проекта и привлечь возможных контрагентов, потенциальных финансовых партнеров. Инвестор вложит свои средства лишь в тот проект, который с достаточной вероятностью гарантирует ему получение максимальной прибыли.

1.2. Бизнес-план, как метод осуществления финансово-экономической деятельности предприятия

Бизнес-план предполагает оценку собственной предпринимательской деятельности фирмы и целевую оценку конъюнктуры рынка, является программой действий предпринимателя, необходимым рабочим инструментом проектно-инвестиционных решений и внутрифирменного планирования, применяемым во всех сферах предпринимательства. Он актуален, как и для новых предприятий, так и для функционирующих фирм.

Бизнес-план служит трем основным **целям**:

- Дает инвестору ответ на вопрос, стоит ли вкладывать средства в данный инвестиционный проект
- Служит источником информации для лиц, реализующих проект
- Банк при принятии решения о выдаче кредита получает исчерпывающую информацию о существующем бизнесе заемщика и его развитии после

получения кредита

Существуют внешние и внутренние **цели** создания бизнес-плана. Чаще всего он создается при необходимости получения кредита или привлечения инвестиций, однако помимо подобных внешних целей, есть и другие.

Внешние цели разработки бизнес-плана — обоснование необходимости в привлечении дополнительных инвестиций, заемных средств, концентрация внимания со стороны банка, убеждение в прибыльности и эффективности поставленных стратегических целей. Чтобы убедить инвестора в выгоды вложения капитала, также необходим бизнес-план, в котором описывается соотношение отдачи от проекта и рисков. Он является своего рода визитной карточкой инвестиционного проекта.

Создание бизнес-плана требуется при получении банковского кредита. Банк предоставляет кредит на приемлемых условиях лишь в случае, если ему продемонстрируют бизнес-план, в котором учитываются его интересы. Для банка этот документ служит гарантией.

При всем этом, для организации являются более важными **внутренние цели**, которые позволяют четко обусловить видение дальнейшего развития. К внутренним целям относится обучение управляющей команды, обеспечение понимания реального положения организации на рынке. Это важно при необходимости определения методов, стратегии работы, для выявления наиболее слабых и сильных сторон инвестиционного проекта, анализа эффективности в различных условиях.

Процесс бизнес-планирования носит доказательный характер и рассматривается как последовательное изложение системы реализации проекта, его ключевых составляющих, которые способны убедить инвестора или партнера в рентабельности проекта и необходимости участия в нем. Основными составляющими процесса бизнес-планирования при этом являются:

- описание товаров и услуг;
- анализ рынка и маркетинговая стратегия;
- производственный план;
- организационный план;
- финансовый план и бюджетирование;
- изложение системы доказательств;

- определение степени жизнеспособности и будущей устойчивости организации;
- предвидение рисков предпринимательской деятельности;
- конкретизация перспективы бизнеса в виде системы количественных и качественных показателей развития;
- развитие перспективного (стратегического) взгляда на организацию и ее рабочую среду путем получения ценного опыта планирования.

Выделяют несколько **функций бизнес-планирования**:

1. Функция связана с возможностью использования бизнес-плана для разработки общей экономической стратегии предприятия.
2. Функция предполагает привлечение денежных средств (ссуд, кредитов) со стороны.
3. Функция планирования, которая дает возможность оценить и контролировать процесс развития основной деятельности предприятия.
4. Функция отражает привлечение к осуществлению проектов, реализации планов развития предприятия потенциальных партнеров, которые могут вложить собственный капитал или технологию.
5. Функция путем вовлечения всех сотрудников в процесс составления бизнес-плана позволяет улучшить их информированность о предстоящих действиях, скоординировать усилия, создать мотивацию достижения целей.

1.3. Виды бизнес-планирования

Бизнес-план - это официальный документ, но, чтобы его составить, нужно собрать достоверную информацию по обширному кругу вопросов. Объем этой информации постоянно растет по мере вхождения в бизнес или его развития.

В соответствии с объемом бизнес-планы можно разделить на три основные категории:

Краткий бизнес-план (10 страниц) имеет смысл составлять, если ваша компания сравнительно молода или не планирует выпуск нескольких наименований товаров. В последнее время банки требуют предоставления кратких бизнес-планов при подаче заявки на кредит. Краткий план поможет вам заинтересовать потенциальных инвесторов в вашем проекте и получить их предварительные комментарии, которые могут быть впоследствии полезны при написании более

развернутого плана.

Полный план является традиционным. Он должен освещать все аспекты деятельности компании и, в то же время, по объему не превышать 40 страниц. Полный бизнес-план необходим для привлечения финансирования в больших размерах. Он может также пригодиться при поиске стратегического партнера (например, при слиянии компаний или создании совместного предприятия).

Операционный план (более 40 страниц) должен детально освещать все аспекты и подробности стратегии и организации продаж, маркетинга, производственной и исследовательской политики компании, а также содержать весьма подробные финансовые прогнозы.

В реальной жизни бизнес-планы подразделяются в зависимости от степени детализации, субъекта и объекта планирования, конкретных целей и задач. Современная типология содержит следующие виды бизнес-планов:

- **концепт бизнес-план** коммерческой идеи или инвестиционного проекта - основа для переговоров с потенциальным инвестором или партнером для выяснения степени его интереса или возможностей вовлечения в проект;
- **бизнес-план структурного подразделения** - изложение перед высшим руководством корпорации плана развития хозяйственной деятельности подразделения (для обоснования приоритетности, объемов ресурсов, процента оставляемой в подразделении прибыли);
- **бизнес-план как заявка на кредит** - для получения на коммерческой основе заемных средств от организации-кредитора;
- **бизнес-план как заявка на грант** - для получения средств из государственного бюджета или общественных фондов для решения острых социально-политических проблем[2]
- **бизнес-план финансового оздоровления** - составляется фирмой, находящейся в состоянии неплатежеспособности. Для такого типа бизнес-плана характерна сложная процедура согласований расчетов с кредиторами и собственником фирмы, являющегося потенциальным банкротом

Обязательной частью бизнес-плана является технико-экономическое обоснование, которое особо востребовано инвесторами, так как отображает порядок работ по анализу инвестиционного проекта и демонстрирует проект сроков возврата вложенных средств.

Особенности, которые необходимо учитывать при разработке различных типов бизнес-планов: специфика отрасли; общая стратегия предприятия; концепция продукта и др.[\[3\]](#)

Вывод по первой главе:

Бизнес-план предстает как определенная модель деятельности предприятия, которая использует все наработки традиционного планирования применительно к категориям рыночной экономики: бизнесу, конкурентной борьбе, деятельности маркетинговых служб, коммерческому риску, стратегии финансирования, достижения дохода и необходимого уровня рентабельности, качественному обслуживанию потребителя.

Отличие бизнес-плана от ранее применявшегося планирования производства в том, что он не только организует всю внутреннюю сторону процесса производства на предприятии, но и стремится связать ее с рыночными потребностями.

Использование предпринимателем бизнес-плана в своей деятельности помогает разрешить следующие основные задачи:

- задать направление деятельности фирмы и место на целевом рынке;
- сформулировать долговременные и краткосрочные цели фирмы, стратегии и тактики их достижения;
- определить показатели товаров и услуг, которые будут предлагаться фирмой потребителям, а также оценить издержки по их созданию и реализации;
- оценить соответствие фирмы и условий мотивации труда работников требованиям по достижению поставленных целей;
- определить состав маркетинговых мероприятий фирмы по изучению рынка, организации рекламы, стимулированию продаж, ценообразованию, каналам сбыта и т.п.;
- оценить материальное положение фирмы и соответствие имеющихся и привлекаемых ресурсов;
- предусмотреть трудности, которые могут помешать выполнению бизнес-плана.

Бизнес-планы подразделяются в зависимости от степени детализации, субъекта и объекта планирования, конкретных целей и задач: полный/краткий/операционный; концепт бизнес-план, план структурного подразделения, заявка на кредит, заявка на грант и бизнес-план финансового оздоровления предприятия.

Глава 2. Разработка бизнес-плана

- 1.

Описание проекта

Тщательное наблюдение за индустрией веганских заведений показывает, что в последние несколько лет отрасль стабильно росла. Уровень осведомленности населения в области здравоохранения, этики и экологии стремительно повышается, поэтому все большую популярность приобретает вегетарианство и его строгая форма - веганство. Это невероятно модный тренд, в сфере которого можно открыть успешный бизнес, дающий солидную прибыль.

Вегетарианство и веганство - это не только отказ от мяса и продуктов животного происхождения. Сегодня за этими словами может скрываться нечто большее - образ жизни и мышления, отношение человека к миру и ощущение себя в нем. За повсеместными маркетинговыми приставками вроде эко-, био- и тенью фитостен прячется осознание людьми того, что все земные блага - конечны, а у любого потребления есть разумный предел. С каждым годом это понимание только усиливается.

На данный момент можно с уверенностью утверждать, что веганский ресторанный бизнес является прибыльной отраслью, и он открыт для любого начинающего предпринимателя, который может прийти и основать свой бизнес. В Москве на сегодняшний день насчитывается около 15 веганских заведений, но этот рынок быстро развивается. Если раньше вегетарианское кафе было в диковинку, то сейчас любой российский город-миллионник имеет по несколько вегетарианских кафе, а заведения широкого профиля обязательно выделяют вегетарианское меню. В веганском кафе можно не только готовить без мяса, молока и т. д., но и использовать для декора пространства эко-материалы и растения, выращивать зелень самостоятельно и подавать веганские напитки и десерты. В этой сфере есть широчайшее пространство для фантазии, ведь кухня веганов крайне разнообразна и продолжает развиваться каждый день.

Мы планируем открыть кафе с названием - «Veggie safe», ориентированное на посетителей среднего класса, вместимостью 35 посадочных мест. Основа услуг кафе - веганская кухня. В кафе должны быть представлены блюда только из

ингредиентов растительного происхождения. Заказ будет производиться на кассе, а подача пищи посредством официанта. Режим работы предприятия с 11.00 до 23.00.

Местоположение

Веганская психология тесно связана с гармонией, обереганием природы, спокойствием и душевным комфортом, поэтому «Veggie safe» - это небольшое кафе с летней верандой, которое будет находиться в «Парке Горького» Москвы и создаст образ места, где можно отдохнуть вдали от суеты города и набраться положительной энергии.

Для веганского заведения выбор помещения важен так же, как и для любого другого, но в данном случае стоит делать ставку не на месторасположение, а на подходящее соседство, уют и экологичность помещения.

Так же атмосфера заведения — очень деликатный вопрос, в котором многое зависит от деталей. Выбранный стиль и направление подчеркивают именно детали, они придают неповторимость заведению. Необычное освещение и расположение столов, лоскутные диваны ярких цветов, расставленные сувениры и многое другое. Детали запоминаются гораздо лучше. Мы хотим, чтобы наше заведение стало удобным не только для еды, но и для работы, встреч и отдыха.

Особенности кухни и органических блюд

«Veggie Safe» занимается продажей исключительно веганских блюд. Не стоит забывать, что в отличие от антикафе, где просто не продают алкоголь и посетители платят за время, в веганские кафе гости приходят поесть. Блюда должны быть уникальными и разнообразными, чтобы, пообедав у вас один раз, посетитель захотел зайти снова и позвать своих друзей, чтобы они поняли, насколько вкусной может быть подобная еда!

Мы — кафе веганской кухни, это значит, что все блюда в нашем заведении готовятся исключительно из растительных ингредиентов. Мы не используем молочные продукты, яйца, мед и так далее. Наше кафе базируется на общих идеях и принципах веганства: отсутствие животных продуктов, ГМО и алкоголя. Алкоголь мы не продаем, так как это противоречит нашей концепции. Подход к подбору продуктов подходит с особой тщательностью: именно выбор блюд и эксклюзивность продуктов делает веганское кафе посещаемым.

Подбор персонала для веганского заведения

Самое очевидное требование к персоналу — быть веганом/вегетарианцем, в остальном отличий от традиционного кафе нет. Но главное условие чаще всего и создает дефицит кадров, значительно ограничивая круг поиска кандидатов.

Мы решили нанять квалифицированные и компетентные руки, ориентированные на клиента и готовые работать, разместив объявления в поисковиках этических вакансий.

Рассмотрим должности их роли и обязанности.

Главный исполнительный директор:

- Найм, отбор, обучение, консультирование и дисциплинирование менеджеров; распределение ответственности; планирование, мониторинг и оценка результатов работы; разработка стимулов; развитие климата для предоставления информации и мнений
- Отвечает за установление цен и заключение деловых сделок
- Ответственный за подписание чеков и документов от имени компании

Администратор:

- Проводит собеседование, подбор кадров их обучение и оценка
- Поддерживает запасы канцтоваров; размещение и ускорение заказов
- Вызов на ремонт
- Отвечает за ведение повседневных дел в ресторане
- Отчеты генеральному директору
- Работает с жалобами и запросами клиентов

Менеджер по продажам и маркетингу:

- Управляет внешними исследованиями и координирует внутренние источники информации, чтобы удержать клиентов и привлечь новых
- Определяет, расставляет приоритеты и обращается к новым партнерам, бизнес-возможностям и др.
- Определяет возможности развития; участвует в структурировании проектов; обеспечивает завершение проектов развития
- Разрабатывает новые планы по расширению увеличения продаж и росту компании

Информационный технолог:

- Управляет мобильным приложением организации
- Управляет аспектом электронной коммерции бизнеса
- Отвечает за установку и обслуживание компьютерного программного и аппаратного обеспечения для организации
- Управляет программным обеспечением для логистики и цепочки поставок, веб-серверами, программным обеспечением для электронной коммерции
- Управление видеонаблюдением организации

Специалист по связям с общественностью:

- Собирает информацию о внешнем имидже предприятия
- Собирает статистические данные о потенциальных потребителях и конкурентах
- Устанавливает контакты с представителями СМИ и размещает необходимую информацию
- Участвует в выставках, презентациях, акциях, устраиваемых предприятием
- Изучает публикации о предприятии, его товарах и услугах в СМИ

Шеф-повар:

- Составляет и обновляет меню кафе
- Контролирует продукты от поставщика
- Обучает и организовывает работу поваров
- Готовит блюда

Повара:

- Осуществляет доброкачественное приготовление блюд и напитков, соблюдая технологический процесс согласно рецептуре, в том числе мойку и бланшировку продуктов

Бухгалтер:

- Отвечает за подготовку финансовых отчетов и бюджетов для организации
- Предоставляет руководству финансовый анализ, бюджеты развития и бухгалтерские отчеты
- Отвечает за финансовое прогнозирование и анализ рисков
- Осуществляет управление денежными средствами, ведение бухгалтерского учета и финансовую отчетность

- Ответственный за управление платежными ведомостями

Официанты/ Кассиры:

- Оперативно и профессионально обслуживают клиентов
- Работа с кассой

Курьеры:

- Доставляют заказ вовремя в любую точку парка (Парка Горького, Музеона, Нескучного сада)
- Работа через мобильное приложение
- Осуществление наличного и безналичного расчета

Уборщица:

- Ответственный за уборку ресторана
- Поддерживает складской запас туалетных принадлежностей и расходных материалов

Мы принимаем в команду тех людей, которые разделяют наши взгляды. Для нас важно, чтобы в команде было понимание того, ради чего мы вместе. У нас есть общая идея, и это очень здорово сплачивает и помогает достигать общих целей!

1. Оценка финансовых возможностей

При создании любого бизнеса сумма или стоимость будут зависеть от подхода и масштаба, который вы хотите предпринять. Если вы намерены добиться успеха, арендовав место, вам понадобится достаточное количество капитала, чтобы заведение было достаточно благоприятным для творческой и продуктивной работы.

Таблица 1

Первоначальные вложения стартового капитала, руб.

Расходы на маркетинговое продвижение к открытию	30 000 рублей
Получение разрешительных документов, лицензий, сертификатов соответствия	150 000 рублей

Стоимость оплаты аренды за 12 месяцев	720 000 рублей
Стоимость строительства кухни	1 085 000 рублей
Канцелярские товары	3 000 рублей
Телефонные и коммунальные услуги	20 000 рублей
Зарплата сотрудников первые 3 месяца	1 700 000 рублей
Стоимость инвентаря и оборудования для хранения	100 000 рублей
Стоимость оборудования кафе (касса, камеры, вентиляция, вывеска)	70 000 рублей
Стоимость покупки мебели и прочего декора	1 000 000 рублей
Стоимость запуска мобильного приложения	250 000 рублей
Всего	5 128 000 рублей

Нам понадобится приблизительно **5 128 000** рублей, чтобы успешно открыть органическое кафе в Москве.

Прогноз продаж

Когда речь заходит о веганских ресторанах, одно можно сказать наверняка: если ваш ресторан расположен в центре, вы всегда будете привлекать клиентов к

продажам, и это обязательно приведет к увеличению доходов. Мы располагаем хорошими возможностями для того, чтобы занять доступный рынок в Москве, и мы весьма оптимистичны в отношении того, что мы выполним поставленную цель - получать достаточный доход за первые шесть месяцев работы, расширять бизнес и нашу клиентскую базу.

Мы смогли проанализировать направление деятельности веганских кафе, проанализировали наши шансы в этой отрасли и смогли составить следующий прогноз продаж. [\[4\]](#)

Ниже приводятся прогнозы продаж «Veggie cafe», основанные на местонахождении нашего бизнеса, примерах других эко заведений и других факторах, связанных с запуском веганских ресторанов в Москве, с учетом повышения популярности на данный сегмент:

Таблица 2

Планируемая операционная деятельность, руб.

Планируемая среднемесячная *выручка* 1 350 000 рублей

Среднемесячные *расходы*: 1 200 000 рублей

Аренда 60 000 рублей

Фонд оплаты труда 567 000 рублей

Закупка продуктов 553 000 рублей

Коммунальные расходы 20 000 рублей

Прибыль до налогообложения 150 000 рублей

Налоги (УСН 6%) 9 000 рублей

Прибыль

141 000 рублей

Планируемая самоокупаемость после запуска кафе рассчитана на 7 месяцев.

Первый финансовый год: 16,3 млн. рублей

Второй финансовый год: 17,5 млн. рублей

Третий финансовый год: 18,5 млн. рублей

Этот прогноз основан на том, что можно получить в отрасли, при условии отсутствия экономического спада или крупного конкурента, предлагающего те же продукты и услуги по обслуживанию клиентов, в том же месте что и мы. Обратите внимание, что вышеуказанный прогноз приблизительный и может быть выше или ниже указанных цифр.

Стратегия устойчивого развития

Будущее бизнеса зависит от количества постоянных клиентов, потенциала и компетенции сотрудников, инвестиционной стратегии и структуры бизнеса.

Одной из наших основных целей создания «Veggie safe» является создание бизнеса, который выживет за счет собственного денежного потока без необходимости вливания средств из внешних источников после официального запуска бизнеса.

Планируется продвижение заведения с помощью мероприятий, которые будут проходить практически каждые выходные. Как ни крути, у веганского заведения аудитория ограничена. Оно «не для всех». Поэтому мы решили проводить творческие вечера, тематические мероприятия, приглашать интересных людей: поэтов, музыкантов, художников. Они смогут звать друзей, размещать информацию о своих выступлениях в социальных сетях. Это повлечет за собой привлечение новых посетителей.

Мы знаем, что один из способов получить одобрение и завоевать клиентов - продавать наши овощные блюда и напитки немного дешевле, чем на основном рынке, и мы хорошо подготовлены к тому, чтобы держаться на более низкой прибыли некоторое время.

- 1.

Маркетинговый план

Целевая аудитория веганского кафе

Все больше людей беспокоятся о своем здоровье и хотят избавиться от лишнего веса, для некоторых, такой образ питания — один из наиболее рациональных вариантов. К тому же это еще и модно, но это лишь часть поклонников идеи. Раньше считалось, что подобная кухня более популярна среди девушек, сейчас же достаточно последователей и с мужской стороны, поэтому не стоит переживать о каких-то ограничениях будущей целевой аудитории.

К потенциальным гостям веганского кафе можно отнести не только людей, разделяющих идеологию веганов, но также и тех, кто просто интересуется различными духовными практиками, йогой, медитацией, увлекается восточной культурой, беспокоится о защите окружающей среды и т. п. Эти люди и будут составлять основу ваших постоянных клиентов.

Правильно подойдя к запуску веганского кафе, можно занять свободную нишу на рынке общепита и получать стабильный доход, принося пользу своим гостям и единомышленникам.

В зависимости от активности в соц. сетях и раскрутки самого заведения возможен также приток лояльных вегетарианцев и обычных мясоедов. Конечно, многие другие люди, которые не являются строгими веганами, тоже могут захотеть попробовать блюда, и их следует должным образом проинформировать об открытии ресторана. Для них веганские блюда — интересное разнообразие своего рациона, открытие кухни.

Есть еще и сезонность — церковные посты и летний период, когда люди предпочитают не есть тяжелую пищу.

Рекламная стратегия

Несмотря на то, что «Veggie Cafe» хорошо расположено, мы все равно продолжим усиливать рекламу для привлечения клиентов и коммуникации с ними. Мы собираемся изучить все доступные средства для продвижения.

Наиболее эффективный путь раскрутки веганского заведения на начальном этапе — распространение информации среди своих, широкая известность в узких кругах. Но не стоит рассчитывать только на убежденных веганов. Мы будем создавать промо-акции во время постов, когда посетителей в веганских кафе становится заметно больше. Разместим рекламу на сайтах, связанных со здоровым образом жизни. Для большей популяризации кафе можно принимать участие в различных фестивалях, устраивать мастер-классы, йога-практики на свежем воздухе, беседы, музыкальные вечера и другие мероприятия.

Так же обязательна маркировка бренда «Veggie Cafe» на посуде «на вынос» и транспорте для передвижения курьера (велосипед/самокат), фирменная рубашка или кепка у каждого сотрудника, стикеры с логотипом.

Надеемся, что нашим основным рекламным каналом будет сарафанное радио: наши гости порекомендуют нас своим знакомым лично или через упоминания в социальных сетях, за которое можно получить скидку.

Еще один эффективный способ – сотрудничество с блоггерами в Instagram или реклама в Telegram-каналах. Немаловажно - создать странички в Instagram, Vkontakte, Facebook и Twitter. Стараться вести живой диалог с подписчиками. Быть очень отзывчивыми, быстро реагировать на вопросы в социальных сетях. Так же можно просить гостей писать отзывы и ставить нам оценки на популярных ресурсах, например, на TripAdvisor, для привлечения путешественников-веганов.

Главное, постоянно поддерживать актуальную рекламу заведения и ненавязчиво пропагандировать идею здорового питания.

Наше конкурентное преимущество

Тщательное изучение веган индустрии показывает, что за последнее десятилетие рынок стал гораздо более интенсивным. На самом деле, вы должны быть очень креативными, ориентированными на клиента и активными, если хотите выжить в этой отрасли. Мы знаем о конкуренции и хорошо подготовлены к тому, чтобы «Veggie Cafe» выгодно держался с другими веганскими и вегетарианскими ресторанами в Москве.

Одно можно сказать наверняка, мы проследим за тем, чтобы в нашем ресторане всегда были разнообразные органические блюда. Клиентам будет сложно посетить наш ресторан, а не совершить покупку. Отличная культура обслуживания клиентов и онлайн-сервис будут служить нам конкурентным преимуществом.

Наконец, наши сотрудники будут готовы строить бизнес с нами и помогать достичь поставленных задач, благодаря энтузиазму к общей цели и конечно, качеству условий работы. Мы также предоставим хорошие условия внештатным агентам по продажам, которых мы будем время от времени нанимать.

Бизнес-план органического ресторана - SWOT-анализ

Мы планируем начать только с одной торговой точки нашего веганского ресторана в Москве, - провести тестирование бизнеса на срок от 3 до 5 лет, чтобы узнать, будем ли мы вкладывать больше денег, расширять бизнес, а затем открывать другие торговые точки.

Мы прекрасно понимаем, что по всей Москве есть несколько веганских ресторанов, именно поэтому мы следим за надлежащим процессом создания бизнеса. Для нашего бизнеса проведен SWOT-анализ, и мы сможем позиционировать наш бизнес так, чтобы максимально увеличить наши возможности, использовать уже имеющиеся и снизить риски, подготовиться к противостоянию нашим угрозам.

Сильные стороны:

Наше местоположение, бизнес-модель, с которой мы будем работать, варианты оплаты, проведение мероприятий, широкий выбор веганских блюд и наша отличная культура обслуживания клиентов, в том числе доставка в пределах парка, безусловно, станут сильной стороной «Veggie Cafe». Кроме того - команда, которая имеет все необходимое, чтобы вырастить новый бизнес с прибыльностью в короткие сроки.

Слабые стороны:

Основным недостатком, который может противостоять нам, является тот факт, что мы являемся новым веганским ресторанным бизнесом, и у нас нет финансовых возможностей, чтобы конкурировать с сетевыми заведениями.

Возможности:

Тот факт, что мы собираемся расположить наше веганское кафе в одном из крупнейших парков Москвы - «Парке Горького», дает нам неограниченные возможности продавать наши эко блюда, кофе и безалкогольные напитки большому количеству людей.

Угрозы:

Как и в любом другом бизнесе, одной из основных угроз, с которой мы, вероятно, столкнемся, является экономический спад. Факт, что это влияет на покупательскую способность. Другая угроза, с которой мы можем столкнуться, - это появление нового веганского/вегетарианского заведения в том же месте, где находится наше. Выход - понижение цен и выгодные предложения, акции.

Несмотря на возможные риски, мы обеспечим нашу ответственность перед высокими стандартами, полностью удовлетворяя потребности наших клиентов. Мы будем развивать рабочую среду, которая обеспечивает устойчивый подход. Наш план состоит в том, чтобы превратить бизнес в одно из ведущих веганских кафе Москвы. Кафе всегда будет демонстрировать свою приверженность устойчивому развитию посредством активного участия в наших сообществах и интеграции устойчивых методов ведения бизнеса.

Вывод по второй главе:

Веганские рестораны стали чрезвычайно популярными среди людей, заботящихся о своем здоровье за последние 10 лет. Теперь, когда многие люди знают, из чего состоит вегетарианская диета в отношении кухни, люди, которые беспокоятся о своем благополучии или здоровье и благополучии животных, обратились к веганской диете. Таким образом, эти предприятия процветали, учитывая растущий спрос.

В особенности помещения такого заведения нужно включить уют и экологичность. Кухня - исключительно из растительных ингредиентов. Кафе базируются на общих идеях и принципах веганства: отсутствие животных продуктов, ГМО и алкоголя.

Затраты на запуск, связанные с новым веганским рестораном, считаются относительно низкими. Как правило, эти предприятия могут быть открыты за 3,5-7 млн. рублей в зависимости от местоположения и видимости заведения веганского ресторана. В нашем случае потребуется 5,2 млн. рублей. Планируемая ежемесячная выручка составит 1,3 млн. рублей. Валовая прибыль, генерируемая нашим кафе, составляет 141 тыс. рублей.

Требования к отбору персонала - разделение нашей идеологии и готовность познавать новое, быть открытым, ответственным и честным! Мы позаботимся о том, чтобы были заложены правильные основы, структуры и процессы, обеспечивающие хорошее отношение к благополучному развитию наших

сотрудников.

Для популяризации заведения мы будем создавать промо-акции, проводить разнообразные мероприятия, вести живой диалог с подписчиками в социальных сетях.

В данном городе работают только несколько веганских ресторанов. Таким образом, эти предприятия обычно могут работать с сильной степенью конкурентного преимущества, учитывая, что во многих областях таких предприятий вообще нет.

Заключение

На основании проделанной работы можно сделать следующий вывод - бизнес-план в деятельности любой организации – необходимый инструмент производственного планирования. С его помощью достаточно легко предугадать возрастающий объем производства, просчитать возможную прибыль или убыток, оценить целесообразность выпуска на рынок нового продукта. Составление бизнес-плана, действительно, облегчает работу предприятия, позволяет анализировать ситуацию на рынке, конкурентов, конкурирующих товаров и предпринимать необходимые меры для получения максимальной прибыли и расширению производства.

Разработан бизнес-план, по открытию веганского кафе «Veggie Cafe» в «Парке Горького», г. Москва, который является одним из первых обобщающих документов обоснования инвестиций, потребность производства, а также содержит ряд показателей, дающих представление о коммерческой, бюджетной и экономической эффективности рассматриваемого проекта, анализ рисков. Деятельность создаваемого предприятия направлена на оказание услуг в сфере общественного питания для людей со средним уровнем дохода. Основной продукцией кафе будут блюда и напитки из растительных ингредиентов, кофе и чай. Суть проекта в том, чтобы предоставить жителям города и постояльцам парка прежде всего вкусную органическую еду и качественное обслуживание, так же место для встреч и отдыха в приятной атмосфере.

Для того, чтобы реализовать проект, заключаются договора на поставку необходимого оборудования и сырья, а также производится отбор персонала. Главное требование к работникам – разделять наши взгляды, быть готовым к новым знаниям и навыкам, быть позитивным и честным человеком. В

подготовительный период планируется выполнить следующий объем работ: заключение договора на аренду помещения; заключение договора на закупку необходимого для организации производственного процесса оборудования; ремонт помещения; монтаж оборудования; получение разрешения на продажу продуктов питания и оказание услуг в сфере общественного питания. После завершения подготовительного процесса запускается производство. После реализации бизнес-плана, организация, обычно выйдя на устойчивый режим работ, вносит корректировки, новые элементы планирования и организации в свое производство.

Исходя из представленных расчетных планируемых данных, можно сделать следующий вывод. В целом реализация проекта экономически целесообразна. «Veggie Cafe» - финансово устойчивое предприятие и при необходимости в будущем способно своевременно погашать свои обязательства перед кредиторами за счет средств, находящихся на расчетном счете, т.к. предприятие планирует получать устойчивую прибыль от своей деятельности.

Список используемой литературы и источников

- 1. Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы. - М., 2004. - с. 67
- 2. Баринов, В.А. Бизнес-планирование: Учебное пособие / В.А. Баринов. - М.: Форум, 2018. - 144 с.
- 3. Бизнес-план. Методические материалы. Под редакцией профессора Р.Г. Маниловского. - М.: Финансы и статистика, 2005. -156 с.
- 4. Виноградова М. В., Панина З. И. Организация и планирование деятельности предприятий сферы сервиса: учебное пособие. М.: Дашков и Ко, 2014.
- 5. Пелих А.С.. Бизнес-план или как организовать собственный бизнес. - 2-е изд., перераб. и доп.- 2003. -96 с.
- 6. Попадюк, Т.Г. Бизнес-планирование: Учебное пособие / Т.Г. Попадюк. - М.: Вузовский учебник, 2018. - 64 с.
- 7. Попов В.М. Сборник бизнес-планов. - М., 2005. - с. 10-11
- 8. <https://www.rbc.ru/photoreport/03/05/2017/59088a289a7947e2f505ad5f>
- 9. <https://www.profitableventure.com/organic-vegetarian-restaurant-business-plan>

1. 1. Пелих А.С.. Бизнес-план или как организовать собственный бизнес. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: "Ось-89". - 96 с.. 2003 [↑](#)

2. Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы. - М., 2004. - С. 67 [↑](#)
3. Акуленок Д.Н., Буров В.П. Бизнес-план фирмы. М., 1998. - С. 51 [↑](#)
4. <https://www.rbc.ru/photoreport/03/05/2017/59088a289a7947e2f505ad5f> [↑](#)