

Бизнес-план ресторана

 Этот пример готового бизнес-плана ресторана **выполнен не нашей компанией**. Чужие готовые бизнес-планы не могут быть успешно использованы ни для открытия реального бизнеса, ни для получения инвестиций. Если вам нужно составить реальный бизнес-план ресторана, рекомендуем ознакомиться с

- разделом ["Как заказать бизнес-план?"](#),
- видеозаписями плейлиста ["Бизнес-планирование"](#) на нашем канале **Youtube**,
- [бизнес-планами предприятий общепита](#), разработанными компанией "Питер-Консалт".

Содержание бизнес-плана ресторана:

1. Краткий инвестиционный меморандум
2. Описание бизнеса, продукта или услуги
3. [Описание рынка сбыта](#)
4. [Продажи и маркетинг](#)
5. План производства
6. [Организационная структура](#)
7. [Финансовый план проекта](#)

Краткий инвестиционный меморандум

В настоящее время открытие ресторана является прибыльным и перспективным бизнесом. Для этого существует ряд причин. Во-первых, большинство людей после рабочего дня или в выходные желают приятно провести время в хорошей обстановке. Во-вторых, в связи с ускорением ритма городской жизни большинство людей чаще пользуются услугами общепита. В-третьих, наблюдается постоянно увеличение потребления продуктов питания. Таким образом, срок окупаемости составляет 17 месяцев, точка безубыточности — 3 месяца.

Для запуска ресторана необходимо нанять 34 сотрудника, а также арендовать помещение в 900 м². Ресторан должен располагать в центральных районах города или возле крупных торговых и бизнес-центрах. В данных районах сосредоточена большая часть целевой аудитории.

Общая численность посетителей в год составляет 27 500 человек, в месяц — 2 292 человека. Наибольшее количество посетителей приходится на выходные дни — 65%, в будни — 35%. Помимо общего меню, в дневное время суток посетителям предлагаются бизнес-ланчи. Рабочие часы ресторана: в будни с 11:00 до 24:00, в выходные дни с 12:00 до 03:00. Общее количество посадочных мест составляет 40 человек.

Таким образом, при высоком спросе на услуги ресторанов, а также прибыльность, проект показывает хорошие показатели эффективности:

- Сумма первоначальных инвестиций — 6 820 000 рублей;
- Ежемесячная прибыль — 412 000 рублей;

Бизнес-план ресторана

- Срок окупаемости — 17 месяцев;
- Точка безубыточности — 3 месяца;
- Рентабельность продаж — 16%.

Описание бизнеса, продукта или услуги

Сегодня большинство людей хотят найти хорошее место, где можно вкусно поесть и отдохнуть. Основной причиной этого является то, что ритм жизни ускоряется и готовить дома у жителей городов практически нет возможности. Также после рабочего дня хочется расслабиться. Лучшим местом для этого является заведения общепита, а именно ресторан.

Минимальное количество населения города должна составлять в диапазоне от 200 000 до 250 000 человек. Площадь арендованного помещения составляет 900 м². Помещение включает в себя кухню, склад для хранения продукции, основной зал, приватную комнату, небольшой зал для приема гостей. Арендовать помещение для ресторана нужно возле БЦ и ТЦ, а также на крупных проспектах города.

Арендованное помещение необходимо отремонтировать. После ремонта уже можно размещать производственное оборудование и мебель.

По мере развития ресторана можно добавить меню с завтраками.

При открытии из оборудования потребуется:

- Кухонное и специализированное холодильное оборудование
- Кассовые терминалы
- Компьютеры
- Принтеры
- Музыкальное и световое оборудование
- Посуда
- Кресла
- Столы

Также потребуется приобрести декоративные предметы для украшения зала, например, скатерти, небольшие подсвечники и другие предметы интерьера.

Еще одним важным аспектом является поиск поставщиков продуктов и алкогольной продукции. Обязательно проверяйте поставщиков на наличие сертификатов соответствия, а также свежесть каждой поставки.

Обязательно продумайте меню и барную карту ресторана. При составлении меню опирайтесь на потребление и предпочтения местного населения. Наиболее выгодным и беспроигрышным меню будет европейская кухня. Барное меню обязан составить профессиональный бармен.

При подборе помещения обязательно проведите аудит системы вентиляции, кондиционирования и водоснабжения на соответствие ГОСТам. Данные факторы являются одними из ключевых, так как при проведении проверок государственные службы тщательно проверяют эти системы.

Помимо этого, для соблюдения других требований, обязательно изучите следующую нормативную базу:

Бизнес-план ресторана

- Федеральный закон «О торговле»
- Федеральный Закон «О использовании контрольно-кассовой техники (ККТ)»
- Постановления Правительства РФ
- Гражданский кодекс (ГК) РФ

Все требования, указанные в данных законах, помогут вам добиться высокого качества обслуживания, что поможет быстрее приобрести хорошую репутацию и получать постоянную прибыль.

Описание рынка сбыта

Ключевым фактором показывающий успех ресторана является его заполняемость и количество постоянных гостей.

Для достижения данных целей необходимо точно определить целевую аудиторию, а также предлагать высокое качество обслуживания.

Аудиторией ресторана являются сотрудники ближайших БЦ и ТЦ, семьи, а также бизнесмены. Возраст клиентов находится в диапазоне от 18 до 70 лет.

Таким образом, ценообразование и меню ресторана надо продумывать исходя из данных параметров.

Цены в ресторане — средние. Помимо общего зала для гостей предлагаются отдельные комнаты для проведения банкетов и частных ужинов.

По результатам роста популярности ресторана начинайте проводить кулинарные мастер-классы, приглашайте различных спикеров для обсуждения различных тем и музыкальных исполнителей.

Обязательно создайте систему лояльности для ресторана. Это позволит отслеживать количество постоянных клиентов и роста заполняемости.

Продажи и маркетинг

Рекламную кампанию в целях успешного развития ресторана необходимо подготовить еще до начала работы ресторана. Стоит отметить, что рекламная кампания должна опираться на концепцию ресторана, которую также надо тщательно подготовить и реализовать.

Проведение рекламной кампании необходимо доверить компании на аутсорсинге, так как это поможет наиболее эффективно провести кампанию и сэкономить средства при открытии.

Для наиболее успешного проведения рекламной кампании, соберите статистические данные по концепциям ресторанов, их посещаемости и определите наиболее выгодный формат.

Ключевым источником привлечения клиентов является оффлайн-реклама, которая будет проходить на городском телевидении, в общественном транспорте, газетах. Не забудьте изготовить и разместить красивую вывеску вашего ресторана. Освещайте каждое мероприятие вашего ресторана с помощью СМИ и социальных сетей.

Бизнес-план ресторана

Для привлечения клиентов из Интернета используйте таргетированную рекламу в социальных сетях. Также размещайте рекламу у блогеров.

План производства

Для начала работы ресторана нужно последовательно выполнить следующее:

- Зарегистрировать юридическое лицо
- Подобрать помещение
- Заключение договора на аренду помещения
- Сделать ремонт помещения и закупить оборудование
- Подобрать персонал
- Получить всю необходимую разрешительную документацию
- Начать привлекать клиентов, провести церемонию открытия

Этап/ продолжительность, нед.	1	2	3	4	5	6
Регистрация ИП	■					
Выбор помещения	■					
Подписание договора на аренду	■					
Ремонт помещения и установка оборудования		■	■			
Выбор персонала				■	■	
Получение разрешительной документации					■	
Рекламная кампания, церемония открытия						■

Для начала потребуется зарегистрировать юридическое лицо — ИП (ОКВЭД — 55.30 «Деятельность ресторанов и кафе»). Далее нужно подать заявление в налоговую на переход на УСН. Для продажи алкогольной продукции необходимо приобрести лицензию на розничную продажу.

После регистрации ИП необходимо выбрать помещение и подписать договор на аренду. Стоит отметить, что договор желательно заключать на длительный промежуток времени. Это позволит сохранить одну ставку аренды на долгий срок. Далее переходите к ремонтным работам и закупке оборудования. По результатам, подберите персонал и заключите трудовые договора.

Следующим этапом получите разрешительную документацию на открытие ресторана и начинайте рекламную кампанию.

Организационная структура

Для успешного функционирования ресторана потребуется следующий персонал:

- Управляющий

Бизнес-план ресторана

- Администраторы (3 человека)
- Бармен (3 человека)
- Официанты (12 человек)
- Шеф-повар
- Повар (6 человек)
- Уборщица (4 человека)
- Мойщики посуды (3 человека)
- Специалист по закупкам

Таким образом, для начала работы ресторана потребуется штат из 34 человек.

Должность управляющего ресторана должен занимать наемный сотрудник. Его основной задачей является поддержание стабильной работы ресторана, работа с различными инстанциями при проверках. К обязанностям администратора относится координация операционной работы ресторана, решение вопросов в зале с гостями ресторана.

Шеф-повар отвечает за работу кухни, составление и обновление меню, оценку качества поступающих продуктов. Повара находятся в подчинении шеф-повара и выполняют его поручения. Специалист по закупкам ответственен за поиск поставщиков, поиск и обновление оборудования. Он взаимодействует с шеф-поваром и управляющим.

Остальной персонал работает по сменному графику.

Табл. Фонд оплаты труда, руб.

Постоянные расходы	Оклад	Количество сотрудников	Сумма
Управляющий	60 000	1	60 000
Администратор	50 000	3	150 000
Бармен	30 000	3	90 000
Официант	20 000	12	240 000
Шеф-повар	45 000	1	45 000
Повар	35 000	6	210 000
Уборщица	15 000	4	60 000
Мойщик посуды	15 000	3	45 000
Специалист по закупкам	30 000	1	30 000
Страховые взносы			148 500
Итого ФОТ			1 078 500

Расчет ФОТ на 24 месяца с учетом премиальной части и страховых взносов представлен в финансовой модели.

Бизнес-план ресторана

Финансовый план

Капитальные затраты на открытие ресторана, руб.

Наименование	Количество	Цена за 1 шт.	Общая сумма
Кассовый терминал	5	10 000	50 000
Музыкальное оборудование	1	500 000	500 000
Компьютер	3	40 000	120 000
Принтер	3	8 000	24 000
Световое оборудование	1	600 000	600 000
Кухонное и холодильное оборудование	1	600 000	600 000
Посуда и прочий инвентарь	1	200 000	200 000
Кресло	78	2 000	156 000
Столы	25	4 000	100 000
Итого:			2 350 000

Инвестиции на открытие, руб.

Инвестиции на открытие	
Регистрация, включая получение всех разрешений	105 000
Ремонт, включая дизайн-проект помещения	3 600 000
Вывеска	35 000
Рекламные материалы	50 000
Аренда на время ремонта	630 000
Закупка оборудования	2 350 000
Прочее	50 000
Итого	6 820 000

Инвестиции составляют 6 820 000 рублей. В будние дни средний чек в ресторане равен 1 500 рублей, в выходные дни — 2 200 рублей. Стоимость бизнес-ланча — 350 рублей. По результатам двух лет среднее значение выручки составляет 4 472 634 рубля, прибыли — 472 099 рублей.

Бизнес-план ресторана

Ежемесячные затраты, руб.

ФОТ (включая отчисления)	1 078 500
Аренда (900 кв. м.)	630 000
Амортизация	52 778
Коммунальные услуги	80 000
Реклама	150 000
Бухгалтерия (удаленная)	20 000
Закупка товара	1 550 899
Затраты на привлечение музыкальных исполнителей	120 000
Непредвиденные расходы	50 000
Итого	3 732 177

План продаж на 24 месяца с учетом сезонности, прогноз эффективности инвестиций и расчет экономических показателей бизнеса представлен в финансовой модели.

Факторы риска

Основными рисками при открытии ресторана являются:

- Низкая заполняемость ресторана

Данный фактор связан с тем, что вечером в будние дни и в выходные дни зал ресторана заполнен не полностью. Для снижения вероятности возникновения проведите рекламную кампанию до начала работы, оцените спрос. По результатам измените стратегию привлечения гостей в ресторан.

- Качество обслуживания

Это напрямую влияет на успешность и репутацию ресторана. Поэтому для повышения уровня качества обслуживания нужно подбирать только квалифицированный обслуживающий персонал с уже имеющимся опытом.

- Качество продукции и алкогольной продукции

Для снижения риска необходимо сотрудничать только с крупными поставщиками продукции для ресторанов, а также нанять квалифицированного специалиста по закупкам.

Источник: <https://www.beboss.ru/bplans-biznes-plan-restoran>

 На нашем сайте размещены [примеры разработанных нами бизнес-планов](#), [отзывы наших заказчиков](#), а также [процедура заказа бизнес-плана](#) в нашей компании. Узнайте как

Бизнес-план ресторана

оптимизировать расходы на эту работу посмотрев видеопост  **"Стоимость разработки бизнес-плана"** на нашем канале Youtube.

 Если вы **заполните этот вопросник для подготовки коммерческого предложения**, мы пришлём вам КП, учитывающее возможности такой оптимизации.