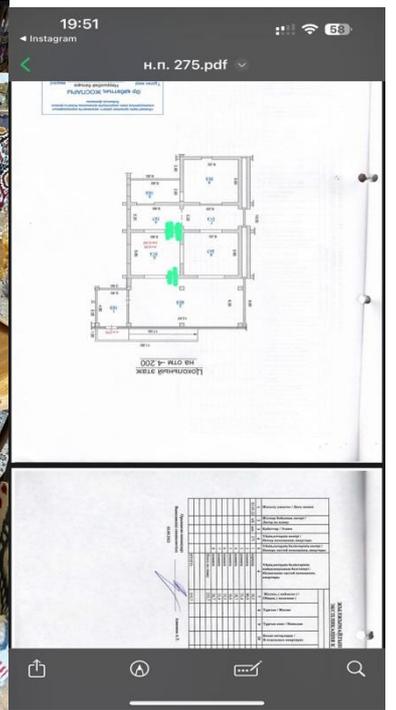


# Бизнес план

«Открытие Mandi&Чайхана»





1.Резюме бизнес-плана.....	3
1.1.Сведения о проекте и компании-инициаторе .....	3
1.2.Цель составления бизнес-плана .....	3
1.3.Описание проекта и целесообразность его реализации.....	3
1.4.Финансовая оценка проекта .....	4
1.5.Структура финансирования.....	4
1.5.1 Условия привлечения финансирования .....	4
1.6 Состояние проекта.....	5
2.Описание услуги.....	5
2.1 Типы услуг и их основные характеристики.....	5
3.Сведения о рынке и конкурентах.....	6
3.1.Описание нынешних и потенциальных клиентов .....	6
3.2.Описание рынка.....	6
3.3 Маркетинговая стратегия .....	6
3.4. Основные барьеры и риски входа на рынок .....	6
3.5. Цена на услуги .....	7
3.7.SWOT-анализ положения компании на рынке .....	7
4. Риски.....	7
4.1. Технические риски.....	8
4.2 Экономические риски.....	8
4.3 Финансовые риски.....	8
4.4 Маркетинговые риски.....	8
5. План реализации проекта.....	8
5.1.График реализации проекта.....	8
6.Описание требуемых ресурсов.....	8
6.1.Анализ расположения и инфраструктуры.....	8
6.2.Смета расходов на кредитные средства .....	9
6.3.Персонал.....	10
7.Список общих издержек .....	11
8.Финансовый план .....	11
8.1.Основные исходные данные, допущения и предпосылки, использованные для построения финансовых прогнозов.....	11
8.2.Показатели эффективности инвестиций .....	11
9.Заключение.....	12

## 1. Резюме бизнес-плана

### 1.1. Сведения о проекте и компании-инициаторе

ИП Абдолла

Наименование проекта	Открытие Чайхана
Тип проекта	Частное финансирование\Партнерства
Месторасположение проекта	г.Алматы
Объем требуемых инвестиций	60.000.000
% ставка	50:50
Срок кредитования	Без срочна
Наименование организации	Ип Абдолла
ФИО	Абдолла Даурен Серикулы
Адрес	Г Алматы 8мкр 31 дом
Телефон	+7 7471418353

### 1.2. Цель составления бизнес-плана

Целью настоящего бизнес-плана является:

- 1.Привлечение инвестиций для открытия бизнеса.
- 2.Обосновать прибыльность и рентабельность инвестиционного проекта.
- 3.Получение прибыли для дальнейшего увеличения и расширения услуг.
- 4.Удовлетворение спроса на данные виды услуг.

### 1.3. Описание проекта и целесообразность его реализации

Это уютное и удобное кафе, с красивым дизайнерским решением, где услуг получатель (клиент) При входе клиента будет встречать девушка-администратор, информировать о наличие свободных мест в кафе.

Достоинства создаваемого нами предприятия:

- Увеличить число лояльных услуг получателей;

- Увеличить скорость предоставления услуг;

С экономической точки зрения проект способствует:

- созданию рабочих мест, что позволит работникам получать стабильный доход;
- оказанию качественных услуг в области общественного питания;
- поступлению в бюджет г Алматы налогов и других отчислений.

#### 1.4. Финансовая оценка проекта

Прогнозные показатели эффективности инвестиций	Единицы измерения	Значения
Ставка дисконтирования	%	25%
PВ (период окупаемости проекта)	мес.	24
DPВ (дисконтированный период окупаемости проекта)	мес.	30
NPV (чистый приведенный доход)	₸	140 400 000
IRR (внутренняя норма рентабельности, в процентах)	%	138,43
PI (индекс прибыльности проекта)		2,34
PF (потребность в финансировании)	₸	60 000 000,00
CD (дефицит денежных средств)	₸	0,00

Как видно из приведенной таблицы – при ставке дисконтирования 25% проект является прибыльным и окупается за 18 месяцев. Индекс прибыльности имеет значение 2,74. Это свидетельствует о том, что на каждый 1 тенге, вложенный в проект, инвестор получит дополнительно 2,34 тенге

**Выплат по инвестиций после 7 месяцев с получения денежных средства**

**После запуска чайханы через пол год планируется открыть точки в фуд кортах**

После запуска фуд корта по плану идёт продажа франшизы

От продаж франшизы инвестор получает от 50-60%

#### 1.5. Структура финансирования

Для осуществления проекта, необходимы инвестиции: ремонт помещения и приобретение оборудования, мебели и посуды. Сумма необходимых инвестиций – 60.000 000 тенге.

##### 1.5.1 Условия привлечения финансирования

Наименование	Размер финансирования, ₸	Ставка доля в проекте	Дата привлечения	Дата погашения
Кредит	60.000 000	50%	10.10.2024	Без срочна

Инвестируемая сумма планируется к погашению в течение без срочна месяцев. Компания рассчитывает на годовую ставку по кредиту в размере 50%

## 1.6. Состояние проекта

Проект находится на стадии реализации, поскольку необходимые расчеты произведены, необходимо финансирование для начала ремонтных работ, приобретения оборудования и мебели.

## 2. Описание услуги

### 2.1. Типы услуг и их основные характеристики

Кафе предлагает ассортимент из первых, вторых блюд, кофе, чая, кондитерских изделий, выпечки. Предприниматель ставит достаточно низкие цены на продукцию для привлечения большего потока клиентов. Ниже представлен ассортимент предлагаемой продукции:

Наименование Бар	Стоимость, тенге
Экспрессо	590тнг
Американа	690тнг
Капучино	890тнг
Раф классический	1190тнг
Латте	990тнг
Турик кофесы	790тнг
Бидуин кофесы	1090тнг
Карак кофе	1090тнг
Массала чай 1л	1890тнг
Бидуин чай 1л	1890тнг
Адани 1л	1890тнг
Магриб 1л	1890тнг
Карак чай 1л	1890тнг
Манго-Маракуй	2590тнг
Яблока тархун	2590тнг
Цитрус	2590тнг
Лемон сода	2590тнг
Дюшес	2590тнг
Киви лайм	2590тнг
Мохито	2590тнг
Чай имбирный	1990тнг
Чай облепиха	1990тнг
Манди ассорти	3990тнг
Манди с кур	3500тнг
Манди с ягн	3700тнг
Аль-Кабса с кур	3600тнг
Аль Кабса с ягн	3800тнг
Аль- Кабса асс	4000тнг
Хумус	1890тнг
Манакш	2100тнг
Шиш Таук	3800тнг
Ферид	3600тнг
Аль Мадруба	3100тнг
Табуле	3390тнг
Фатуш	3200тнг
Куса махши	3400тнг
Муттабаль	3600тнг
Ташкент плов	1890тнг
Ягнёнок кашгадриянский	3900тнг
Казон кобоб	2500тнг

Жиз	2800тнг
Мащхурда	1500тнг
Бухара самса	500тнг
Тамчи самса	450тнг
Тандур гошт	1190тнг
Ачичук	890тнг
Чирокчи	2500тнг
Тулум	1890тнг
Свежий салат	990тнг
Салат цезарь	2100тнг
Маства	1890тнг
Тандыр шурва	1790тнг
Судак в тандыре	2900тнг
Сазан в тандыре	3100тнг
Ноут шорба	1690тнг
Щорба из ягн	1890тнг
Щорба из перепелки	1790тнг
Тыква в тандыре	2200тнг
Шашлыки в тандыре	1190тнг

### 3. Сведения о рынке и конкурентах

#### 3.1. Описание нынешних и потенциальных клиентов

Ожидаемый трафик посетителей кафе 250 человек.

#### 3.2. Описание рынка

1) Ассортимент торговой точки должен быть достаточно разнообразным: от простого чая до фирменных блюд от шеф-повара. Как правило, линейка продуктов включает в себя несколько хитов — на них в первую очередь падает выбор покупателя, а также сезонные напитки — кофе с добавками, традиционный чай

2) Дополнительно можно подключить производственный продаж – если в день будем продавать дополнительно наши продукты, то это +10-15% прибыли можем ежемесячно закрывать аренду заведения и какие-то мелкие расходы надо зайти в рынок по производстве, с другой стороны. Надо работать на качество продукты еда ресторанный цена производственная.

#### 3.3. Маркетинговая стратегия

Основная задача маркетинговых мероприятий это занятие устойчивой позиции на рынке. В данной связи в рамках реализации проекта предполагаются следующие меры устойчивого позиционирования на рынке и организации наращивания клиентской базы в компании:

Наружная вывеска, яркая подсветка.

Акции на Меню.

Скидки по дням

Маркетинговая стратегия заключается в организации сбыта оказываемых услуг.  
Цель – доступность для любых слоев населения.

Сегментация маркетинга ориентирована на удовлетворение спроса клиентов с различными доходами (средними, нижнесредними).

### 3.4. Основные барьеры и риски входа на рынок

Ключевыми барьерами входа на рынок в рамках реализации проекта выдвигаются следующие:

- Доступ к источникам финансирования.
- Долгосрочные контракты и деловые связи.
- Активный маркетинг
- Административные барьеры

### 3.5. Цена на услуги

В своей политике ценообразования компания нацелена на оптимальное сочетание цены и качества – как приоритетов проекта.

Цена продукции определена на основе расчета, включающего в себя покрытие всех текущих издержек предприятия и процент ожидаемой прибыли.

### 3.6. SWOT-анализ положения компании на рынке

<b>Сильные стороны</b>	<b>Слабые стороны</b>
Налаженные связи с поставщиками сырья и материалов; Выгодное месторасположение будущего кафе; Интерьер, дизайн помещения; Твердый долгосрочный договор аренды помещения; Постоянный высокий трафик посетителей; Устойчивый спрос на предлагаемые услуги и его дальнейший рост;	Загородное расположение, усложняет поставку продуктового сырья; Еще не сформировавшийся имидж
<b>Возможности</b>	<b>Угрозы</b>
Расширение ассортимента предлагаемых блюд; При успешной реализации проекта, возможность открытия кафе в других регионах страны; Ненасыщенность рынка;	Падение покупательской способности клиентов; Низкий уровень культуры потенциальных клиентов (проезжающие); Медленная обработка государственных услуг

Создание локального бренда; Увеличение прироста населения;	Изменение вкусов и потребностей
---	---------------------------------

#### 4. Риски

Создание проекта и его реализация происходят при определенных условиях окружающей политической, социальной и экономической обстановки, которые могут создать дополнительные риски для деятельности предприятия. И эти риски не всегда контролируемы предпринимателями.

**1. Технические риски.** Предприятие в процессе реализации проекта создает необходимую техническую базу, инфраструктуру и помещение. Сотрудники предприятия имеют как теоретические знания, так и практический опыт в данном виде деятельности. Кроме того, необходимо учитывать, что при формировании доходной части разработчики исходили из самых пессимистических условий объемов продаж и цен реализации продукции и услуг.

**2. Экономические риски.** Казахстан является экономически и политически стабильным государством. Внешняя политика Казахстана, основанная на принципах многофакторности – залог укрепления стабильности. В этой связи экономические и политические риски сведены к минимуму.

**3. Финансовые риски.** Причинами возникновения данного риска являются различные валюты поступлений и кредита, рост цен по контрактам, неоправданность оптимистических цен при расчетах, отсутствие маркетингового исследования, отсутствие «запаса» прочности по цене, расчеты без учета инфляционных процессов. Кроме того, на увеличение финансовых рисков значительное влияние оказывает нерациональное использование средств, отсутствие оптимизации налогового бремени, слабой сбытовой деятельности. Принимая во внимание перечисленные угрозы, предприятие уделяет пристальное внимание вопросам финансового планирования и контроля. Сильная аналитическая база поможет оперативному принятию управленческих решений и снизит вышеуказанные риски.

**4. Маркетинговые риски.** Основными причинами возникновения таких рисков являются: отсутствие маркетингового исследования; неверный выбор направления развития выбранной деятельности; отсутствие опыта по реализации продукции; отсутствие программы сбыта; не учтены особенности торговой политики конкурентов.

В отношении инициатора проекта можно отметить следующее: предприятие четко определяет для себя положение дел на данном рынке, имеет хороший опыт в данной сфере. Предлагаемая предприятием продукция является востребованной и, а ее стоимость ориентирована на рынок. С учетом роста городов и потребностью в качественных и всегда доступных товарах перспективы развития представленного проекта весьма устойчивы.

#### 5. План реализации проекта

##### 5.1. График реализации проекта

№	Этап	Дата начала
1	Подготовка документов для финансирования	15 дней
2	Получение финансирования	15 дней
3	Проведение ремонтных работ в помещении	1 месяц
4	Покупка оборудования и мебели	1 месяц
5	Подбор персонала	Есть начальная команда для запуска
6	Начало продаж	1 месяц

## 6. Описание требуемых ресурсов

### 6.1. Анализ расположения и инфраструктуры

Планируемое кафе будет размещен в здании г Алматы

### 6.2. Смета расходов на кредитные средства

Ремонт
Наименование работ
<i>Работы</i>
Монтаж электрики
Монтаж дверей
Монтаж
Монтаж перегородок ГКЛ
Монтаж сантехники
<i>Материал</i>
Ковры
Кафель в произв.пом.
Унитаз
Раковина деревянный
Смеситель
Сантехника (трубы, фитинги и пр.)
Розетки, выключатели, кабели и пр. электрика
Люстры в зал
Освещение в произв.помещения
Сухие строительные смеси
Двери в компл с навесами и ручками
Двери в произв. пом. в компл.
Непредвиденные расходы

Наименование
<i>КУХНЯ</i>
Газовая плита тандыр печ
Столы металл.
Стеллажи металл.
Посуда готовочная
Холодильник (700 л)
Морозильная ларь

Мойка 3-секционная
Стеллаж сушильный
Вытяжная система
Миксер
Мясорубка промышленная
Весы кухонные (больш., мал)
Блендер
Итого оснащение кухни
Тандыр печь 3шт
Тандыр печь овальный 2шт
<b>ЗАЛ</b>
Столы квадратные
Столы круглые
Диваны
Стулья
Посуда
Перегородки деревянные
Перегородки металл.
Моющий пылесос Керхер
Моноблок
Чековый принтер
Зеркало
Компьютер управляющего
МФУ управляющего
Барная стойка
Шторы
Итого оснащение зала

Недостающая сумма инвестиции составляет **60.000.000**тенге. Данные расходы планируются покрыть за счет инвестиционных средств.

### 6.3. Персонал

В планируемое штатное расписание будут входить:

№	Наименование	Кол-во	График раб	ЗП
1	Бренд Шеф-повар	1	5\2	500.000тг
2	Повар Арабского кух	2	2\2	Смена 15.000тг
3	Повор Узбекского кух	2	2\2	Смена 15.0000тг
4	Тандыр повор	2	2\2	Смена 15.0000тг
5	Посудница	2	2\2	Смена 10.0000тг
6	Тех персонал	2	2\2	Смена 10.000тг
7	Бармен	2	2\2	Смена 12.0000тг
8	Офицант	2	2\2	Оклад 3.000тг+7%
9	Менеджер кассир	1	6\1	Оклад 13.000+1%

<b>ИТОГО</b>	15			
--------------	----	--	--	--

ФОТ составит 3 688 000тенге

80% персонал будут работать оклад +%

Почему % это КПИ вовлеченность персонала на продажу

К персоналу будут предъявляться следующие требования:

1. Обязательный дресс-код коллектива (фирменная одежда);
2. Вежливое отношение с клиентами кафе;
3. Четкое соблюдение режима работы.
4. Установления система

Чтобы исключить возможность и соблазн кражи выручки персоналом заведения, планируется:

1. Установить видео наблюдение;
2. Установить автоматизированную систему складского и кассового учета «iiko»;
3. Разработать систему мотивации персонала заведения. Например, выдавать премию сотруднику за высокие показатели выручки.

## 7. Список общих издержек

Постоянные ежемесячные расходы представлены в следующей таблице

№	Наименование расходов	Сумма, в тенге
1	Аренда	1 500 000
2	Ком.услуги	150 000
3	Реклама	500 000
4	Закуп	650 000
5	ФОТ	3,688,000
6	Прочие расходы	50 000
	<b>ИТОГО</b>	<b>6 538 000</b>

## 8. Финансовый план

8.1. Основные исходные данные, допущения и предпосылки, использованные для построения финансовых прогнозов

Наименование налога	Ставка налога, %	Период налогообложения
НДС	12	мес.
Налог на прибыль	3	полугодовая
ОПВ	10	мес.
ИПН	10	мес.
СО	3,5	мес.
ОСМС	1,5	мес.

## 8.2. Показатели эффективности инвестиций

Прогнозные показатели эффективности инвестиций	Единицы измерения	Значения
Ставка дисконтирования	%	25
PВ (период окупаемости проекта)	мес.	24
DPВ (дисконтированный период окупаемости проекта)	мес.	30

NPV (чистый приведенный доход в месяц)	₸	24000000
IRR (внутренняя норма рентабельности, в процентах)	%	30
PI (индекс прибыльности проекта)		15,74
PF (потребность в финансировании)	₸	60 000 000,00
CD (дефицит денежных средств)	₸	0,00

## 9. Заключение

Чайхана — колоритное заведение, пришедшее к нам из Средней Азии и набирающее популярность в Алматы. Посещение чайханы — это отличная возможность познакомиться с традициями других народов и попробовать их блюда. Цены в чайхане сопоставимы с кафе, что делает их очень доступными, учитывая широкий ассортимент блюд, щедрые порции и интересный дизайн заведения.