# Шаблон бизнес-идеи

# Содержание

 **Раздел 1.**

Инициатор: **ФИО**

Наименование бизнес-идеи: **Вегетарианское кафе**

Контактное лицо: **ФИО**

Тел.:

e-mail:

 **Раздел 2.**

**Актуальность бизнес-идеи (описание ситуации «как есть»)** Вегетарианская кухня в последние годы начинает набирать все большую популярность. Сидячий образ жизни, употребление жирной пищи, становятся причиной различных заболеваний, что побуждают современных людей следить за тем, что они едят. Люди все больше начинают обращать свое внимание на вегетарианскую кухню. На данным момент полностью специализированные кафе на вегетарианском меню отсутствуют.

**Цели и задачи бизнес-идеи (описание ситуации «как будет»)** Создание вегетарианского кафе для обслуживания посетителей и проведение мероприятий по привлечению к ЗОЖ.

 **Раздел 3.**

**Продукция.** Традиционно вегетарианские блюда, бесплатные и платные мастер-классы по приготовлению блюд.

**Описание товаров, услуг, которые будут производиться, планируемые объемы продаж, ожидаемые темпы роста и т.д**. Горячие блюда, салаты, десерты самостоятельного приготовления из сырья и полуфабрикатов. Количество посетителей в будний день - 30 человек, в выходной – 100 человек. Выход на плановые показатели – 3 месяца.

 **Раздел 4.**

**География. Планируемые ниши.** Город Белгород. Планируется занять нишу, ориентированную в будние дни на офисных сотрудников, в выходные проводить мероприятия, мастер-классы. Основные посетители – сторонники вегетарианства и ЗОЖ, в т.ч. занимающиеся йогой, медитацией.

**Рыночные преимущества.** Отсутствие прямых конкурентов.

**Конкуренты, включая аналоги продукции, работ, услуг.** Кафе и рестораны традиционного формата.

**Стратегия ценообразования и продвижения продукции, работ, услуг.** Плановый средний чек с одного посетителя составляет 500 рублей. Продвижение кафе: создание сайта, реклама в социальных сетях, реклама в СМИ, листовки, акции.

**Раздел 5.**

|  |  |
| --- | --- |
| **Объем требуемых инвестиций, тыс. руб.** | **880** |
|  Структура инвестиций, тыс. руб.: |  |
|  Аренда помещения (1месяц) | 40 |
|  Ремонт помещения | 200 |
|  Оборудование для кухни и бара | 400 |
|  Покупка мебели | 150 |
|  Сырье и материалы (стартовый) | 50 |
|  Реклама | 20 |
|  Иные затраты подготовительного периода | 20 |

**Раздел 6.**

|  |  |
| --- | --- |
| **Объем реализованной продукции (работ, услуг), тыс. руб./мес.** | **700** |
| **Ежемесячные расходы, тыс. руб./мес.:** | **520**  |
| Сырье и материалы | 350 |
| ФОТ (включая начисления) | 100 |
| Аренда и коммунальные услуги | 40 |
| Реклама | 20 |
| Иные расходы | 10 |

 **Раздел 7.**

Риски бизнес-идеи

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Риск | Ожидаемые последствия наступления риска | Мероприятия по предупреждению наступленияриска | Действия в случае наступления риска |
| 1. | Неверный формат меню | Снижение количества посетителей | Опрос посетителей о предпочтениях | Проработка нового более актуального меню |
| 2 | Качество поставляемого сырья | Снижение качества блюд и потеря лояльности посетителей | Налаживание контактов с местными поставщиками, приоритет – местные фермерские хозяйства | Проработка поставок продукции с соседними регионами. |