

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)

Бизнес-план «Открытие ресторана быстрого питания под франшизой»

Выполнил:

Ученик 11 класса «А» Никульченков Михаил

Научный руководитель:

Проскурякова С.В., учитель истории

Москва 2020

Содержание:

1. Введение.....	3
2. Основная часть.....	4
Глава 1. Основная терминология.....	4
Глава 2. Основная идея проекта.....	6
Глава 3. Организационный план.....	10
3. Заключение.....	18
4. Список источников.....	20

Введение

В современном быстротекущем мире практически на каждой станции метро можно наткнуться на точку быстрого питания, чаще всего, это сетевые рестораны быстрого питания. Ароматные запахи приманивают огромное количество посетителей, взрослые и дети бегут за вкусным чизбургером. Другой важной особенностью современности, является стремление молодежи к самостоятельности и открытию собственного дела. Почти каждый молодой человек не хочет работать, как это принято говорить в современном обществе, «на дядю», а хочется заниматься собственным делом. Опираясь на эти две особенности нельзя не отметить актуальность данного исследования.

Однако не смотря на такой активный ажиотаж в современном мире вокруг бизнеса и предпринимательства, большинство не хотят прикладывать усилий и считают, что «свое дело упадет с неба». А действительно так ли это сложно? Какие действия надо предпринять, чтоб организовать свое собственное дело. Отвечая на этот вопрос, мы постараемся разрешить проблему данного исследования.

Цель: составить бизнес план по открытию ресторана быстрого питания под франшизой Макдоналдс.

Задачи:

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

Планируемый результат - получение практических навыков в составление бизнес плана для организации своего дела.

Методы:

Анализ литературы, анализ рынка, сравнение торговых марок, опрос потенциальных клиентов.

Основная часть. Глава 1. Основная терминология

Организация своего собственного дела может помочь сориентироваться в мире бизнеса, воспитать в себе необходимые качества для будущей, необязательно предпринимательской, деятельности.

Для данного проекта было выбрано открытие ресторана быстрого питания (общепит), так как спрос на данный вид предпринимательской деятельности постоянно стабилен, а ресторан, расположенный в хорошо подобранном месте приносит высокую прибыль. Итак, основные термины, используемые при составлении бизнес-плана под франшизой:

Бизнес — инициативная экономическая деятельность, осуществляемая за счет собственных или заемных средств на свой риск и под свою ответственность, ставящая главными целями получение дохода и развитие собственного дела.

Бизнес-план — это документ, дающий развернутое обоснование проекта и возможность всесторонне оценить эффективность принятых решений, планируемых мероприятий, ответить на вопрос, стоит ли вкладывать деньги в данный проект.

Франшиза — объект договора франчайзинга, комплекс благ, состоящий из прав пользования брендом и бизнес-моделью франчайзера, а также иных благ, необходимых для создания и ведения бизнеса.

Резюме — это сокращенное описание идеи проекта и перечень наиболее значимых характеристик финансовой составляющей.

При составлении резюме требуется ответить на несколько важных вопросов, обуславливающих актуальность открытия данного ресторана быстрого питания.

- Какой продукт предприятие планирует реализовывать?

Главным продуктом производства является фаст-фуд и различные блюда быстрого приготовления в том числе прохладительные напитки, кофе и др.

- Кто захочет купить этот продукт?

Основным покупателем будет молодежь, так как в основном ресторанами быстрого обслуживания пользуется молодая часть населения (от 14 до 30 лет), благодаря ряду плюсов (цена, место расположения, вкусовые предпочтения, быстрота приготовления)

- Какова будет выручка на первый год функционирования предприятия?

Исходя из официальных данных компании Макдональдс за период 2018 года, средняя сумма годового дохода колеблется около 90млн рублей.

- Сколько в сумме составляют затраты по проекту?

Ориентировочная сумма затраты на проект варьируется от 1млн долларов до 2млн долларов в основном средняя сумма колеблется около 1,5 млн долларов, что в переводе на российские рубли составляет около 97 млн рублей

- Какое количество рабочих планируется привлечь?

В среднем состав работников Макдональдса состоит из 10-14 человек

- Каков необходим объём капитальных вложений на реализацию проекта?

Исходя из усредненных данных средняя сумма капитальных вложений на реализацию проекта составляет 42 млн рублей

Какие источники финансирования данного проекта?

- Средства финансово-кредитных организаций, инвестиции различных спонсоров.

- Сколько составит общая прибыль (доходность) за конкретный период?

Чистая операционная прибыль за год в среднем составляет около 45 млн рублей.

- Срок окупаемости?

По предварительным расчетам срок окупаемости составит от 1 до 1.5 года.

- Средний дневной доход?

Средний дневной доход составляет около 250 тысяч рублей (из расчета количества покупателей и среднего чека).

Глава 2. Основная идея проекта

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 пища, то риски открытия компании становятся меньше. Так как пища является ключевой фигурой потребностей человека.

Целевая аудитория

К основной целевой аудитории можно отнести следующие группы людей:

- Дети

Макдоналдс позиционирует себя как семейный ресторан (то есть это то место где родители со своими детьми могут провести время, и вкусно и не дорого поесть). В основном все рекламные ролики в 70% направлены на привлечение именно детей (различные игрушки, Хэппи Мил и др.)

- Молодежь

Молодежь любит рестораны быстрого питания с фаст-фудом по разным причинам. Во-первых это не дорого(так как к молодежи в основном относится та

часть населения, которая не имеет постоянной высокооплачиваемой работы). Во-вторых как правило рестораны расположены в шаговой доступности от метро, что тоже имеет огромный плюс для молодежи. И в-третьих еда в этих заведениях готовится очень быстро(за счет простоты блюд и выработанного алгоритма действий), а для этой группы населения время очень дорого.

- Люди среднего возраста

Люди данной категории пользуются ресторанами быстрого питания в обеденное время или для бизнес встреч, в непринужденной обстановке.

- Автомобилисты

Также выделяют эту группу людей, которые часто заезжают в МакАвто, который работает 24 часа, и без длинных очередей заказывают что они хотят.

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

Товарная политика:

В ресторане Макдоналдс присутствует разнообразие продуктов питания и различных напитков, десертов и др.

Также компания пытается подстроиться под ту или страну со своей религией и своими правилами. (В некоторых странах, определенные виды мяса заменяются на альтернативные так как это связано с религией. Также в каждой стране устанавливается своя калорийность того или иного блюда)

В Макдональдс почти вся продукция является постоянной (то есть она не изменяется со временем), но также в ассортименте присутствуют сезонные продукты, которые в зависимости от времени год меняются. Также в Макдоналдс есть такая услуга как упаковка еды с собой (если вы по той или иной причине не хотите есть в ресторане, вы можете попросить взять еду с собой, вам обязаны упаковать её в бумажный пакет).

Ценовая политика(ценообразование):

Цены в Макдоналдс очень лояльны. Не смотря на различные экономические ситуации в стране, цена особо не претерпевает изменений. Ценообразование является

очень важным, но вместе с тем, и противоречивым процессом. Причина в том, что приходится решать задания по усовершенствованию рентабельности и привлекательности товара для покупателей и его конкурентоспособности.

Существует три подхода к ценообразованию:

- затраты на производство, и средняя норма прибыли;
- установление цены с учетом спроса;
- ориентация на уровень цен прямых конкурентов

Политика продвижения компании

Компания для продвижения своего бренда использует как рекламные щиты, так и PR. Реклама представлена на баннерах, в рекламе на телевидении (это какие-либо акции, помощь детским домам). Также реклама в интернете. Реклама «Макдональдс» очень продуктивна, ведь он каждый день обслуживает около 2 млн. человек.

Также открыв «Макдоналдс» под франшизой, в договоре прописан определенный пункт, в котором указывается, что предприниматель ежемесячно обязан вносить взнос за рекламу (4% от суммы общей прибыли ресторана)

Перспективы на Российском рынке

Предприятия «Макдоналдс» в России ежедневно обслуживают более 1,1 миллиона человек, а число посетителей, обслуженных в российских ресторанах компании за 27 лет работы «Макдоналдс» в нашей стране, превысило 4,5 миллиарда. Бизнес «Макдоналдс» в России глубоко интегрирован в российскую экономику, компания является одним из крупнейших в России налогоплательщиков и работодателей.

Ежегодно по всей стране открывается около 50 новых предприятий компании Макдоналдс, что может предоставить около 4000 новых рабочих мест.

Общее число сотрудников компании на территории России составляет, около 50 тысяч человек.

За 2018 год Макдоналдс предоставил 20000 рабочих мест, исходя из статистики 60% рабочих составляют студенты.

Глава 3. 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;
 - обучение – выездные тренинги на 1 неделю каждые три месяца;
 - локальное обучение – 12 — 24 месяца;
 - поддержка: новости, встречи, бесплатная телефонная линия, интернет, информация об открытии, безопасность, система оценки, реклама (телевизионная, наружная, региональная), маркетинговая поддержка.
- 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.

Компания так же предоставляет особый пакет услуг франчайзеру. Что входит в пакет? Франчайзинг Mcdonalds (Макдональдс) — это реальная возможность добиться успеха в сфере ресторанного бизнеса, пользуясь всеобщим признанием, положительной репутацией и известностью данной марки. Также это отличная возможность проводить регулярные обучения персонала в форме выездных тренингов, которые проходят в течение одной недели каждые три месяца. Чтобы купить франшизу Макдональдс необходимо обратиться к представителю компании и подать заявку.

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 600 кв.м. Также для открытия требуется высокотехнологичное, дорогостоящее оборудование. Оборудование стоит покупать у своих контрагентов, так как оно соответствует всем требованиям и стандартам.

Секреты приготовления (заготовки, полуфабрикаты)

В ресторане строго соблюдаются все санитарные правила:

- Полуфабрикаты (мясные продукты, булочки, рыба) должны храниться в специальных морозильных камерах, температура в них регулируется автоматически и составляет около 20 градусов ниже нуля.

- Остальные продукты хранятся в холодильнике, где температура составляет 3-4 градуса выше нуля.

- Готовые сэндвичи должны быть проданы в течение 10 минут, готовый картофель в течение 5 минут.

- По окончании этого срока продукция снимается с продажи и отправляется на утилизацию.

- Работники ресторана обслуживают посетителей только в специальных перчатках. Каждая новая порция булочек выкладывается на специальный поднос, накрытый перед этим чистым листом бумаги.

- Поверхности автоматических грилей и прессов после приготовления нескольких порций котлет чистят, а специальный скребок незамедлительно протирают.

Собственный организационный план и план производства, на примере открытия собственного ресторана.

Первый пункт для открытия ресторана идет сбор всех документов для приобретения франшизы, открытия индивидуального предпринимательства и аренды или покупки земли или территории, где будет находиться ресторан.

Список требуемых документов:

Самые главные – разрешение на открытия бизнеса. Сюда входят ИНН и документ о регистрации вашего имени как индивидуального предпринимателя (оба документа, как правило, делаются в налоговой службе вашего города).

Вторые по значимости обязательные документы касаются подобранного для работы помещения. Вам будут необходимы разрешения на работу от следующих служб: пожарная и санитарно-эпидемиологическая. Кроме этого, вам потребуются документы от ЖЭКа.

Для открытия ИП требуется следующий перечень документов, для подачи его в налоговую службу:

- заявление на регистрацию ИП по форме Р21001 - 1 экз.;
- квитанция об оплате госпошлины - 1 экз.;
- копия основного документа, удостоверяющего личность - 1 экз.;

- уведомление о переходе на УСН - 2 экз., (но некоторые ИФНС требуют 3 экземпляра);

Документы СЭС для кафе:

Обязательно нужно получить заключение санитарно-эпидемиологической службы. Не понадобится оно вам только в том случае, если в арендуемом помещении до этого было другое заведение общепита и вы не планируете реконструировать или переоборудовать его.

Чтобы получить заключение СЭС, нужно предоставить:

- удостоверение о госрегистрации;
- паспорт налогоплательщика;
- справку из БТИ;
- архитектурный и технологический проект, включающий схему кондиционирования, вентиляции;
- заявление собственника;
- копию устава ООО (если вы оформляете заведение на юрлицо);
- договор купли-продажи или аренды помещения;
- согласование введения объекта в эксплуатацию со стороны СЭС.

На территории России требуется собрать дополнительные документы для подачи в службу СЭС, такие как:

- перечень реализуемой продукции в 3 экземплярах;
- санитарные паспорта;
- договор со службой дезинфекции и дератизации;
- журнал дезинфекции, зарегистрированный в СЭС;
- договор на вывоз мусора;
- проект перепланировки или реконструкции помещения, согласованный с СЭС (если она проводилась);
- медицинские книжки всех сотрудников со всеми проставленными анализами.

Наибольшую часть документов компания «Макдоналдс» предоставляет вместе с покупкой франшизы, поэтому часть документов собрать не составит большого труда.

Прежде чем собирать основные документы на открытие ресторана, требуется подобрать место где собирается строиться ресторан или арендовать.

Расположение территории ресторана:

Основой доходного ресторана является правильно выбранное место, поэтому прежде чем открыть Макдоналдс нужно провести огромную работу по анализу и подбору территории.

Расположение помещения ресторана обязательно должно располагаться в оживленном участке: центр города, возле крупнейших станций метрополитена, большие ТЦ. Все сводится к наличию постоянного потока людей, чтобы обеспечить большую проходимость заведения.

Для открытия собственного ресторана я выбрал территорию возле м. Курская и м. Чкаловская. Так как на сегодняшний день в радиусе примерно 8 км нет ни одного работающего заведения под данной торговой маркой.

В чем преимущество расположить свой ресторан именно здесь?

Во-первых, рядом с метро находится огромный и популярный торговый центр «Атриум» (где в будни дни средняя посещаемость составляет около 15-20 тысяч человек, а в выходные дни 40-60 тысяч человек)

Во-вторых, рядом с метро в шаговой доступности находится Курский железнодорожный вокзал, где в среднем дневной поток людей составляет около 80 тысяч человек, что дает большой плюс открытию ресторана быстрого питания.

В-третьих, ресторан будет расположен в черте Садового кольца.

Если начать строительство с нуля то потребуется незанятое пространство. Напротив ТЦ «Атриум» есть не действующее казино «Bingo Boom» по адресу Земляной Вал 26с2, выкупив землю вместе с зданием можно начать строительство своего ресторана, по своему плану со всеми стандартами компании «Макдоналдс». (Приложение 1)

Или заключит контракт на Аренду помещения по Адресу Земляной Вал 6с1, там сдается помещении площадью 442м² Сделав перепланировку со всеми стандартами франшизы.

Прикреплю фото данного помещения и найденной территории. (Приложение 2)

Стоимость аренды составляет 1650000 рублей в месяц. Также потребуются большие затраты на перепланировку и создания определенных условий.

Стоимость постройки нового ресторана составляет около 40 млн рублей, не включая суммы на покупку земли или снятия данного коммерческого участка в аренду

Покупка оборудования и обустройство ресторана.

Чтобы открыть ресторан требуется соблюдать все пункты договора франшизы, одним из главных является закупка оборудования у официального поставщика и ремонт и оформление ресторана в стиле «Макдоналдс», который прописан в договоре и соответствует всем стандартам.

Общая стоимость оборудования, декора, ремонта и создания вывесок, колеблется от 35 до 50 млн рублей. Это зависит от ряда признаков:

- размер ресторанного объекта;
- необходимость проведения ремонта в помещении в соответствии в стиле МакДональдс в соответствии с типовым дизайном и стилем;
- стоимость мебели, кухонного оборудования, инвентаря;
- озеленение и обустройство прилегающей территории;
- необходимость изготовления вывесок и проведения рекламной компании.

Также потребуется закупка полуфабрикатов, до начала продаж, у проверенных Российских производителей, так как все товары из Макдоналдс на 98% закупаются и производятся на территории РФ.

Финансовый план и расчеты.

Общая стоимость открытия McDonald's варьируется от миллиона до двух миллионов долларов. Данные обоснованы высокой стоимостью эксклюзивных полуфабрикатов (около 25% от всей суммы). Некоторое время уйдет на обучение рабочего персонала, для получения каждым из них специализированных сертификатов. Заработная плата в среднем 30 тысяч рублей на сотрудника.

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	40 000 000 руб.
ИТОГО:	82 999 руб.
*данные приведенные в таблице усреднены	

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ ЗАТРАТЫ СОТКРЫТИЯ «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 Макдоналдс

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 брендами, 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.

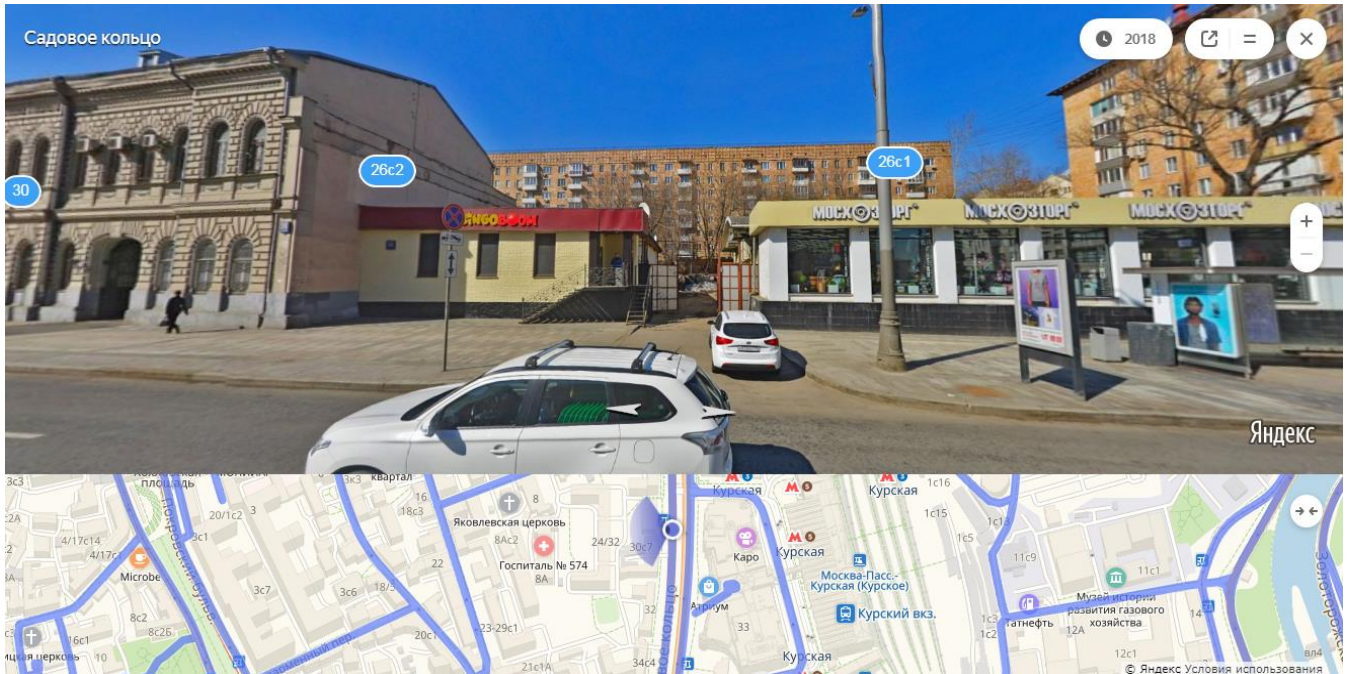
Для открытия ресторана я хочу привлечь средства кредитных организаций, средства спонсоров (найти спонсора не составит труда, так как «Макдоналдс» это всегда прибыльный бизнес, и процент провала очень мал).

Список литературы

- <https://delatdelo.com/otkryt-biznes/franshizy/obshhepit/makdonalds-v-rossii.html>
- <https://mcdonalds.ru/franchising>
- <https://frmall.ru/katalog-franshiz/franchise-mcdonalds/>
- <http://businessmens.ru/franchise/makdonal-ds-675>
- https://e-tiketka.ru/katalog_franshiz/franshiza-makdonalds
- <https://sbsnss.ru/otkryt-biznes/franshizy/makdonalds.html>
- <https://thequestion.ru/questions/26250/skolko-stoit-franshiza-mcdonalds-i-na-kakikh-usloviyakh-ona-vydaetsya>
- <https://ru.wikipedia.org/wiki/McDonald's>
- <https://ru.wikipedia.org/wiki/Бизнес>
- <http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/biznes-plan.html>

Приложения

Приложение 1

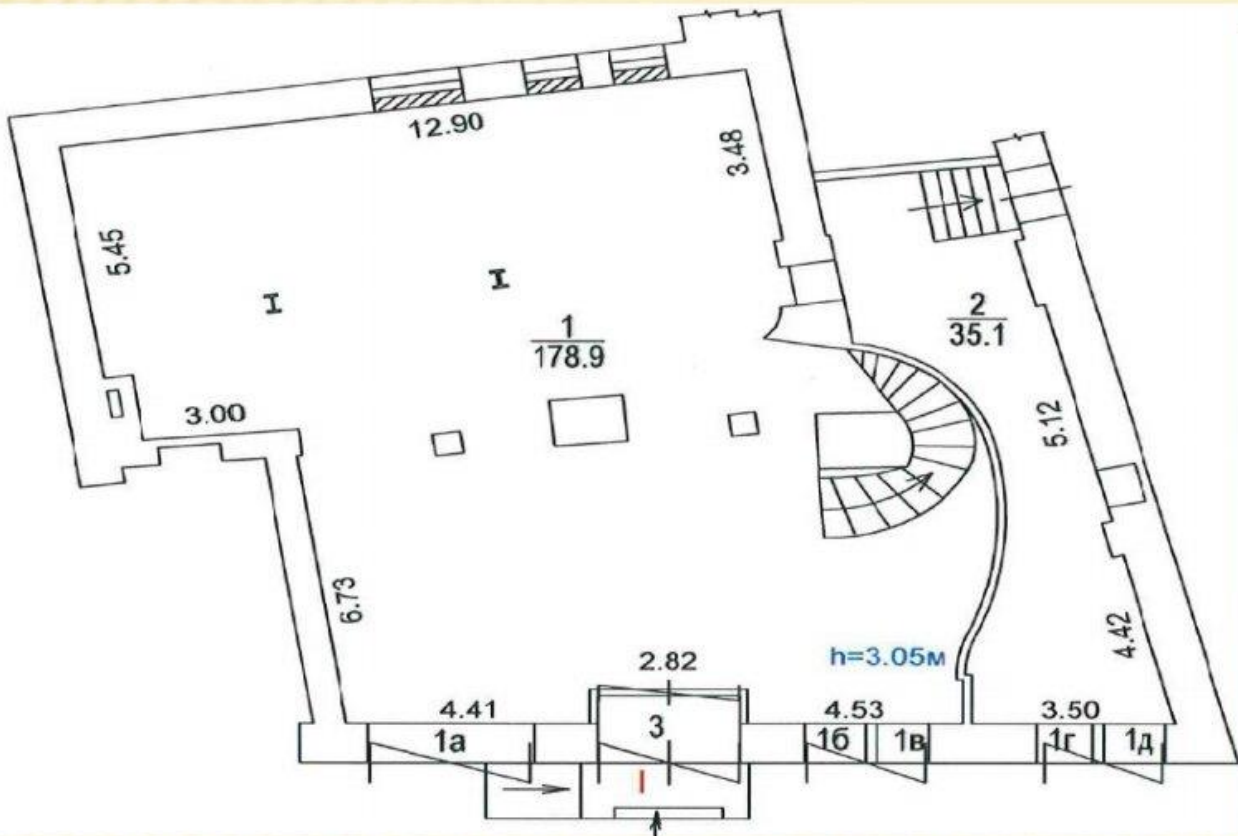


Приложение 2





Планировка первого этажа



Планировка второго этажа

