

"Утверждаю"  
Генеральный директор  
ООО «АльтаГамма Фуд»



## Бизнес-справка

### пиццерия

ООО «АльтаГамма», г.Москва

**Суть проекта:** организация пиццерии на арендованных площадях

**Финансирование проекта:** Собственные средства - 100%

**Сметная стоимость реализации проекта – 40 000 000 рублей**

**Сроки запуска - 2 месяца**

**Срок окупаемости проекта - 36 месяцев**

Бизнес-план разработан в январь 2019г. Эрасо А.М., тел.: +7 (965)184-88-88

Каждый, кто ознакомился с данным бизнес-планом, несет ответственность и гарантирует нераспространение содержащейся в нем информации без предварительного согласия автора.

Запрещается копирование всего бизнес-плана или отдельных его частей, а также передача третьим лицам.

Если бизнес-план не вызвал у Вас интереса инвестировать средства в его реализацию, то просим вернуть данный документ авторам.

Москва  
январь 2019г.

## Содержание

1. Резюме (цели проекта и основные экономические характеристики)	3
2. Поэтапный план, организация и характеристики услуг <b>ОПРЕДЕЛЕНА.</b>	<b>ОШИБКА! ЗАКЛАДКА НЕ</b>
3. Потребность в капитальных вложениях согласно документации и ценообразование	5
4. Маркетинговый план (реклама и пропаганда)	6
5. Анализ показателей реализации	7
6. Клиенты	8
7. Конкуренты	8
8. Возможное развитие	8

## Резюме

**Суть проекта:** организация пиццерии на арендованных площадях, шоу-рума продуктов питания импортируемых из Италии и производимых на месте.

Вид выпускаемой продукции – итальянские сыры (страчателла, буррата, моццарелла, рикотта, скаморца, качиорикотта, примо сале).

Итальянские продукты питания имеют большой спрос и интерес на рынке, наша компания занимается поставками продуктов питания из Италии более 7 лет, а также производством итальянских сыров более 2х лет в Москве, Спб, Екатеринбурге и Баку.

Идея создания пиццерии в старой неаполитанской традиции по приготовлению первой и самой вкусной пиццы в мире (остальное после подписания контракта).

Для реализации одного проекта необходимо 5 350 000 рублей, из которых капитальные вложения в оборудование 2 000 000 рублей, закупка продуктов 1 500 000 рублей и около 1 850 000 рублей прочих затрат.

Срок окупаемости проекта, рассчитанный по показателям чистой прибыли, амортизации и объема инвестиций, составит **12-14** месяцев.

В течение срока реализации одного проекта будет получен чистый бюджетный доход в размере **10 800 000** рублей.

Чистый доход за три года проекта составит **32 400 000** рублей, с учетом поправки на риск – **29 160 000** рублей.

### Общие показатели

- **Окупаемость:** 3 месяца
- **Рентабельность (ROM):** 21 %
- **Стартовые затраты:** 1 300 000,00 руб.

### Месячная статистика

- **Издержки производства:** 2 173 563,00 руб.
- **Доход:** 2 700 000,00 руб.
- **Чистая прибыль:** 447 471,00 руб.
- **Сумма налога:** 67 121,00 руб.
- **Затраты на оплату труда:** 373 563,00 руб.

<http://biznes-kredit.info/nachalo/raschet-idei.html>

Вложения могут быть возвращены в течение **36** месяцев, сумма вложений погашается с **36**-го месяца, проценты по чистой прибыли уплачиваются с **4**-го месяца за вычетом % по инвестициям в равных долях рассчитанных на 12 месяцев отсчитывая с **4**-го месяца.

Прект создает около 5 новых рабочих мест в г.Москве

Как видим проект по всем показателям является эффективным, приносит бюджетный эффект и создает новые рабочие места, а также способствует увеличению качественного и нового сервиса в удовлетворении потребительского

рынка в предоставлении качественных услуг общественного питания и доставки продуктов высокого качества.

## 2. Поэтапный план, организация и характеристики услуг.

Необходимые для реализации проекта мероприятия описаны в Таблице 1 «Этапы проекта»:

Этапы проекта	Условия выполнения	Сроки выполнения
Заключение инвестиционно-партнерского договора	1й месяц проекта	1-30 банковских дней
Внесение в госреестр, постановка на учет в административных и налоговых органах	1й месяц проекта	1-30 банковских дней
Подбор местоположения и оформление документации	Предварительные работы, 1й месяц проекта	1-30 банковских дней
Покупка оборудования	Закупка, доставка, растоможка, установка	1-45 банковских дней
Найм и обучение персонала	Производственная деятельность, Окончание этапа организации производственного процесса	10-20 рабочих дней
Проведение маркетинговой компании	360 календарных дней	1-360 календарных дней
Проведение семинаров и курсов кулинарии и сыроварения	360 календарных дней	1-360 календарных дней
Проведение вечеринок, закрытых встреч и других мероприятий	360 календарных дней	1-360 календарных дней
Окончание проекта	240 календарных дней	1-360 календарных дней

### Организация:

Организация объекта «пиццерии» предназначена для организации услуг общественного питания и организации доставки для граждан на дом или в офис путем организации производства пиццы по старой неопалитанскому мастерству и итальянских продуктов и сыров в специально оформленном помещении - кухни.

### 3. Потребность в капитальных вложениях.

Потребность в капитальных вложениях, прочих затрат и оборотных средств приведены в таблице 3.

Наименование	количество	сумма
Аренда площади	70-80м2	300 000,00 ₽
Подготовка (строительные работы)	80м2	1 000 000,00 ₽
Подготовка (кухня)	печь на дровах и кухня	2 000 000,00 ₽
Персонал	5 чел.	250 000,00 ₽
Продукты	сыр, тесто и другие продукты	1 500 000,00 ₽
Прочие затраты		300 000,00 ₽
		5 350 000,00 ₽

Реализация произведенной продукции приведена в таблице 4.

Розничные цены готовой продукции:

Наименование	Цена за 1 шт
Пицца 4 сыра	400р
Пицца маргарита	450р
Пицца Неаполетана	480р
Пицца 4	450р
Пицца 4	480р
Пицца 4	520р
Пицца 4	610р
Сыр бурратта	1100р
Сыр моцарела	700р
другая продукция	_____



Цены исходного сырья:

Наименование	Цена за 1 кг	Цена за 1 кг пиццы
Тесто	150	50
Оливковое масло	200	10
Помидоры	250	20
Специи	350	10
Оливки	350	20
Сыр для пиццы	350	100
Кетчуп	200	10
<b>Сумма</b>	<b>1850</b>	<b>220</b>



#### **4. Маркетинговый план.**

Производимую продукцию мы распространяем в собственной пиццерии и на заказ с доставкой в офис или на дом, которая находится в одном здании с кухней. На начальном этапе соотношение производитель - оптовая торговля - розничная торговля - конечный потребитель.

Так как мы - новая пиццерия, то, чтобы привлечь возможно большее количество покупателей, в первое время мы выпускаем красивые листовки, наклейки, банданы и распространяем их среди жителей нашего района, а также запускаем по своим уже отлаженным каналам сбыта итаьяльнской продукции – частным клиентам и хореке. Более подробные действия будут описаны после подписания контракта о партнерстве.

#### **5. Анализ показателей реализации.**

Планируемый суточный объем выпуска: 300кг.

Количество производственных рабочих - 5. Работа в 2 смены - 18 часов.

Потребляемая мощность на нужды освещения производственных помещений - 80 кВт.

1. Стоимость суточных расходов на сырье – 66 000 руб.

2. Расход электроэнергии - 80 кВт/ч., за смену (15 ч) - 1200 кВт. ч. её стоимость при тарифе 80 копеек/кВт, ч - 960 руб.

3. Зарплата 1 рабочего – 50 000 руб. в месяц, суточная зарплата 5 рабочих – 8 333,30 руб.

4. Арендная плата за помещение – 10 000 руб. в сутки.  
сумма затрат = 85 293,30 р.

При суточной выпечке 300 шт. себестоимость 1 пиццы составит 284,31р.

При продаже 400р. за 1 шт. (минимальная цена) прибыль составит 115,69р.

Общая при продаже 300шт. – 34 706,70р.

**6. Клиенты.**

**7. Конкуренты.**

**8. Возможное развитие.**

