# **Бизнес-план сервиса по доставке пиццы**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(название организации)

|  |  |
| --- | --- |
| Инициатор: | \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| Адрес регистрации: | \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| Телефон: | \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| Email: | \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |

## **1. Краткий инвестиционный меморандум**

В настоящее время открытие собственной доставки пиццы является прибыльным видом бизнеса. Это объясняется следующими причинами. Во-первых, популярность пиццы у населения. Во-вторых, это объясняется сменой культурой потребления. Сегодня большинство людей предпочитают не готовить дома, а использовать полуфабрикаты или свежеприготовленную еду. Эти факторы отражаются и в достаточно быстром сроке окупаемости бизнеса по доставки пиццы, который составляет 16 месяц. Точка безубыточности приходится на 3 месяц работы.

Для организации доставки потребуется арендовать помещение для производственного помещения. Площадь помещения составляет 35 м2. Также потребуется нанять в штат 15 сотрудников.

Ассортимент доставки будет представлен различными пиццами 28, 32 и 42 см. Среднее количество заказов в месяц составляет 960 штук. Средняя стоимость пиццы составляет 700 рублей, сопутствующих товаров 150 рублей. Учитывая данные факторы, финансовые показатели проекта будут следующие:

**Цель проекта:** открытие сервиса по доставке пиццы в г. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

Основные факторы успеха бизнеса:

* высокий рыночный спрос независимо от сезона;
* .

Технико-экономическое обоснование проекта:

|  |  |
| --- | --- |
| **Показатель** | **Величина** |
| Инвестиции, руб. | 800 000 |
| Ставка дисконтирования, % | 17 |
| Ежемесячный объём продаж, руб. | 350 000 |
| Рентабельность продаж, % | 30 |
| Срок выхода в точку безубыточности, мес. | 3 |
| Срок окупаемости, мес. | 6 |

## **2. Описание бизнеса**

Сегодня доставка еды домой пользуется большой популярностью и спрос на данные услуги растет. Об этом говорит статистика рынка, а также изменившаяся культура потребления. Данные факторы открывают большие перспективы для открытия данного бизнеса.

Располагаться помещение будет в различных производственных цехах. Лучше выбирать помещения в городских столовых или других заведениях общепита. Преимуществом такого расположения будет наличие всех необходимых коммуникаций, а также помещение будет соответствовать всем санитарным и пожарным требованиям. Это также значительно позволить сэкономить на ремонте. Также при запуске производство потребуется получить разрешение на ввод у Санитарно-Эпидемиологической и Пожарной службы.

Минимальная площадь помещения должна составлять 35 м2.

## **3. Описание продукта (услуги)**

Основной услугой и продукцией предприятия будет доставка исключительно пиццы. Создание помещения для гостей заведения не предполагается. Это позволит существенно сэкономить на старте и увеличить прибыльность бизнеса.

## **4. Описание рынка сбыта**

Успех сервиса по доставке пиццы определяет два фактора. Один из них — это качество продукции, второе — это скорость доставки.

Основной целевой аудиторией могут быть как физические, так и юридические лица. Первые будут составлять наибольшую долю в ежемесячных продажах. Люди чаще будут заказывать доставку на дом по вечерам. Также люди могут делать заказы к себе в офис.

Другой важной группой клиентов являются юридические лица. Данный сегмент в основном будет делать крупные заказы, приуроченные к какому-то событию, например, корпоратив.

Учитывая потребительские предпочтения и оказывая качественный сервис для этих двух сегментов ваш бизнес сможет получить постоянных клиентов, увеличить свою долю на рынке и окупить вложенные средства.

## **5. Продажи и маркетинг**

Для успешного старта и развития бизнеса рекламную кампанию необходимо подготовить еще до открытия. Её разработкой может заниматься как рекламное агентство, так и маркетолог-фрилансер.

В настоящее время наиболее эффективными каналами привлечения клиентов является онлайн-каналы. К ним относятся различные приложения, агрегаторы (напр. Яндекс.Еда или Delivery Club). Поэтому основной упор нужно делать на онлайн рекламу:

* Реклама в социальных сетях
* Таргетированная реклама
* Размещение информации на различных сайтах в виде баннеров
* Размещение информации о своей продукции на площадках-агрегаторах.

Также не стоит забывать и об оффлайн-источниках привлечения клиентов. К ним относятся:

* Размещение наружной рекламы на баннерах в городе
* Раздача листов в местах массовых скоплений людей
* Реклама по телевиденью

Используя данные каналы максимально эффективно и анализируя источник привлечения клиентов, ваш бизнес быстрее начнет приносить постоянную прибыль.

## **6. Организационная структура**

Для открытия собственного бизнеса по доставке пиццы потребуется нанять следующий персонал:

* Директор
* Технолог
* Повар (2 человека)
* Помощник повара (3 человека)
* администратор-кассир (3 человека)
* водитель-курьер (4 человека)
* уборщица

Таким образом, общая численность персонала предприятия составит 15 человек. Директором может быть как собственник бизнеса, так и наемный сотрудник. Основными задачами директора будет развитие предприятие, работа с рекламным агентством и работа с бухгалтерией на аутсорсинге.

При открытии потребуется нанять технолога, который разработает рецепт пиццы и обучит приготовлению пиццы поваров и их помощников. Также технолог будет контролировать вкусовые качества свежей пиццы. Повара и их помощники будут заниматься непосредственно приготовлением пиццы, подготовкой ингредиентов и упаковкой готовой пиццы.

В обязанности администратора-кассира будет входить прием звонков от клиентов, передача заказа поварам, а также выдача чеков за готовую продукцию. Водители-курьеры будут заниматься развозом/доставкой пиццы непосредственно до клиентов. Уборщица работает по вечерам каждый день. Рекламной агентство используется на аутсорсинге.

Повара, помощники поваров, администраторы и водители работают по сменному графику. Режим работы доставки с 09:00 до 22:00.

## **7. Финансовый план**

*Организационно-правовая форма – самозанятый.*

*ОКВЭД – 96.02: Предоставление услуг парикмахерскими и салонами красоты.*

*Налог на профессиональный доход (НПД) по ставке 4% с доходов, полученных от физических лиц.*

Для организации маникюрного кабинета уже есть часто материалов. Чтобы предоставлять клиентом услуги в полном объёме, необходимо внешнее финансирование. Перечень оборудования, которое планируется приобрести на средства государственной социальной помощи, представлен в таблице ниже.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Расходы** | **Количество, шт.** | **Цена, руб/шт** | **Общая цена, руб.** |
| 1 | Печь для выпечки пиццы подовая, механический тип управления | 1 | 130 290 | 130 290 |
| 2 | Тестомес спиральный | 1 | 73 540 | 73 540 |
| 3 | Тестораскаточная машина ручная | 1 | 10 100 | 10 100 |
| 4 | Стол для приготовления пиццы металлический | 2 | 15 000 | 15 000 |
| 5 | Мукопросеиватель | 1 | 56 000 | 56 000 |
| 6 | Тестоделитель | 1 | 156 300 | 156 300 |
| 7 | Сыротёрка | 1 | 5 000 | 5 000 |
| 8 | Овощерезка | 1 | 10 000 | 10 000 |
| 9 | Прочий инвентарь | 1 | 22 500 | 22 500 |
| 10 | Холодильное оборудование | 2 | 10 100 | 20 200 |
|  | **ИТОГО** |  |  | **498 930** |

Общая сумма инвестиций составляет 800 тыс. руб., куда входят не только затраты на покупку оборудование, но также на регистрацию бизнеса, аренду помещения (1 месяц) и прочие расходы.

## **9. Факторы риска**

К основным рискам при открытии доставки пиццы можно отнести:

* отсутствие достаточного количество заказов Возникновение данного риска может привести к банкротству бизнеса. Для снижения данного риска необходимо тщательно продумать рекламную кампанию и понять, где можно выполнять больше и чаще заказы.
* отсутствие постоянного качества Данный риск связан с тем, что вкусовые качества пиццы будут постоянно отличаться. Для снижения данного риска, во-первых, потребуется нанять опытного технолога, а, во-вторых, контролировать качество поставляемой продукции от поставщиков.

---------

При подготовке бизнес-плана использовались материалы с сайта beboss.ru