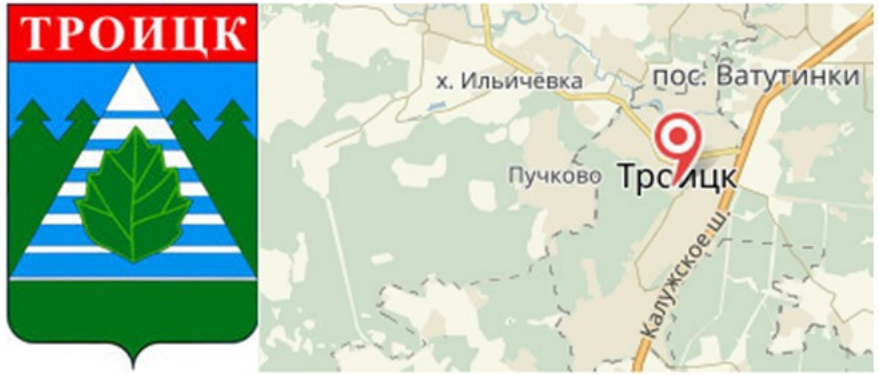
Малый бизнес в малых городах

«Возможности развития города с помощью потребительского малого бизнеса»



Хронология событий исследования

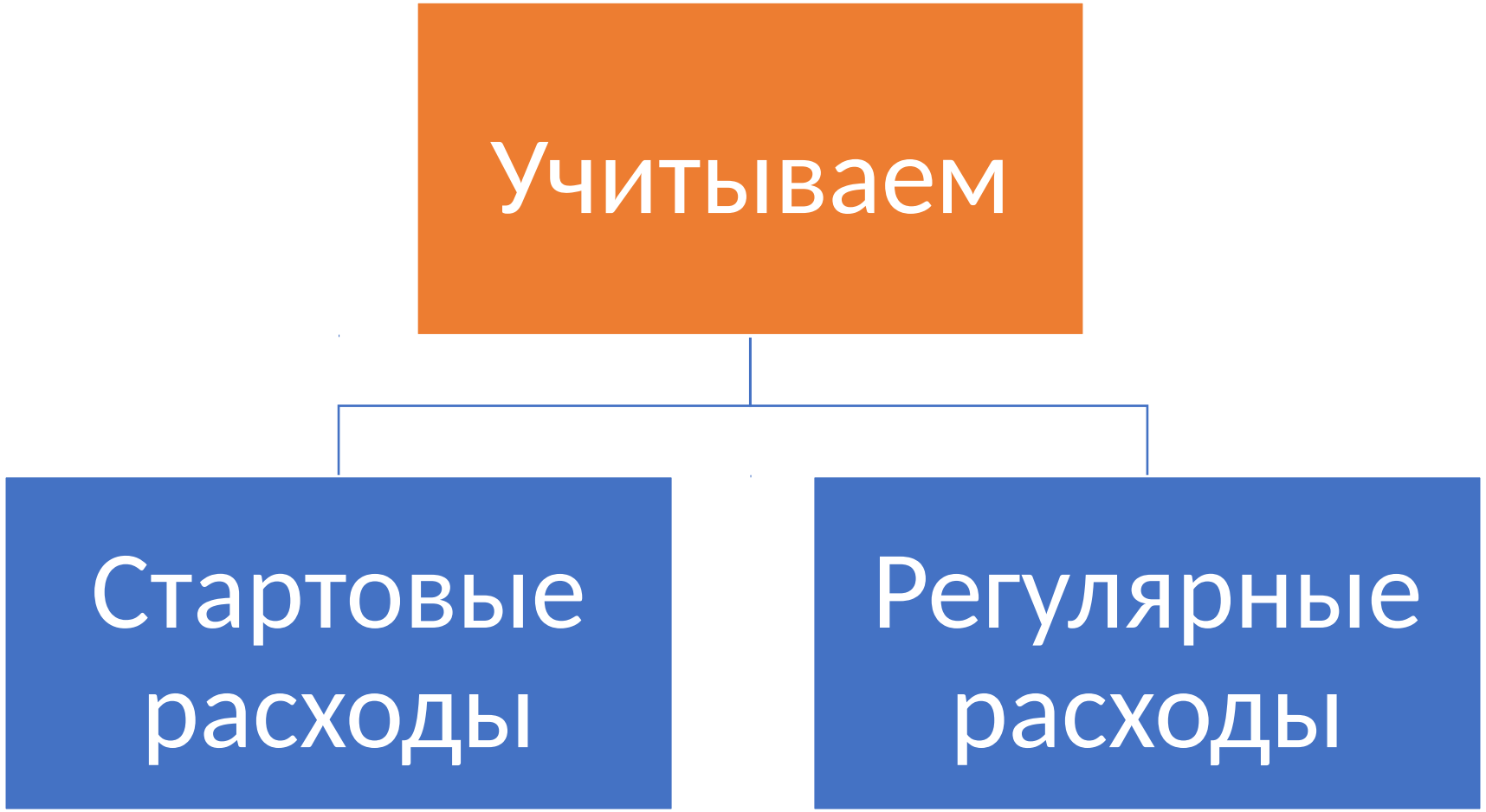
Экономико-математический аппарат. Основные понятия. Формализация

Мы узнали, что такое малый бизнес, основы малого предпринимательства, составление финансового плана (бюджета), бизнес-плана

Чтобы открыть малый бизнес, надо:

1. Определяем свои возможности
2. Анализируем рынок и выбираем нишу
3. Составляем бизнес-план
4. Открываем свой малый бизнес

- Бизнес-план — это предпринимательская идея (зафиксированная письменно), которая разбита на смысловые группы, описана в цифрах с пошаговым планом дальнейших действий.


Учитываем
Стартовые расходы
Регулярные расходы

Стартовые расходы:

- Ремонт и оформление
- Оборудование
- Разработка (воплощение идеи)
- Обучение (если потребуется)
- Регистрация юр. лица (ИП)
- …

Регулярные расходы:

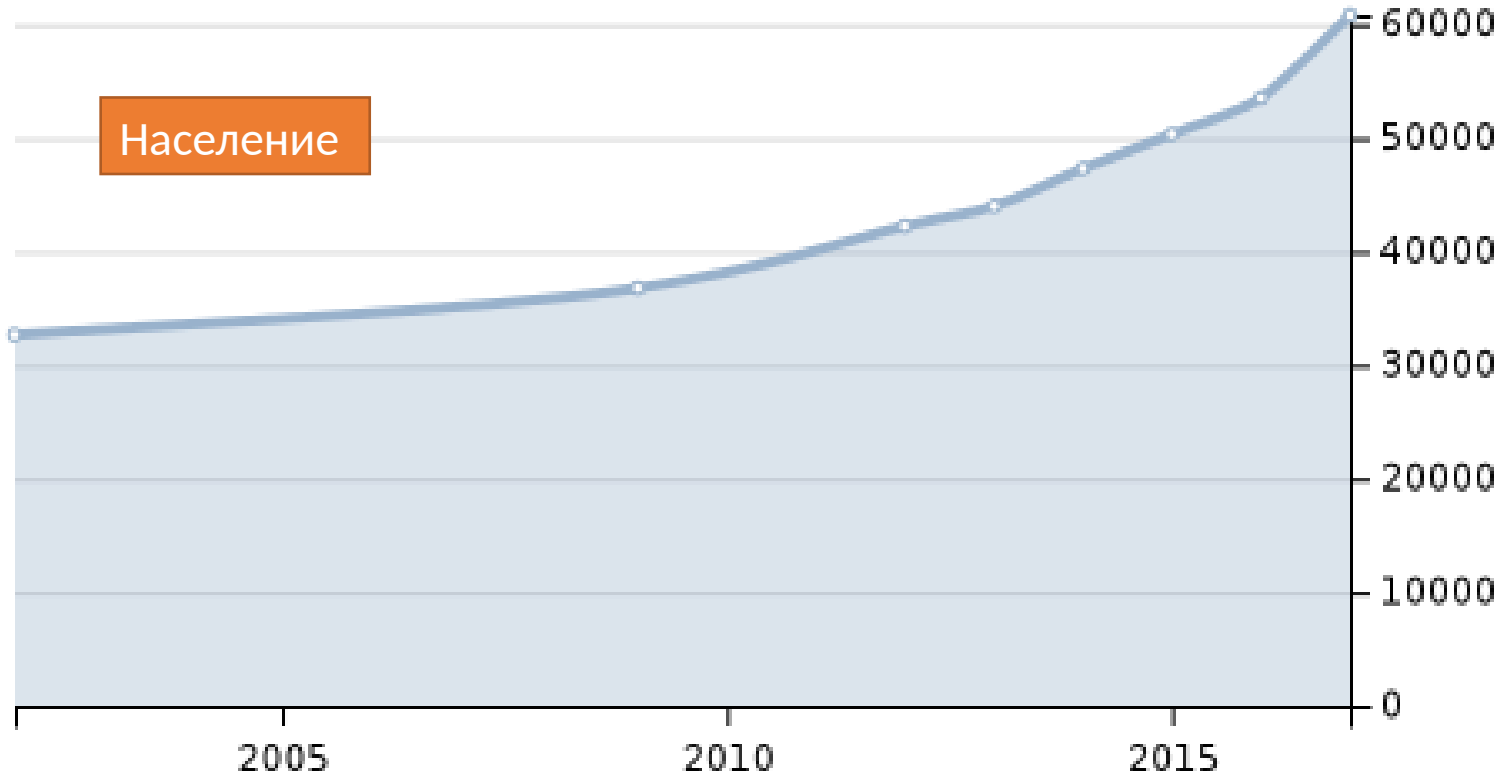
- Аренда
- Зарплата
- Реклама
- Коммунальные платежи
- Текущий ремонт
- Страховка
- Расходники
- Амортизация

Как рассчитываем прибыль:

Прибыль = доход - расход

Рентабельность бизнеса (экономическая выгода) – соотношение затрат на организацию предпринимательской деятельности к получаемой прибыли.

Как проходил экономический десант на территории Троицка



Много семей с детьми разного возраста

Посещение и осмотр имеющихся кафе

- Было выявлено несколько кафе с залами (как «Барин» на «Пятачке» или японская кухня за автовокзалом),
- Некоторые из кафе были уже закрыты (греческое кафе «Корфу»),
- Найдено несколько пунктов продажи на вынос, где можно купить бургер, шаверму, хот-дог и прочее.

- посетили недавно (2 недели назад) открытую кофейню.
- Есть в Троицке и семейный ресторан («Пластилинка»)

Мониторинг, опросы,

Изучение меню и ценовой политики в кафе и ресторанах

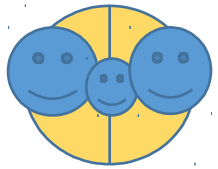
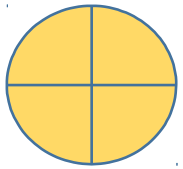
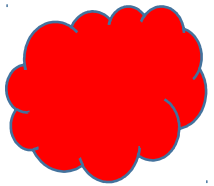
Какой формат кафе нужен жителям Троицка?

Какие ниши для нас привлекательны?

Стабильное ли направление?

Какая конкуренция?

Какая целевая аудитория?

Варианты	плюсы	минусы
1. Детское кафе (7-14 лет)	Есть целевая аудитория (много семей с детьми). Есть запрос от жителей. Нет конкуренции	Нерентабельность
2. Семейная пиццерия 	Есть целевая аудитория (много семей с детьми)	Не быстрая окупаемость. Целевая – больше дети. Есть конкуренция
3.Пиццерия Franky 	Есть целевая аудитория (много семей с детьми)	Конкуренция. Нерентабельность (или не быстрая окупаемость?).
4. Бургерная 	Расположение рядом с офисами	Нужен крупный инвестор. Достаточна ли численность целевой аудитории?

Рассмотрим наши идеи подробней:

Бургерная

Мониторинг
9 из 10 опрошенных сказали «да»

Аренда – 110.000
Ремонт – 275.000
Оборудование :
- 4 стола
- 4 стула (на каждый стол)
- Плита
- Барные стойки
- Касса
- Колонки
- Холодильник

_____ 600.000
Вода -- 1000

675.000 минус расходы и продукты (100.000) = **175.000 – это доход за 1 месяц,** (НО у нас есть долг от инвестора 9.500.000)

- **Итого за 9 месяцев выход в плюс**

Сотрудники:
2 кассира – 100.000
Уборщик - 10.000
2 повара – 110.000
Реклама (билборды) – 94.000

Меню:
Бургеры – 250 р
Картофель – 100 р.
Вода – 100 р.
Фирменный бургер – 350 р
Бургер на вынос

Время работы: с 8 утра до 3.00 ночи

В день – 50 человек минимум

Детское кафе

Мониторинг
10 из 10 опрошенных сказали «да»

Стартовый капитал 600.000
(для открытия - ремонт, оборудование)

Аренда – 110.000
коммуналка -- 10.000

Оборудование :
- 4 стола
- 4 стула (на каждый стол)
- Плита
- Касса
- Муз.центр
- Холодильник

128.000 – доход в месяц.
275.000 – расходы в месяц.

- Не рентабельно!!!

Сотрудники:
2 кассира – 35.000
Уборщик - 10.000
2 повара – 35.000
Реклама (промоутер) – 22.000

Время работы: с 10.00 утра до 20.00 ночи

В день – 30 человек минимум

Меню:
Пицца, пончики,
Мороженое, выпечка, мини-бургеры, холодные/горячие напитки, фри

Семейная Пиццерия

Аренда – 30.000
Ремонт – 150.000
Оборудование :
- 3 стола
- 4 стула (на каждый стол)
- Плита
- Барные стойки
- Касса
- Холодильник
- Печь для пиццы
- Кухонные принадлежности
- 2 раковины
- Пластиковая посуда

Оформление юр. лица
Разрешение СЭС
Пожарные

Итого 500.000

Затраты в месяц – 200.000 р (включая НДС)
Доход за 1 месяц – 250.000
Срок окупаемости – 10 месяцев

Сотрудники:
2 кассира - 60.000
2 повара – 60.000

Реклама (буклеты) –40.000

Время работы: с 10 утра до 22.00 вечера

В день – 25-30 человек минимум

Меню:

Пицца – 200 р
Салаты – 150 р.
Вода – 50 р.
Гарнир – 100 р
Горячие блюда - 150 р
Бизнес-ланч – 250 р
Акции («в подарок»)

Пиццерия Franky

Стартовый капитал 500.000
(для открытия - ремонт, оборудование)

Аренда +ком.расходы – 50.000
Ремонт, отделка – 250.000

Оборудование :
- 4 стола
- 4 стула (на каждый стол)
- Плита, печь
- Касса
- Холодильник

70.000

Время работы: с 10.00 утра до 20.00 ночи

130.000 – доход в месяц.
210.000 – расходы в месяц.

- **Не рентабельно!!!**

Сотрудники:
2 кассира – 30.000
Уборщик - 10.000
2 повара – 30.000
Реклама (промоутер) – 20.000

Меню:
Пицца, мороженое, выпечка, Холодные/горячие напитки, фри

В день – 20 человек минимум