



ТЕХНИЧЕСКИ УНИВЕРСИТЕТ – СОФИЯ

Стопански факултет

Катедра "Икономика, индустриален инженеринг и мениджмънт"



КУРСОВА РАБОТА

по

БИЗНЕС ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО

на екип със студентите:

ЦВЕТАН СЕМЕРДЖИЕВ - Фак. №: 161219038, гр. 55, курс 4

ИВА МАРИНЧЕВА - Фак. №: 161219002, гр. 54, курс 4

НИКОЛАЙ СИНОРОВ - Фак. №: 161219049, гр. 55, курс 4

ИВАЙЛО БЕНЧЕВ - Фак. №: 161219023, гр. 55, курс 4

**ТЕМА: Бизнес план за първокласно италианско
кафене-заведение „Bella Caffè”**

**София
2023 г.**

СЪДЪРЖАНИЕ

1. Кратко представяне.....	2
2. Организационна структура на компанията.....	3
2.1. Правно-организационна форма.....	3
2.2. Управители.....	3
2.3. Персонал.....	4
2.4. Структура на управление.....	4
3. Управленски план на компанията.....	5
3.1. Екип.....	5
3.2. Стил на ръководене.....	6
3.3. Мотивация и обучения.....	6
4. Финансова част на компанията.....	7
4.1. Начални разходи.....	7
4.2. Финансиране.....	8
4.3. Прогноза за продажби.....	8
4.4. Разходи.....	8
4.5. Нетни приходи.....	9
4.6. Анализ на рентабилността.....	9
4.7. Период на изплащане.....	10
5. Маркетинг на компанията.....	10
5.1. Анализ на услугата.....	10
5.2. Анализ на пазара.....	11
5.3. SWOT анализ.....	12
5.4. Маркетингова стратегия.....	13
5.5. Бранд.....	13
6. Предлагащите продукти.....	14

1. Кратко представяне.

Основната цел на бизнес проекта е създаване на кафене-заведение в центъра на град София. Кафене-заведението ще бъде елитно и спокойно място за отдых и срещи, което ще е разположено на централно място с цел привличане на повече клиенти.

Целта ни е да предлагаме обслужване, което да осигури конкурентно предимство пред останалите кафене-заведения в района. Капацитетът му ще бъде от 40 души.

Тъй като основно ще се предлага италианско кафе, ще заложим на модерен италиански интериорен дизайн, добра атмосфера, музикално озвучаване с приятна и тематична музика, добра вентилационна и климатична система и др.

Работното време на кафенето ще бъде от 8-21ч., без почивен ден (неделя от 10-18ч.).

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 такива.

Другите цели са:

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

Кафене-заведението ще предлага истинско италианско кафе и сладки италиански десерти за ценители. Тъй като след направено проучване на респонденти между 16 и 65 години се оказва, че 85% от българите консумират поне по едно кафе всеки ден, се очакват клиенти от всякаква възрастова група.

Кафенето ще заложи и на млад , ведър и усмихнат персонал, който качествено да обслужва клиентите на заведението. За реализация на бизнес идеята е необходим следния начален капитал:

Собствен капитал	99 хил. лв.
Привлечен капитал	60 хил. лв.
Общо начален капитал	159 хил. лв.

2. Организационна структура на компанията.

2.1. Правно – организационна форма.

Кафене – заведението ще се регистрира като дружество с ограничена отговорност (ООД). Основатели ще бъдат членовете на екипа (4 съдружника) – Цветан Семерджиев, Ива Маринчева, Николай Синоров и Ивайло Бенчев, които ще имат еднакъв дялов капитал и ще бъде сключен дружествен договор. Те ще са и управителите на кафене - заведението.

Стопанския риск ще е до размера на дяла на всеки участник (24 750 лв.). Това дава възможност да се акумулира по-голям капитал, без да се застрашава личното имущество на всеки един от съдружниците. При неплатежоспособност кредитори се възмездяват само до размера на дяловите вноски на съдружниците.

Управлението на фирмата ще се осъществява от общото събрание (което се състои от съдружниците). Кафене-заведението ще се ръководи и организира според законите и решенията на общото събрание.

2.2. Управители.

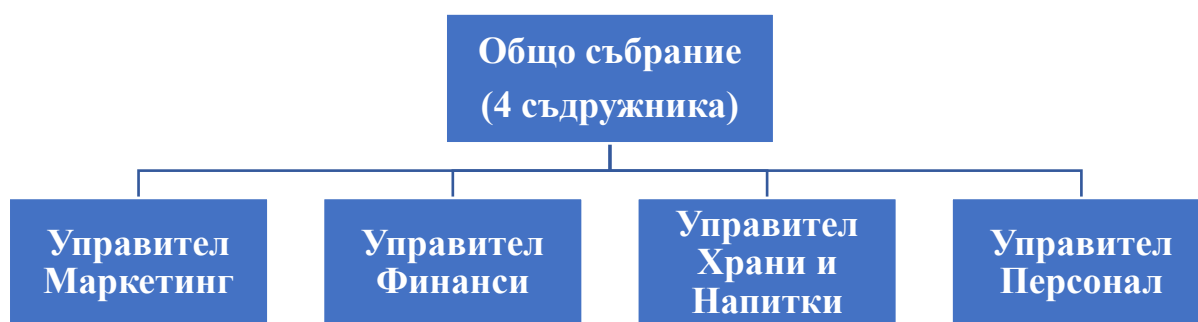
Ива Маринчева ще бъде управител Маркетинг. Той ще проучва нуждите на пазара, конкуренцията, търсенето и предлагането, сключва договори с доставчици и клиенти. Полагане на активни усилия за привличане на клиенти в заведенията и създаване на уникален guest experience за тях. Грижи се за добрата репутация и имидж на заведението, включително и поддържане на висок рейтинг в социалните мрежи и онлайн платформи.

Ивайло Бенчев е управител Финанси. Той следи за изготвянето, контролиране и изпълнение на бюджет за приходите и разходите (вкл. планиране на обороти и печалба). Приема и отчита оборота на заведението от сервитьорите и барманите след изтичане на работния им ден. Администрира финансови документи

Цветан Семерджиев е управител Храни и Напитки. Отговоря за материалните наличности и оборотни средства. Той се грижи за безпроблемното и гладко функциониране на заведението на дневна база.

Планира и създава менютата с продуктите, които ще се предлагат, и изгражда на стратегия за продажбите

Николай Синоров ще бъде управител Персонал. Организира целия процес по подбор на персонал - създаване и публикуване на обяви за свободните позиции, преглед и предварителна селекция на кандидатите по CV, организиране и осъществяване на интервюта с потенциално подходящите и наемането им. Той следи и за работни графици на персонала. Организира и координира работата на персонала в заведението. Грижи се за обучаването, мотивирането и развиването на екип от професионалисти, с който да се постигнат бизнес целите.



2.3. Персонал.

В щата на персонала на сладкарница ще трябва да има и:

- сладкар – 1 брой
- барман – 1 брой
- сервитьор – 1 брой
- хигиенист – чистач – 1 брой

При работа на смени за длъжностите сладкар, барман и сервитьор се препоръчва бройката на наетите лица да се увеличи до 2 броя за длъжност.

2.4. Структура на управление.

По своята същност структурата на управление на фирмата ще е линейна (йерархична), т.е. управителите упражняват властта и те носят отговорност, в техни ръце е съсредоточена цялата съвкупност от дейности,

преследващи общата цел, има единство и безусловно изпълнение на разпорежданията.

Положителните страни на линейната структура са: яснота на задачите, чувство на отговорност у подчинените, осигуряването на нужната разпоредителност и контрол. Тя създава отлична възможност за взаимна заменяемост на кадрите.

Към недостатъците спадат: Най-важното нейно несъвършенство е изискването за универсална компетентност на ръководителите от всички равнища. Рискът от некомпетентност води до намаляване ефективността на управлението.

3. Управленски план на компанията

3.1. Екип

За да можем да сформираме и осъществим идеята ни да отворим кафене с италиански стил е нужен екип от добри специалисти.

- Николай Синоров – едва на 18 год. менажира малък ресторант с общо 8 служителя и притежава отлични комуникационни умения, аналитично мислене. Средното му образование е компютърен техник, докато висшето му е индустриален мениджмънт и е избрал да се развива като мениджър.

- Ива Маринчева – на 23 години, със солиден опит и знания в сферата на ресторантиорството. Отлични организационни, управленски и комуникационни умения със завършено средно образование с профил-английски език и математика и висше образование- индустриален мениджмънт.

- Ивайло Бенчев – на 22 години, притежаващ знания с сферата на финансите, счетоводството, икономиката. Отлични комуникационни умения със средно образование в професионална гимназия по компютърни технологии и системи и висше образование – индустриален мениджмънт.

- Цветан Семерджиев – на 23 години, притежаващ опит с управлението на екип от хора, отлични комуникационни умения и работа в екип. Средно

образование с профил - английски език и висше образование – индустриален мениджмънт.

Свободните позиции за момента са за сладкар и хигиенист-чистач. В момента търсим човек, който да може да приготвя италиански сладкиши и човек, който да се грижи за чистота в заведението.

В близкото бъдеще със сигурност ще се наложи да си потърсим и счетоводител. Оперативният счетоводител ще носи отговорност за съставените от него първични счетоводни документи и счетоводни записвания както върху тях, така и в регистрите на предприятието, за спазване на нормативно определените срокове за приключване и представяне на документи и отчети в различни институции. Счетоводителят трябва да има минимум 2 години опит.

Служители, които ще кандидатстват за съответните свободни позиции, ще подлежат на интервю с управител Персонал на кафенето. Възнаграждението ще бъде месечно + ваучери за храна и отстъпки в заведението.

3.2. Стил на ръководене

Ще се използва поддържащ стил на ръководство. Характерно за този стил на управление е, че всички служители да разберат кой ще вземе окончателното решение. Екипът обаче трябва да разбере, че всеки от членовете му има своя ценен принос за крайния резултат и всички техни предложения ще бъдат разгледани. По този начин този стил на управление на персонала се използва най-добре, когато във организационната структура има управители.

3.3. Мотивация и обучения

Мотивирането на работниците е от съществено значение, за да ги поддържаме ангажирани, продуктивни и отдадени на постигането на целите на бизнеса. Ето кои стратегии ще използваме за да мотивираме нашите служители:

- Ще предлагаме стимул като бонуси, повишения, като също така признанието и благодарността за един служител може да бъде ефективен начин за мотивиране.

- Ще се стремим да насърчим положителна работна среда за всички. Създаването на положителна работна среда може да помогне на служителите да се чувстват ценени и мотивирани. Работата в екип, насърчаване на отворита комуникация и признаване.
- Осигуряването на обратна връзка също не е за подминаване. Предоставянето на редовна обратна връзка на служителите може да им помогне да разберат как работата им допринася за бизнес целите и да подобрят представянето си. Това може да включва както положителна обратна връзка, така и градивна критика.

Отговорността на мениджмънта е да направи така, че работният процес да е комфортен за всеки, а персоналът да изпълнява задълженията си с удоволствие. Трябва да е наясно, че е много важно служителите им да бъдат стимулирани и насърчавани по всякакъв начин, т.е. мотивирани. Производителността на труда, качеството на извършената работа, перспективите за развитие на фирмата и т.н. зависят от това.

Разбира се, имайки в предвид тази информация всеки мениджър трябва да е напълно наясно и истински да осъзнава, че не може да предложи всички блага на света на своите служители, защото това би било икономически и практически невъзможно.

Инвестицията в професионалното развитие на служителите е сигурен метод, чрез който бизнесите и компаниите могат да запазят талантите в нея за по-дълъг период от време.

Целта на фирмените обучения на служителите не е просто да ги научи на основните умения, необходими за тяхната работа. Ползите от него са много по-мощни! То помага да се използва максимално потенциалът на хората и гарантира удовлетвореността им!

В първоначален етап няма да е необходимо да организираме обучение, понеже ще си наемем отначало опитен персонал. В последствие, когато се развие бизнеса, ще се наложи да обсъдим наемането на още служители и тяхното обучение

4. Финансова част на компанията

4.1. Начални разходи

- Наем: 5 000 лв. x 12 = **60 000 лв. на година**
- Оборудване и обзавеждане: включени в наетото място
- Ремонт: **20000лв.**
- Инвентар: **5000лв.**
- Юридически и счетоводни разходи: **2000 лв.**
- Застраховка: **2000лв.**
- Лицензи и разрешителни: **1500лв.**
- Маркетинг и реклама: **3000лв.**
- Резервен фонд: **5500лв.**

Общо първоначални разходи: 99 000 лв.

4.2. Финансиране

Четиримата съдружници ще внесат по 24 750 лв. в капитала, което прави общо 99 000 лв. Допълнително компанията ще изтегли заем от 60 000 лв. за покриване на разходите за наем, ремонти, инвентар, правни и счетоводни такси, застраховки, лицензи и разрешителни, маркетинг и реклама.

4.3. Прогноза за продажби

Ние изчисляваме, че кафенето ще генерира следните продажби през първата година:

- Дневни продажби: **1000лв.**
- Месечни продажби: **30 000 лв.**
- Годишни продажби: **360 000 лв.**

4.4. Разходи

- Себестойност на продадените стоки: 40% от продажбите = **144 000 лв.**
- Наем: **60 000 лв.**
- Заплати: **72 000 лв. (всеки служител получава по 1500 лв. на месец)**
- Комунални: **6000лв.**
- Маркетинг и реклама: **3000лв.**

- Застраховка: **2000лв.**
 - Ремонти и поддръжка: **2000лв.**
 - Юридически и счетоводни разходи: **2000 лв.**
 - Лицензи и разрешителни: **1500лв.**
 - Други разходи: **3500лв.**
- Общо разходи: **296 000 лв.**

4.5. Нетни приходи

Можем да изчислим нетния доход, като извадим общите разходи от общите продажби:

- Общо продажби: **360 000 лв.**
- Общо разходи: **296 000 лв.**
- Нетни приходи: **64 000 лв.**

4.6. Анализ на рентабилността

За да изчислим точката на рентабилност, трябва да определим постоянните и променливите разходи. Постоянните разходи са 99 000 лв., а променливите разходи са 40% от продажбите или 144 000 лв. Маржът на приноса е приходите от продажби минус променливите разходи или 216 000 лв. След това точката на рентабилност може да се изчисли чрез разделяне на фиксираните разходи на маржа на приноса:

- Постоянни разходи: **99 000лв.**
- Променливи разходи: **144 000 лв.**
- Вноска: **216 000 лв.**
- Точка на пробив: **229 лв. на ден или 6870 лв. на месец**

За да изчислим възвръщаемостта на инвестицията (ROI), трябва да разделим нетния доход на общата инвестиция и да умножим по 100, за да получим процент:

$$ROI = (\text{нетен доход} / \text{обща инвестиция}) \times 100$$

Нетните приходи за първата година са 64 000 лв., а общата инвестиция е 159 000 лв. (99 000 лв. начални разходи и 60 000 лв. финансиране). Следователно ROI за първата година е:

$$ROI = (64\,000 / 159\,000) \times 100 = \mathbf{40,25\%}$$

Това означава, че за всеки 1 лв., инвестиран в кафенето, собствениците ще получат възвръщаемост от 40,25% през първата година. Очаква се инвестицията да се възвърне за около 2,48 години. Това обаче е груба оценка и не взема предвид бъдещи промени в приходите или разходите.

4.7. Период на изплащане

Периодът на изплащане е времето, необходимо на първоначалната инвестиция да бъде напълно изплатена от нетния доход. В този случай срокът на погасяване се изчислява, както следва:

Период на изплащане = Обща инвестиция / Нетни приходи на година

Срок на погасяване = 159 000 лв. / 64 000 лв.

Период на изплащане = **2,48 години**

Така че периодът на изплащане на инвестицията е около 2,48 години, което означава, че ще са необходими приблизително 2,48 години, за да се изплати напълно първоначалната инвестиция от нетния доход, генериран от кафенето. Това е по-кратък период от точката на рентабилност, която се изчислява на около 229 на ден или 6870 лв. на месец.

5. Маркетинг на компанията.

5.1. Анализ на услугата.

Услугата, която се предлага е създаване на кафене- заведение в центъра на град София. Уникалната особеност е неговият стил и италианска концепция. Етапа на развитие е в зародиш, което дава възможността да разгърнем потенциала си и да наложим на българския пазар напълно различна и нова визия на ресторант.



В стремежа си към съвършенство и безупречен вид, ние ще работим с професионални дизайнери, с които ще изберем качествени, нови и модерни материали и мебели, които ще придадат на обстановката елегантност и стил.

В града съществуват ресторанти, които предлагат италиански десерти и ястия, но изключителната визия, концепция и качество в консумацията са инструменти, с които ние ще се отличаваме и ще бъдем конкурентноспособни. След обстоен анализ на българския пазар в сферата на ресторантьорството, изводите са възможност за разпознаваемост и успешно развитие на заведение с обстановка, която пренася клиентите в приказна Италия. По-доброто качество и вкус на кафето и десертите, и предлаганите продукти, различната визия и впечатления са тестове и оценки, значими при сравнението с други хранителни вериги, заведения, барове и други.

Необходимите лицензи и документи са разрешително от БАБХ (Българска агенция по безопасност на храните); Разрешително от СЗРИ (Столична Районна Здравна Инспекция); Разрешение от община за търговска дейност; документ за работно време; категоризация на заведения за хранене и развлечения; пожарна безопасност;

Необходими са авторски права за ползване на музика в заведението, както и патент на името и идеята с цел защита на бизнес и интереси.

Необходими са кухня по стандарт, съхранение на отделни продукти и разрешителни за предлагане на определени храни. Пожарна безопасност с определен брой пожарогасители и документи към тях.

Отговорности и задължения като начинание - стартиращ бизнес са най-вече организация и изрядна документация. Отговорност към персонал, доставчици и партньори по отношение на храни и напитки. Работа със счетоводител и служби в страната.

5.2. Анализ на пазара.

Целевият пазар на услугата, са клиенти- потребители, които могат да си позволят тази услуга. Клиенти, които разчитат на спокойна, приятна и хармонична обстановка навън. Любители на италианската кухня и кафето. Кулинари и ценители на Италия.

Ползата на клиента е да се наслади на красива обстановка, перфектно обслужване и грижа от професионален сервиз. Асортимента от вкусни изделия и напитки. Лесна и комуникативна локация.

5.3. SWOT анализ.

Силни страни

- Нова и различна концепция
- Отлична локация
- Силна маркетингова и управленска стратегия
- Работа с партньори
- Професионално обслужване
- Представяне на различно италианско кафе и десерти
- Обстановка , предразполагаща към разговори, почивка и време прекарано със себе си и с приятели

Слаби страни

- Има опасност с течение на времето клиентите да загубят интерес към кафенето.
- Слаба репутация в ранните етапи на развитие
- Паричните потоци на компанията са ненадеждни в етапите на разработване на услугата

Възможности

- Развитие и разрастване на частен бизнес
- Популяризиране на заведението и бранда
- Силен интерес от страна на потенциални клиенти
- Партньорство с големи вериги ресторанти в световен мащаб

Заплахи

- Подобна визия, създадена в друго заведение
- Проверки от държавни органи
- Неизрядна документация
- Шум и тютюнопушене
- Неспазване на работно време и хигиена

- Инфлация
- Фалит
- Загуба на персонал

5.4. Маркетингова стратегия.

Започването на нов бизнес е вълнуващо начинание за всеки собственик или предприемач. За всеки ресторант е важно да привлича нови клиенти и да ги превърне в постоянни. Нужно е собствениците на заведения винаги да мислят за нови стратегии за привличането им. Стратегията, която първоначално ще влезе в сила е използването на социални мрежи като „Инстаграм“, „Фейсбук“, „Тик ток“.

Стойност за бъдещите клиенти е възможността да се организират мероприятия в кафенето. Бъдещо партниране с познати лица на българите – инфлуенсъри, които да рекламират бранда и да вдъхновяват своите последователи, ще помогне в популяризирането и привличането на нови клиенти. От огромно значение е и откриването на заведението. Имиджът е набор от убеждения, идеи и впечатления, които ще се създадат благодарение на поканените гости, а именно познати известни личности.

На пръв поглед и на този етап не са нужни специални умения, за да комуникираш с хора и рекламни лица, да привличаш аудитория, да следиш интернет и маркетинг иновации и стратегии, както и да поддържаш маркетинг реклама. Важни са финансови средства, желание за образование и интерес към създаване на иновации.

Бъдеща работа с маркетингова агенция, която да работи в посока популяризация на бранда и предлаганата услуга и продукти. Те ще изготвят маркетингови кампании. Ще разработват и поддържат уеб сайт. Ще се грижат за маркетинга в социалните мрежи и подсилването на рекламата.

5.4. Бранд.

Брандът “Bella Caffè” идва от италианското „Bella” в превод – красиво и “Caffè” – кафене. Името подчертава качеството и красотата на кафето и атмосферата на нашето кафене-заведение.



В логото на компанията е изобразено чаша с кафе в цветовете на италианското знаме, символизираща основният вид напитки, които ще се предлагат и като цяло стила и италианската концепция на кафенезаведението.

5. Предлагани продукти

Няма нищо по-апетитно от идеално топло и ароматно, автентично италианско кафе, което е богато на вкус и силно.

Видове италиански кафета, които ще се предлагат:

- Еспресо
- Допио
- Капучино
- Ристрето
- Лате
- Лунго
- Марокино
- Макиато

Видове италиански десерти, които ще се предлагат:

- Тирамису
- Сицилиански каноли
- Кантучини
- Пана Котта
- Баба̀