

ДЕПАРТАМЕНТ ОБРАЗОВАНИЯ ГОРОДА МОСКВЫ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ГОРОДА МОСКВЫ
«ШКОЛА № 460 ИМЕНИ ДВАЖДЫ ГЕРОЕВ СОВЕТСКОГО СОЮЗА
А.А. ГОЛОВАЧЁВА и С.Ф. ШУТОВА»
(ГБОУ ШКОЛА № 460)

Проектная работа «Бизнес план» на тему: «открытие ресторана быстрого питания под франшизой»

Работа выполнена учеником
11 класса «А» ГБОУ Школы №460
Никульченковым Михаилом

Москва 2020

Задачи

- Изучить основы организации предпринимательской деятельности (термины и основные понятия, последовательность действий при организации дела);
- Выбрать торговую марку;
- Изучить особенности открытия ресторана выбранной сети;
- Найти источник средств для организации предпринимательского дела.

Цель:

составить бизнес план по открытию ресторана быстрого питания под франшизой Макдоналдс

Планируемые результаты:

Получение практических навыков в составление бизнес плана для организации своего дела;

Методы:

- Анализ литературы;
- анализ рынка;
- сравнение торговых марок;
- опрос потенциальных клиентов.

Основные термины

- Бизнес
- Бизнес план
- Франшиза
- Резюме



Основная идея

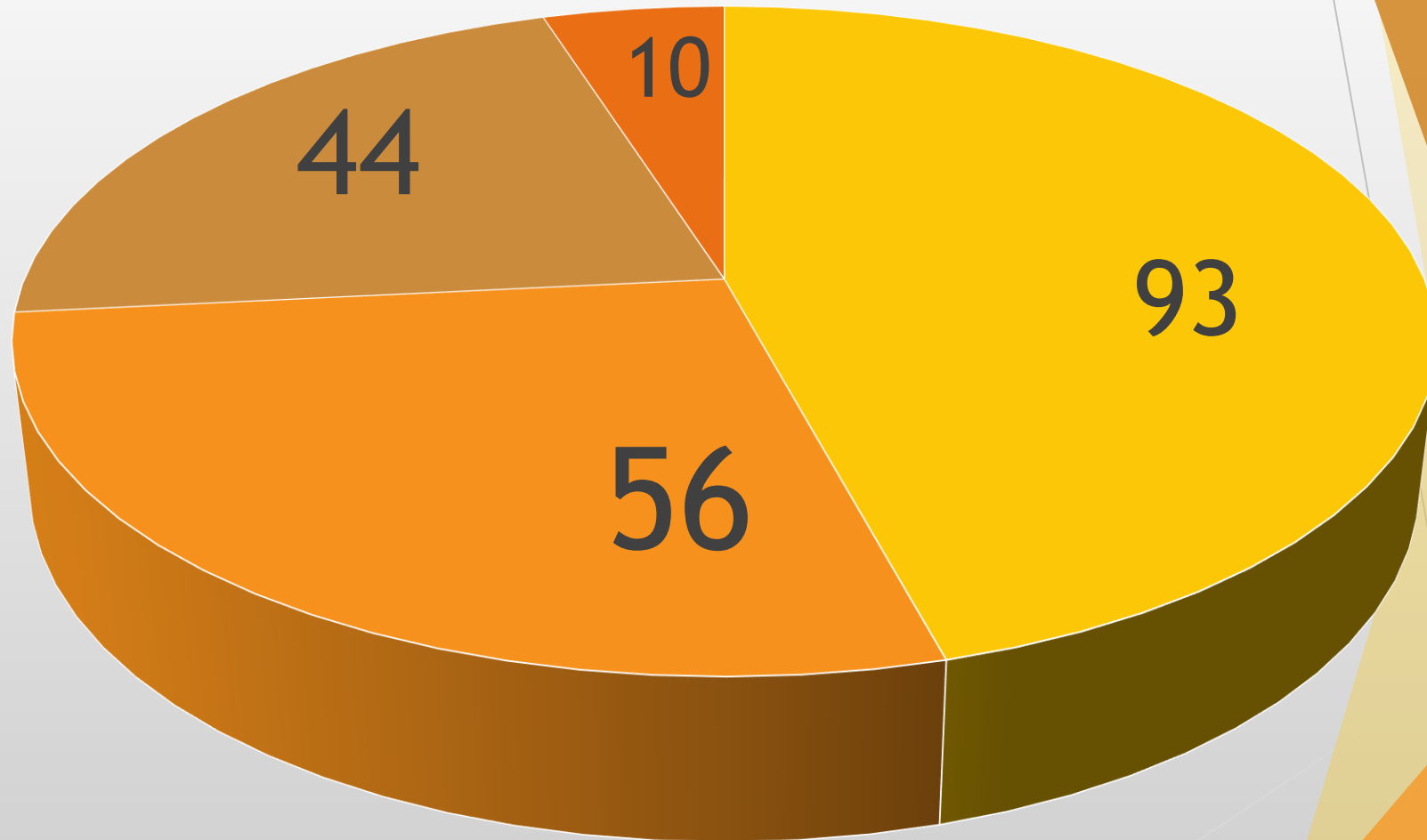
При раскрытии основных положений резюме необходимо вновь обратиться к основным положениям и терминам. Основной идеей открытия ресторана быстрого питания является то, что это очень выгодный и перспективный бизнес, особенно под торговой маркой Макдоналдс. Так как эта компания уже смогла устояться и зарекомендовать себя на рынке ресторанов быстрого питания. Исходя из того, что продуктом производства компании является пицца, то риски открытия компании становятся меньше. Так как пицца является ключевой фигурой потребностей человека.

Основная целевая аудитория:

- Дети
- Молодежь
- Люди среднего возраста
- Автомобилисты



Статистика исходя из предпочтения ресторана быстрого питания



■ McDonalds ■ KFC ■ Burger King ■ Subway

Конкурентоспособность

«Макдональдс» обладает высокой конкурентоспособностью, благодаря следующим отличиям:

- Работает 24/7
- МакАвто
- Натуральный и качественные продукты
- Контроль качества
- Состоит в различных благотворительных фондах



Сильные и слабые стороны организации.

Сильные стороны организации:

- Уверенное присутствие компании по всему миру, лидерство на американском и международном рынках. Бренд владеет 31 тысячей ресторанов в 120 странах, из них 14 тысяч - в США.
- Компания может адаптироваться к разным культурным условиям и открыта для инноваций.
- Экономия за счет роста масштаба.
- Компания постоянно повышает качество ингредиентов.
- Некоторые продукты обладают собственными бренд-именами: Биг Мак, ЧикенМакНаггетс. Обладает одним из самых узнаваемых логотипов в мире.
- О компании сложилось мнение, как о, социально ответственной
- Ресторан адаптируется к культуре каждой страны.

Слабые стороны организации:

- Реклама направлена в основном на детей.
- Высокая текучка кадров.
- Недостаточно инновационных продуктов

Организационный план

Условия приобретения франшизы «Макдоналдс»:

- начальный капитал - \$ 200 тыс. - \$500 тыс;
- роялти (ежемесячные отчисления) - 12,5%+;
- длительность договора франшизы - 20 лет с возможностью возобновления;
- стоимость франшизы «Макдональдс» - \$ 45 000;
- срок окупаемости — 1 год;
- локальное обучение - 12 — 24 месяца;
- обязательное наличие у потенциального кандидата безусловных лидерских качеств и отличных коммуникативных навыков;
- приветствуется знание ресторанного дела;
- обязательное прохождение многоэтапного собеседования;
- умение эффективно взаимодействовать с коллегами.

Персонал:

Для открытия ресторана требуется обученный персонал, который состоит обычно из 10-15 человек.

Для открытия ресторана требуется:

- Работник предприятия «Макдоналдс»
- Работник бригады подготовки и открытия
- Работник отдела кадров
- Сменный техник
- Директор ресторана
- Менеджер по торговле

Все кадровые вопросы директор решает самостоятельно. Это относится и к подбору, и к обучению сотрудников на каждом рабочем месте.

Помещение и оборудование для открытия:

Для открытия ресторана требуется площадь помещения от 400 кв. м до 2000 кв.м В основном средняя площадь помещения составляет около 600кв.м Также для открытия требуется высокотехнологичное, дорогостоящее оборудование.Оборудование стоит покупать у своих контрагентах, так как оно соответствует всем требованиям и стандартам.

Капитальные затраты на открытие по франшизе

Статьи расходов	Сумма
Лицензия(паушальный взнос)	2 894 250 руб.
Оформление	105 000 руб.
Строительство	40 000 000 руб.
Оборудование	25 000 000 руб.
ИТОГО:	67 999 250руб.

*данные приведенные в таблице усреднены

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ ЗАТРАТЫ С ОТКРЫТИЯ «МАКДОНАЛДС»

Статьи расходов	Сумма
Роялти	12,5%
Реклама	4%
Заработная плата персоналу	330 000 руб.
Полуфабрикаты	550 000 руб.
Оплата коммунальным службам	120 000 руб.
Прочее	110 000 руб.
ИТОГО:	1 110 000 руб + 16,5% от прибыли.

Прибыль от открытия «Макдональдс»

Показатель	Сумма
Средний дневной доход	250 000 руб.
Средний годовой доход	90 000 000 руб.
Средние затраты за год	44 880 000 руб.
Чистая операционная прибыль:	45 120 000 руб.

ПРИБЫЛЬ ОТ ОТКРЫТИЯ МАКДОНАЛЬДСА

Приблизительная проходимость торговой точки ~500 человек в сутки. Средний чел – 300 рублей. Получаем в итоге 250 000 рублей в сутки дохода и 90 млн рублей за год. Затраты мы приводили в таблице выше. За год имеем почти 45 млн рублей. Итого чистая прибыль также составляет ~45 млн рублей.

Заключение

Не зная основных терминов и понятий, нельзя приступать к организации личного бизнеса, так как не зная основы нельзя добиться желаемого результата.

Поэтому в ходе моего проекта я разобрал такие термины как: бизнес, бизнес план и франшиза. После чего я приступил к выбору торговой марки.

В ходе исследования я выбрал международную сеть общепитов «Макдоналдс» из-за ряда преимуществ на фоне своих прямых конкурентов. К одним из самых главных относятся: присутствие компании по всему миру, лидерство на американском и международном рынках, компания может адаптироваться к разным культурным условиям и открыта для инноваций, компания постоянно повышает качество ингредиентов, некоторые продукты обладают собственными бренд-именами, обладает одним из самых узнаваемых логотипов в мире. Для открытия ресторана быстрого питания под торговой маркой «Макдоналдс» требуется придерживаться определенных правил и условий требуемых компанией.

Во-первых предприниматель обязательно должен обладать лидерскими качествами и все свои навыки и умения предоставить ассоциации Макдоналдс РФ, так же он должен обладать определенным стартовым капиталом. Во-вторых предприниматель обязан выполнять все требования франшизы, начиная от роялти и заканчивая внешним видом персонала. Так же он должен соблюдать технологию производства, так как компания соответствует всем международным стандартам и отвечает за качество своей продукции. В-третьих предприниматель обязан отчислять определенные выплаты в пользу компании «Макдоналдс» за роялти, рекламу и другие условия прописанные в договоре. После того как мы узнали все о компании и ее условиях я приступил к поиску источника средств.

Для открытия ресторана я хочу привлечь средства кредитных организаций, средства спонсоров (найти спонсора не составит труда, так как «Макдоналдс» это всегда прибыльный бизнес, и процент провала очень