

Biznes Plan

FoodFusion

Autor: Andrzej Kapczyński

Adres: os. Zwycięstwa 5k

Email: andrzej.kapczynski@student.put.poznan.pl

Data: 06.11.2023r.

Wersja: 1

*Prosimy o przestrzeganie poufności informacji zawartych w przekazanych dokumentach. Ani ogólne, ani szczegółowe nie mogą być przekazane nikomu bez pisemnej zgody **FoodFusion**. Dokumenty mogą być wykorzystane tylko w celach opiniotwórczych. Wszelkie prawa zastrzeżone **FoodFusion**.*

1. Streszczenie

FoodFusion to koncepcja innowacyjnej restauracji, która oferuje unikalne doświadczenia kulinarno-żywnościowe oparte na połączeniach smaków i personalizacji dań. Naszym celem jest łączenie różnych kuchni i kultur, tworząc nową jakość usług gastronomicznych. Nasza restauracja skierowana jest do klientów poszukujących wyjątkowych doznań kulinarnych, zarówno lokalnych mieszkańców, jak i turystów. Obsługujemy ruchy gastronomiczne, a także oferujemy usługi cateringowe. Jednym z naszych priorytetów jest zrównoważony rozwój i dbałość o środowisko. FoodFusion zobowiązuje się do minimalizacji marnowania żywności poprzez efektywne zarządzanie zapasami oraz współpracę z organizacjami charytatywnymi w zakresie przekazywania nadmiarowej żywności. Ponadto, planujemy inwestować w technologie i praktyki, które pozwalają na zmniejszenie naszego wpływu na środowisko, takie jak recykling, ograniczenie zużycia wody i zrównoważone dostawy. Naszym celem jest nie tylko tworzenie wyjątkowych doświadczeń kulinarnych, ale także dbanie o naszą planetę.

Nasza kadra składa się z doświadczonych właścicieli, w tym szefa kuchni i menadżera z bogatym doświadczeniem w branży gastronomicznej. Posiadamy również nowo zatrudnioną księgową oraz profesjonalny zespół kelnerów.

Planujemy zainwestować 2 mln zł w rozwój i uruchomienie FoodFusion. Środki te zostaną przeznaczone na wynajem lokalu, zakup niezbędnego sprzętu kuchennego, szkolenie personelu, marketing i promocję, oraz początkowy zaopatrywanie w składniki.

Krótkoterminowym celem jest osiągnięcie 15% udziału w lokalnym rynku gastronomicznym i uzyskanie obrotów w wysokości ponad 1 mln zł w ciągu pierwszego roku działalności. Długoterminowo, dążymy do rozszerzenia naszej obecności na rynek krajowy i międzynarodowy oraz osiągnięcia obrotów wynoszących 3,8 mln zł w ciągu pięciu lat. Aby osiągnąć te cele, będziemy kontynuować tworzenie innowacyjnych połączeń smaków i wprowadzać nowe menu i doświadczenia.

Planujemy także inwestować w marketing, w tym kampanie reklamowe online i współpracę z lokalnymi influencerami, aby promować naszą restaurację. Będziemy również dbać o doskonałą obsługę klienta, aby zyskać lojalność i pozytywne opinie

Nasza przewaga nad konkurencją wynika z kreatywności i innowacyjności w kreowaniu unikalnych dań i doświadczeń kulinarnych. Nasza zdolność do łączenia różnych kuchni i eksperymentowania z nowymi smakami sprawia, że jesteśmy innowatorami w branży gastronomicznej. Dodatkowo, nasza dbałość o lokalność i zrównowagę w dostawach sprawia, że jesteśmy bardziej atrakcyjni dla klientów poszukujących świadomych wyborów.

Czynnikami ryzyka mogącymi wpłynąć na realizację naszego planu są zmienne trendy gastronomiczne, konkurencja w branży restauracyjnej, niestabilność cen surowców i ryzyko związanego z otwarciem nowego lokalu. Aby zminimalizować te ryzyka, będziemy monitorować rynek i elastycznie dostosowywać naszą ofertę. Nasza strategia obejmuje również dywersyfikację źródeł zaopatrzenia.

2. Pomysł

Nasz pomysł opiera się na stworzeniu restauracji o nazwie FoodFusion, która zapewni klientom wyjątkowe doświadczenia kulinarne poprzez łączenie różnych kuchni i tworzenie innowacyjnych połączeń smaków. Restauracja FoodFusion będzie miejscem, gdzie tradycyjne dania spotykają się z nowoczesnym podejściem do gotowania. Nasza kreatywna karta dań będzie oferować nie tylko znane smaki, ale także inspirację z różnych kultur kulinarnych. Połączymy elementy azjatyckie, śródziemnomorskie, meksykańskie i wiele innych, aby stworzyć autentyczne i jednocześnie zaskakujące menu.

Klienci, którzy odwiedzą FoodFusion, doświadczą kilku kluczowych korzyści:

- **Unikalne Doświadczenia Kulinarne:** Nasza restauracja oferuje coś więcej niż standardowe dania. Klienci będą mieli okazję odkrywać nowe smaki i połączenia smaków, które nie są dostępne w innych miejscach.
- **Spersonalizowane Menu:** Nasi klienci mogą dostosować swoje zamówienie do swoich preferencji. Mogą wybierać składniki i smaki, tworząc danie, które idealnie odpowiada ich gustowi.
- **Innowacyjność:** FoodFusion to miejsce, w którym smak i kreatywność łączą się. Każda wizyta jest szansą na odkrycie czegoś nowego i zaskakującego.
- **Atmosfera i Obsługa:** Nasza restauracja stawia na wysoką jakość obsługi i przyjemną atmosferę. Chcemy, aby nasi klienci czuli się jak w domu i mieli niezapomniane doświadczenie.

FoodFusion wyróżnia się na tle konkurencji w branży gastronomicznej poprzez innowacyjne połączenia smaków. Nasza zdolność do łączenia różnych kuchni i tworzenia innowacyjnych połączeń smaków sprawia, że jesteśmy niepowtarzalni. Inne restauracje często trzymają się tradycyjnych receptur, podczas gdy my eksperymentujemy. Dodatkowo, oferujemy klientom możliwość dostosowania swojego zamówienia, co jest rzadko spotykane w tradycyjnych restauracjach. Nasza dbałość o lokalność i zrównoważoność w dostawach sprawia, że przyciągamy klientów poszukujących świadomych wyborów. Stawiamy również na wysoką jakość obsługi i tworzenie przyjemnej atmosfery, co przyciąga różnorodną grupę klientów. Nasz pomysł na FoodFusion nie tylko oferuje wyjątkowe doświadczenia kulinarne, ale również wykracza poza tradycyjne ramy gastronomii, przyciągając klientów poszukujących czegoś nowego i innowacyjnego.

3. Kadra

W zespole założycielskim FoodFusion znajdują się wyjątkowi eksperci, którzy wniosą cenne umiejętności i doświadczenie do naszej restauracji:

Andrzej Kapczyński (Założyciel): Założyciel i główny inwestor projektu.

Anna Nowak (Szef Kuchni):

Anna jest uznanym szefem kuchni z międzynarodowym doświadczeniem w renomowanych restauracjach. Jej pasja do eksperymentowania z nowymi smakami i umiejętność łączenia różnych kuchni jest nieoceniona w tworzeniu innowacyjnych dań.

Marek Kowalski (Menedżer Restauracji):

Marek ma długoletnie doświadczenie w zarządzaniu restauracjami o znakomitych wynikach. Jego zdolności w zakresie zarządzania personelem, obsługi klienta i dbałości o szczegóły zapewnią doskonałą obsługę w FoodFusion.

Julia Wiśniewska (Ekspert ds. Marketingu i Promocji):

Julia przynosi wiedzę z zakresu marketingu i promocji, która jest niezbędna do skutecznego promowania naszej restauracji. Jej kreatywność i zrozumienie trendów branżowych przyczynią się do budowy rozpoznawalności FoodFusion.

Michał Dąbrowski (Specjalista ds. Dostaw i Logistyki):

Michał ma doświadczenie w zarządzaniu łańcuchem dostaw, co jest kluczowe w utrzymaniu zrównoważonych i lokalnych dostaw surowców. Jego staranność i zrozumienie ekologicznych aspektów są istotne dla naszej filozofii.

Marta Wiśniewska (Księgowa): Marta jest naszą nowo zatrudnioną księgową, która dba o finanse i rachunkowość firmy. Ma solidne wykształcenie w dziedzinie finansów i doświadczenie w obszarze księgowości restauracji.

Paulina Zając (Kelnerka): Paulina to nasza główna kelnerka, odpowiedzialna za obsługę klientów w lokalu. Ma doskonałe umiejętności komunikacyjne i dba o zapewnienie doskonałego doświadczenia gastronomicznego.

Marek Adamczak (Kelner): Marek wspomaga naszą obsługę kelnerską i jest gotów do udzielania rekomendacji dotyczących naszego menu. Jego profesjonalizm i uprzejmość są doceniane przez klientów.

4. Rynek i konkurencja

W branży gastronomicznej konkurencja jest silna, ale nasza unikalna koncepcja i podejście do kulinariów sprawiają, że wyróżnimy się na tle innych restauracji. W naszym regionie działa kilka konkurencyjnych restauracji, z którymi będziemy konkurować. Oto krótka charakterystyka naszych głównych konkurentów:

Restauracja Senses (Warszawa, Polska): Restauracja Senses słynie z fine diningu i kreatywnego podejścia do kuchni. Ich menu bazuje na sezonowości i lokalnych składnikach. Jej udział na rynku w tej kategorii może wynosić około 15-25%.

Restauracja Amber Room (Kraków, Polska): Amber Room to restauracja, która specjalizuje się w kuchni fusion, łącząc smaki i wpływy z różnych kuchni świata. Mają szerokie menu i bogatą ofertę win. Jej udział na rynku w tej kategorii może wynosić około 10-20%.

Restauracja Chłopskie Jadło (Rzeszów, Polska): Chłopskie Jadło to restauracja, która specjalizuje się w tradycyjnych daniach kuchni polskiej. Oferta obejmuje dania regionalne i sezonowe i ma udział na rynku w tej kategorii wynoszący około 15-25%.

Restauracja Wodna Wieża (Gdańsk, Polska): Wodna Wieża to restauracja, która znajduje się w zabytkowej wieży i specjalizuje się w daniach kuchni morskiej. Ich menu opiera się na lokalnych owocach

morza, może mieć udział na rynku w tej kategorii wynoszący około 10-20%.

FoodFusion ma na celu przyciągnięcie różnorodnej grupy klientów, którzy cenią wyjątkowe doświadczenia kulinarne. Nasza grupa docelowa obejmuje grupy jak:

Mieszkańcy Lokalnej Społeczności (~40%): Osoby mieszkające w okolicach restauracji, które szukają nowych smaków i miejsc do jedzenia.

Turyści (~25%): Turystów odwiedzających nasz region, którzy chcą spróbować unikalnych dań i doświadczyć lokalnej kultury kulinarnej.

Grupy Przyjaciół i Rodzin (~20%): Klienci, którzy poszukują restauracji na specjalne okazje i spotkania towarzyskie, gdzie każdy może dostosować swoje zamówienie.

Klienci Szukający Zrównoważonych Wyborów (~15%): Osoby, które zwracają uwagę na lokalność i zrównoważoność w dostawach i chcą wspierać restauracje o ekologicznym podejściu.

5. Marketing i dystrybucja

FoodFusion planuje rozpocząć swoją działalność restauracyjną w Warszawie, stolicy Polski, ze względu na jej zróżnicowaną populację i duży przepływ turystyczny. Nasza strategia wejścia na rynek obejmuje:

- **Otwarcie Restauracji Flagowej:** Rozpoczęcie działalności od restauracji flagowej w centralnej lokalizacji Warszawy. To miejsce będzie stanowić naszą wizytówkę i atrakcyjny punkt docelowy dla mieszkańców i turystów.
- **Kampanie Promocyjne:** Prowadzenie kampanii promocyjnych przed otwarciem, aby zbudować świadomość marki. Wykorzystamy reklamę internetową, media społecznościowe i współpracę z lokalnymi blogerami kulinarnymi.
- **Zrównoważona Karta Menu:** Podkreślenie naszego zobowiązania do zrównoważonego podejścia poprzez oferowanie dań przygotowywanych z lokalnych i sezonowych składników. To będzie naszą unikalną cechą i przewagą konkurencyjną.

Propozycje Reklam:

- **Reklama w Internecie:** Kampanie reklamowe na platformach takich jak Facebook, Instagram i Google Ads, aby dotrzeć do mieszkańców i turystów poszukujących restauracji w Warszawie.
- **Media Społecznościowe:** Aktywność na mediach społecznościowych, ze szczególnym naciskiem na prezentację naszych unikalnych dań i atmosfery restauracji.
- **Współpraca z Blogerami i Influencerami:** Nawiązanie współpracy z lokalnymi blogerami kulinarnymi i influencerami, którzy mogą recenzować naszą restaurację i promować ją online.

- Reklama w Prasie Lokalnej: Publikowanie ogłoszeń i artykułów w lokalnych czasopismach i magazynach.

Dystrybucja dla FoodFusion opiera się na bezpośrednim dostępie klientów do naszej restauracji. Nasza strategia dystrybucji obejmuje restaurację flagową, która stanowi główne źródło dystrybucji. W naszym głównym lokalu klienci będą mieli okazję cieszyć się naszym menu oraz atmosferą restauracji. Otwarcie na lunch i kolację oraz oferowanie rezerwacji stolików zapewni wygodę naszym klientom.

Dodatkowo, oferujemy możliwość dokonywania rezerwacji stolików online poprzez naszą stronę internetową i dedykowane aplikacje do rezerwacji. To ułatwi klientom planowanie wizyty w naszej restauracji i zapewni wygodę podczas rezerwacji.

Rozważamy także oferowanie usług cateringowych na specjalne wydarzenia i spotkania, co stanowi kolejny kierunek dystrybucji. Nasza oferta cateringowa zostanie dostosowana do indywidualnych potrzeb klientów, umożliwiając im cieszenie się naszymi daniami w dowolnym miejscu i czasie.

Współpracujemy również z dostawcami na wynos, co pozwala klientom zamawiać nasze dania do dostarczenia w określonych lokalizacjach. Ten kanał dystrybucji ułatwia klientom korzystanie z naszego menu bez konieczności odwiedzania restauracji. Daje to naszym klientom dodatkową elastyczność w wyborze sposobu konsumpcji naszych dań.

Nasza strategia dystrybucji ma na celu zapewnienie klientom wygodny dostęp do naszych dań i usług, niezależnie od ich preferencji i potrzeb.

6. Forma przedsiębiorstwa

FoodFusion zostanie założone jako spółka z ograniczoną odpowiedzialnością (sp. z o.o.) z siedzibą w [Miejscowość], [Adres]. Początkowymi udziałowcami spółki będą:

- Andrzej Kapczyński: 70% udziałów - Założyciel i główny inwestor projektu.
- Anna Nowak: 20% udziałów - Kucharz o wieloletnim doświadczeniu w branży.
- Marek Kowalski: 10% udziałów - Doświadczony menadżer restauracji.

Pracownicy, którzy zostaną udziałowcami, zostaną objęci programem opcji udziałowych. Program ten umożliwi im stopniowe nabycie udziałów w spółce w zamian za ich zaangażowanie i pracę na rzecz rozwoju FoodFusion. Udzielenie pracownikom udziałów w firmie ma na celu zachęcenie ich do zaangażowania w sukces przedsiębiorstwa, a także nagrodzenie ich wysiłków.

Formalności związane z programem opcji udziałowych zostaną przeprowadzone zgodnie z obowiązującym prawem oraz regulacjami dotyczącymi spółek z ograniczoną odpowiedzialnością. Pracownicy-udziałowcy będą zaangażowani w zarządzanie i rozwijanie firmy, co przyczyni się do budowania silnej i zmotywowanej załogi.

FoodFusion planuje także wprowadzić mechanizmy zachęcające do dalszego zaangażowania pracowników w procesy decyzyjne i rozwijanie firmy.

7. Plany finansowe

W ramach planów finansowych FoodFusion, opracowaliśmy rachunek zysków i strat, analizę wypłacalności oraz potrzeby finansowe.

Rachunek zysków i strat:

	Rok 1	Rok 2	Rok 3	Rok 4	Rok 5
Przychody	1 200 000 zł	1 500 000 zł	1 800 000 zł	2 100 000 zł	2 400 000 zł
Koszty operacyjne	800 000 zł	950 000 zł	1 100 000 zł	1 250 000 zł	1 400 000 zł
Zysk operacyjny	400 000 zł	550 000 zł	700 000 zł	850 000 zł	1 000 000 zł
Pozostałe dochody	30 000 zł	40 000 zł	50 000 zł	60 000 zł	70 000 zł
Koszty finansowe	20 000 zł	25 000 zł	30 000 zł	35 000 zł	40 000 zł
Zysk netto	410 000 zł	565 000 zł	720 000 zł	875 000 zł	1 030 000 zł

Analiza wypłacalności wykazuje, że FoodFusion będzie w stanie utrzymać swoje zyski na zrównoważonym poziomie i pokryć bieżące koszty operacyjne. Planujemy utrzymać zdolność do regulowania zobowiązań w terminie i zapewnić płynność finansową w przypadku niespodziewanych wydatków.

Potrzeby Finansowe:

- FoodFusion planuje zainwestować 300 000 zł w rozwój działalności, w tym na:
- Rozwinięcie menu i dostosowanie się do zmieniających się preferencji klientów.
- Marketing i promocję w celu przyciągnięcia większej liczby klientów.

- Szkolenia dla personelu w zakresie obsługi klienta i przygotowywania potraw.
- Udoskonalenie infrastruktury kuchni i restauracji.

Zaplanowane inwestycje pomogą w dalszym rozwoju FoodFusion oraz w utrzymaniu konkurencyjności na rynku. Nasza firma planuje również utrzymać zdolność do reinwestycji części zysków w celu finansowania długoterminowego wzrostu i rozwoju.

Plany finansowe zostały opracowane w oparciu o realistyczne prognozy i cele rozwoju FoodFusion. Naszym celem jest osiągnięcie zrównoważonego wzrostu i zapewnienie stabilności finansowej w dłuższej perspektywie czasowej.

8. Ocena ryzyka

W ramach oceny ryzyka dla FoodFusion identyfikujemy potencjalne zagrożenia i przygotowujemy scenariusze alternatywne, aby skutecznie zarządzać ryzykiem.

Czynniki Ryzyka:

Zmienne trendy kulinarne: Rynek gastronomiczny jest podatny na zmiany w preferencjach konsumentów, co może wpłynąć na popularność naszych dań i wprowadzenie konkurencji.

Konkurencja: Rynek jest konkurencyjny, a pojawienie się nowych restauracji może wpłynąć na naszą pozycję i przychody.

Zmienne koszty surowców: Fluktuacje cen surowców i dostępność mogą wpłynąć na nasze marże.

Problemy z pracownikami: Trudności w pozyskiwaniu i utrzymaniu wykwalifikowanego personelu mogą wpłynąć na jakość obsługi i przygotowywanych dań.

Scenariusze Alternatywne:

Zmienne trendy kulinarne: W przypadku zmian w preferencjach konsumentów, FoodFusion ma elastyczne menu i zdolność do dostosowania się do nowych trendów. Możemy również przeprowadzić badania rynkowe i ankietować klientów, aby lepiej zrozumieć ich oczekiwania.

Konkurencja: W razie wzrostu konkurencji, będziemy dążyć do utrzymania lojalności klientów poprzez oferowanie unikalnych doświadczeń kulinarnych i programów lojalnościowych.

Zmienne koszty surowców: Możemy nawiązać długoterminowe umowy z dostawcami surowców, aby zminimalizować wpływ fluktuacji cen na nasze koszty.

Problemy z pracownikami: FoodFusion stawia na szkolenia i rozwój personelu, co pozwoli utrzymać motywację i zaangażowanie pracowników.