

# БИЗНЕС-ПЛАН



## Бизнес-план открытия паба



2014 г.

*Адаптация данного бизнес-плана возможна под любой проект на территории России, Украины, стран СНГ.*

## **Описание бизнес-плана**

### **Объект**

«Эль Паб» – гастрономический паб в английском стиле.

Состоит из двух помещений – основной зал, с возможностью размещения до 100 человек и зимне-летняя веранда (рассчитана на 50 человек), где созданы условия для просмотров спортивных матчей и мероприятий. Расположен вблизи двух крупных магистралей – Московского и Пулковского шоссе, в густонаселенном районе города, близко с местами организации индивидуального и коллективного досуга.

### **Анализ рынка**

В первом полугодии 2013 года оборот общественного питания составил \*\*\* млрд. руб., что на 10,7% меньше, чем в соответствующем периоде 2012 года. Отрицательное влияние на развитие рынка общественного питания оказывают увеличение арендной платы за помещения и подорожание продовольственных товаров.

Наиболее крупный сегмент на рынке общественного питания Санкт-Петербурга – фаст-фуд. На него приходится порядка \*\*\*% рынка или около \*\*\* млрд. руб. Наиболее крупными игроками по количеству сетей в данном сегменте являются отечественные компании.

Сегмент демократичных ресторанов и кафе значительно меньше, чем сегмент быстрого питания. Наиболее распространены в Санкт-Петербурге различные кофейни и кондитерские, а также разнообразные кафе-бары.

## Маркетинговый план

Среди основных инструментов продвижения проекта будет использоваться рекламная кампания по следующим направлениям: продвижение в интернете (поисковая оптимизация, контекстная реклама, социальные сети), наружная реклама (биллборды, арки), реклама в печатных средствах массовой информации.

*Стоимость рекламной кампании, руб./мес.*

Хостинг, поддержка сайта	***
Поисковая оптимизация сайта	***
SMM (социальные сети)	***
Реклама в печатных изданиях	***
Наружная реклама	***
Контекстная реклама	***
<i>Итого:</i>	113 500

## Финансовый план

<b>Чистая прибыль</b>	руб.	***
<b>Выручка за 3 года работы</b>	руб.	***
<b>Необходимые инвестиции</b>	руб.	***
<b>NPV</b>	руб.	***
<b>IRR месячная</b>	%	***
<b>IRR годовая</b>	%	***
<b>Период окупаемости</b>	мес.	***
<b>Дисконтированный период окупаемости</b>	мес.	23

## Выдержки из исследования

По данным проведенного исследования, наибольшая доля рынка общественного питания принадлежит сегменту фастфуда – 60% в стоимостном выражении. Этот сегмент в наименьшей степени подвергся негативному влиянию кризиса, и продемонстрировал самый высокий рост как по объему продаж в стоимостном выражении, так и по численности точек обслуживания. Некоторые потребители по-прежнему сдержанны в расходах, не являющихся действительно необходимыми, и вместо похода в ресторан полного обслуживания предпочитают поесть дома или выбирают менее дорогие предприятия общественного питания – фаст-фуд или демократичные рестораны.

В период экономической нестабильности владельцы кафе и баров в России искали новые способы привлечения новых клиентов и увеличения прибыли. Ряд компаний выбрали диверсификацию меню как способ увеличения размера среднего чека, а также увеличения числа кассовых операций в кафе/баре. И в кафе, и в барах были введены специальные меню для завтрака и бизнес-ланча, а также продажа кофе на вынос, таким образом, сегмент вступил в успешную конкуренцию с предприятиями быстрого питания.

Результаты исследований свидетельствуют, что на посещение ресторанов, баров, кафе и прочих заведений общественного питания российское население тратит \*\*\*% своих потребительских расходов. В то же время, на образование россиянами в среднем расходуется менее \*\*\*% средств, на здравоохранение - до \*\*\*%, на услуги связи \*\*\*%.

По данным исследования, сегодня по всей России насчитывается более \*\*\* предприятий общественного питания.

Классический посетитель петербургского паба – мужчина без финансовых проблем, который приходит сюда, чтобы за бокалом пива посмотреть футбол, хоккей или регби и пообщаться с друзьями.

Основными мотивами посещения ресторанов выступают встречи с друзьями (\*\*\*%) и желание поесть и отдохнуть (\*\*\*%).

Четверть респондентов в качестве основных мотивов посещения ресторанов отметили общение с парнем/девушкой.

Порядка \*\*\*% опрошенных говорят о том, что приходят в пивной ресторан отметить семейный праздник, в \*\*\*% случаев проводятся деловые встречи.

## Содержание

<b>Перечень диаграмм, рисунков, таблиц</b>	<b>4</b>
<b>Резюме</b>	<b>5</b>
<b>Раздел 1. Описание проекта</b>	<b>7</b>
1.1. История паба	7
1.2. Концепция	7
1.3. Месторасположение паба	9
1.4. План-схема помещения паба	14
<b>Раздел 2. Анализ рынка</b>	<b>16</b>
2.1. Анализ рынка общественного питания Российской Федерации	16
2.2. Анализ рынка общественного питания в г. Санкт-Петербург	23
2.3. Стоимость среднего чека в г. Санкт-Петербург	28
	<b>29</b>
<b>Раздел 3. План маркетинга</b>	
3.1. Краткая характеристика продукции	29
<b>Раздел 4. Производственный план</b>	<b>43</b>
4.1. Описание оборудования	43
4.2. Персонал	44
<b>Раздел 5. Финансовый план</b>	<b>47</b>
5.1. Допущения проекта	47
Персонал и заработная плата	47
5.2. План реализации	48
5.3. Объемы реализации	49
5.4. Доходы от продаж	51
5.5. Переменные затраты	53
5.6. Постоянные затраты	55
5.7. Налоги	56
5.8. Отчет о прибылях и убытках	58
5.9. Расчет ставки дисконтирования методом WACC	63
5.10. Отчет о движении денежных средств	73
<b>Раздел 6. Финансовые показатели проекта</b>	<b>80</b>
<b>Раздел 7. Анализ чувствительности финансового результата к основным расчетным параметрам</b>	<b>84</b>
<b>ПРИЛОЖЕНИЕ 1. Блюда и напитки паба «Эль Паб»</b>	<b>94</b>

## Перечень диаграмм, рисунков, таблиц

Рисунок 1. Расположение паба «Эль Паб».....	8
Рисунок 2. Схема рассадки гостей в зале паба.....	14
Рисунок 3. Схема рассадки гостей на веранде .....	14
Рисунок 4. Структура рынка сетей общественного питания России в зависимости от концепции заведения (данные за первый квартал 2012 года), % от общего количества сетевых заведений.....	20
Рисунок 5. Оборот общественного питания в г. Санкт-Петербург в 2012-2013 гг. ....	24
Таблица 1. Стоимость рекламной кампании, руб./мес.....	42
Таблица 2. Оборудование и инвентарь .....	43
Таблица 3. Персонал паба .....	45
Диаграмма 1. Оборот общественного питания в Санкт-Петербурге, млрд. руб. ....	24
Диаграмма 2. Темпы роста оборота общественного питания в Санкт-Петербурге, в сопоставимых ценах, в % к предыдущему году .....	24
Диаграмма 3. Основные мотивы посещения пивных ресторанов и пабов.....	34
Диаграмма 4. Основные мотивы посещения пивных ресторанов и пабов в зависимости от пола .....	34
Диаграмма 5. Распределение основных социальных медиа по критерию ежемесячного посещения в РФ, тыс. чел.....	40

*Благодарим Вас за оказанное доверие*

*и напоминаем, что:*

- ✓ *при покупке бизнес-плана компании «VTSConsulting» вы гарантированно получаете консультацию специалистов, которые работали над конкретным бизнес-планом*
  
- ✓ *в течение одного-двух часов наша команда будет готова отвечать на все вопросы, касающиеся структуры и содержания бизнес-плана.*

*С уважением,  
команда VTSConsulting*

## **VTSConsulting – лидер СНГ на рынке бизнес-планирования**

Компания «VTSConsulting» была основана в мае 2010 года командой профессионалов во главе с Владиславом Цыгодой.

Владислав Цыгода – бизнес-консультант, признанный лидер в сфере бизнес-планирования на территории СНГ (по версии портала free-lance.ru), сегодня – руководитель рейтинговой консалтинговой компании.

Разработка бизнес-планов, ТЭО, инвестиционных меморандумов, финансовых моделей и бизнес-презентаций – основные направления работы команды, в составе которой работают высококвалифицированные аналитики.

Опыт команды в сфере разработки инвестиционной документации – свыше 6 лет, и сегодня «VTSConsulting» – единственная компания в Украине, которая является партнером проекта «РБК. Исследование рынков».

### **Команда VTSConsulting и принципы работы:**

- ✓ уникальный подход к решению поставленных задач;
- ✓ безупречная репутация и высокая степень доверия клиентов;
- ✓ высокий профессионализм вне зависимости от сферы исследования;
- ✓ практический опыт работы, в том числе – в реализации сложных узкоспециализированных проектов.

**Мы высоко ценим сотрудничество с каждым нашим клиентом.**

**И мы гордимся своими клиентами!**

ООО "Землегодие-Инвест", ОАО "Воткинский завод", НПП "Стэлс", Государственное предприятие УкрНИИ НП "Масма", "Reproto Technologies", компания "ВОК Монтаж Сервис", ООО "PRIMAS"

компания "Петровизард", Порт Темрюк, ООО "Спецбудпроект", группа компаний "SEMPROGROUP" ООО "Максимус Констракшн", "Росмолодежь", ООО "Сисиф Сервис", ООО "Завод ТИТАН", ООО "Проджект К"

ООО "Портал Логистик", НПК "Наука", Институт проблем материаловедения им. И.Н. Францевича НАН Украины, НТУУ "КПИ", Научный парк "Киевская политехника", Верховная Рада Украины

– далеко не полный список тех,  
кто остался доволен сотрудничеством с "VTSConsulting".

Компания "VTSConsulting" – это команда профессионалов, знания и опыт которых позволят Вам сэкономить деньги, нервы и время: подготовка инвестиционных документов займет от 4 до 10 дней.

Нас рекомендуют своим друзьям и деловым партнерам, потому что мы работаем на результат и полное удовлетворение потребностей Клиента. Таким образом, заказывая бизнес-план, информационный или инвестиционный меморандум у нас, Вы не тратитесь.

**Вы инвестируете.**

*С уважением,  
Владислав Цыгода,*

*Руководитель "VTSConsulting"*