

Кафе «Невесомость»

Выполнили студенты группы
БИЗ-Д-3-1

Свиридова Вероника

Саженов Мстислав

Ермакова Елена

Горшков Георгий

Вводная часть: Основные положения
предлагаемого проекта: цели, задачи,
краткое описание.

Наш проект строится на создание тематического кафе под названием «Невесомость».

Данное заведение предназначено для общественного питания и отдыха. Внутренний интерьер связан с тематикой космоса, что позволит посетителям почувствовать себя в неземной атмосфере.

Кафе «Невесомость» прекрасно подходит как и для семейного отдыха, так и для дружеских встреч.



Основные задачи :

- привлечение клиентов
- увеличение числа постоянных клиентов за счет качественного предоставления услуг
- получение возможности на расширение, т.е. построение сети кафе.

Анализ положения дел в отрасли:

Текущая ситуация и тенденции ее развития;

потенциальные конкуренты;

предполагаемые потребители.

Потенциальные конкуренты: все кафе, которые делают упор на тематике «космос». Также потенциальными конкурентами могут быть кафе, которые включают в свое меню блюда похожие на наши, по более низким ценам или, предлагая их с более заманчивыми предложениями чем у нас.

Предполагаемые потребители: люди любого пола и возраста

Существо предлагаемого проекта:
выпускаемая продукция/ оказываемые
услуги; необходимые помещения и
оборудование; требуемый персонал



Для создания кафе потребуется помещение площадью: 150-200 м², рассчитанное на 50 посетителей. Территориально будет находиться на улице Арбат или старый Арбат.



Оборудование: что касается этого раздела, то нам понадобится все оборудование необходимое для приготовления пищи, одежда для персонала, хозяйственные товары (урны, рукосушители), инвентарь для официантов (поднос, меню), посуда, мебель и т.д.

Требуемый персонал: 4 повара, 1 кондитер и 1 шеф-повар, 5 официантов, 1 администратор зала, 2 уборщика, 1 бухгалтер.

Производственный план: содержание производственного
процесса; предполагаемые субподрядчики;
номенклатура и объем выпуска продукции; перечень
применяемых материалов; поставщики сырья

Производственный процесс состоит из:
приготовление полученных заказов,
качественного обслуживания каждого
клиента, расчет клиентов, слежение за
порядком и благоприятной атмосферой как
в зале для гостей, так и на кухне.

Предполагаемые субподрядчики это
собственно весь нанятый нами персонал.

Что касается перечня применяемых
материалов, то сюда относятся:
хозяйственные средства, а также все
заказанные нами продукты питания,
которые используется при приготовлении
пищи;

Нашими поставщиками будут служить следующие магазины:

1. Компания Mmarr, поставляющая все продукты питания(молочные продукты, бакалея, напитки, рыба, мясо и т.д)

2. Компания Reon ,которая будет поставлять все необходимые хозяйственные товары.

3. Интернет-магазин eda-kosmonavtov.rf, который



План маркетинга: предполагаемые цены на продукцию/ услуги;

возможные каналы сбыта; реклама продукции/ услуг.

Цены на продукцию в кафе «Невесомость» будут приемлемыми для большинства посетителей:

- супы от 100 до 250 руб.
- салаты от 150 до 350 руб.
- напитки от 50 до 300 руб.
- еда в тюбиках от 200 до 500 руб.
- детское меню от 100 р. до 350 руб.
- горячие блюда от 200 до 400 руб.
- десерты от 50 до 350 руб.



Организационный план: организационная структура фирмы;
распределение обязанностей и функций.

Организационная структура нашего предприятия является линейной, т.е. каждый руководитель обеспечивает руководство нижестоящими подразделениями по всем видам деятельности. Например, директор управляет администратором зала, а администратор управляет официантами и техническим персоналом(уборщиками).



Финансовый план: основные источники денежных средств

(собственные средства, кредиты и т.д.); основные статьи

расходов; порядок использования доходов.

Основные статьи расходов:

- Аренда помещения 350 тыс.руб в месяц
- Оплата коммунальных услуг 70 тыс. в месяц
- Заработная плата работникам 700 тыс.руб
- Закупка продуктов 200-250 тыс. месяц
- Закупка оборудования и мебели 1,5 миллиона.



Оценка риска: 2-3 слабые стороны предприятия;

альтернативные стратегии.

Основными слабыми сторонами нашего кафе являются:

- множество других кафе, которые более привычны потребителям
- цены, ведь потребителю экономичнее съесть булочку в Макдоналдсе за 50 рублей, чем отведать наш вкусный суп за 100-150 рублей

В качестве , привлечения клиентов к нам, мы будем устраивать всевозможные акции, дарить карты постоянных клиентов, проводить тематические

