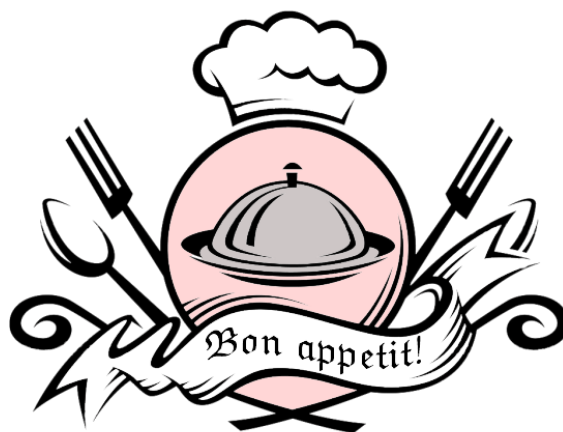


КУЛИНАРНАЯ МАСТЕРСКАЯ

«BON APPETIT»

проект



Авторы:

Воровкина Раиса, студентка 4 курса

Инютина Алла-София, студентка 4 курса

Научный руководитель:

Бакулева Анастасия Владимировна,
преподаватель

РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

Основная идея проекта: кулинарная мастерская «Bon Appetit» предлагает проведение курсов и мастер-классов по приготовлению вкусных и полезных блюд для взрослых и детей.

Предлагаемые услуги: тематические мастер-классы и курсы (цикл из 4-6 мастер-классов, объединенных одной темой) по направлениям: «Национальная кухня», «Диетические блюда», «Готовим с детьми», «Полезные десерты» и др. Стоимость участия в мастер-классе – 850 рублей. Количество участников мастер-класса – 8 человек.

Месторасположение: г. Омск, ул. 24 Северная, 123Б (Омский региональный многопрофильный колледж).

Сильные стороны проекта:

- возможность аренды учебного цеха, оснащенного современным оборудованием, посудой и инвентарем согласно инфраструктурному листу по компетенции «Поварское дело» Чемпионата WorldSkills Russia;
- привлечение высококвалифицированных, опытных ведущих мастер-классов из числа преподавателей колледжа;
- акцент на приготовлении «бюджетных» блюд из доступных продуктов;
- демократичная ценовая политика.

Характеристика основных потребителей услуг: желающие научиться готовить вкусные и полезные блюда, преимущественно женщины в возрасте от 23 до 40 лет со средним уровнем дохода, занимающиеся домашним хозяйством или занятые неполный рабочий день, а также семьи с детьми в возрасте от 6 до 12 лет.

Необходимые ресурсы: помещение, мебель (рабочие столы, стулья и др.), оборудование (холодильники, плиты, вытяжки и др.), инвентарь, столовые приборы, посуда и т.д., специалисты в области кулинарии.

Сумма инвестиций: 29 000 рублей.

Срок реализации проекта: 2 года.

АКТУАЛЬНОСТЬ ПРОЕКТА

На сегодняшний день рынок общественного питания угасает с каждым днем. Все больше ресторанов и кафе закрываются. Да и тем, кто остался нелегко. Платежеспособность населения в городе Омске сокращается. Люди начинают думать, как сэкономить: на продуктах, на одежде, на развлечении.

Все больше людей начинают работать своими руками: зачем мне покупать услугу, когда я могу и сам сделать! Но зачастую, у современного человека не достаточно опыта для самостоятельной работы, особенно если она связана с просчетами, механизмами и инструментами.

Но как тогда сэкономить? С 2016 года появляется тенденция ходить на курсы, которые помогут освоить необходимый материал в достаточно короткие сроки. Бизнес в сфере образовательных услуг становится все более популярным: школы раннего развития для детей, языковые курсы, школы рисования для детей и взрослых и т.д. Количество различных обучающих центров, курсов и школ увеличивается с каждым годом, а с ростом конкуренции в каждом отдельном сегменте появляются все новые. К таковым относятся и кулинарные студии, школы, мастерские.

Поняв проблему, следует провести проблемный анализ, чтобы посмотреть, сможет ли данная услуга удовлетворить потребность населения.

Исследование состояния рынка образовательных услуг г. Омска в области кулинарии проведено с помощью методики *PEST-анализа* (рис. 1):

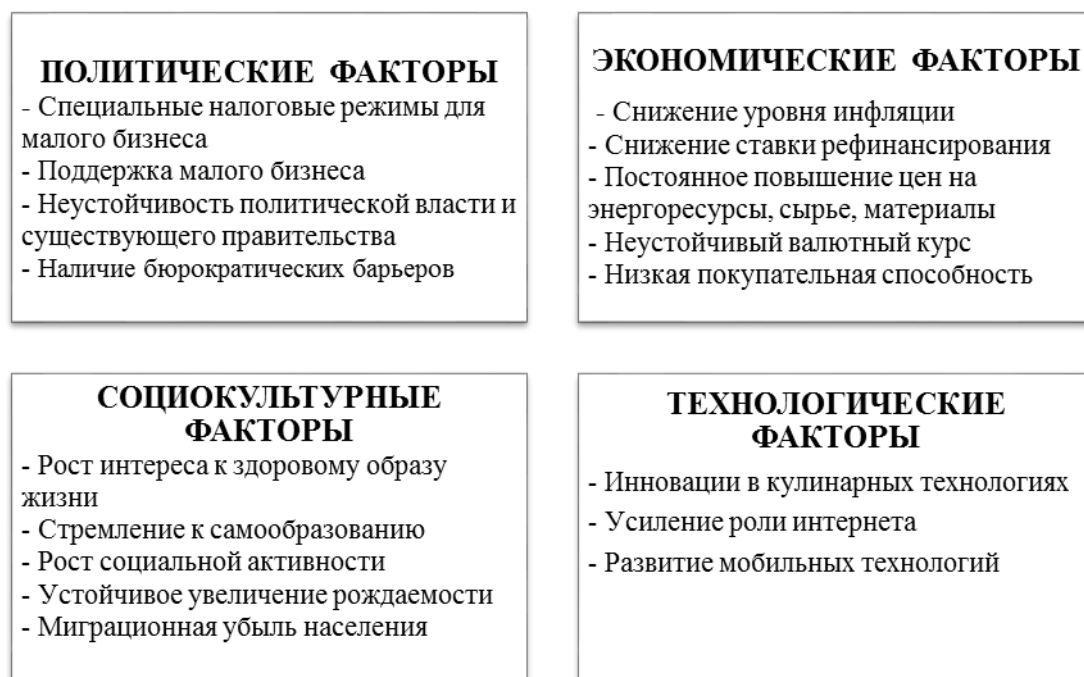


Рис. 1. PEST-анализ рынка образовательных услуг г. Омска в области кулинарии

Идея проекта кулинарной мастерской возникла под влиянием 3 основных факторов (рис.2).



Рис. 2. Факторы выбора бизнес-идеи

Для обоснования наличия спроса на услуги кулинарной мастерской приведен расчет емкости рынка услуг по обучению кулинарии (табл.1). Поскольку типичным клиентом кулинарной мастерской, скорее всего, станет женщина в возрасте от 23 до 40 лет, проживающая в Центральном АО г.Омска и интересующаяся кулинарией, то и расчет емкости рынка производился с учетом данной целевой аудитории.

Таблица 1

Расчет емкости рынка

Жительницы г.Омска от 23 до 40 лет (данные omsk.gks.ru – Омкстат) - 188 041 чел.	
Доля интересующихся кулинарией (данные vk.com) – 14%	
ПОТЕНЦИАЛЬНАЯ ЕМКОСТЬ РЫНКА	
<u>13 163 чел./мес.</u> (188 041 x 0,14 x 0,5 ^[1])	<u>12 241 590 руб.</u> (13 163 x 930 ^[2])
Число подписчиков в группах конкурентов в соцсетях (данные vk.com) – 2400 чел.	
ПОЛНАЯ ФАКТИЧЕСКАЯ (РЕАЛЬНАЯ) ЕМКОСТЬ РЫНКА	
<u>1200 чел./мес.</u> (2400 x 0,5 ^[1])	<u>1 116 000 руб.</u> (1200 x 930 ^[2])
Число подписчиков в группах конкурентов в соцсетях, проживающих в радиусе 5 км от кулинарной мастерской (ЦАО г.Омска) (данные vk.com) – 670 чел.	
ОХВАЧЕННАЯ ЕМКОСТЬ РЫНКА	
<u>335 чел./мес.</u> (670 x 0,5 ^[1])	<u>311 550 руб.</u> (335 x 930 ^[2])
Доступная доля рынка – 40% ^[3]	
ДОСТУПНАЯ ЕМКОСТЬ РЫНКА	
<u>134 чел./мес.</u> (335 x 0,4)	<u>124 620 руб.</u> (134 x 930 ^[2])

^[1] - частота потребления услуги (1 раз в 2 месяца)

^[2] - средняя стоимость одного мастер-класса (по данным анализа конкурентов)

^[3] – конкуренция в г. Омске на рынке услуг по обучению кулинарии невысока - выявлены 2 прямых конкурента – Первая кулинарная школа и студия кулинарного искусства «Белиссимо!». При этом последняя фактически работает в формате «закрытого» клуба, поэтому ее вероятную долю на рынке будем считать равной 20%, а оставшиеся 80% распределим поровну между Первой кулинарной школой и кулинарной мастерской «Bon Appetit».

Величина охваченной емкости рынка подтверждается и анализом данных с помощью сервиса Яндекс.Директ (рис.3). По запросу «кулинарные курсы» и аналогичным ему в регионе: г. Омск в предыдущем месяце обращалось около 400 человек.

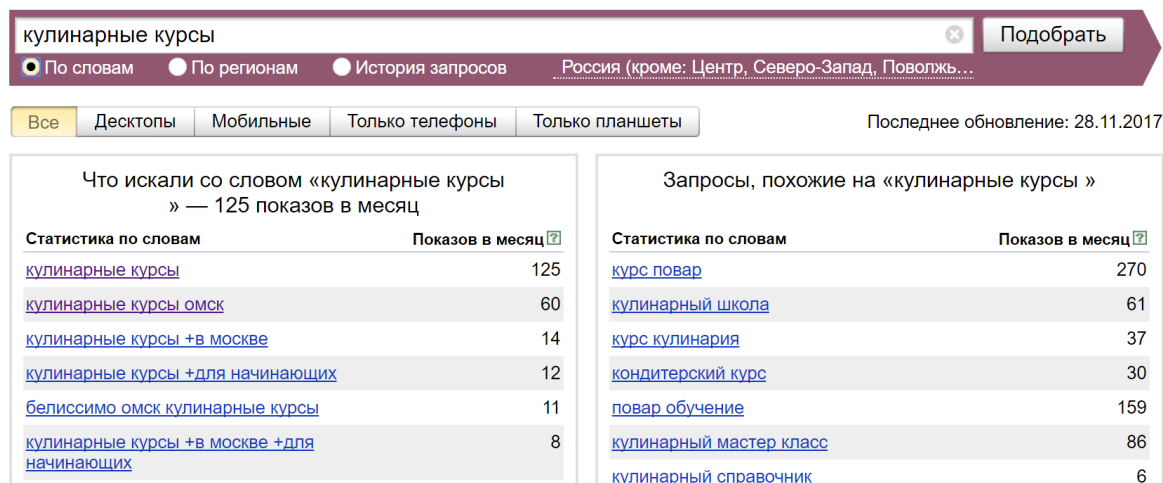


Рис.3. Результаты запроса «кулинарные курсы» (по данным Яндекс.Директ)

Обучение в кулинарной мастерской удовлетворяет все потребности человека согласно пирамиде Маслоу (рис. 4).



Рис. 4. Структура потребностей и способы их удовлетворения в кулинарной мастерской

Кулинарная мастерская «Bon Appetit» предлагает услуги по обучению приготовлению вкусных и полезных блюд для взрослых и детей, азам и «секретным» технологиям приготовления пищи, помощь в освоении новых рецептов и способов приготовления блюд. Клиенты нашей мастерской будут готовить простые и сложные блюда под руководством профессионалов.

Бизнес-модель кулинарной мастерской «Bon Appetit» (канва бизнес-модели Александра Остервальдера и Ива Пенье) представлена в Приложении 1.

Оценка внутренней среды в сочетании с анализом внешней среды проведена с помощью методики *SWOT-анализа* (рис. 5):

	СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ: 1. Низкая себестоимость и доступная цена 2. Высокая мотивация сотрудников 4. Высокая квалификация сотрудников 5. Современное оборудование и инвентарь 6. Четкие бизнес-процессы	СЛАБЫЕ СТОРОНЫ: 1. Узкий перечень услуг 2. Отсутствие репутации на рынке 3. Ограниченный маркетинговый бюджет
ВОЗМОЖНОСТИ: 1. Государственная поддержка малого бизнеса 2. Рост интереса к здоровому образу жизни 3. Рост социальной активности 4. Инновации в кулинарных технологиях 5. Развитие мобильных и интернет-технологий 6. Устойчивое увеличение рождаемости	- увеличение площадок для проведения мастер-классов - совершенствование программ курсов и мастер-классов - онлайн-поддержка клиентов - усиление «детского» направления: проведение детских дней рождений, курсов «Юный кулинар» - проведение тренингов по здоровому образу жизни	- расширение спектра программ курсов и мастер-классов - управляемый сбор отзывов о курсах и мастер-классах - использование методов онлайн-продвижения
УГРОЗЫ: 1. Снижение покупательной способности 2. Миграционная убыль населения 3. Наличие услуг-заменителей (онлайн-курсы, видеоблоги) 4. Появление новых игроков	- акцент на мастер-классах по приготовлению «бюджетных» блюд - разработка программ лояльности - проведение онлайн-трансляций мастер-классов - проведение пробных (бесплатных) мастер-классов	- переход в формат онлайн-курсов с пониженной стоимостью

Рис. 5. SWOT-анализ кулинарной мастерской «Bon Appetit»

На основании проведенного анализа определена тематика курсов и мастер-классов (табл.2).

Таблица 2

Тематика курсов и мастер-классов

ТЕМА	КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ
Курсы (4-6 занятий по 2-3 часа)	
«Национальная кухня»	Популярные блюда разных стран
«Бюджетные блюда»	Вкусные и полезные блюда из недорогих продуктов
«Сезонные блюда»	Блюда из сезонных овощей и фруктов
«Полезные десерты»	Сладкие блюда с пониженной калорийностью
Мастер-классы (1 занятие по 2-3 часа)	
«Детские блюда»	Блюда, разработанные с учетом физиологических потребностей для детей разных возрастов
«Суши и роллы»	Базовые блюда японской кухни
«Food design»	Креативное оформление блюд
«Готовим с детьми»	Совместное приготовление блюд родителями с детьми в возрасте 6-12 лет
«Бюджетные салаты»	Несложные салаты из доступных продуктов в оригинальном оформлении

Темы будут дополняться в ходе реализации проекта в зависимости от запросов клиентов.

ЭТАПЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

Для воплощения бизнес-идеи необходима следующая последовательность действий, представленная на рис. 6.



Рис. 6. Диаграмма Ганта

РОЛИ УЧАСТНИКОВ ПРОЕКТА

Участники проекта Воровкина Раиса и Инютина Алла-София имеют как определенный опыт как в сфере оказания услуг общественного питания, так и знания по основам бизнеса (табл. 3).

Таблица 3

Опыт участников проекта

Воровкина Раиса	Инютина Алла-София
Осваиваемая специальность	
«Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям) (углубленная подготовка),	«Технология продукции общественного питания»,
включая <i>профессиональный модуль «Создание собственного дела»</i>	
Учебные достижения	
- неоднократный победитель внутриколледжных, областных, всероссийских и международных олимпиад, конкурсов, НПК по экономике, информатике и ИТ, бухгалтерскому учету и налогообложению, предпринимательству	- неоднократный победитель внутриколледжных, областных и всероссийских олимпиад и конкурсов по информатике и ИТ, пропаганде здорового образа жизни
Дополнительное образование	
«Кондитерское искусство для начинающих» (2015 г., сертификат); «Продавец непродовольственных товаров», «Кассир торгового зала» (2015 г., свидетельство)	«Официант, бармен», «Технология приготовления суши» (2015 г., свидетельство)
Участники <i>программы развития бизнеса от Google и ПАО Сбербанк «Бизнес-класс»</i> (https://www.business-class.pro) (в настоящее время)	
Личные качества	
- ответственность - пунктуальность - целеустремленность	- креативность - находчивость - упорство
Вклад в работу команды	
разработка технико-экономического обоснования проекта, включая финансовый план	содержательная проработка идеи проекта и разработка технологической документации по реализации проекта, в т.ч. определение тематики кулинарных мастер-классов, подбор блюд для мастер-классов, составление технологических карт
определяют целевой рынок, этапы рабочего процесса и разрабатывают маркетинговый план	

При реализации проекта функции участников могут быть распределены следующим образом (табл. 4).

Таблица 4

Распределение функций между участниками

Руководитель (ИП) – Воровкина Раиса	Мастер – Инютина Алла-София
администрирование сайта и групп в социальных сетях (размещение информации, консультирование, обратная связь)	составление программ курсов и мастер-классов
составление расписания занятий	закупка и подготовка продуктов для мастер-классов
формирование групп	проведение мастер-классов
заключение договоров на обучение	
контроль оплаты	
подготовка и уборка лаборатории	

СЦЕНАРИИ РАЗВИТИЯ ПРОЕКТА

При этом развитие проекта может пойти по позитивному и негативному сценарию (табл.5).

Таблица 5

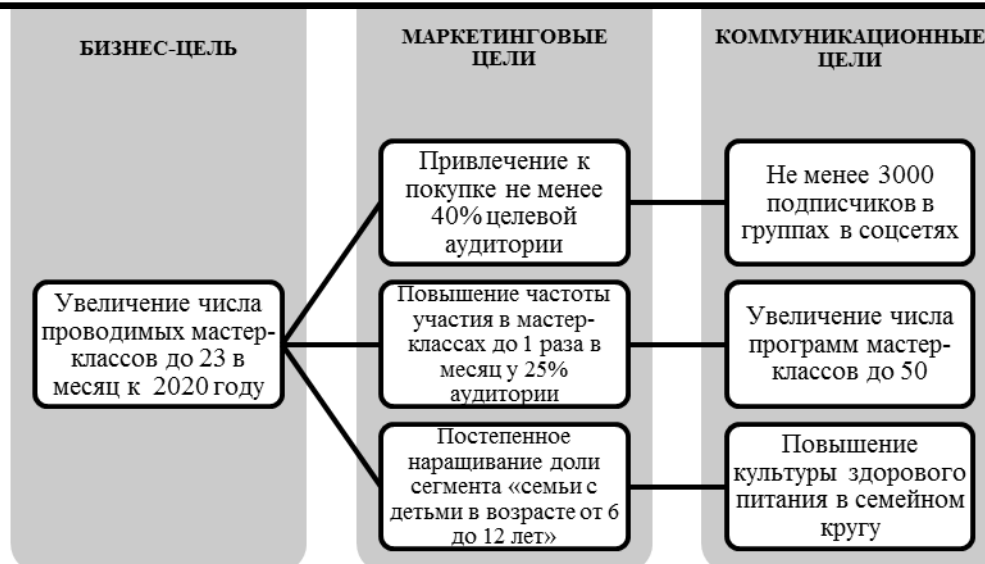
Сценарии развития проекта

Позитивный сценарий		Негативный сценарий	
<i>Условия</i>	<i>Направления развития</i>	<i>Условия</i>	<i>Антикризисные мероприятия</i>
Повышение интереса к проекту	- Расширение тематики курсов и мастер-классов - Усиление «детского» направления: проведение детских дней рождений, курсов «Юный кулинар»	Неплатежеспособный спрос на услуги	Бесплатные экспресс-мастер-классы с возможностью приобрести абонемент на кулинарный курс со скидкой
Увеличение числа потенциальных и реальных клиентов	- Проведение тренингов по здоровому образу жизни		Переход в формат онлайн-курсов с пониженной стоимостью
Рост доходов населения		Низкий спрос на услуги	Активизация рекламной кампании

ФОРМУЛИРОВКА МИССИИ, ЦЕЛЕЙ И ЗАДАЧ КУЛИНАРНОЙ МАСТЕРСКОЙ

МИССИЯ КУЛИНАРНОЙ МАСТЕРСКОЙ «BON APPETIT»:

В доброжелательной обстановке профессиональной кухни научим, как из обычного набора недорогих продуктов готовить оригинальные, вкусные и полезные блюда



РЕСУРСЫ ПРОЕКТА

Расчет финансовых показателей осуществлялся, исходя из следующих данных:

- Количество участников мастер-класса – 8 человек
- Режим работы кулинарной мастерской – по 1 мастер-классу – 3 раза в неделю, по 3 мастер-класса – по воскресеньям (аренда помещения на 15 дней в месяц)
- Максимально возможное количество мастер-классов в месяц – 24

Для открытия кулинарной мастерской требуются следующие вложения (табл. 6).

Таблица 6

Бюджет инвестиций

Статья расходов	Сумма, руб.
Регистрация ИП	800
Ноутбук	15 000
Принтер	5 000
Телефонный аппарат	5 000
Прочие затраты	3 200
Итого	29 000

Т.к. размер инвестиций незначителен, то для финансирования проекта будут использоваться собственные средства (накопления) участника проекта – Воровкиной Раисы.

Далее приведем расчет переменных расходов на 1 участника и постоянных расходов на 1 месяц (табл.7-9).

Таблица 7

Расчет себестоимости блюд (на примере мастер-класса «Бюджетные салаты»)			
Ингредиенты	Норма, г	Цена за кг, руб.	Сумма, руб.
Салат «Шопский»			
брынза	50	400	20,00
помидоры	30	150	4,50
огурцы	30	100	3,00
перец болгарский	30	150	4,50
перец маринованный	30	300	9,00
лук репчатый	10	20	0,20
салат листовой	60	200	12,00
масло оливковое	10	550	5,50
Выход	250		58,70
Салат "Легкий"			
куриное филе	65	220	14,30
яйцо	40	150	6,00
салат листовой	50	200	10,00
лук красный	20	70	1,40
маслины	11	200	2,20
огурец	20	100	2,00
семена кунжута	4	1000	4,00
майонез	10	100	1,00
Выход	220		40,90
Салат «Боровичок»			
картофель	80	25	2,00
маринов грибы	70	250	17,50
лук репчатый	30	20	0,60
укроп	10	330	3,30
масло подсолнечное	10	80	0,80
Выход	200		24,20
Салат «Маскарад»			

ветчина	40	240	9,60
крабовые палочки	30	250	7,50
консервиров горош	20	100	2,00
помидоры	40	150	6,00
картофель	40	25	1,00
майонез	7	100	0,70
укроп	6	330	1,98
салат листовой	7	200	1,40
сыр тертый	20	500	10,00
Выход	210		40,18
Фруктовый салат-коктейль			
яблоко	45	100	4,50
апельсин	45	70	3,15
куриное филе	100	220	22,00
грецкие орехи	7	590	4,13
сок лимона	3	350	1,05
йогурт натуральный	10	100	1,00
Выход	210		35,83
Итого			199,81

Таблица 8

Расчет себестоимости мастер-класса

<i>Итого сырья на 1 человека</i>	<i>199,81</i>
<i>Количество участников 1 мастер-класса, чел.</i>	<i>8</i>
Итого сырья на мастер-класс (8 участников + мастер), руб.	1798,29
Расходные материалы на 1 мастер-класс, руб.	100
З/п мастера за 1 мастер-класс (включая страховые взносы), руб.	1041,6
Итого затрат на 1 мастер-класс, руб.	2939,89
Итого затрат на 1 участника, руб.	419,98
Маржа	200%
Стоимость участия в в мастер-классе, руб.	839,97
Маржинальная доходность, руб.	430,02

Скорректированная стоимость участия в мастер-классе – 850 рублей

Таблица 9

Расчет постоянных расходов за месяц

Статья расходов	Сумма, руб.
Поддержка сайта (абонентская плата за домен)	17
Арендная плата*	17 358
Расходы на связь и интернет	400
Расходы на транспорт (электронный проездной билет с лимитом поездок "30 поездок")	600
Продвижение группы и страницы в соцсетях	6 425
Канцелярские товары	200
Итого	25 000

***Арендная плата включает:** аренду помещения за половину месяца, аренду оборудования, аренду инвентаря, амортизацию оборудования, коммунальные расходы, утилизацию отходов

КРИТЕРИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

При стоимости мастер-класса 850 рублей, количестве участников мастер-класса - 8 человек, для безубыточной работы кулинарной мастерской необходимо проводить 8 мастер-классов в месяц (58 человек) и обеспечивать объем продаж в размере 49 416,80 руб. (рис. 7).

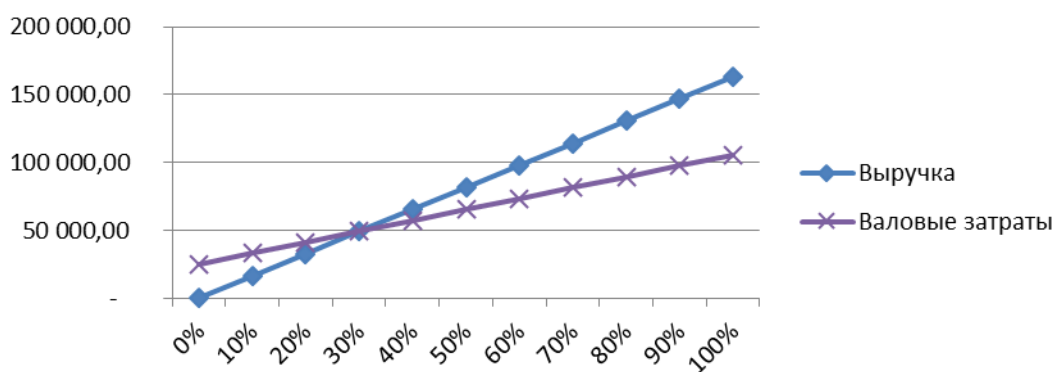


Рис. 7. Точка безубыточности

Расчет бюджета доходов и расходов на первые 2 года реализации проекта приведен в Приложении 2.

В результате расчета предполагаемых сумм налога в качестве оптимальной выбрана патентная система налогообложения (табл. 10).

Таблица 10

Выбор системы налогообложения

Система налогообложения	Сумма налога, руб.	
	1 год	2 год
УСН (6% от доходов)	28356	47532
УСН (15% от «доходы-расходы»)	26727	75232
ПСН (6% от потенциально возможного к получению ИП годового дохода)	13500	13500

Кроме того, ИП ежегодно обязан уплачивать страховой взнос «за себя» (табл. 11).

Таблица 11

Расчет суммы страховых взносов ИП «за себя»

	1 год (04.2018-03.2019)	2 год (04.2019-03.2020)
ОПС	27 247 руб.	30 128 руб.
ОМС	6 101 руб.	7 270 руб.
ИТОГО	33 348 руб.	37 397 руб.

Рассчитанные финансовые показатели деятельности кулинарной мастерской «Bon Appetit» позволяют определить эффективность проекта (табл. 12).

Таблица 12

Показатели эффективности проекта

Показатель	Значение
Чистый дисконтированный доход (NPV)	526 787 руб.
Чистая прибыль (NP)	429 041 руб.
Простой срок окупаемости (PP)	5 месяцев
Дисконтированный срок окупаемости (DPP)	6 месяцев
Средняя норма рентабельности (ARR)	98%
Индекс доходности (PI)	19
Внутренняя норма доходности (IRR)	30%

Полученные значения показателей эффективности свидетельствуют о достаточно высокой привлекательности проекта и целесообразности его реализации.



Бизнес-модель кулинарной мастерской «Bon Appetit»

Приложение 2

Бюджет доходов и расходов на 24 месяца

Месяц	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Инвестиции	29000													
Число проведенных мастер-классов	0	7	8	9	10	11	12	13	13	13	14	14	15	
Объем продаж	0	56	64	72	80	88	96	104	104	104	112	112	120	
Цена		850	850	850	850	850	850	850	850	850	850	850	850	
Выручка	0	47600	54400	61200	68000	74800	81600	88400	88400	88400	95200	95200	102000	
Постоянные расходы	0	25000	25000	25000	25000	25000	25000	25000	25000	25000	25000	25000	25000	
Переменные расходы	0	23519	26879	30239	33599	36959	40318	43678	43678	43678	47038	47038	50398	
Расходы	0	48519	51879	55239	58599	61959	65318	68678	68678	68678	72038	72038	75398	
Чистый денежный поток (кэш флоу)	-29000	-919	2521	5961	9401	12841	16282	19722	19722	19722	23162	23162	26602	
Кумулятивный денежный поток	-29000	-29919	-27398	-21437	-12036	806	17087	36809	56530	76252	99414	122576	149177	
Дисконтированный поток*	-29000	-908	2459	5743	8946	12068	15112	18079	17856	17635	20456	20203	22918	
Кумулятивный дисконтированный поток	-29000	-29908	-27449	-21706	-12760	-692	14420	32499	50355	67991	88447	108650	131568	
Месяц	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	1-й год	2-й год
Инвестиции														
Число проведенных мастер-классов	15	16	17	18	18	19	20	20	21	22	23	24	372	233
Объем продаж	120	128	136	144	144	152	160	160	168	176	184	192	1112	1864
Цена	850	850	850	850	850	850	850	850	850	850	850	850	-	-
Выручка	102000	108800	115600	122400	122400	129200	136000	136000	142800	149600	156400	163200	945200	1584400
Постоянные расходы	25000	25000	25000	25000	25000	25000	25000	25000	25000	25000	25000	25000	300000	300000
Переменные расходы	50398	53758	57118	60478	60478	63838	67197	67197	70557	73917	77277	80637	467023	782851
Расходы	75398	78758	82118	85478	85478	88838	92197	92197	95557	98917	102277	105637	767023	1082851
Чистый денежный поток	26602	30042	33482	36922	36922	40362	43803	43803	47243	50683	54123	57563	178177	501549
Кумулятивный денежный поток	175779	205821	239304	276226	313148	353510	397313	441115	488358	539041	593164	650727	-	-
Дисконтированный поток	22635	25246	27790	30267	29893	32275	34593	34166	36395	38563	40672	42723	160568	395219
Кумулятивный дисконтированный поток	154203	179449	207239	237506	267399	299674	334268	368434	404829	443392	484063	526787	-	-

*рассчитывается исходя из ставки дисконтирования 15% в год