**Автономная некоммерческая профессиональная образовательная организация**

**«Горно-Алтайский экономический техникум»**

**БИЗНЕС-ПЛАН**

**Организация службы по доставке еды в офис**

**Компания «Тайм-Ланч»**

**Команда «АйДан\_04»**

|  |
| --- |
| Участники команды:Юдин Данил АлексеевичСтудент 3 курса Специальности 40.02.01 «Право и организация социального обеспечения» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Кудачин Айат АликовичСтудент 2 курса Специальности 38.02.01 «Экономика и бухгалтерский учёт»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |

Горно-Алтайск, 2020

**Оглавление**

Визитка команды 3

Резюме бизнес-идеи 4

Описание компании 8

 Целевой рынок 9

Планирование рабочего процесса 11

Маркетинговый план 14

Устойчивое развитие 16

Финансовый план проекта 17

**Визитка команды**

Фирма «Тайм-Ланч» представляет собой организация Службы по доставке горячих обедов из столовой Г-АЭТ в организации города Горно-Алтайска.

Основой нашей идеи является быстрая доставка горячих обедов хорошего качества, по доступной цене, в нужное время и место.

 Участники команды “АйДан\_04”: Кудачин Айат и Юдин Данил.

Юдин Данил Алексеевич – перспективный молодой человек, который обладает активной жизненной позицией, также является оптимистом. Отличается хорошими коммуникативными и организаторскими способностями, имеет опыт в работе с нормативно-правовыми актами. Данил принимает активное участие в мероприятиях разного уровня: 1 место в личном зачете профессионального полигона «Право и организация социального обеспечения» в региональном чемпионате профессий и предпринимательской идеи «Карьера в России». Увлекается баскетболом, имеет спортивные достижения в соревнованиях регионального уровня.

Кудачин Айат Аликович – уверенный в себе парень, который быстро принимает решения. Владеет специальными знаниями в экономике и бухгалтерском учете, что очень важно при организации своего дела. Айат увлекается футболом и принимает участие в спортивных соревнованиях. Кроме того, имеет опыт успешного участия в профессиональном конкурсе на уровне техникума Профи-2019, и региональном уровне WorldSkills 2019 в компетенции «Предпринимательство»

****

**Резюме проекта**

Фирма «Тайм-Ланч» представляет собой службу по доставке горячих обедов из столовой Г-АЭТ в организации города Горно-Алтайска. Служба действует на базе Горно-Алтайского экономического техникума.

Цель данного проекта – удовлетворение потребности работников организаций и фирм, в которых не организовано горячее питание, в качественной еде, через службу доставки и получение за счет этого прибыли.

Данная бизнес-идея предполагает только посреднические услуги без организации собственного производства. Для этого заключается договор со столовой Горно-Алтайского экономического техникума о приобретении разнообразных блюд. Выгодой нашей службы доставки является процент от стоимости заказов клиентов.

 Востребованность подобных услуг обусловлена тем, что работники организации не имеют собственную столовую в организации и зачастую им приходится искать точку в легком доступе.

Для реализации проекта арендуется место (15 м2) в Горно-Алтайском экономическом техникуме для организации офиса.

Выбор места организации нашего бизнеса определяется наличием большого количества покупателей (рядом расположено много организаций и учреждений, работники которых будут пользоваться нашими услугами).

 Определяющими факторами, в выборе данной бизнес-идеи, являются следующие преимущества:

- простота организации бизнес-процессов;

- отсутствие в необходимости в приготовлении блюд за счёт чего достигается быстрота обслуживания клиентов;

- отсутствие затрат на приобретение оборудования для кухни;

- низкий показатель расходов на аренду помещений (предполагается только доставка без производства);

- отсутствие необходимости найма штата сотрудников, оформления множества документов и разрешений (как было бы в случае доставки еды собственного производства);

- высокий уровень рентабельности.

Объем первоначальных инвестиций составляет 42 600 рублей. Инвестиционные затраты направлены на организацию служб обработки и доставки ежедневных заказов, сайта для клиентов, аренду помещения, приобретение транспортного средства и покупку требуемой офисной техники, рекламную кампанию, регистрацию бизнеса и формирование оборотных средств, за счет которых будут покрываться убытки начальных периодов. Для реализации проекта будут использованы также собственные средства в размере 45 000 рублей.

Расчёты по выручке и чистой прибыли выполнены исходя из объёма продаж в размере 2000 тыс.руб (в день) и среднем чеке 200 руб.

Рентабельность продаж по предварительным данным составит 94%. Срок окупаемости около года.

**Описание компании**

 Данная бизнес-идея будет реализовываться на базе Горно-Алтайского экономического техникума, по адресу ул. Социалистическая 5.

 Главная цель деятельности компании «Тайм-Ланч» заключается в обеспечении потребности корпоративных клиентов в доставке качественной еды в нужное им время.

 Данный бизнес будет организован в форме индивидуального предпринимательства (ИП), так как более простая процедура открытия, не требуется кассовый аппарат и обязательного ведения бухгалтерского учет. Для организации работы нашего бизнеса в форме ИП необходимо подготовить следующие документы:

- заявление, в котором нужно указать код ОКВЭД;

- нотариально заверенные копии документов: паспорта, ИНН;

- квитанция об уплате госпошлины.

 Вид деятельности – розничная реализация товара за пределами стационарных точек (код ОКВЭД 56.10). После регистрации в форме ИП был выбран подходящий режим налогообложения УСН (доходы\*6%).

 Право размещения офиса службы доставки еды – это аренда. С администрацией техникума необходимо заключить договор аренды помещения (офиса).

 На первоначальном этапе организации бизнеса планируется приобретение необходимого оборудования и расходных материалов: 2-х столов, 2-х стульев, 1 шкаф, канцелярия, принтер, 2 телефона, 1 компьютер (ноутбук).

 График работы службы доставки с 10:00 до 15:00, в течение рабочей недели с понедельника по пятницу.

**Целевой рынок**

Первоначально мы провели опрос среди работников близлежащий организаций, чтобы выяснить уровень востребованности нашей идеи: Статистика, Сбербанк, Центр социального страхования, Казначейство, Прокуратура, Стоматологическая клиника, военкомат,- и выяснили, что:

- большинство желающих воспользоваться услугой – это мужчины (61%)

- причина по которой опрашиваемые хотели бы воспользоваться нашей услугой – отсутствие горячее питания на месте работы

- готовы потратить около 300 рублей (47,6%)

- но лишь 10% собираются пользоваться этой услугой регулярно

- большинство респондентов активно пользуются соц.сетями, такими, как ВКонтакте и Инстаграм (мы собираемся в дальнейшем использовать эти каналы для продвижения нашей идеи)

 Таким образом, основным целевым сегментом для нашего бизнеса являются работники предприятий г. Горно-Алтайск от 25 до 45 лет, не имеющие поблизости точки быстрого питания, либо не имеющие желания и возможности отрываться от работы для похода на обед.

Анализ отчетности студенческой службы позволил определить примерный объём потребительского рынка - это 113 человек. (в дальнейшем мы опирались на эти данные при проведении финансовых расчетов)

 Конкуренты: на территории г. Горно-Алтайска в центральной части (площадь) действуют около 19 заведений общественного питания.

 Наша отличительная особенность состоит в том, что наша компания «АйДан\_04» предоставляет домашнюю и вкусную еду в любую точку города.

Применив к указанным конкурентам критерии: средний чек – 200 рублей; «Заказ на вынос», находятся рядом, - мы получили следующий список наших прямых конкурентов: «Сковородовна», «Школьник», «Daily Diner», «Узбечка», «Чейне», «Зайтуна», «Roll`n`Roll», «ДоДо Пицца», «Территория», «Фортуна», «Trufel», «Глория», «Горянка».

**Планирование рабочего процесса**

Начинать работу следует с определения организационно-правовой формы и получения всех все необходимых документов в налоговом органе и проведения подготовительных работ. Подготовительную работу над проектом мы начали с исследования общественного мнения, организовав опрос в социальных сетях. В результате исследования, мы отметили, что большинство людей принявшие участие в опросе хотели бы воспользоваться нашей услугой. Исходя из этого мы пришли к выводу, что развитие данного проекта актуально. Таким образом, этапы планирования рабочего процесса мы определили следующие:

1. Регистрация организации
2. Исследование рынка, изучения общественного мнения
3. Проведение расчетов издержек и затрат, определение примерной доходности предприятия
4. Рекламно-разъяснительная кампания, организация сайта и страниц в социальных сетях
5. Запуск проекта

ИП оформляется на Юдина Данила, т.к. есть 18 лет, имеется личный транспорт и водительский права. Айат является наемным работником и работает по трудовому договору с предусмотренной минимальной з/п (на сегодняшний день это около 17 тыс рублей)

Юдин Данил Алексеевич отвечает за организационные вопросы юридического характера и осуществляет доставку заказов. Кудачин Айат Аликович отвечает за финансовую сторону проекта, а также выступает в роли оператора и осуществляет взаимодействие со столовой и с клиентами по телефону и через сайт.

 После соблюдения всех юридических тонкостей для открытия бизнеса, необходимо приобрести необходимое оборудование и расходные материалы. Планируется заключение договора со столовой Г-АЭТ, на приобретение готовых продуктов (блюд).

**Таблица 1 – Прайс-лист (таблица)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Себестоимость продукции, руб. | Цена реализации, руб. (с учётом наценки 35%) | Цена в столовой, руб. |
| Каша пшенная молочная | 16,055 | 33,00 | 24,70 |
| Пироги печеные с картофелем | 6,5 | 13,00 | 10,00 |
| Пироги печеные с капустой | 7,8 | 15,00 | 12,00 |
| Пироги печеные с печенью  | 13 | 25,00 | 20,00 |
| Сосиска в тесте  | 10,4 | 20,00 | 16,00 |
| Мясо тушенное | 42,64 | 88,00 | 65,60 |
| Котлета | 22,945 | 48,00 | 35,30 |
| Колбаса жаренная | 29,705 | 61,00 | 45,70 |
| Картофельное пюре | 13 | 27,00 | 20,00 |
| Рис отварной | 8,84 | 18,00 | 13,60 |
| Салат «Ералаш» | 22,23 | 46,00 | 34,20 |
| Яйцо под майонезом | 7,995 | 16,00 | 12,30 |
| Салат из морской капусты | 22,75 | 47,00 | 35,00 |
| Сельдь с луком | 26,13 | 53,00 | 40,20 |
| Пироги жаренные с творогом | 7,8 | 15,00 | 12,00 |
| Пицца | 23,4 | 45,00 | 36,00 |
| Беляши | 16,25 | 31,00 | 25,00 |
| Сдоба сахарная | 9,75 | 19,00 | 15,00 |
| Сдоба со сгущенкой | 9,75 | 19,00 | 15,00 |
| Сдоба с маком | 9,75 | 19,00 | 15,00 |
| Хлеб | 1,365 | 2,50 | 2,10 |
| 1 булка хлеба | 13,65 | 25,00 | 21,00 |

 Следует отметить, что в столовой меню обновляется ежедневно, разнообразные салаты и закуски, вторые блюда и выпечка. Меню содержит очень качественную и домашнюю еду.

 Стоимость упаковки 6 рублей (за 1 шт.).

 Процесс предоставления услуги состоит из нескольких последовательных этапов:

- Посетитель звонит по телефону, либо выбирает блюдо на сайте и формирует корзину;

- Вносим заказ в таблицу приемов и обработки заказов;

- Доносим сведения о заказе в столовую;

- Сортируем заказы;

- Доставляем до адресата (пешком \ автобус).

 Весь процесс занимает не более 1 час.

**Маркетинговый план**

На рынке общественного питания в нашем городе достаточно высокая конкуренция. В связи с этим с этим, необходимо провести работу по следующим направлениям:

- разработка логотипа, сайта, оформление страничек в соцсетях (что позволит нашему бизнесу создать узнаваемый и уникальный образ). Сайт в интернете станет основным каналом продвижения. На сайте будет представлено меню (с фотографиями блюд) с указанием цен, информация об акциях и выгодных предложениях для корпоративных клиентов.

- создание возможности клиентам просто, легко и быстро оформить свой заказ.

- осуществление рассылок с коммерческим предложением, «холодные звонки».

- онлайн-реклама в социальных сетях (Instagram, Вконтакте).

Рекламную кампанию планируется запустить за 2 недели до открытия.

 Целевой аудиторией нашего бизнеса являются работники организаций от 25 до 45 лет. Для привлечения покупателей планируется использовать следующие способы:

- возможность разных способов оплаты (за наличный расчёт или мобильный банк);

- бонусы для постоянных покупателей.

 Эффективность вложений в маркетинг будет напрямую зависеть от качества оказываемых услуг. Поэтому в своей работе сделать упор на качество оказываемых услуг и контроль за исполнение обязательств перед клиентами.

При определении цены на реализуемую продукцию планируется установить средний уровень наценки: 35%

 В ходе анализа потребительских предпочтений, выделены популярные блюда: картофельное пюре с котлетой, пироги с картофелем и капустой, пицца, беляши.

**Устойчивое развитие бизнеса**

 Устойчивое развитие нашего бизнеса заключается в том, чтобы наша компания предотвратила различные угрозы и избавилась от слабых сторон нашего бизнеса.

 С помощью SWOT-анализа мы выяснили, с каким рисками может столкнуться наш бизнес.

|  |  |
| --- | --- |
| S – сильные стороны- быстрая доставка;- отсутствие затрат на персонал;- не требует значительных финансовых вложений;- низкая конкуренция;- легкость ведения бизнеса; - экономия ресурсов. | W – слабые стороны- несвоевременно доставить заказ клиентам;- перепутать адреса.- при высокой нагрузке, возможность долгой обработки заказа. |
| O – возможности- большой спрос на рынке;- возможность выхода на новый рынок;- возможность открытия нового направления бизнеса и расширения бизнеса;- появление новых партнеров. | T – угрозы- конфликтные ситуации;- рост конкуренции;- снижение покупательной способности населения |

 Слабые стороны и угрозы могут привести к серьёзным убыткам в бизнесе. Для снижения вероятности наступления рисков планируется предпринять следующие меры:

- проведение маркетингового исследования на определение достаточного по объёму целевого сегмента;

- качество продукции;

- при риске роста числа конкурентов нужно позаботиться о брендировании кампании.

 После окупаемости мы можем:

- нанять постоянных сотрудников;

- расширение ассортимента;

- появится большой охват географии;

- высокая ставка на маркетинг организации.

**ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН ПРОЕКТА**

Для организации деятельности нашей компании планируется приобрести оборудование для офиса, для приёма заказов:

Таблица 2 – Затраты на приобретение оборудования

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Количество, шт. | Цена за единицу, руб. | Итоговая цена, руб. |
| Стол | 2 | 2254 | 4508 |
| Стул | 2 | 949 | 1898 |
| Шкаф | 2 | 3881 | 7762 |
| Телефон | 1 | 890 | 890 |
| Ноутбук | 1 | 16990 | 16990 |
| Итого: | 8 | - | 32048 |

 Объем первоначальных инвестиций составляет 42600 рублей. Инвестиционные затраты направлены на приобретение необходимого оборудования, расходных материалов, регистрацию бизнеса, аренду и формирование оборотных средств. Для реализации проекта будут использованы собственные средства в размере 45 000 рублей.

Таблица 3 – Первоначальные затраты



Таблица 4 – Постоянные затраты

|  |  |
| --- | --- |
| Статья расходов | Сумма в мес., руб. |
| Аренда (в т.ч. и электроэнергия) | 6000 |
| Налог (УСН доходы\*6%) – 50% | 1320 |
| Расходные материалы | 300 |
| Мобильная связь и интернет | 850 |
| Затраты на автомобиль | 6000 |
| з/п | 17000 |
| Страховые взносы | 5100 |
| Итого:  | 36570 |

Для подтверждения размера полученной выручки, составляется акт инкассации и заполняется книга доходов и расходов. Эта информация необходима для представления в налоговые органы.

 В июле и августе столовая техникума не работает, в связи с этим выручка будет отсутствовать. Один из вариантов решения данной проблемы - это сформировать финансовый резерв денежных средств из прибыли получаемой за предыдущие месяцы работы. Кроме того, этот финансовый резерв позволит избежать крупных финансовых потерь в случае непредвиденных ситуаций. Другой вариант – заключить договор с другой точкой общественного питания на доставку их блюд корпоративным клиентам.

 ИП обязан выплачивать страховые взносы за себя в ПФР (Пенсионный фонд России) и ФОМС (Фонд обязательного медицинского страхования) – данные на 2020 год:

- в ПФР – 32 448 руб.

- в ФОМС – 8 426 руб.

 Сумма страховых взносов = 32 448 + 8426 = 40 874 руб. + 1% с суммы дохода за год, свыше 300 тыс.руб

 Для нашего бизнеса выбрана упрощённая система налогообложения, объект – доходы \* 6%.

Исходя из статистических данных опыта работы студенческой службы, мы рассчитали доходы при среднем ежедневном заказе 10 клиентов и среднем чеке – 200 рублей. В месяц служба работает около 22 дней.

Тогда общий доход за 1 год работы составит около 510000 рублей.

Сумма единого налога по УСН = 510000 \*6% = 30600руб.

Если ИП вовремя будет платить фиксированные страховые взносы, то у нас будет возможность уменьшить эту сумму, как минимум в половину, и это составит 15300 руб.

. За вычетом всех расходов, включая первоначальные затраты, з/п, налог на прибыль и страховые взносы, которые составляют 443567 руб в год - Чистая прибыль = 66433 руб. (первый год работы бизнеса).

Рентабельность продаж = ЧП / прогнозируемый доход \* 100 = 66433 / 443566,67\*100 = 14,9%

Срок окупаемости = первоначальные затраты/чистая годовая прибыль = 42600 / 66433 = 0,64года.

Годовая прибыл с 66 тыс рублей, нас не устраивает, поэтому, мы поставим перед собой цель, увеличить продажи как минимум в 2 раза (20 заказов в день)

Таблица 5 – План движения денежных средств (период 2 года)



Таблица 6 – Показатели деятельности бизнеса (период 2 года)



 .