

Областной конкурс проектов

«Если бы я был...»

Номинация Конкурса: « Если бы я была предпринимателем».

Бизнес - план « Мобильная пицца».

Проект подготовила: Калинина Влада Сергеевна

Образовательная организация: МКОУ «Лодейнопольская средняя общеобразовательная школа № 68»

Муниципальное образование: Администрация МО «Лодейнопольский муниципальный район».

Контактные данные:

1877700

Ленинградская область

г. Лодейное Поле

пер. Октябрьский

дом 76, кв.5

т. мобильный 89119561604

Оглавление:

- I. Введение.
- II. Описание бизнеса.
- III. Заключение.
- IV. Список использованных источников информации.

Введение.

Если бы я была предпринимателем, то открыла бы пиццерию. По оценкам специалистов, в Москве и Петербурге этот рынок занят всего на 50%, а в регионах – менее чем на 30%. Это достаточно низкий порог занятости ниши, что позволяет с оптимизмом смотреть в будущее тем, кто хочет открыть пиццерию. Если посмотреть на наш район, то данная услуга у нас никак не обозначена. Кроме того, согласно Концепции социально-экономического развития нашего района до 2020 года, одним из основных приоритетных направлений стратегического развития Лодейнопольского района должен стать рынок пищевой продукции. Поэтому я могу рассчитывать на определенную поддержку со стороны администрации города.

Бизнес на открытие пиццерии может строиться в трёх направлениях – открытие классической пиццерии по типу ресторана, открытие пиццерии в крупном торговом центре и открытие сервиса по изготовлению и доставке пиццы. Поскольку крупного торгового центра в г. Лодейном Поле нет, а открытие ресторана является экономически невыгодно в связи с малочисленностью населения и наличием большой конкуренции, которую составляют развитая сеть кафе города, то я считаю, что рентабельнее будет открыть третий тип пиццерии. Для данного типа не нужно больших финансовых затрат и вложений. Основными покупателями моей продукции будут являться сотрудники различных организаций города, которые не имеют возможности по разным причинам в короткий обеденный перерыв сходить домой. Им гораздо удобнее будет заказать пиццу на работу, что сэкономит им и время, и финансы. Кроме того потенциальными покупателями будут являться и люди, которые просто устали после работы и не хотят готовить ужин, поэтому они просто могут заказать ароматную пиццу на дом. В связи с тем что мне не нужно будет нести значительных затрат, себестоимость моей продукции будет гораздо ниже, чем в кафе у конкурентов. Чтобы донести до своих покупателей информацию о моих услугах, я буду активно использовать рекламу, которая также не нуждается в больших затратах, так как все необходимое оборудование для этого уже имеется. В основном все затраты пойдут на размещение рекламы в газете “Лодейнопольская сорока”. Так как у меня имеется собственный компьютер и

принтер, то затрат на печать практически нет. Распечатав рекламу и разместив её на упаковке от пиццы, эскиз которой вы видите на слайде, мы предлагаем продукцию потенциальным клиентам. Также в течение первой недели будет действовать акция “Две пиццы по цене одной”. Стартовые капиталовложения тоже невелики, так как не требуется затрачивать ресурсы на аренду помещения, большое количество оборудования и оплату труда наемных работников. Практически все необходимое оборудование имеется у меня дома и для осуществления проекта мне не нужно нанимать персонал. Основными инвесторами для меня станут мои близкие родственники.

Вводные данные:

- **Вид деятельности:** пищевая промышленность.
- **Месторасположение:** г. Лодейное Поле (население около 33 тысяч человек), пр. Октябрьский, д.76, кв.5
- **Площадь:** 9 м²
- **Тип собственности на помещение:** частная квартира
- **Режим работы:** 10.00-24.00 час.

Меню:

- Пицца мясная, вегетарианская, грибная, традиционная.
- Пироги с лесными ягодами и грибами.
- Замороженные ягоды и сушеные грибы (сезонная продукция).

Объем капитальных затрат на открытие пиццерии

| Наименование статьи | Объем затрат |
|---|---------------------|
| Покупка оборудования и упаковочного материала | 36 595 руб. |
| Реклама | 1000 руб. |
| Создание товарного запаса | 40 000 руб. |
| ИТОГО | 76 595 |

Основным продуктом, реализуемым фирмой, будет пицца в широком ассортименте. Дополнительными товарами станут пироги с лесными ягодами и грибами, замороженные ягоды и сушеные грибы. Цена продукции зависит от объема и вида продукции:

пицца: 0,5 кг – 170 руб, 1 кг – 340 руб.

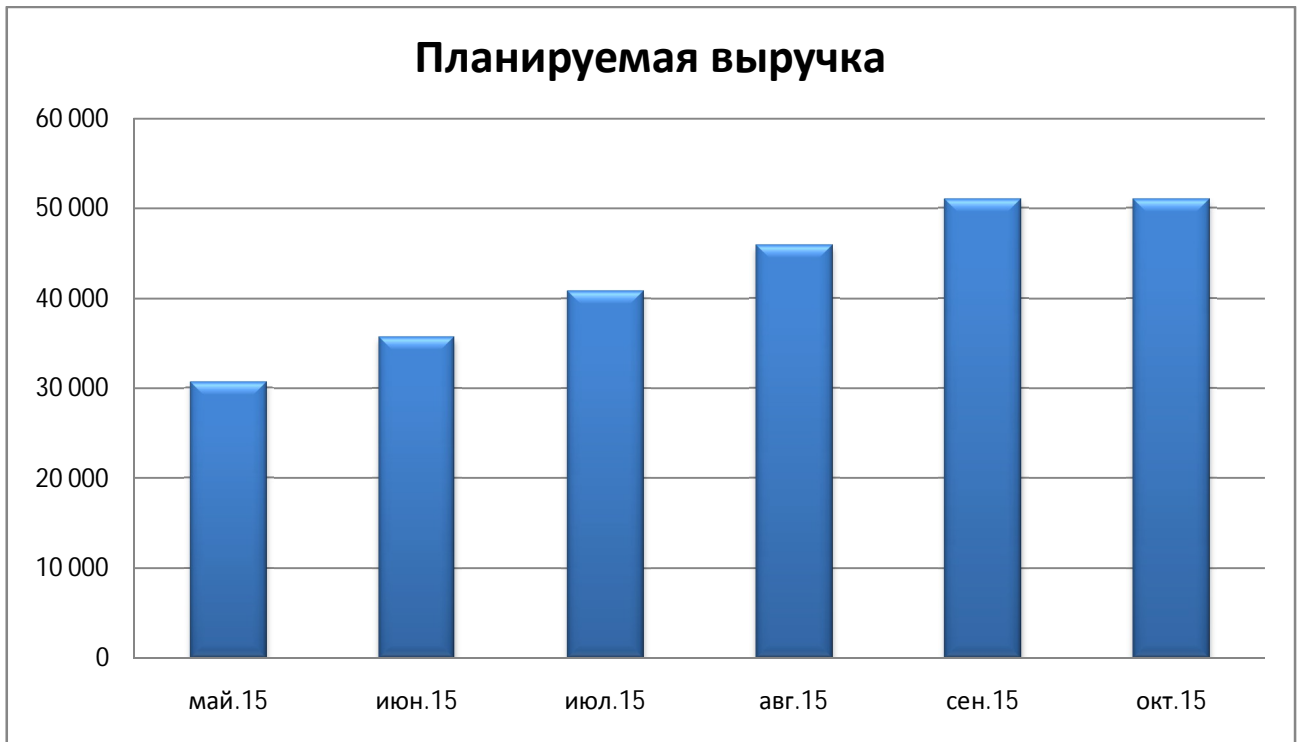
пирог: 0.5 кг – 150 руб, 1 кг – 250 руб.

План по персоналу

Для организации работы пиццерии необходимо ввести в штат следующую должность:

| | Количество | Оклад | Итого |
|--------------------------------------|------------|-------|--------------|
| Курьер | 1 | 5 000 | 5 000 |
| ВСЕГО расходы на оплату труда | 1 | | 5 000 |

Курьер, с личным автомобилем, ненормированный рабочий день. Должностные обязанности: развоз готовой продукции. В штат требуется лишь один работник, потому что в начале производства мне будут помогать родственники (мой отец – частный предприниматель, который работает водителем такси), т.е. на общественных началах на начальной стадии реализации проекта.



Выручка пиццерии напрямую зависит от количества заказов, сезонность присутствует. Пик выручки приходится на выходные и праздничные дни. Также в дальнейшем планируется увеличение ассортимента выпускаемой продукции. Кроме пиццы можно будет заказать кондитерские изделия и прохладительные напитки.



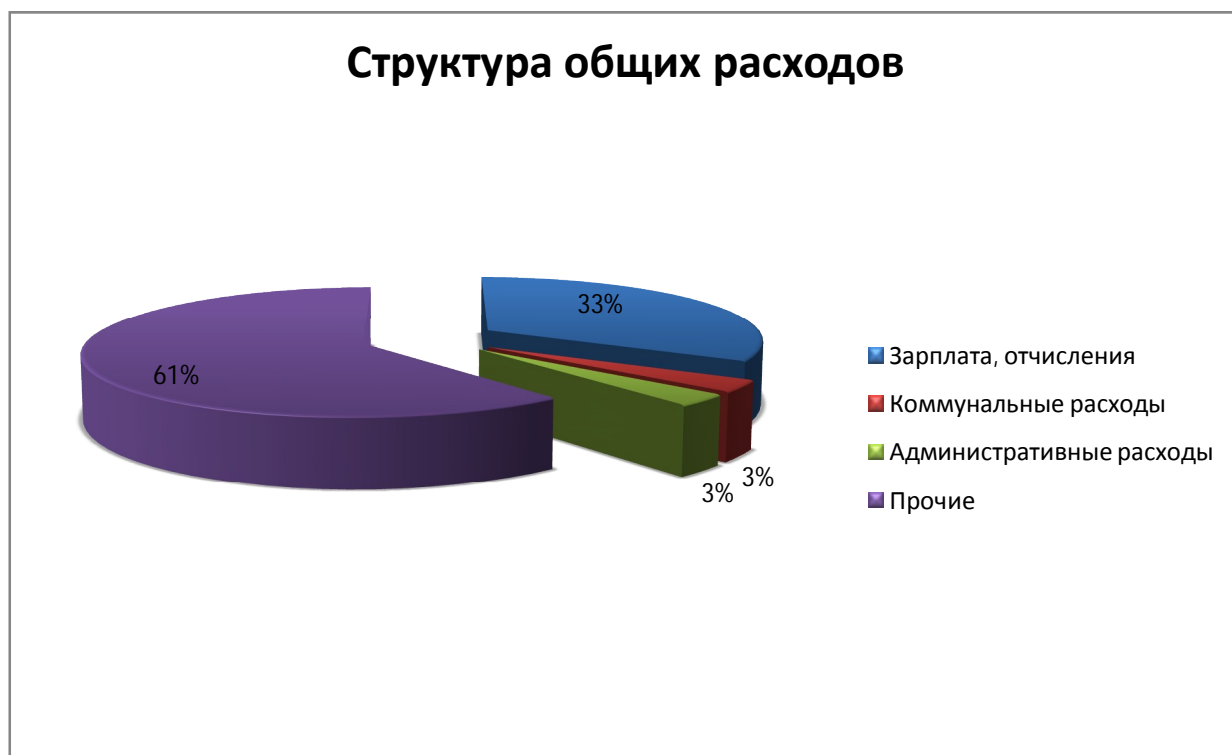
Открытие пиццерии запланировано на май 2015 г., при этом, начиная с апреля 2015 г., необходимо сделать предварительную оплату за оборудование. Согласно графика предприятие выйдет на окупаемость в мае 2015 г. Расходы

пиццерии состоят из переменных и общих расходов. Переменные расходы включают в себя себестоимость реализуемой продукции.

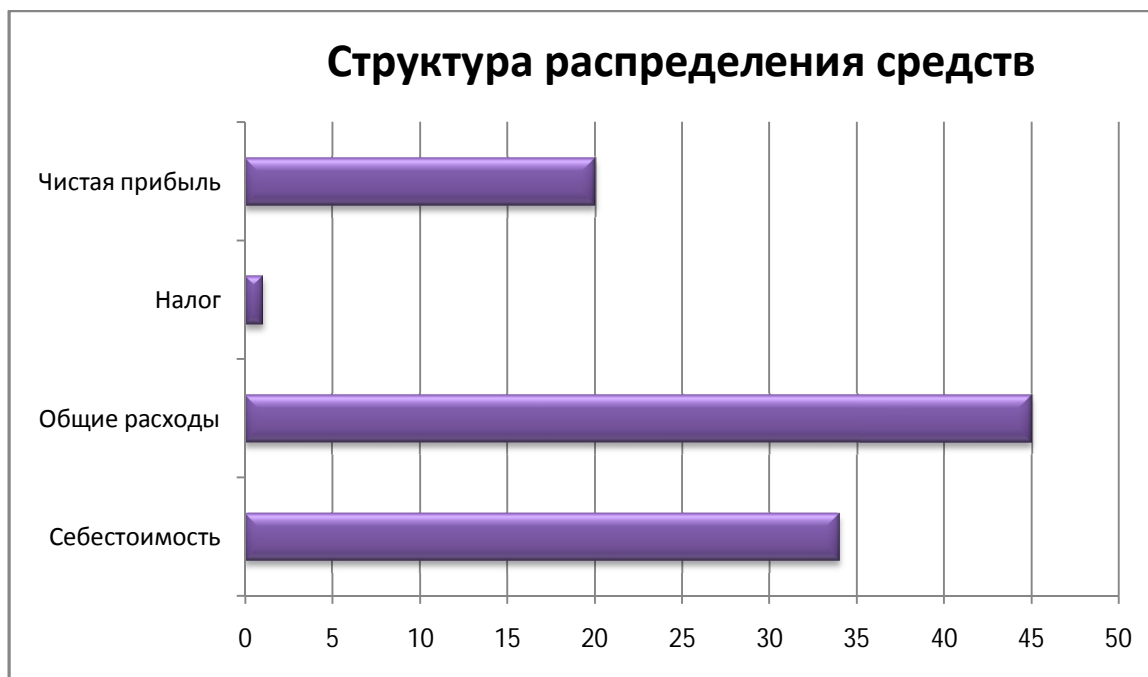
Основная документация, которую нужно оформить на старте бизнеса.

1. Торговый патент.
2. Разрешение от СЭС.
3. Разрешение Госпожнадзора

Последние два пункта в списке документации являются обязательными в перспективе, когда производство будет расширяться и когда будет необходимо арендовать помещение.



Общие расходы распределяются таким образом: наименьшая их часть уходит на коммунальные и административные расходы, которые малы и составляют по 3%. 33% - это зарплата и отчисления, которые являются неотъемлемой частью расходов. В прочие расходы входит создание товарного запаса и ремонт оборудования.



34% средств, полученных от посетителей заведения, идет на оплату поставщикам продуктов питания, 45% направляется на оплату общих расходов предприятия. Так как деятельность общепита подходит под упрощенный режим налогообложения (существует налоговая льгота для несовершеннолетних предпринимателей), то доля средств, идущих на оплату налогов, незначительна. Плюс к этому я являюсь несовершеннолетним предпринимателем, что также даёт мне преимущество. 20% средств, полученных от посетителей, является чистой прибылью предприятия (средняя рентабельность по отрасли составляет 8-15%).

Риски:

4. Поскольку я являюсь учащейся общеобразовательной школы, свободного времени на занятие бизнесом в период с сентября по май у меня будет недостаточно.
5. Конкуренция в данной отрасли присутствует.

Чтобы преодолеть данные трудности, снизить риск банкротства, в дополнительные услуги фирмы будет включаться реализация товара: замороженные лесные ягоды и сушеные грибы, которых можно в избытке собрать в местном лесу. Спрос на данный товар всегда велик, ресурс неисчерпаем, можно хранить длительное время. Этот ресурс будет успешно реализовываться и в производство пиццы и пирогов, что заметно увеличит его себестоимость. Собирать ягоды и грибы можно в свободное от учебы время. Кроме того лес находится на небольшом расстоянии от моего дома, что не влечет за собой дополнительные транспортные расходы.

Заключение:

Обобщенные финансовые показатели на 2015-2018 гг.

| | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 |
|---------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Выручка | 550 000 | 600 000 | 750 000 | 850 000 |
| Прибыль | 71 000 | 123 000 | 145 000 | 157 000 |

Планируемая выручка пиццерии на 2017 г. составляет порядка 750 тыс. руб., исходя из даты открытия - мая 2015 г. -и выхода на прогнозную выручку - ноябрь 2015 г. На 2016 год заложили среднемесячную выручку в размере 120 тыс. руб., чистую рентабельность 12%. Начиная с 2017 г., заложили рост выручки на 10%.

Расчет окупаемости пиццерии.

- Старт проекта: апрель 2015 г.
- Открытие пиццерии: май 2015 г.
- Выход на оперативную безубыточность: июнь 2015 г.
- Выход на прогнозную выручку: ноябрь 2015 г.
- Дата полной окупаемости проекта: январь 2017 г.
- Срок окупаемости проекта - 1 год и 10 месяцев
- Доходность инвестиций – 45%

Список использованной литературы:

1. Буров; Морошкин; Новиков. Бизнес - план методика составления. Москва Российский экономический журнал №4 1999;
2. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. -М.: Финансы и статистика, 2000.;
3. Уткин Э.А. Финансовый менеджмент: Учебник для ВУЗов. – М.: Зеркало, 1998.;
4. Козырёв В.М. Основы современной экономики. – М.: Финансы и статистика, 1999;
5. Маркова В.Д., Кравченко Н.А. Бизнес-планирование. – Новосибирск: Экор, 1994;
6. учебник обществознание –А.И. Кравченко; учебник экономика –И.В. Липсис.