

## Бизнес-план ресторана «Хардер».

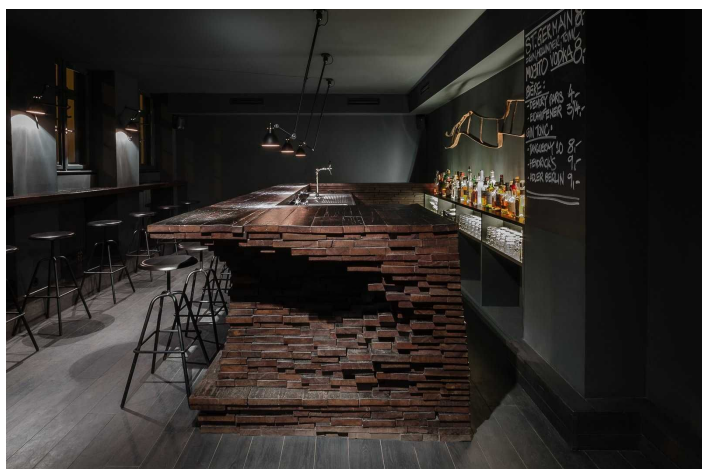
План:

1. Концепция и обоснование проекта.
2. Меню.
3. Экономическое обоснование проекта.
  - содержание ключевых параметров и пояснительная записка в свободной форме
  - себестоимость блюд
  - состав команды, которая будет задействована в проекте;
  - площадь, необходимая для работы проекта (включая кухню);
  - оборудование, необходимое для работы проекта
4. SWOT-анализ.
5. Анализ рынка/Маркетинг
6. Заключение.

### 1. Концепция и обоснование проекта.

На фуд холле Московского торгового центра “Будапешт” собираются кухни со всего мира. Я предлагаю добавить к этому разнообразию гриль бар в азиатском стиле. Сам ресторан выполнен в стиле лофт с каменными стенами и металлическими деталями в оформлении.

Простота, незамысловатость, свобода – вот основные качества и черты, присущие стилю лофт. Он не терпит границ, напыщенного гламура, показной роскоши и шика. Лофт – смел и свеж, он открывает то, что недопустимо при использовании других



стилей: грубая штукатурка, кирпичная кладка стен, трубы и вентиляции. Добавим к этому открытое, свободное, светлое пространство, не отягощенное перегородками и стенами, современные элементы индустриального города – техника, металлические детали, зеркала, стекло, даже дорожные знаки или садовый инвентарь – и получим лофт в чистом виде.

Основное отличие данного ресторана состоит в том, что на каждом посадочном месте находится электронный гриль и мини вытяжка. Гость заказывает набор свежайших продуктов с маринадами и соусами и под присмотром опытных официантов готовит еду. Важно, что кроме того, чтобы поесть гости отлично могут провести время с друзьями и семьей. Мы сможем

привлечь гостей не только приятным времяпрепровождением и хорошей едой, но так же пользой, которую нестает наше меню для гостей.

1. Потребление меньшего количества жира. Пища не жарится в собственном соку; жир при грилировании стекает по решётке,

2. Овощи на гриле - наиболее полезный способ приготовления овощных блюд. Готовые продукты сохраняют больше минеральных веществ и витаминов;

3. Мясо на гриле также располагает большим количеством полезных веществ. В процессе грилирования мясо не теряет массу витаминов, отвечающих за работу различных систем организма;

4. В ваш организм поступает меньше масла. Так вы снижаете употребление калорий и поглощаете меньше вредных веществ.

Так как способ приготовления экологически чистый, а наборы продуктов подобраны с учетом калорийности и принципов раздельного питания, то можно рассчитывать, что ресторан будет привлекать людей, которые заботятся о своем здоровье. Средний возраст наших клиентов от 25 до 40 лет.

Официанты работают с гостями так же как и в ресторане (с каждым индивидуально). Систему лояльности и данные о предыдущих заказах можно подвешивать на планшеты, с которых так же можно принимать заказы.

В ресторане предусмотрено 30 посадочных мест, из которых 12 на баре, 2 по пять мест для больших компаний и 4 столика по 2 места для пар.



Целями представленного бизнес-плана являются:

- Определение целей и разработка задач для их достижения.
- Высчитать эктивность предприятия.
- Разработка концепции и рыночной ниши заведения исходя из места положения ресторана.
- описание услуг, которые

организация будет предоставлять

потребителям.

## 2. Меню

●Супы : Твендян кук 750 р.

Утиный суп вон тон 380 р.

Куксу 480 р.

Рамен 320р

●Мясо:

Говядина 280р 100гр

Курица филе 190р 100гр

Куриные крылья 5 шт 90р

Свинина 210р 100гр

Свинные ребрышки 200го 280р

Баранина 250р 100гр

● Морепродукты:

Креветки 10шт - 80р

Филе лосося 100гр - 200р

Кальмары 100гр - 150р

●Колбасы:

Куриные колбаски с сыром 3шт 90р

Говяжьи колбасы 3шт 150р

Колбасы из свинины 3шт 120р

●Гарниры:

Картофель 150р 250гр

Овощной набор 200р 150гр (Сладкий перец, баклажаны, кукуруза)

Шампиньоны 180р 100гр

Зеленый набор 150гр 200р (Листья салата, укроп, петрушка, лук)

●Маринады: (на выбор бесплатно)

Кефирный маринад

Маринад с базиликом

Маринад с соусом терияки

Маринад с горчицей и медом

Маринад с темьяном и соевым соусом

Маринад с имберем и соусом

●Набор для большой компании:

Картофель 200гр

Говядина 500гр

Гуриное филе 300гр

горчично-медовом маринаде

Крылышки 10шт





Говяжьи колбаски 10шт

Зеленый набор (лук, салатные листья, укроп, петрушка) 300гр  
1200р

●Набор напитков:

Безалкогольные:

Газировка булылированная 80р 0,5л

Морс/Сок 80/300h 0,25/1л.

Свежевыжатые соки 250мл. 220р

Молочные коктейли 300мл. 190р

Чай 800мл 300р

Кофе 60мл 100р

Алкогольные:

Вино по бокалам

150мл

Класико Совиньон Блан Вентискуэро305 р.

Пино Гриджио Минини305 р.

Крусийон Росадо305 р.

Класико Каберне Совиньон350 р

Дон Рамон305р.

Марка Оро Розе Брют Вальдо350 р.

Фиестино брют305 р.

Коньяк:

Хеннесси 701 р.

Реми Мартан 620 р.

Курвуазье 647 р.

Арарат 5251 р.

Ром:

Блэквелл296 р.

Ботукаль 8 лет305 р.

Ангостура Бланко260 р.

Водка:

Полугар пшеничный486 р.

Царская Оригинальная206 р.

Грей Гуз260 р.

Байкал170 р.

Текила:

Эсполон Бланко278 р.

Эсполон Репосадо332 р.

Сауза Бланко278 р.

Сауза Голд305 р.

Джин:

Кристиан Друэн ле Джин422 р



Хендрикс 557 р.

Брекон Ботаникс 296 р.

Пиво:

Velka Morava American Standart 206/314 р.

Jaws American Pale Ale 215/323 р

Сидр Яблочный 305 р.

Гиннесс Вест Индиес Портер 350 р.

Kumbacher Alkoholfrei 278 р.

### 3. Экономическое обоснование проекта:

Настоящий бизнес-план предусматривает создание фирмы, способной эффективно работать на открытом для всех, в том числе и для конкурентов, поле деятельности. Создание подобной фирмы предполагает грамотный выбор такой рыночной ниши, где фирма могла бы строить свою долгосрочную стратегию. Установив перспективную схему налаживания деловых связей, ведя оптимальную ценовую политику, заботясь о поощрении и поддержке своих постоянных клиентов, расширяя спектр своей деятельности и, тем самым, снижая риски в своей деятельности.

Такой фирмой может стать ресторан «Хардер», предлагающий своим клиентам окунуться атмосферу Корейского уличного BBQ

В качестве места для организации выступает:

Районный центр «Будапешт» – многофункциональный общественный центр шаговой

доступности, реконструкция здания которого (кадастровый номер 77:02:0002011:1049)

осуществляется по адресу: г. Москва, улица Лескова, д. 14.

Необходимая площадь под аренду 120 квМ. из которых 80 квМ отводятся на кухню

Преимущества локации

- Низкая конкуренция
- Хорошо видима с разных сторон
- Удобный доступ с улицы Лескова

Основные средства, необходимые для организации работы:

Здания и сооружения: в предлагаемом помещении необходимо сделать ремонт и закупить оборудование:

Стоимость ремонта = 420 000 р.

2. Оборудование:

Аудио-видео техника = 40 000 р.

Технологическое оборудование под производственные цеха = 180 000 р.

Мебель = 50 000 р.

Посуда = 15 000 р.

Итого: 705 000 р

Всем сотрудникам выплачивается установленная заработная плата в зависимости от занимаемой должности:

Должность	Кол-во	Средняя зарплата а месяц	График
Ген.директор	1	80 000	5/2
Глав.бухгалтер	1	60 000	5/2
Зам.директор	1	60 000	5/2
Бухгалтер/Кадровик	2	40 000	5/2
Штатный мастер	1	30 000	Гибкий график
Менеджер смены	4	35 000	2/2
Бармен	3	28 000	5/2
Официанты	8	30 000	5/2
Посудомойщицы	2	20 000	5/2
Повар холодного цеха	3	30 000	5/2
Заготовщики	2	20 000	2/2

Итого: 944 000р.

Затраты на рекламу:

Щиты 3\*6 метра – 3 штуки 135,000

Меню, листовки 20,000

Итого: 155,000

Расчетная Доходность ресторана

(Первый месяц работы ресторана)

Всего посадочных мест 30

Средний чек в дневное время 645,00 р.

Средний чек в вечернее время 1200,00 р.

Месяц День 580 000,00 р.

Месяц Вечер 1 080 000,00 р.

Итого в месяц 1 660 000,00 р.

Расходы:

Себестоимость продуктов и напитков 431 000,00 р.

Зарплата сотрудников 944000 р.

Коммунальные платежи 30 000,00 р.

Налоги 200 000,00 рублей

Реклама 155 000,00 рублей

Ремонт и оборудование 705 000р.

Итого расход = 2 465 000 р.

Прибыль = 1 660 000,00 р

Анализ рисков:

1. Риск потери помещения, в случае не пролонгации договора аренды помещения, который действует на протяжении 11 месяцев, учредители могут рассмотреть возможность выкупа помещения в собственность за счет полученной прибыли.

2. Риск отсутствия сбыта. Его вероятность крайне невелика.

3. Проблемы с законодательством (лицензии).

4. Риск не выхода на заявленную прибыль

Совокупная стоимость предлагаемого настоящим Бизнес-планом проекта составляет 2 465 000р. Срок окупаемости проекта 1 год.

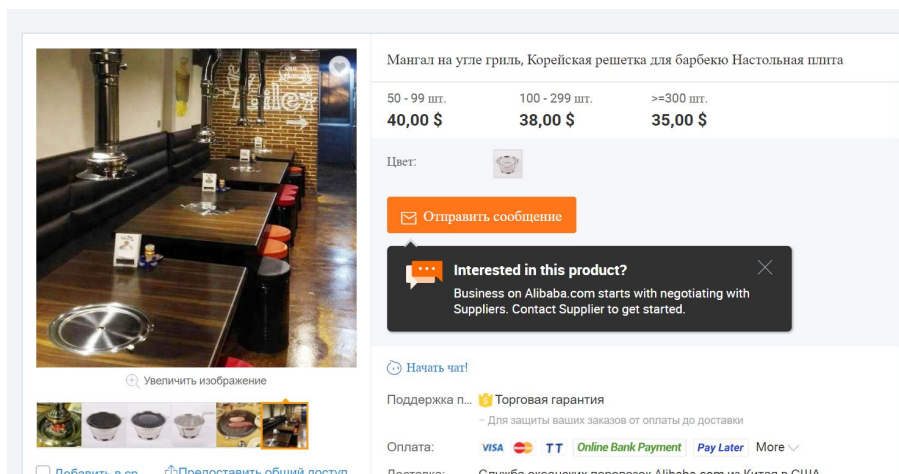
### Оборудование

В реализации данного проекта важнейшую часть занимает оборудование.

Для этого нам понадобятся специальные столы с встроенным электронным грилем и подведенными к ним вытяжкам из гибкой трубы.


Грили необходимо встроить в столешницу бара.

Подобные столы необходимо или сделать на заказ, или заказать в интернете.



Мангал на угле гриль, Корейская решетка для барбекю Настольная плита

50 - 99 шт.	100 - 299 шт.	>=300 шт.
40,00 \$	38,00 \$	35,00 \$

Цвет: 

[Отправить сообщение](#)

**Interested in this product?**  
Business on Alibaba.com starts with negotiating with Suppliers. Contact Supplier to get started.


[Начать чат!](#)

Поддержка п... [Торговая гарантия](#)  
Для защиты ваших заказов от оплаты до доставки

Оплата: [VISA](#) [Master](#) [TT](#) [Online Bank Payment](#) [Pay Later](#) [More](#)







Доставка: Служба океанских перевозок Alibaba.com из Китая в США

[Добавить в со...](#) [Предоставить общий доступ](#)



hotpotequipment.en.alibaba.com



Увеличить изображение




☐ Добавить в ср... ☐ Предоставить общий доступ


Alibaba поставщик барбекю гриль с алюминиевой пластиной и Лучшая цена корейского Ресторан барбекю гриль Таблица

30 - 99 шт.	>=100 шт.
286,00 \$	276,00 \$


Цвет:  


Время выполне...	Количество(шт.)	1 - 20	>20
	Примерное время (в днях)	15	По договоренности

 Отправить сообщение

 Interested in this product?

Business on Alibaba.com starts with negotiating with Suppliers. Contact Supplier to get started.

 оставлять Сообщения

Поставщик в  Товарная категория





#### 4. SWOT-анализ.

<p><b>Сильные стороны:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Оригинальный способ подачи</li> <li>2. Средняя ценовая категория</li> <li>3. Высококласный сервис</li> <li>4. Развлекательный элемент</li> <li>5. Возможность разместить ресторан на фуд-холле</li> <li>6. Высокое качество продукции</li> <li>7. Удобное место положения</li> <li>8. Так как ресторан расположен в спальном районе, можно рассчитывать на формирование постоянной клиентуры</li> <li>9. Автоматизация процессов</li> <li>10. Реклама через социальные сети</li> </ol>	<p><b>Возможности:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Привлекаем клиентов, которые заботятся о своем здоровье</li> <li>2. Особенности обслуживания могут привлечь новых клиентов</li> <li>3. Возможность расширить сеть</li> <li>4. Расширение ассортимента</li> <li>5. Место положения с высокой проходимостью</li> </ol>
<p><b>Слабые стороны:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Высокая стоимость оборудования и обслуживания.</li> <li>2. Малое кол-во посадочных мест.</li> <li>3. Отсутствие квалифицированных кадров</li> <li>4. Контингент может отпугнуть особенный способ подачи</li> <li>5. Нет разработанной маркетинговой модели</li> </ol>	<p><b>Угрозы:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Не сформирован имидж предприятия</li> <li>2. Нет доставки</li> <li>3. Высокая конкуренция</li> <li>4. Неоработанные на практике каналы поставки сырья</li> <li>5. Удаленность от центра</li> <li>6. Не устоявшаяся кадровая политика</li> <li>7. Кризисная ситуация в экономике, снижение потребительских возможностей</li> </ol>

#### 5. Анализ рынка общепита/Маркетинг

Ресторанный рынок Москвы продолжает активно развиваться и прирастать новыми форматами. Согласно оценке JLL, в Москве сосредоточена 1/8 рынка общепита России: как свидетельствуют данные Росстата, всего в стране работают 88 000 заведений. В кафе и ресторанах москвичи тратят 41 доллар в месяц (по данным Росстата), что составляет 5,7% в структуре их расходов. Это в три раза больше, чем в

среднем тратят на еду вне дома россияне, однако по этому показателю жители столицы по-прежнему отстают от европейцев, которые в месяц в среднем тратят 154 долларов (по данным Oxford Economics).

На столичном рынке общепита лидируют сетевые заведения, занимая 45%. При этом больше четверти рынка (26%) сосредоточено в руках крупнейших игроков – ресторанных холдингов и топовых сетевых компаний.

Целями и задачами компании являются:

Окупаемость капитальных вложений за 1 год,

1. Создание и продвижение бренда.
2. Создание узнаваемого фирменного стиля (ресторанные «фишки», оригинальное меню и прочее)
3. Разработка единых стандартов приготовления блюд и обслуживания
4. Проведение общей рекламной компании
5. Работа с персоналом ресторана
6. Подбор линейного и руководящего состава
7. Обучение персонала в соответствии с концепцией сети
8. Построение корпоративной культуры, соответствующей целям и задачам сети
9. Соблюдение высоких стандартов приготовления полуфабрикатов
10. Разработка единой системы контроля и учета
11. Контроль качества блюд и обслуживания в соответствии со
12. стандартами сети
13. Создание системы внутреннего финансового аудита

Целью маркетинга является создание условий для работы фирмы, при которых она может успешно выполнить свои задачи. В комплекс мероприятий по маркетингу обычно входят следующие мероприятия:

- изучение потребителя,
- анализ рыночных возможностей фирмы,
- оценка предлагаемой услуги и перспектив развития,
- анализ формы сбыта услуги,
- оценка, используемых фирмой методов ценообразования,
- исследование мероприятий по продвижению услуги на рынке,
- изучение конкурентов.

При анализе ценообразования необходимо учитывать:

- себестоимость услуг,
- себестоимость продуктов
- цены конкурентов на аналогичные услуги или услуги заменители,
- цену, определяемую спросом на данную услугу,
- уникальность данной услуги.

Ценовая политика должна строиться на принципах максимизации загрузки производственных мощностей.

Для успешного продвижения этих услуг на рынке необходимо применять методы мотивации продаж, которые создают дополнительные преимущества для нашей фирмы перед конкурентами. В качестве одного из них можно рассмотреть:

- скидки для постоянных клиентов (или дополнительные услуги, предлагаемые бесплатно);

Важным фактором мотивации продаж услуг является стимулирование работы персонала фирмы.

Говоря о концептуальности ресторана, необходимо отметить, что реклама очень тесно связана с процессом установления имиджа ресторана.

## 6. Заключение

Реализация данного проекта позволит жителям спальных районов Москвы приобрести любимое место для атмосферных посиделок в кругу семьи и друзей, а также насладиться свежайшими продуктами и лучшими напитками не далеко от дома.