

СТУДИО 67



ПРИМЕРЕН БИЗНЕС – ПЛАН

Фирма “Студио 67”
Собственици Джейн Флап и Ендрю Флоундерсон
Портланд, Орегон
Тел. -----
Факс -----
E-mail -----

СЪДЪРЖАНИЕ

- 1.0. Резюме
 - 1.1. Цели
 - 1.2. Мисия
- 2.0. Представяне на фирмата
 - 2.1. Собственост на фирмата
 - 2.2. История на началото
- 3.0. Услуги
- 4.0. Анализ на пазара
- 5.0. Стратегия и приложение
 - 5.1. Конкурентно предимство
 - 5.2. Стратегия за продажби
- 6.0. Мениджмънт на фирмата
 - 6.1. План за персонала
- 7.0. Финансов план
 - 7.1. Анализ на критичната точка
 - 7.2. Очаквани печалби и загуби
 - 7.3. Очакван паричен поток
 - 7.4. Очакван балансов отчет

1.0. РЕЗЮМЕ

“Студио 67” е нов средно голям ресторант, разположен в модерен квартал на Портланд, Орегон. “Студио 67” предлага национална кухня, приготвена от органични продукти. Изборът на органични продукти е продиктуван от желанието на собствениците на фирмата да спазват принципите на устойчивото развитие. В допълнение, освен това ресторантът използва местни суровини, намалявайки вредите върху природата от транспорта.

Услуги

“Студио 67” предлага на жителите на Портланд модерно и приятно място, великолепна храна в чудесна обстановка. Главният готвач Марио Лангостино има богат репертоар от рецепти за национални ястия. Прогнозите на “Студио 67” са, че по-голямата част от клиентите ще следват предложенията и препоръките на главния готвач при избора на храна. Ястията от различните национални кухни ще се предлагат на посетителите с цел богато и нестандартно меню. Главният готвач Марио ще готви здравословна храна, отдавайки своя принос към тенденцията, обща за ресторантьорството да се обръща повече внимание на рационалното хранене.

Клиенти

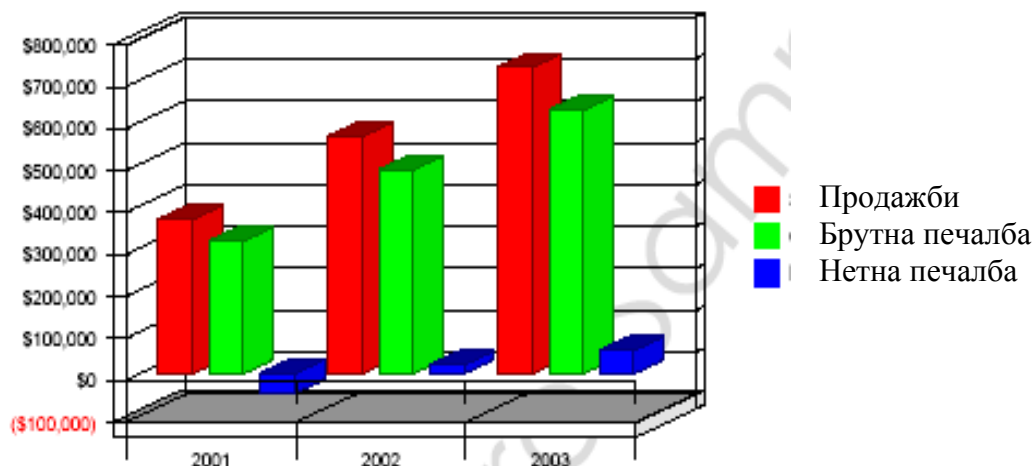
“Студио 67” вярва, че пазарът може да бъде сегментиран на четири различни групи. Първата група са богати самотници, чиито брой възлиза на около 400 000 човека. Втората група, към която ще бъде насочен ресторантът, са млади и доволни от живота граждани, които са около 150 000 и чиито брой нараства с около 8 % годишно. Третата група са богати хипита, които по естествени причини предпочитат органична храна, както и различни национални кухни. Последната група, които са особено заинтересувани от здравословните ястия в менюто, са жени на диета, чиито брой възлиза на около 350 000 в региона на Портланд.

Мениджмънт

“Студио 67” успя да привлече добър управленски екип. Ендрю Флоундерсон ще бъде генерален мениджър. Ендрю има обширен управленски опит в организации с персонал между 6 и 45 служители. Джейн Флап ще отговаря за всички финансови и счетоводни операции. Джейн има 7-годишен опит като сертифициран счетоводител във фирма “Артур Андерсен”. Уменията на Джейн да следи и контролира финансовите въпроси ще бъде безценен и ще гарантира доброто състояние на финансите на “Студио 67”. Към този екип трябва да се добави и главният готвач Марио Лангостино, който ще отговаря за истинското производство на фирмата. Готвачът Марио има 12-годишен опит в кулинарията и е сред публичните и уважавани фигури в общността в Портланд.

Най-важното за “Студио 67” е финансовият успех, който ще бъде постигнат чрез стриктен финансов контрол. В допълнение, успехът ще бъде гарантиран от висококачествен сервиз, изключително здравословна, без мазнини храна, предлагана с фантазия. “Студио 67” предвижда постепенно повишаване на цените от менюто с привличането на повече и повече клиенти, които ще плащат допълнително “премия” да бъдат “част от купона”.

Пазарът и финансовите анализи показват, че със стартови разходи от 141 000 USD ресторантът ще може да генерира продажби за 350 000 USD през първата година, за 500 000 USD през втората година и ще доведе до нетна печалба от 7.5 % от продажбите през третата година. Рентабилност ще бъде постигната през втората година.



1.1. Цели

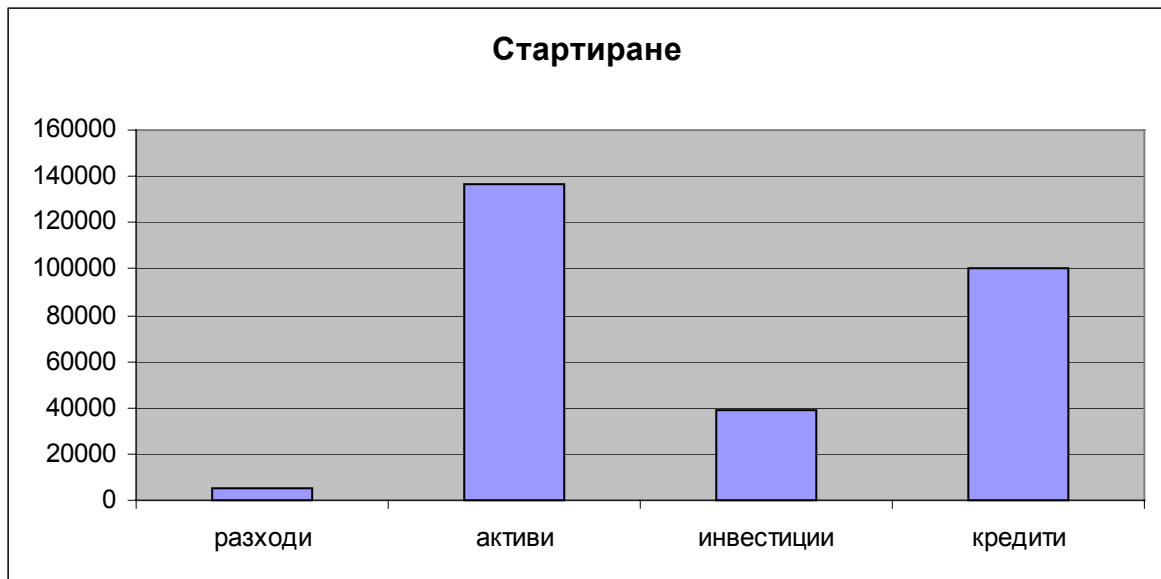
1. Продажби за 350 000 USD през първата година, повече от милион долара през втората година от създаването.
2. Разходите за персонал по-малко от 300 000 USD през първата година, а през втората година – по-малко от 400 000 USD.
3. Печалба през втората година, ръст на печалбата около 7.5 % за третата година.

1.2. Мисия

“Студио 67” е чудесно място за хранене, комбиниращо интригуващата атмосфера с отличната, интересна и вкусна храна. Ние създаваме честна печалба за собствениците и мотивиращо работно място за персонала.

2. Представяне на фирмата

“Студио 67” е самостоятелен, средноголям ресторант. Ние се фокусираме върху органичната и здравословна храна. Ресторантът е разположен в съвременен квартал на Портланд. Най-важното за нас е нашият финансов успех, като ние вярваме, че ще постигнем това чрез предлагане на висококачествено обслужване и изключително вкусна и питателна храна, поднесена с въображение.



2.1. Собственост на фирмата

Ресторантът работи като дружество с ограничена отговорност, собственост на своите учредители.

2.2. История на началото

Учредителите на фирмата са Ендрю Флоундерсон и неговата приятелка Джейн Флап. Джейн ще се фокусира върху финансовите въпроси, докато Ендрю ще се занимава с въпросите на персонала. Джейн притежава диплома за счетоводител от Университета в Бъркли.

Ние открихме това място и осигурихме вземането му под наем за месечен наем от 2000 USD. Ресторантът Ние ще бъдем в състояние да започнем да работим на печалба през единадесетия месец от началото. Мястото вече е оборудвано като ресторант, така че планираме да стартираме с около 40 000 USD и 100 000 USD кредит, гарантиран от Агенция за малкия бизнес / Small Business Administration/.

Таблица 1. Стартиране на фирмата

Стартови разходи	
Правни услуги	1000
Офис – оборудване	1000
Други	1000
Общо разходи	3000
Активи, необходими за стартиране	
Наличен баланс на началната дата	88000
Други активи	50000
Общо налични активи	138000
Дълготрайни активи	
Общо активи	138000

Общо:	141000
Финансиране	
Инвестиции	
Инвеститор 1	25000
Инвеститор 2	15000
Общо инвестиции	40000
Текущи задължения	
Дължими плащания	1000
Текущи задължения	1000
	100000
Дългосрочни задължения	
Общо задължения	101000
	(3000)
Загуби при стартирането	
Общо капитал	37000
Общо капитал и задължения	138000

3.0.Обслужване

Меню

Менюто ще бъде много опростено, но ще се променя всеки ден. Ние ще поддържаме само малка група ястия, които ще се предлагат всеки ден в менюто, като основната част от ястията /85 %/ ще се поръчват след препоръка от главния готвач. Това ще ни помогне да намалим отпадъците и да планираме покупките и доставките.

Органични съставки

Органичните продукти в менюто ще ни позволят да привлечем извънредно богатите интернет – предприемачи, които искат да се забавляват известно време, изхарчвайки достатъчно голяма сума пари, като в същото време са спокойни, че парите все още работят за тях. Ние ще обръщаме голямо внимание на екологията във всичките и аспекти. Да ядеш в “Студио 67” ще бъде като да дишаш свеж морски въздух и да пиеш фреш – портокал .

Национална кухня и рецепти

Нашият главен готвач притежава голямо въображение при подреждането и изработването на ястия от различни национални кухни. Ние предвиждаме закупуването на различни традиционни автентични хранителни съставки, които да гарантират истинският вкус на предлаганите ястия от целия свят.

Интериор на ресторанта

Хората се нуждаят от интересен живот и интериорът на нашия ресторант ще отразява различни места по света, което ще е друг поглед към ястията, предлагани от нашия главен готвач.

4.0 Резюме на анализа на пазара

Като учредители на фирмата ние познаваме много хора от модерния квартал на Портланд, така че имаме чудесно усещане за областта и основната ни група от клиенти. Всички ние ще споделяме чувството, “че сме част от купона” и ще се опитваме да го пренесем и в живота. Макар че посетителите са различни и сегментите не са свързани един с друг, както и всеки в отделния сегмент не е свързан с другите от сегмента, всеки сегмент допълва останалите. Ние планираме да вдигнем цените в менюто, когато ресторантът набере клиенти, за да сме сигурни, че получаваме “премията” за чувството да бъдеш “част от купона”.

4.1. Сегментация на пазара

Богати самотници

Повечето от самотните богаташи в наше време се занимават в областта на техниката, и особено с Интернет. Техният живот се ограничава до техните web – страници, кодовете, които пишат, и хората, които им помагат да вземат решенията в този ограничен свят. Те са взаимозависими, но отчаяно искат да излязат от тези рамки, за да харчат парите, които са натрупали. Тъй като тяхното богатство е спечелено сравнително леко, те много лесно също така се и разделят с тези пари – те харчат големи суми за ядене и пиене.

Млади щастливи двойки

Ресторантът ще предлага атмосфера, която ще стимулира хората правят своите любовни срещи и канят своите партньори. Няма да е неприятно за другите, защото ресторантът ще се старее да стане място за социализация, където хората се срещат едни с други и развиват своите познанства. Тези млади двойки изкарват достатъчно и харчат разумни суми за напитки.

Богатите хипита

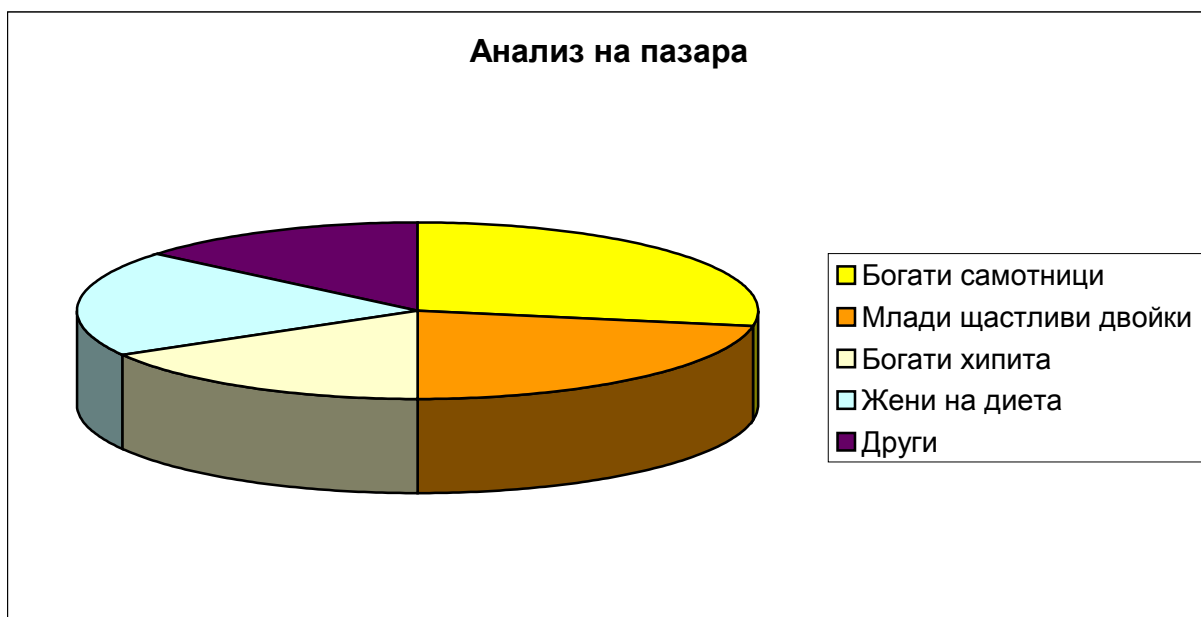
Богатите хипита в Портланд са особено голяма група със значително влияние в управлението на града и частния бизнес. Те не обръщат голямо внимание на външния си вид, но карат БМВ и копнеят за чувството да са част от социалните кръгове, които променят света – дори и по различен начин, отколкото през техните младежки златни години. Ние ще трябва да се приспособим към тяхната екологична идеология и да участваме в благотворителните им акции, за да им помогнем да се разделят с голямата част от парите си.

Жените на диета

Менюто, предлагашо храна от органичен произход, винаги трябва да съдържа деликатеси с ниска хранителна стойност. “Студио 67” ще предлага място за срещи на такива жени, като в “Сексът и градът”, за да могат да намерят приятно местенце да обсъждат всякакви проблеми и да се чувстват добре с това, което ядат.

Таблица 2: Анализ на пазара

Потенциални клиенти	Ръст	2001	2002	2003	2004	2005
Богати самотници	10 %	400000	440000	484000	532400	585640
Млади щастливи двойки	8 %	150000	162000	174000	188957	204074
Богати хипита	6%	250000	265000	280000	297754	315619
Жени на диета	7%	350000	374000	400715	428765	458779
Други	5%	50000	52000	55125	57881	60775
Общо	7.87 %	1200000	1294000	1395700	1505757	1624887



5.0 Стратегия и приложение

Нашата стратегия е проста, ние възнамеряваме да успеем, като даваме на хората перфектната комбинация от великолепна, здравословна, интересна храна и атмосфера, която привлича “модерните” хора като магнит. Приложението на тази стратегия не е лесно, но ние сме уверени, че ще го направим.

5.1. Конкурентно предимство

Нашите конкурентни предимства са менюто, главният готвач, атмосферата и ангажимента към модерното.

5.2. Стратегия за продажби

Както показва таблицата, ние планираме да направим продажби за 350 000USD през първата година и да удвоим продажбите през третата година.

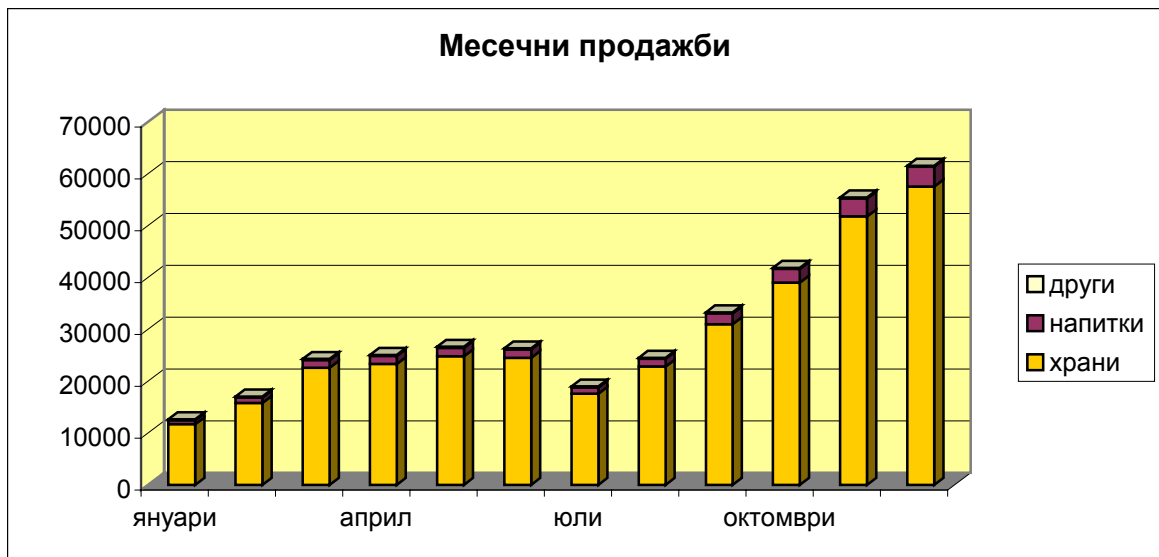


Таблица 3: Прогноза за продажбите

Вид	2001	2002	2003
Храни	22822	35000	45000
Напитки	11415	17500	22500
Други	240	500	1000
Общо	34477	53000	68500
Единични цени			
Храни	15	15	15
Напитки	2	2	2
Други	10	10	10
Продажби			
Храни	342330	525000	675000
Напитки	22830	35000	45000
Други	2400	5000	10000
Общо	367560	565000	730000

6.0. Мениджмънт на фирмата

Ендрю има обширен опит от управление на персонал и ние сме напълно сигурни в неговите способности да подбере най-добрият възможен персонал. Нашият главен готвач, Марио Лангостино, вече започна работа и публикува книга с рецепти, която ще прибави престиж към името на ресторанта още при старта му. Ние ще търсим млад, перспективен персонал, което ще добави своя ефект, за да може “Студио 67” да стане модерен притегателен център за различните групи.

6.1. План за персонала

Както показват плановете за персонала, ние очакваме да инвестираме в млад екип, с добро заплащане. Ние считаме, че планираният персонал е в добри пропорции за размера на ресторанта и очакваните обороти.

Таблица 4: Персонал и ФРЗ

Персонал	2001	2002	2003
Управител	60000	65000	70000
Отговорник търговска зала	42000	45000	50000
Главен готвач	54000	60000	65000
Персонал за поддръжка	30000	35000	40000
Сервитьори	72000	100000	130000
Други	24000	52000	55000
Общо персонал	8	10	12
Общо ФРЗ	282000	357000	410000

7.0. Финансов план

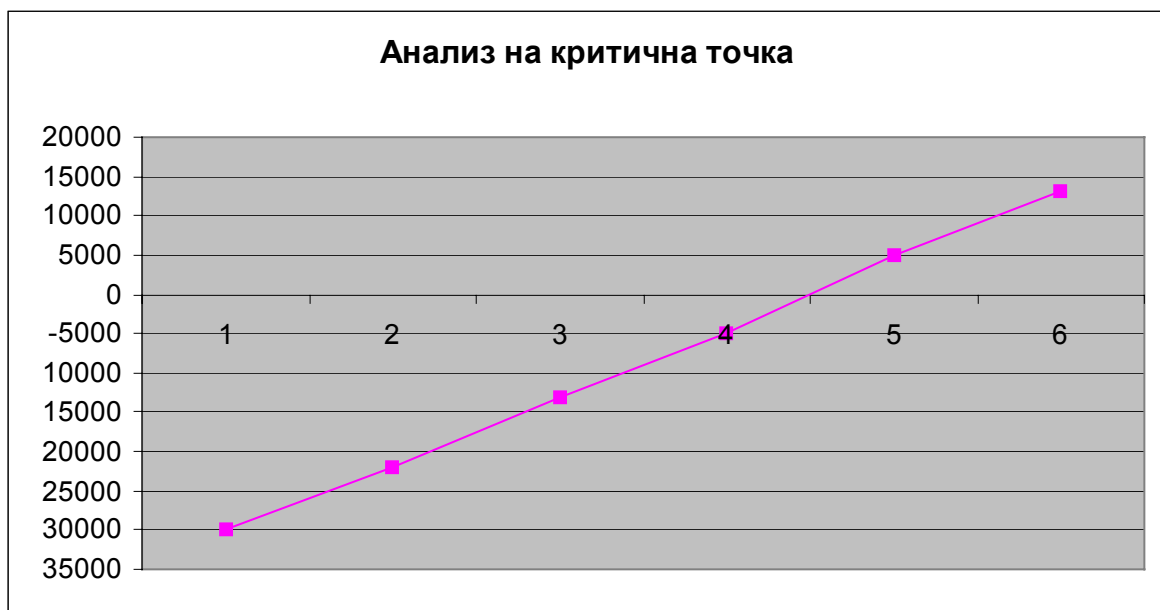
Ние очакваме да наберем 30 000 USD собствен капитал и 100 000 USD на кредит, гарантиран от Агенцията за малък бизнес. Това ще формира голямата част от сумата, необходима за стартиране на ресторанта.

7.1. Критична точка

Анализът на критичната точка в нашия случай е направен на базата на показателите от първата година за общо продажби на сервирани ястия, общо продажби и оперативни разходи. Те са представени на база единица доход, единица разход и постоянни разходи. Ние разбираме, че това не е съвсем реално по отношение на постоянните разходи, но тези предположения ни помагат да имаме по-правилна оценка на риска.

Таблица 5: Анализ на критичната точка

Критична точка на месец	14 028
Критична точка на доходите на месец	146 453
Предположения	
Среден доход на единица	10,44
Средна стойност променливи разходи на единица	8,34
Месечни постоянни разходи	29 459



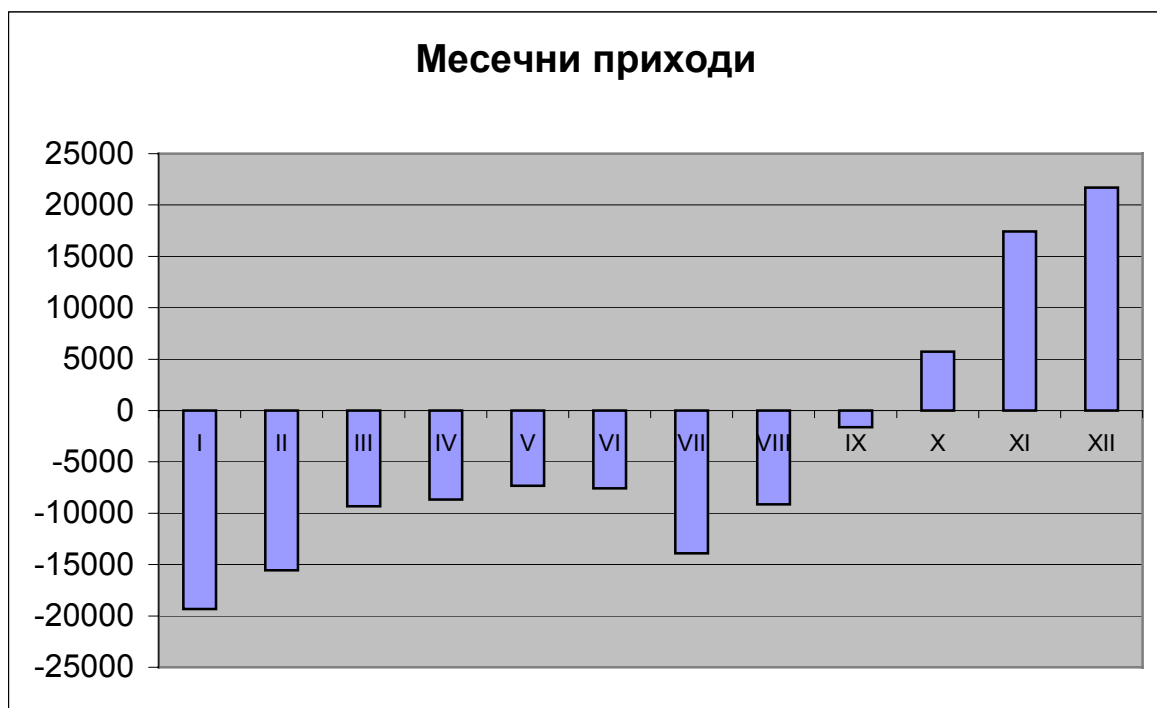
7.2. Прогноза за приходите и разходите

Както показва таблицата, ние очакваме да заработим като наистина печеливш бизнес през втората година, а през третата година да реализираме печалба.

Таблица 6: Приходи и разходи

Проформа приходи и разходи	2001	2002	2003
Продажби	367560	565000	730000
Разходи за продажби	51592	79250	102250
ФРЗ за производството	0	0	0
Други	0	0	0
Общо разходи за продажби	51592	79250	102250
Брутна печалба	315969	485750	627750
Брутна печалба в %	85,96	85,97	85,99
Разходи			

Работни заплати	282000	357000	410000
Маркетинг и други разходи	27000	35830	72122
Амортизации	1000	1050	1103
Комунални разходи	1200	1260	1323
Данъци върху работните заплати	42300	53550	61500
Други	0	0	0
Общо оперативни разходи	353500	448690	546047
Печалба преди данъци и такси	37532	37060	81703
Лихви	10000	9500	8250
Данъци	0	6890	18363
Нетна печалба	47532	20670	55090
Нетна печалба/продажби	- 12,93%	3,66%	7,55%

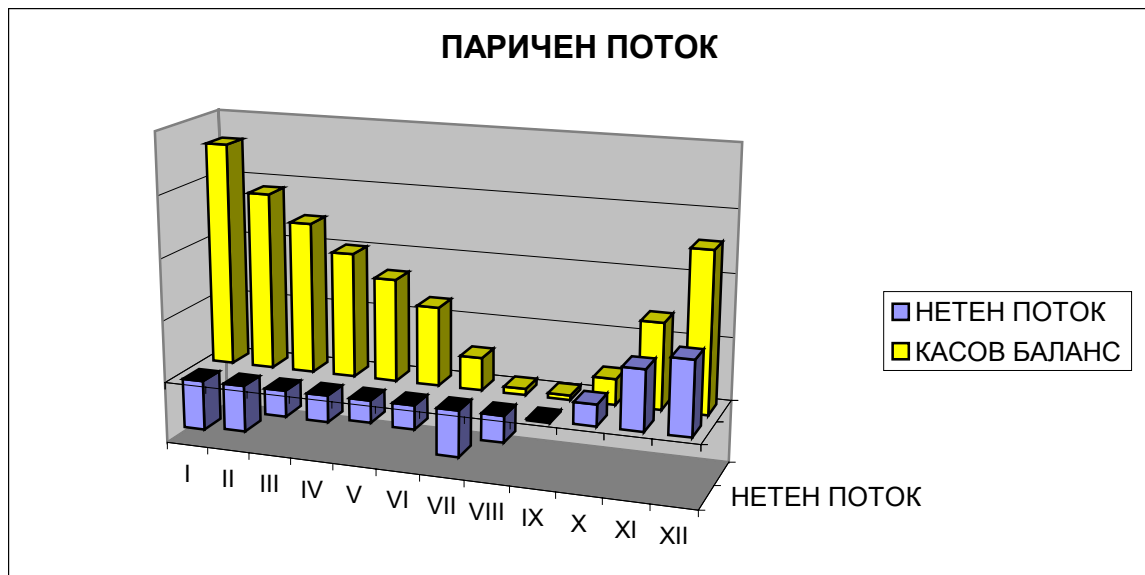


7.3. Прогнозен паричен поток

Прогнозата за паричния поток показва, че разходите по стартиране и резервите за оперативната дейност са адекватни за посрещане на нашите нужди, докато бизнесът сам започне да генерира паричен поток, достатъчен да покрива дейността.

Таблица 7: Проформа паричен поток

Проформа паричен поток	2001	2002	2003
Получени по каса			
Касови операции			
Касови продажби	367560	565000	730000
Отложени вземания	0	0	0
Субтотал Касови операции	367560	565000	730000
Допълнителен касов приход			
Неоперативен /друг/ приход	0	0	0
Нови краткотрайни заеми	0	0	0
Нови други задължения/безлихвени/	0	0	0
Нови дългосрочни задължения	0	0	0
Продажби на други текущи активи	0	0	0
Нови инвестиции	0	0	0
Субтотал парични постъпления	367560	565000	730000
Разходи			
Разходи за дейност			
Разходи по каса	8979	13273	20231
Плащания на задължения	395818	525084	645600
Субтотал разходи за дейност	404797	538357	665831
Допълнителен касов разход			
Неоперативни /други/ разходи	0	0	0
Плащане на главница по текущи кредити	0	0	0
Плащане на главница по други задължения	0	0	0
Плащане на главница по дългосрочни задължения	0	10000	15000
Закупуване на други текущи активи	0	0	0
Субтотал разходи по каса	404797	538357	665831
Нетен паричен поток	37237	16643	49169
Касов баланс	50763	67405	116574



7.4. Прогнозен баланс

Таблицата показва прогнозния баланс за трите години.

Таблица 8: Прогнозен баланс

Активи	2001	2002	2003
Краткотрайни активи			
По каса	50763	67405	116574
Други краткотрайни активи	50000	50000	50000
Общо краткотрайни активи	100673	117405	166574
Дълготрайни материални активи			
ДМА	0	0	0
Акумулирана амортизация	1000	2050	3153
Общо ДМА	(1000)	(2050)	(3153)
Общо активи	99763	115355	163422
Пасиви и капитал			
Задължения по сметки	10294	15217	23194
Краткосрочни задължения	0	0	0
Други краткосрочни задължения	0	0	0
Общо краткосрочни задължения	10294	15217	23194
Внесен капитал	40000	40000	40000
Задържани приходи	(3000)	(50532)	(29862)
Печалба от текущ период	(47532)	20670	55090
Общо капитал	(10532)	10139	65228
Общо пасиви и собствен капитал	99763	115355	163422
Нетна стойност	(10532)	10139	65228

ЗАБЕЛЕЖКА:

В Приложения се дават всички финансови разчети по месеци за първата година и за първите три години.