**ПРОДАЖА ГОТОВОГО БИЗНЕСА ПИЦЦЕРИЯ MONOPIZZA И ПАСТА БАР**

1. **Краткое описание**

Пиццерия — это слово, которое вызывает самые теплые и приятные воспоминания у всех людей, вне зависимости от возраста, пола и материального достатка.

В последние года все больше укореняется привычка питаться вне дома. Это связано с ростом дохода населения, более быстрым темпом жизни, отсутствием времени на готовку, а также с увеличением предложений общественного питания.

Пиццерия — это перспективное дело, не требующее больших вложений.

**Основные факторы**:

* Невысокие инвестиции;
* Доступные цены;
* Высокое качество;
* Быстрое обслуживание;
* Удобное месторасположение;
* Приятная атмосфера.

Сумма первоначальных инвестиций составляет 17 400 000 тг, из них 14 500 000 тг покупка бизнеса.

Точка безубыточности уже достигнута.

Срок окупаемости вложений составляет от 12 месяцев.

Средняя чистая ежемесячная прибыль 1 000 000 тг.

1. **Описание бизнеса**

Заведение располагается в ТЦ FORUM, галерея ресторанов Restopark, где расположено 13 корнеров с различной кухней, зал, бар и летник в общем на 250 посадочных мест.

Площадь корнера 15 м2. На территории все размещено для удобства и быстрого обслуживания клиентов.

Одну из ключевых ролей играет вкусная кухня. В штате повара с хорошим опытом.

Классическое меню пиццерии включает около 9 пицц с различными моно начинками.

Паста Бар – это паста собственного приготовления с возможностью создавать свое блюдо, добавляя различные ингредиенты и соусы к стандартному сочетанию.

Также предусмотрен большой ассортимент напитков.

Дополнительный источник доходов — это доставка еды, собственная и через агрегатора Wolt.

График работы: 10:00 — 23:00, в летнее время до 00:00

1. **Описание рынка сбыта**

Данный вид бизнеса обладает очень широкой целевой аудиторией. С течением времени популярность пиццерий в нашей стране возрастает. Это также связано с увеличением популярности европейской кухни, в частности итальянской.

Посетители Restoparka, ежедневный трафик около 300-400 человек, также рядом находится ТРЦ Forum, бизнес-центры Алатау Гранд, BNC Plaza и другие, большое количество ЖК, магазинов, что приводит постоянный поток клиентов.

1. **Продажи и маркетинг**

Администрация Restopark занимается продвижением и привлечением клиентов, также есть личный СММ в штате, продвижение через Instagram.

Заведение имеет собственные логотипы, яркую вывеску, расположение в центральной части, напротив входа.

Вкусная еда, быстрое, качественное и вежливое обслуживание является нашим преимуществом.

1. **Организация производства**

**Регистрация бизнеса**

Для выкупа бизнеса необходимо иметь или зарегистрировать ИП или ТОО.

​​​​​​​**Оформление необходимых документов**:

* санитарные книжки для всех сотрудников;
* договор аренды;
* регистрация кассового аппарата

**Характеристика помещения**

* Площадь: кухня — 15 м2
* Наличие водо- и электроснабжения кухни;
* Вентиляция, кондиционирование;
* Канализация в общем зале;
* Вывеска в ярких тонах в итальянском стиле, который будет передавать настроение и тепло этой потрясающей страны.

**Выбор поставщиков**

Закупаем только свежие и качественные продуты у проверенных надежных поставщиков. Бесперебойные поставки.

1. **Кадровая структура**

Для организации любого вида бизнеса одним из наиболее важных факторов является персонал.

В рамках данного проекта сформирована команда из 7 человек:

* Управляющий;
* Повара пиццы — 2 человека;
* Повара пасты — 2 человека;
* Администратор-кассир — 2 человека;

Бухгалтерия и СММ находится на аутсорсинге.

В первое время роль управляющего может выполнять сам владелец бизнеса. Его функционал включает в себя: контроль всех процессов в организации, связь с поставщиками, ведение маркетинговой политики. Вся работа уже налажена, введена система контроля через бланки по кассе, закупкам, чек-листы контроля сотрудников.

Повара играют ключевую роль в создании качественной продукции. Поэтому мы очень тщательно относимся к выбору кандидатур. Они должны быть с опытом и хорошими рекомендациями.

Основная задача работников — обеспечить первоклассное обслуживание и качественную еду, чтобы клиенты возвращались в ваше заведение снова и снова.

Заработная плата работников — почасовая с % бонусами.

**Фонд оплаты труда, тг.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Количество работников** | **Заработная плата** | **Итого:** |
| **Управляющий** | 1 | 200 000 | 200 000 |
| **Повар** | 4 | 225 000 | 900 000 |
| **Администратор-кассир** | 2 | 200 000 | 400 000 |
| **Итого:** | **1 500 000** | | |

–

**7. Финансовый план**

Инвестиционные затраты на покупку открытие данного бизнеса составляют 14 500 000 тг + возвратный гарантийный взнос 1 800 000тг + аренда за первый месяц 1 100 000

|  |  |
| --- | --- |
| **Инвестиции на открытие, тг.** | |
| Оборудование | 10 000 000 |
| Ремонт и дизайн помещения | 2 000 000 |
| Технологические карты на продукцию | 1 000 000 |
| Налаженная система контроля (чек-листы, бланки кассы и закупа) | 500 000 |
| Складские запасы (продукты, хозтовары, упаковка) | 1 000 000 |
| **Итого** | **14 500 000** |

Основной статьей затрат в инвестициях является ремонт, оборудование и инвентарь.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Количество** | **Цена за 1 шт.** | **Общая сумма** |
| **Оборудование для кухни:** |  |  | **7 034 000** |
| **Печь подовая 2-х секционная** | 1 | 750 000 | 750 000 |
| **Холодильный шкаф** | 1 | 470 000 | 470 000 |
| **Вытяжка** | 2 | 160 000 | 320 000 |
| **Морозильный стол 4-х секционный** | 1 | 820 000 | 820 000 |
| **Холодильный стол 4-х дверный** | 1 | 810 000 | 810 000 |
| **Холодильный стол 4-х секционный** | 2 | 720 000 | 1 440 000 |
| **Глубокая мойка из нержавеющей стали** | 1 | 55 000 | 55 000 |
| **Бойлер** | 1 | 160 000 | 160 000 |
| **Паста варка 3-х секционная** | 1 | 150 000 | 150 000 |
| **Плита индукционная** | 2 | 120 000 | 240 000 |
| **Пастамашина** | 1 | 1 300 000 | 1 300 000 |
| **Весы кухонные** | 2 | 75 000 | 75 000 |
| **Блендер с кувшином** | 1 | 30 000 | 30 000 |
| **Слайсер** | 1 | 240 000 | 240 000 |
| **Мясорубка** | 1 | 22 000 | 22 000 |
| **Стол из нержавеющей стали угловой** | 1 | 90 000 | 90 000 |
| **Стеллаж из нержавеющей стали** | 1 | 35 000 | 35 000 |
| **Полка из нержавеющей стали** | 1 | 27 000 | 27 000 |
|  |  |  |  |
| **Посуда и инвентарь:** |  |  | **1 000 920** |
| **Лопата для пиццы** | 2 | 20 000 | 40 000 |
| **Металлические решетки для пиццы** | 5 | 2 000 | 10 000 |
| **Деревянные доски для пиццы** | 2 | 2000 | 4 000 |
| **Гастроемкость металл в ассортименте** | 27 | 5 750 | 155 000 |
| **Гастроемкость пластик в ассортименте** | 32 | 5 600 | 179 000 |
| **Контейнер пластик 40л** | 4 | 4 500 | 18 000 |
| **Диспенсер стеклянный 5л** | 1 | 18 000 | 18 000 |
| **Сковорода для пасты** | 11 | 15 420 | 169 620 |
| **Сковорода для соуса** | 3 | 18 300 | 54 900 |
| **Кастрюля** | 2 | 23 000 | 46 000 |
| **Сотейник** | 1 | 12 500 | 12 500 |
| **Сушилка для зелени** | 1 | 7 000 | 7 000 |
| **Нож большой** | 3 | 4 500 | 13 500 |
| **Нож для пиццы** | 1 | 3 500 | 3 500 |
| **Щипцы для пасты** | 6 | 3 900 | 23 400 |
| **Сетка для паставарки** | 4 | 4 500 | 18 000 |
| **Доска кухонная** | 5 | 6 000 | 30 000 |
| **Разнос для пиццы круглый металл** | 11 | 3 500 | 38 500 |
| **Разнос прямоугольный пластик** | 7 | 3 500 | 24 500 |
| **Тарелки для пасты** | 15 | 4 200 | 63 000 |
| **Тарелки плоские** | 15 | 1 500 | 22 500 |
| **Ложки, вилки столовые** | 100 | 500 | 50 000 |
|  |  |  |  |
| **Оборудование для кассы:** |  |  | **1 721 000** |
| **Вывеска** | 1 | 390 000 | 390 000 |
| **Вывеска снаружи** | 2 | 40 000 | 80 000 |
| **Стекло** | 3 | 107 000 | 221 000 |
| **Моноблок сенсорный** | 1 | 180 000 | 180 000 |
| **Принтер чеков** | 1 | 45 000 | 45 000 |
| **Денежный ящик** | 1 | 15 000 | 15 000 |
| **Станция вызова гостей** | 1 | 150 000 | 150 000 |
| **Ipad Wolt** | 1 | 270 000 | 270 000 |
| **Планшеты для поваров** | 2 | 60 000 | 120 000 |
| **Меню подвесное с табличками** | 1 | 170 000 | 170 000 |
| **Рабочий телефон** | 1 | 80 000 | 80 000 |
|  |  |  |  |
| **Прочее:** |  |  | **79 000** |
| **Мусорный бак 100л** | 1 | 9 000 | 9 000 |
| **Стремянка** | 1 | 18 000 | 18 000 |
| **Щетка для печи** | 1 | 22 000 | 22 000 |
| **Огнетушители** | 2 | 15 000 | 30 000 |
|  |  |  |  |
| **Вложения по ремонту:** |  |  | **1 957 000** |
| **Первый ремонт** | 1 | 900 000 | 900 000 |
| **Покраска корнера в черный цвет, включая вытяжку** | 1 | 120 000 | 120 000 |
| **Барная стойка столешница** | 1 | 27 000 | 27 000 |
| **Кафель** | 1 | 80 000 | 80 000 |
| **Гипсовая панель передняя** | 1 | 360 000 | 360 000 |
| **Элктрика, щитовая с ОЗУ и качественными автоматами** | 1 | 290 000 | 290 000 |
| **Свет и подсветка корнера** | 1 | 180 000 | 180 000 |
|  |  |  |  |
| **Итого:** |  |  | **11 791 920** |

**Анализ продаж реализации проекта, тг.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Период: с 01.01.2021 по 31.12.2021 | | | | | |  |  | | |
|  | В зале | | Доставка | | Итого | | | |
| Месяц | Чеков | Сумма со скидкой, тг | Чеков | Сумма со скидкой, тг | Чеков | | | Сумма со скидкой, тг |
| 03 (Март) | **863** | **3 147 075** |  |  | **863** | | | **3 147 075** |
| 04 (Апрель) | **1 121** | **4 043 000** |  |  | **1 121** | | | **4 043 000** |
| 05 (Май) | **1 608** | **5 519 450** | **112** | **481 750** | **1 720** | | | **6 001 200** |
| 06 (Июнь) | **1 802** | **6 331 500** | **196** | **725 450** | **1 998** | | | **7 056 950** |
| 07 (Июль) | **1 495** | **4 930 850** | **183** | **701 000** | **1 678** | | | **5 631 850** |
| 08 (Август) | **1 033** | **3 258 150** | **206** | **955 750** | **1 239** | | | **4 213 900** |
| 09 (Сентябрь) | **1 332** | **4 316 700** | **293** | **1 275 300** | **1 625** | | | **5 592 000** |
| 10 (Октябрь) | **1 355** | **4 715 385** | **166** | **764 350** | **1 521** | | | **5 479 735** |
| 11 (Ноябрь) | **1 244** | **4 152 065** | **131** | **627 810** | **1 375** | | | **4 779 875** |
| 12 (Декабрь) | **1 628** | **5 225 740** | **204** | **971 160** | **1 832** | | | **6 196 900** |
| Итого | **13 481** | **45 639 915** | **1 491** | **6 502 570** | **14 972** | | | **52 142 485** |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Период: с 01.01.2022 по 31.12.2022 | | | | |  | |  | |
|  | В зале | | Доставка | | | Итого | | |
| Месяц | Чеков | Сумма со скидкой, тг | Чеков | Сумма со скидкой, тг | | Чеков | | Сумма со скидкой, тг |
| 01 (Январь) | **643** | **2 018 065** | **97** | **510 800** | | **740** | | **2 528 865** |
| 02 (Февраль) | **1 190** | **3 839 600** | **512** | **1 837 240** | | **1 702** | | **5 676 840** |
| 03 (Март) | **1 541** | **5 657 410** | **172** | **913 610** | | **1 713** | | **6 571 020** |
| 04 (Апрель) | **1 491** | **5 368 830** | **157** | **870 100** | | **1 648** | | **6 238 930** |
| 05 (Май) | **1 773** | **6 370 950** | **229** | **1 258 000** | | **2 002** | | **7 628 950** |
| 06 (Июнь) | **2 042** | **7 272 030** | **282** | **1 384 100** | | **2 324** | | **8 656 130** |
| 07 (Июль) | **2 120** | **7 826 940** | **260** | **1 447 700** | | **2 380** | | **9 267 440** |
| 08 (Август) | **2 156** | **7 852 640** | **248** | **1 380 500** | | **2 404** | | **9 233 140** |
| 09 (Сентябрь) | **1 593** | **5 467 370** | **238** | **1 382 700** | | **1 831** | | **6 850 070** |
| 10 (Октябрь) | **1 900** | **6 724 860** | **281** | **1 653 500** | | **2 181** | | **8 378 360** |
| 11 (Ноябрь) | **1 490** | **5 271 070** | **637** | **3 293 900** | | **2 127** | | **8 564 970** |
| 12 (Декабрь) | **1 363** | **4 989 850** | **342** | **2 098 200** | | **1 705** | | **7 088 050** |
| Итого | **19 302** | **68 659 615** | **3 455** | **18 030 350** | | **22 757** | | **86 682 765** |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Период: с 01.01.2023 по 31.12.2023 | | |  | | |  | |  | |
|  | В зале | | | Доставка | | | Итого | | |
| Месяц | Чеков | Сумма со скидкой, тг | | Чеков | Сумма со скидкой, тг | | Чеков | | Сумма со скидкой, тг |
| 01 (Январь) | **1 223** | **4 262 280** | | **221** | **1 308 100** | | **1 444** | | **5 570 380** |
| 02 (Февраль) | **1 168** | **4 055 130** | | **193** | **1 139 400** | | **1 361** | | **5 194 530** |
| 03 (Март) | **1 537** | **5 249 120** | | **219** | **1 301 100** | | **1 756** | | **6 550 220** |
| 04 (Апрель) | **1 367** | **4 675 830** | | **195** | **1 182 000** | | **1 562** | | **5 857 830** |
| 05 (Май) | **1 510** | **5 349 610** | | **200** | **1 180 900** | | **1 710** | | **6 530 510** |
| 06 (Июнь) | **1 426** | **5213560** | | **215** | **1218200** | | **1 641** | | **6431760** |
| Итого | **8 231** | **28 805 530** | | **1 243** | **7 329 700** | | **9 474** | | **36 135 230** |

Средняя выручка проекта в месяц 7 250 000 тг.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Отчет о среднем чеке** | | | |
| Период | Чеков | Продажи | Средний чек |
| март-декабрь 2021 год | 14 972 | 52 142 485 | 3 483 |
| январь-декабрь 2022 год | 22 757 | 86 682 765 | 3 809 |
| январь-июнь 2023 год | 9 474 | 36 135 230 | 3 815 |

**Затратная часть проекта**

В ежемесячные затраты входят как постоянные, так и переменные издержки (прямые расходы), зависящие от объемов продаж.

В таблице представлены усредненные ежемесячные издержки. Удельный вес продуктов в одном блюде составляет 30%.

|  |  |
| --- | --- |
| **Ежемесячные затраты** | |
| **Переменные расходы** | **2 000 000** |
| Закуп продуктов | 2 000 000 |
| **Постоянные расходы** | **4 400 000** |
| Заработная плата | 1 500 000 |
| Отчисления с ФОТ (20% от з/п штатных сотрудников) | 200 000 |
| Аренда (15 кв. м.) | 1 100 000 |
| Коммунальные услуги | 200 000 |
| Бухгалтерия и СММ | 300 000 |
| Комиссия агрегаторов доставки | 350 000 |
| Прочее (ПО, транспортные, комиссия банка, хозтовары) | 300 000 |
| Налоги СНР 3% | 200 000 |
| **Итого** | **6 250 000** |

Средняя чистая прибыль в месяц составляет 1 000 000 тг.

1. **Факторы риска**

Открытие пиццерии, как и любой вид деятельности, сопровождается определенными рисками.

Следует ознакомиться с ними на старте, чтобы впоследствии максимально их минимизировать.

**Основные риски:**

* Повышение цен на ингредиенты.

Наличие нескольких поставщиков позволит вам выбрать наиболее оптимальный вариант.

* Неквалифицированные кадры.

Для начинающего ресторатора рекомендуем воспользоваться услугами консалтинговых компаний. Они помогут с набором правильной команды и обучением.