

## РАБОЧАЯ ТЕТРАДЬ

### ЗАДАНИЕ 1

Вам необходимо представить краткое описание продукта или услуги, которым посвящена ваша бизнес – идея и заполнить пункт 1 и 2 рабочей тетради (черновика) по образцу, представленному ниже

#### 1) Наименование продукта/услуги:

Цель - открыть кафе, направления здорового питания.  
Название кафе: «Здоровая еда».

#### 2) Краткое описание и основные характеристики:

Кафе здорового питания – это небольшой общепит с ограниченным ассортиментом блюд, приготовленных из натуральных продуктов на пару, гриле и другими безвредными для организма человека способами. В кафе будут предлагаться различные напитки: свежесжатый или консервированный сок, коктейли, чай.

На начальном этапе возможно предприятие общественного питания с уклоном в сторону полезной преимущественно белковой низкокалорийной пищи количеством посадочных мест от 30-40. В дальнейшем возможно расширение до ресторана с 60-70 посадочными местами.

[doklad-diploma.ru](http://doklad-diploma.ru)  
[7429012@mail.ru](mailto:7429012@mail.ru)

## ЗАДАНИЕ 2

Основываясь на изученный лекционный материал, Вам необходимо представить план маркетинга Вашей бизнес – идеи и заполнить по представленному образцу пункты 1 – 7.

### План маркетинга

#### 1) Модель Портера

<b>Новые игроки на рынке</b>	Не выявлены
<b>Существующие конкуренты</b>	Основные конкуренты организации: - Botanika bar; - Ганеша, вегетарианское кафе - Fit Food, кафе.
<b>Продукты-заменители</b>	Кафе европейской кухни
<b>Власть покупателей</b>	Степень зависимости от существующих каналов дистрибуции; количество потребителей; сравнение стоимости переключения потребителя на продукцию другой компании и стоимости переключения компании на другую целевую аудиторию; доступность информации для потребителей; доступность существующих продуктов-заменителей;
<b>Власть поставщиков</b>	Некачественное сырье, повышение цен, сокращение объема поставок.

#### 2) SWOT – анализ факторов, влияющих на достижение целей программы и общая оценка проекта

ВНУТРЕННИЕ ФАКТОРЫ	ВНЕШНИЕ ФАКТОРЫ
<p style="text-align: center;"><b>Силы (strengths)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Налаженная система сбыта</li> <li>2. Выгодное местоположение</li> <li>3. Хорошая система стимулирования персонала;</li> <li>4. Тщательный контроль за качеством;</li> <li>5. Скидки;</li> <li>6. Квалифицированный персонал;</li> <li>7. Гибкая ценовая политика</li> </ol>	<p style="text-align: center;"><b>Возможности (opportunities)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Снижение безработица</li> <li>2. Появление новых видов услуг</li> <li>3. Изменения вкуса потребителей</li> <li>4. Снижение цен на товары</li> <li>5. Совершенствование менеджмента</li> <li>6. Разорение и уход фирм-конкурентов</li> <li>7. Совершенствование технологии продаж</li> </ol>
<p style="text-align: center;"><b>Слабости (weaknesses)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сбои в снабжении</li> <li>2. Недостатки в рекламной политике</li> <li>3. Средний уровень цен</li> <li>4. Неучастие персонала в принятии управленческих решений</li> <li>5. Недостаточный контроль исполнения приказов и распоряжений</li> </ol>	<p style="text-align: center;"><b>Угрозы (threats)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Изменение покупательских предпочтений</li> <li>2. Сбои в поставках сырья</li> <li>3. Рост темпов инфляции</li> <li>4. Ужесточение законодательства</li> <li>5. Появление новых конкурентов</li> <li>6. Рост налогов</li> <li>7. Рост безработицы</li> <li>8. Ухудшение политической обстановки</li> </ol>

### 3) Потребители (целевая группа):

Концепция проста - предлагать людям вкусную и здоровую еду. Но формат заведения нужно ориентировать на определенную аудиторию. Здоровое питание сейчас в тренде, поэтому основная часть посетителей - люди от 20 до 45 лет.

Планируется открытие предприятия общепита формата кафе, которое будет рассчитано на 40 посадочных мест.

Предприятие ориентировано на аудиторию с низким и средним уровнем достатка, в частности:

- на молодежь и студентов вузов (17-25 лет);
- на клиентов среднего возраста (26-45 лет).

### 4) Конкуренты

Наименование	Характеристика		Выводы
	сильных сторон	слабых сторон	
Botanika bar	Производство здоровой еды. Высокий ассортимент	Завышенная ценовая политика	Соответствует требованиям потребителя, имеется собственный сайт, присутствует реклама.
Ганеша ,вегетарианское кафе	Высокий ассортимент, дополнительные услуги	Низкая маркетинговая политика	Соответствует требованиям потребителя, имеют большой ассортимент
Fit Food, кафе	Кафе для людей ведущих здоровый образ жизни. В меню блюда разработанные совместно шеф-повара с диетологом, поэтому можно не беспокоиться о лишних калориях. Традиционные европейские блюда с оригинальной подачей. Сезонные предложения и выбор десертов для любителей сладкого.	Низкая маркетинговая политика	Соответствует требованиям потребителя, имеют большой ассортимент

### 5) План рекламных мероприятий

№ п/п	Наименование	Описание мероприятия	Сроки	Стоимость (руб.)
1.	Реклама в интернете Вконтакте Facebook и Instagram	Создать микроблок, выкладывая все заказы, работы, розыгрыши,	С момента открытия навсегда	$60 * 1500 = 90\ 000$
2.	Билборд (в центре города)		3 мес.	$30\ 000 * 3 * 3 = 270\ 000$
3.	Ситиформат	Реклама компания	3 мес.	$3 * 3 * 25\ 000 = 225\ 000$
4.	«Сарафанное радио»			0
5.	Розыгрыши	Ежемесячно	Ежемесячно	0

		устроить розыгрыш с тремя победителями. за Репост записи в социальной сети.		
	<b>Итого:</b>			<b>585 000</b>

Общая стоимость рекламной компании составит:  
 $495\ 000 + 90\ 000 = 585\ 000$  руб. в год или 97500 руб. в мес.

**6) Мой логотип:**



**7) Мой слоган:** обеспечить население и гостей города качественными услугами в части здорового питания и организации досуга.

- В качестве целей для кафе здорового питания определены следующие:
- представить потребителю качественные услуги;
  - получить прибыль на используемый капитал в размере не менее 30% (до вычета процентов и налогов);
  - обеспечить рост прибыли, пропорциональный росту объема продаж.

### ЗАДАНИЕ 3

Вам необходимо сделать прогноз капитальных вложений и затрат, необходимых для реализации бизнес – идеи и заполнить пункты 1 – 4 по образцу, представленном ниже.

#### Затраты предприятия

##### 1) Разовые (инвестиционные) затраты:

№ п/п	Наименование оборудования	Цена, руб.	Кол-во	Сумма, руб.
1	Оформление юридических документов		1	5 800
2	Ремонт		1	300 000
3	Выполнение требований пожарной безопасности		1	89 000
4	Выполнение требований и получение разрешительных документов Роспотребнадзора		1	39 500
	<b>Общая сумма организационных затрат</b>			<b>434 300</b>
5	<b>Стоимость оборудования</b>			
6	Кофемашина	236232	1	236 232
7	POS-система ForPOSt Официант 15"	54300	1	54 300
8	Печь GAM MD1	25 400	2	50 800
9	Плита индукционная UN-3,5KC-1	8 400	3	25 200
10	ПЕЧЬ КОНВЕКЦИОННАЯ STARFOOD YXD-8A	64 583	2	129 166
11	Стол охлаждаемый NICOLD GN 11/TN	57 450	2	114 900
12	Витрина кондитерская вертикальная NICOLD VRC	58 000	2	116 000
13	Гриль	48 500	1	48 500
14	Овощерезка ROBOT COUPE CL50 ULTRA	88 172	1	88 172
15	Холодильник LG 590	65 840	3	197 520
16	<b>Итого стоимость оборудования</b>			<b>1 060 790</b>
17	<b>Стоимость инвентаря</b>			
18	Сковорода Luxstahl 240/50 из нержавеющей стали, антипригарное покрытие [C24131]	1100	4	4 400
19	Сковорода Luxstahl 280/50 из нержавеющей стали с двумя ручками, антипригарное покрытие [C24131KL]	1385	3	4 155
20	Кастрюля 8 л из алюминия [14080]	500	2	1 000
21	Кастрюля 5 л из нержавеющей стали Luxstahl	1300	2	2 600
22	Кастрюля 11 л из нержавеющей стали Luxstahl	2200	2	4 400
23	сотейник 2 л с ручкой	824	3	2 472
24	Гастроёмкость перфорированная GN 1/3 327x176x65 мм [P813-65]	400	3	1 200
25	Гастроёмкость перфорированная GN 1/1 530x325x40 мм [811-40SP]	700	3	2 100
26	Крышка Luxstahl из нержавеющей стали для GN 1/9 [819-L]	150	3	450
27	Крышка Luxstahl из нержавеющей стали для GN 1/3 [813-L]	200	3	600

28	Гастроемкость Luxstahl из нержавеющей стали GN 1/4 265x164x200 мм [814-8]	615	3	1 845
29	Ножи поварские Medium Luxstahl [ZJ-QMB322]	3590	2	7 180
30	Доска разделочная «Бочка» 350x240x15 мм бук	200	5	1 000
31	<b>Итого стоимость инвентаря</b>			<b>33 402</b>
32	<b>Стоимость мебели</b>			
33	Барная стойка собственного производства	95400	1	95 400
34	Стол СТ-3	12000	15	180 000
35	Стул барный СБ-2 с мягким сиденьем (окрашенный каркас)	1300	3	3 900
36	Стул «Добби» с мягким сиденьем Материал каркаса: массив бука Тонировка каркаса : венге, выбеленный, орех, шоко	4350	41	178 350
37	Диван малый «Спорт»	12640	2	25 280
38	Диван угловой «Комфорт»	49 000	2	98 000
	<b>Итого стоимость мебели</b>			<b>580 930</b>
	<b>Общая сумма капитальных затрат</b>			<b>1 675 122</b>
	<b>Общая сумма инвестиционных затрат</b>			<b>2 109 422</b>

doklad-diploma.ru  
7429012@mail.ru

### 3) Прямые затраты (сырье, материалы)

№ п/п	Наименование	Ед.изм.	3 мес	4 мес	5 мес	6 мес	7 мес	8 мес	9 мес	10 мес	11 мес	12 мес	1 год	
1	Горячие закуски	Кол-во	480	480	960	960	1200	1200	1440	1440	1920	1920	12000	
		Стоимость сырья, руб.	240	240	240	240	240	240	240	240	240	240	240	240
		Сумма, руб.	115200	115200	230400	230400	288000	288000	345600	345600	460800	460800	460800	2880000
2	Гарниры	Кол-во	360	360	720	720	900	900	1080	1080	1440	1440	9000	
		Стоимость сырья, руб.	180	180	180	180	180	180	180	180	180	180	180	180
		Сумма, руб.	64800	64800	129600	129600	162000	162000	194400	194400	259200	259200	259200	1620000
3	Холодные закуски	Кол-во	480	480	960	960	1200	1200	1440	1440	1920	1920	12000	
		Стоимость сырья, руб.	180	210	210	210	210	210	210	210	210	210	210	210
		Сумма, руб.	86400	100800	201600	201600	252000	252000	302400	302400	403200	403200	403200	2520000
4	Салаты	Кол-во	360	360	720	720	900	900	1080	1080	1440	1440	9000	
		Стоимость сырья, руб.	180	210	210	210	210	210	210	210	210	210	210	210
		Сумма, руб.	64800	75600	151200	151200	189000	189000	226800	226800	302400	302400	302400	1890000
5	Напитки	Кол-во	360	360	720	720	900	900	1080	1080	1440	1440	9000	
		Стоимость сырья, руб.	120	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140
		Сумма, руб.	43200	50400	100800	100800	126000	126000	151200	151200	201600	201600	201600	1260000
6	Десерты	Кол-во	300	300	600	600	750	750	900	900	1200	1200	7500	
		Стоимость сырья, руб.	120	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140
		Сумма, руб.	36000	42000	84000	84000	105000	105000	126000	126000	168000	168000	168000	1050000
7	Супы	Кол-во	240	240	480	480	600	600	720	720	960	960	6000	
		Стоимость сырья, руб.	180	210	210	210	210	210	210	210	210	210	210	210
		Сумма, руб.	43200	50400	100800	100800	126000	126000	151200	151200	201600	201600	201600	1260000
8	Коктейли (смузи)	Кол-во	420	420	840	840	368	368	1260	1260	1680	1680	9135	
		Стоимость сырья, руб.	120	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140
		Сумма, руб.	50400	58800	117600	117600	51450	51450	176400	176400	235200	235200	235200	1278900
	Итого		504000	558000	1116000	1116000	1299450	1299450	1674000	1674000	2232000	2232000	13758900	

#### 4) Косвенные (постоянные) затраты

№ п/п	Наименование	Итого, руб./мес.
<b>Производственные затраты</b>		
1	Аренда	135 000
2	Коммунальные услуги	20 000
3	Средства противопожарной безопасности	2 000
4	Расходы на выполнение санитарно-гигиенических требований	4 792
<b>Административные затраты</b>		
1)	Заработная плата персонала, с учетом затрат во внебюджетные фонды:	337 194
	Директор	
	Шеф-повар	
	Бармен	
	Повар	
	Мойщик кухонной посуды	
	Администратор	
	Официант	
2)	Услуги банка	2400
3)	Услуги связи + обслуживание онлайн-кассы	3000
4)	Реклама, продвижение	97 500
5)	Проценты за кредит	1 337
6)	Налоги	10 653
	<b>Итого:</b>	<b>613 876</b>

#### 4) План-график реализации проекта

№ п/п	Наименование этапа	1 ме с	2 ме с	3 ме с	4 ме с	5 ме с	6 ме с	7 ме с	8 ме с	9 ме с	10 ме с	11 ме с	12 ме с	Итого в год
1	Подготовительный (инвестиционный этап): 1) Регистрация 2) Аренда помещения (арендные платежи + коммунальные платежи) в первый месяц реализации проекта 3) Выполнение требований пожарной безопасности и розпотребнадзо													2 месяца



	<p>ра 4) Найм персонала (заработная плата и отчисления за 1 месяц) 5) Приобретение и монтаж оборудования 6) Приобретение и установка мебели и производственного инвентаря 7) Приобретение сырья и материалов в первый месяц реализации проекта 8) Проведение рекламной кампании</p>														
2	<p><b>Начало реализации (продажа):</b> 1) Проведение рекламной кампании 2) Осуществление текущей деятельности</p>														<p><b>10 месяце в</b></p>

#### ЗАДАНИЕ 4

Вам необходимо сделать прогноз дохода от реализации бизнес – идеи и заполнить пункты 1 – 3 по образцу, представленном ниже.

##### 1) Доходы

№ п/п	Продукт	Себестоимость: Инвестиц.+Прям.+Косв. затраты (на ед. продукции)	Цена продажи
1.	Горячие закуски	277	400
2.	Гарниры	217	300
3.	Холодные закуски	217	300
4.	Салаты	217	300
5.	Напитки	157	200
6.	Десерты	157	200
7.	Супы	217	300
8.	Коктейли (смузи)	157	200
<b>Итого:</b>		<b>1 616</b>	<b>2 200</b>

doklad-diploma.ru  
7429012@mail.ru

## 2) План сбыта

№ п/п	Наименование	Ед.изм.	3 мес	4 мес	5 мес	6 мес	7 мес	8 мес	9 мес	10 мес	11 мес	12 мес	1 год	
1	Горячие закуски	Кол-во	480	480	960	960	1200	1200	1440	1440	1920	1920	12000	
		Цена, руб.	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400
		Сумма, руб.	192000	192000	384000	384000	480000	480000	576000	576000	768000	768000	4800000	
2	Гарниры	Кол-во	360	360	720	720	900	900	1080	1080	1440	1440	9000	
		Цена, руб.	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300
		Сумма, руб.	108000	108000	216000	216000	270000	270000	324000	324000	432000	432000	2700000	
3	Холодные закуски	Кол-во	480	480	960	960	1200	1200	1440	1440	1920	1920	12000	
		Цена, руб.	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300
		Сумма, руб.	144000	144000	288000	288000	360000	360000	432000	432000	576000	576000	3600000	
4	Салаты	Кол-во	360	360	720	720	900	900	1080	1080	1440	1440	9000	
		Цена, руб.	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300
		Сумма, руб.	108000	108000	216000	216000	270000	270000	324000	324000	432000	432000	2700000	
5	Напитки	Кол-во	360	360	720	720	900	900	1080	1080	1440	1440	9000	
		Цена, руб.	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
		Сумма, руб.	72000	72000	144000	144000	180000	180000	216000	216000	288000	288000	1800000	
6	Десерты	Кол-во	300	300	600	600	750	750	900	900	1200	1200	7500	
		Цена, руб.	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
		Сумма, руб.	60000	60000	120000	120000	150000	150000	180000	180000	240000	240000	1500000	
7	Супы	Кол-во	240	240	480	480	600	600	720	720	960	960	6000	
		Цена, руб.	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300
		Сумма, руб.	72000	72000	144000	144000	180000	180000	216000	216000	288000	288000	1800000	
8	Коктейли (смужи)	Кол-во	420	420	840	840	368	368	1260	1260	1680	1680	9135	
		Цена, руб.	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
		Сумма, руб.	84000	84000	168000	168000	73500	73500	252000	252000	336000	336000	1827000	
	Итого		840000	840000	1680000	1680000	1963500	1963500	2520000	2520000	3360000	3360000	20727000	

#### 4) Окупаемость проекта

Месяц	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
<b>Затраты</b>			111787 6	117187 6	172987 6	172987 6	191332 6	191332 6	228787 6	2287 876	284587 6	284587 6	1984366 0
<b>Поступления</b>			840000	840000	168000 0	168000 0	196350 0	196350 0	252000 0	2520 000	336000 0	336000 0	2072700 0

#### ЗАДАНИЕ 5

Вам необходимо определиться с предпочтительной организационно-правовой формой и формой налогообложения проекта. А также сделать прогноз рисков, влияющих на деятельность предприятия и представить основные финансовые показатели бизнес – идеи. Заполните пункты 1 – 4 по представленному ниже образцу.

##### 1) Предпочтительная организационно-правовая форма:

Организационно-правовая форма предполагаемого предприятия	Почему
<b>Индивидуальный предприниматель (ИП)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ упрощённая процедура регистрации;</li> <li>✓ упрощённое налогообложение;</li> <li>✓ минимальные затраты на регистрацию;</li> <li>✓ простая процедуры ликвидации предприятия;</li> <li>✓ свободное распоряжение выручкой.</li> </ul>

##### 2) Предпочтительная форма налогообложения проекта:

Налоговые режимы	Руб.
Единый налог на вмененный доход ЕНВД = ВД x K1 x K2 x 15%(ставка налога).	$50\,000 * 3 * 1,798 * 0,79 * 15\% = 31\,959$ руб. Сумма ЕНВД составит 31959 руб. в квартал.

##### 3) Управление рисками

№ п/п	Фактор риска	% влияния	Комментарий
1.	Финансовый риск	Высокий проент риска. Отказ в предоставлении кредита Невозможность внедрения новых технологий производства и продаж	Связан с экономической ситуацией в стране
2.	Риск увеличение конкуренции	Средний процент риска, риск за счет увеличения ассортиментного ряда и раскрутки продукции.	Не уступающие по качеству аналогичная продукция у конкурентов Высокий уровень конкуренции
3.	Риск увеличения расходов	Минимальный процент риска т.к. можно заключить договор аренды с установленной и неизменной ценой.	Связан с повышением арендной платы в ТЦ.

##### 4) Основные финансовые показатели проекта:

Наименование:	Единицы измерения	Значение
Общая стоимость проекта:		2 109 422,00
<i>собственные средства</i>	<i>руб.</i>	434 300,00
<i>заемные средства (кредиты)</i>	<i>руб.</i>	1675122
<i>Пожертвования и др.</i>	<i>руб.</i>	0
Всего:	<i>руб.</i>	2 109 422,00
<b>Чистая прибыль (за первый год проекта)</b>	<b>руб.</b>	<b>883 340,00</b>
Суммарный денежный поток (за первый год проекта)	руб.	883 340,00
<b>Период окупаемости общих вложений</b>	<b>мес.</b>	<b>29</b>

doklad-diploma.ru  
7429012@mail.ru