

Бизнес план на кафе-сладкарница „ЕЛИТ”



Съдържание:

1. Резюме
2. Описание на предприятието
 - 2.1. Мисия и цели
 - 2.2. Правно-организационна форма
3. Представяне на продукта
4. Оценка на пазара
5. Маркетингов план
6. Производствен план
7. Финансов раздел

1. Резюме

Основната цел на бизнес проекта е създаване на кафе-сладкарница в гр. Варна . Кафе-сладкарницата ще бъде елитно и спокойно място за отдих и срещи, която ще е разположена на централно място с цел привличане на повече клиенти. Целта ни е да предлагаме обслужване, което да осигури конкурентно предимство пред останалите кафе-сладкарници в района. Капацитетът и ще бъде от 100 души. Ще разполагаме със зала тип „Детски кът“ (може да се използва и като зала за отпразнуване на детски рождени дни). Ще заложим на модерен интериор, добра атмосфера, аудиотехника, добра вентилационна система и др. Работното време на сладкарницата ще бъде от 9-21ч., без почивен ден (неделя от 10-18ч.).

Интериора на кафе-сладкарницата ще бъде стилизиран и уникален и уютен, където гостите ще се чувстват спокойни похапвайки парче торта или разговаряйки с приятели на чаша ароматно кафе.

Основната цел е да се убедят потенциалните клиенти в качеството на предлаганите услуги. Да бъдат задържани ,като редовни клиенти и да бъдат способ за привличане на нови. Другите цели са:

- Широко популяризиране в медиите
- Поддържане на контрол на качеството
- Поддържане контрол на паричните потоци

Кафе-сладкарницата ще предлага сладки изкушения за ценители с нов различен дизайн и вкусове. Поради факта ,че всеки похапва сладко се очакват клиенти от всякаква възрастова група. А също така и майки с бебета и диабетици , тъй като „Елит“ ще предлага и торти подходящи за тях с ниско съдържание на захар.

Очакват се клиенти както от гр. Варна така и от околните курорти ,ученици и студенти ,туристи и бизнес гости на града.

Кафе-сладкарницата ще заложи и на млад , ведър и усмихнат персонал ,който качествено да обслужва клиентите. Кое от друга страна ще отвори възможност на младите студенти за допълнителен доход.

За реализация на бизнес идеята е необходим следния начален капитал:

Входни параметри			
Начален капитал	200 000		
Срок /месеци/	120	Такса за обработка	200
Лихва	9%	Други такси	0
Промоционален период	0	Годишна такса управление	1%

Очакваният обем продажби за периода 2012г.-2014г. е около 150 000лв. Те ще осигуряват 40 000лв. чиста печалба. След първата година, се очаква продажбите да достигнат обем от 70 000лв. ,а чистата печалба да е 50 000лв.

2.Описание на предприятието

Кафе-сладкарницата ще бъде разположена в центъра на гр. Варна с цел привличане на по-голям брой клиенти и реклама, също така да бъде достъпно за всеки. Хората вярват ,че сладкото успокоява и им помага да преживеят трудностите. Сигурно лекарство срещу лошо настроение ще са тортите на кафе-сладкарница „Елит”.

Кафе-сладкарницата ще е уникална по своя дизайн , стил и удобство. Интериор подходящ както за майки с деца така и за бизнес срещи.

Целта на проекта е да се докаже в предварителен план икономическата целесъобразност на инвестицията в създаването на кафе-сладкарница и нейната дългосрочна ефективност.

Фирмата ще следва политика , насочена към задоволяване нуждите на всички , които обичат сладко , без да се ангажира изцяло с детската възрастова група , въпреки че тя е подложена на най-агресивна рекламна атака .

3. Правно-организационна форма

Правната форма на фирмата ще е ЕООД . Тя ще се регистрира като „Елит” ЕООД .Ако регистрираме ЕООД предимствата са, че дружеството е юридическо лице, в което собственикът е материално отговорен само до размера на внесения капитал –до 5 000 лв.Това означава,че ако фирмата изпадне в несъстоятелност –дължи пари на кредитори или държавата, тогава нейните задължения ще се покриват само от притежаваното от нея имущество ,а не от това на собственика ,както е при ЕТ.

Дефектът на този ефект обаче може да се появи ,ако фирмата иска да изтегли кредит ,но няма с какво да го гарантира въпреки ,че собственикът и като физическо лице може да предложи исканото обезпечение.

В зависимост от вида на бизнеса и оборотите ,които се реализират ,разходите за счетоводител за ЕООД в повечето случаи също са по-високи от тези ,които плаща едноличният търговец.

4. Представяне на продукта

Сладкарницата ще предлага над 50 вида торти, както рула,еклери,бисквити,бишкоти и други изкушения.Предлагаме възможността клиентите да поръчват торта по собствена рецепта или дизайн. Изготвяне на сватбени торти само по поръчка.Производството на сладкарски изделия ще се извършва на място с цел да се следи качеството на продуктите предлагани в сладкарницата. При поръчка предоставяме на клиентите каталог със снимки и съдържание на съответните изделия с цел

улеснение при избора.Ще се извършва доставка до домовете на клиентите,ако това е необходимо.За редовните ни клиенти може да има отстъпка в цената на продукта или малки подаръци с логото на сладкарницата.

При поръчка над определена сума ще има безплатна доставка .

Самата кафе-сладкарница разполага със стандартната за този тип заведения техника -кафе машини, прибори,маси,столове,климатици и др.

Разликата с повечето конкуренти е ,че тук обзавеждането е на по-високо ниво и цената му варира към 20 000 лв.За оборудване на производството на торти-7 000 лв.

Ще разполагаме с два входа,като единият ще бъде главен само за клиенти,а другият за персонала и приемането на стоки.

Наемане на отделно помещение за изготвяне на опаковани изделия(меденки,дробни сладки,сухи пасти,различни видове бисквити,шоколадови бонбони,еклери с плодов крем,също така и солени бисквити,кифлички и други,които ще са опаковани в различни разфасовки),които ще се предлагат на пазара.

Ще предлагаме и букети от шоколадови бонбони или плодове по поръчка.

Конкуренти на сладкарницата са „Амбелино” и „Долче Вита”. Кафе-сладкарницата ще произвежда специални торти и други изделия за диабетици,което печели на своя страна още един тип клиенти.

5.Оценка на пазара

Пазара на сладкарски изделия във Варна е голям поради традиционно търсене на тези продукти по специални поводи или просто за задоволяване на нуждите на тези ,които обичат сладко,особено през летния сезон поради наплива на туристи.Поради тази причина потребителите на кафе-сладкарницата ще са във възрастовата група 14-60 години.

Основните ни конкуренти са сладкарници „Амбелино” и „Долче Вита”.Те също са добре познати на пазара,но като цяло нямат толкова големи конкурентни способности.Нямат голям

избор на продукти, тортите им са с добро качество на цени достъпни за обикновения потребител.

Пазара е в период на растеж-иновациите все още са възможни, предимно във вкуса и дизайна на продуктите.

Фактор влияещ на пазара е:

- Цена и наличие на квалифицирана работна ръка-във Варна, квалифицираната работна ръка е евтина и лесно достъпна-благоприятства се развитието на пазара и иновациите.

-

На графиката са показани пазарните сегменти по очакван годишен ръст.

Потенц.клиенти	Ръст	2009	2010	2011	Индекс
Майки с деца	10%	100,00	101,80	134,57	10%
Ученици/студенти	4%	32,000	50,000	80,000	4%
Бизнесмени	6%	100,00	105,00	120,00	6%
Туристи	10%	100,00	120,00	140,00	10%
Общо	13,95%	332,00	376,80	475,57	13,96%

6.Маркетингов план

Начина чрез който ще се осъществява връзката с обществеността ще се извършва чрез реклама.Фирмата ползва услугите на рекламна агенция „MaxVision” .Фирмата се учи от опита на големите чужди организации/McDonald`s ,KFC и др./които непознавайки рекламния пазар в България загубиха много пари в масирани рекламни кампании без особен ефект.Една от силните страни на „Елит” ЕООД ще е във внимателния подбор на рекламата-това става след съвместни консултации между РА”MaxVision” и управителите.Ще се разпространяват брошури и календари със снимки на изделията,пакетчета захар с марката на фирмата ,талони с отстъпки, които се разиграват на томболи.Позовавайки се на принципа,че когато продажбите намалееят, разходите за реклама въпреки това не трябва да се свиват.Фирмата ще пуска свои клипове в ефира на местни телевизии и национални радиостанции.

Кафе-сладкарница „Елит” ще има свои опаковки в ярки цветове, привличащи вниманието. Фактът, че една торта трудно може да се носи в чанта или торба, а това става на ръце и пред погледите на минувачите, улеснява рекламирането на марката и прави впечатление на потенциалния клиент.

Тортите на сладкарска къща „Елит” ще се разпространяват единствено и само в кафе-сладкарницата.

Прогноза за продажбите-графиката представя заложените очаквани продажби на месечна база и очаквани годишни продажби

в

лева.

Продажби	2012	2013	2014
Напитки	60,500	102,850	113,135
Торти	3578	5698,55	6628,78
Общо	64,078	108 548,55	119 763,78

Бюджет за маркетинговите дейност, посочващ планираните разходи.

Начални заплати	40,000лв
Хартиени рекламни продукти	2,000лв
Реклама	15,000лв

7. Производствен план

Необходимо е специално оборудване и бус със специална охладителна система за доставките по магазини и маркети както във Варна така и в цялата страна.Предстои закупуване на фурни за изпичане на блатове,а за цеха който ще наемем, ни трябва допълнителни машини за пакетиране и производството на шоколадови изделия.Производството на тортите в кафе-сладкарницата ще се извършват рано сутрин,за да се изложат тортите пресни.

Фирмата има договаряне с доставчик на безалкохолни напитки,които ще се доставят директно в кафе-сладкарницата,тъй като се договарят големи количества със значителна отстъпка.

Договаряне с фирми-доставчици на хранителни продукти по направени от нас заявки (главно брашно,мляко,яйца и др.) ,за да може всичко да е направено с качество и вкус.Договаряне с още една фирма доставчик при невъзможност за доставка от другата фирма.Системата за разплащане е следната-при получаване на стоката се плаща в брой ,независимо дали фирмата се явява купувач или клиент.

Договаряне с печатница за изготвяне на картонени подложки и кутии за торти,тарелки за дребните сладки и опаковки за вафли и бисквити.

8.Финансов раздел

Финансовия раздел се изготвя за да се установят необходимите парични средства за стартиране на работата по самия обект,както и за закупуване на кафе машини,маси,столове и оборудване на производството.

Разходи

Разходи за обзавеждане: (сладкарница и цех)

- Кафе машини -2бр.-2000 лв.
- Прибори-1000 лв.
- Маси-25 бр.-2000 лв.
- Столове-120 бр.-1500 лв.
- Климатици-4 бр.-4500 лв.
- Хладилна витрина-2 бр.-3000 лв.
- Хладилник за напитки- 1000 лв.

-КОМПЮТЪР-1500ЛВ.

-МАШИНА ЗА ШОКОЛАДОВИ ИЗДЕЛИЯ-1000 ЛВ.

-МАШИНА ЗА ПАКЕТИРАНЕ -750 ЛВ.

-Обзавеждане на стая за отдих на персонала-3000 лв.

-Оборудване на производството на торти-5000 лв.

-Напитки- 1000 лв.

Общо: **27 250 лв.**

Разходи за наем:2000 лв.-за 1 година:24 000 лв. + **наем цех**
-1000лв –за 1 година : 12 000 лв. = 36 000 лв.

Разходи за заплати: (кафе-сладкарница)

<i>Управител</i>	800 лв.
<i>Барман</i>	450 лв.
<i>Сервитьор</i>	400 лв.
<i>Сервитьор</i>	400 лв.
<i>Сладкар</i>	800 лв.
<i>Сладкар</i>	800 лв.

Общо : 3650 лв

Разходи за заплати – цех :

Управител	800лв.
3* сладкар	3*700 лв. 2100лв
Човек за пакетиране	500 лв.
Човек (машина-бонбони)	500 лв.
3* общи работници	3*450лв. 1350лв.
Мияч	450лв.
Чистач	450лв.
Общо:	16 150лв.

Бус с охладителна система	10 000 лв
---------------------------	-----------

Разходи за опаковки :

Картони-станд.	1000бр. * 0,30лв.	300 лв.
Картонени кутии	1000бр.* 0,45лв.	450лв.
Тарелки	2000бр. * 0,15лв.	300 лв.
Етикети	2000бр.* 0,10лв.	200лв.
Фолио	2 бр. – 750 метра	80лв.
Пакет-вафли	3000бр.*0,20лв.	600лв.
Кашони	1000бр.*0,80лв.	800лв.
Общо:		2 730 лв.

Общи разходи : $27\,250 + 3000 + 3650 + 16\,150 + 2\,730 = 52\,780$ + други
разходи за хранителни продукти + разходи за реклама

Общите разходи са приблизително 56 000 лв.

