Готовый Бизнес-план пиццерии – Расчеты 2025 года

lawinfobusiness.ru/biznes-plan-pitstserii/

Евгений Беляев

Подробный бизнес-план открытия Пиццерии включает все необходимые расчеты: вложения, выручка, постоянные расходы, продвижение, финансовый план, окупаемость. Все расчеты и финансовая модель выполнены в Ms Excel.

На момент составления настоящего Бизнес-плана Пиццерии рынок фастфуда плотно заполнен практически во всех городах России, как в больших, так и в малых. Тем не менее, рынок общепита остается востребованным и высоко рентабельным в любых экономических условиях.

Содержание

1. Краткое резюме проекта
2. Организация проекта
3. Вложения в Пиццерию
4. Оборудование Пекарни
5. Оснащение Бара и Зала для посетителей
6. Выручка
7. Расходы на производство
8. Административные расходы
9. Расходы на персонал
10. Маркетинговая стратегия
11. Преимущества Пиццерии, представленной в бизнес-плане
12. Маркетинговые мероприятия
13. Финансовый план
14. Риски проекта
15. Вывод

Краткое резюме проекта

В бизнес-плане предлагается открыть **небольшую Пиццери ю на 30 посадочных мест** с изготовлением пиццы в дровяной печи на площади **60 кв.м.** Во-первых, это вкусно и привлекает посетителей, во-вторых, это мало кто предлагает. Поэтому проект будет востребован во многих городах России, как больших, так и малых.

- Вложения: 2,2 млн руб.
- Срок окупаемости: 7 месяцев
- Ежегодная чистая прибыль: 3,5 млн руб.
- Точка безубыточности: 3 месяца

Рекомендуется открывать Пиццерию только в оживленных местах: в торговых центрах, на узлах скопления общественного транспорта, возле метро и вокзалах.

График работы Пиццерии 14 часов с 8.00 до 22.00 ежедневно, 365 дней в году.

Организация проекта

Для Пиццерии, представленной в настоящем бизнес-плане, мы предлагаем открыть Общество с ограниченной ответственностью (ООО), но можно зарегистрировать пиццерию от Индивидуального предпринимателя (ИП).

ОКВЭД: код 55.30 «Работа ресторанов и баров» и 52.63 «Торговля вне магазинов» (доставка или пицца на вынос).

6 шагов к открытию пиццерии:

1. Зарегистрироваться в ИФНС, ПФР, ФСС, Росстате, все это делается автоматически в банках. Например, в Сбербанке, Альфабанке или Тинкофбанке.
2. Найти помещение
3. Получить разрешение СЭС, Государственного пожарного надзора, Роспотребнадзора на открытие точки общепита.
4. Провести косметический ремонт
5. Закупить оборудование
6. Провести первичные маркетинговые мероприятия

В бизнес-плане предлагается Упрощенная система налогообложения: 6% от оборота, в этом случае не нужно платить НДС 18% и налог на прибыль организации.

Вложения в Пиццерию

1. Во вложения входят:
2. Оборудование Пекарни
3. Оборудование Бара и Зала

4. Регистрация ООО
5. Сбор и оформление документов
6. Прочие расходы.

Все расчеты по вложениям в Пиццерию приведены в таблице ниже.

Вложения, руб	**2 154 000**
Оборудование пекарни	1 235 000
Оборудование бара и зала	469 000
Регистрация ООО	10 000
Сбор и оформление документов для открытия точки общепита	30 000
Аренда, депозит	100 000
Дизайн помещения	10 000
Косметический ремонт	300 000

Оборудование Пекарни

В данном бизнес-плане Пиццерии мы предлагаем использовать дровяную печь, чтобы выделиться на фоне конкурентов.

Для правильной выпечки используют:

Печь для пиццы, доски деревянные, лопаты для пиццы, столы для печи (желательно из нержавейки), ножи и формы для пиццы.

Для Пиццерии понадобится вытяжка, расходы на которую учтены в графе ремонт.

Оборудование пекарни, руб	**1 235 000**
Дровяная печь	800 000
Электроплита	50 000
Тестомес	100 000
Мукопросеиватель	50 000
Шкаф холодильный	30 000
Шкаф морозильный, 300 л	32 000
Расстойный шкаф	25 000
Слайсер	10 000
Электротерка	40 000

Разделочный стол с охлаждением	60 000
Слайсер	10 000
Ножи для нарезки овощей, фруктов, сыров и колбас 5-7 шт.	5 000
Овощерезка	5 000
Сыротерка для нарезки сыра разной толщины и форм	5 000
Разделочные доски	3 000
Прочие расходы	10 000

Оснащение Бара и Зала для посетителей

В проекте предлагается оформить бар на 1 рабочее место и зал на 30 посадочных мест. В зале для посетителей предусмотрены столы, стулья, диваны. Все расходы приведены в таблице ниже.

Оборудование бара и зала, руб.	**469 000**
Бар расчитан на 1 рабочее место	
Зал расчитан на 30 посадочных мест	
Онлайн-касса	30 000
Кофе-машина	100 000
Кулер	4 000
Барная стойка	60 000
Телевизор	20 000
9 столов	80 000
Стулья – 15 шт	50 000
Диваны, 4 шт.	50 000
Камеры видео наблюдения 3 шт	70 000
Прочие расходы	5 000

Дополнительные идеи по эргономики небольшого помещения пиццерии:

- Распределить отдельные зоны для больших групп людей и малых
- Детский уголок: доска для рисования, детская парта,
- Хорошее освещение
- Мебель должна быть без следов и дырок

Выручка

Выручка расчитана на основании среднего чека уже действующих подобных заведений. Предполагается продажа пиццы в Пиццерии и на вынос. Все расчеты приведены в таблице ниже.

Выручка, руб.	шт	ср цена	выручка, сут	выручка, мес	выручка, год
Средний чек в пиццерии	65	600	39 000	1 170 000	14 040 000
Средний чек доставки	5	800	4 000	120 000	1 440 000
сумма	70	1 400	43 000	1 290 000	15 480 000

Постоянные расходы проекта

Постоянные расходы проекта включают:

1. Производственные расходы, связанные с приготовление еды и напитков
2. Административные расходы: аренда, коммунальные платежи, расходы на рекламу, бухгалтерия, расходы на охрану
3. Расходы на персонал

Расходы на производство

Сюда входят все расходы на производство пиццы: закуп продуктов, расходных материалов. В эту статью также включены расходы на закуп готовых десертов, салатов, напитков.

Все продукты необходимо закупать только у проверенных производителей. Тщательно проверят все, что поставляют. Необходимо постоянно следить за сроком годности, внешним видом и запахом продуктов.

Все расчеты приведены в таблице ниже.

Постоянные расходы, связанные с производством:	**мес**	**год**
Продукты для пиццы	200 000	2 400 000
салаты	50 000	600 000
десерты	50 000	600 000
чай, кофе, напитки	30 000	360 000
прочие расходы	10 000	120 000

Коробки с логотипом и оформлением кафе (для пиццы на вынос)	9 000	108 000
Сумма	349 000	4 188 000

Административные расходы

Приведены в таблице ниже.

Административные расходы:	мес	год
Аренда, 60 кв.м.	70 000	840 000
Коммунальные платежи	20 000	240 000
Пультовая охрана и видеонаблюдение	7 000	84 000
Бухучет, Мое дело или подобные	30 000	360 000
Интернет, точка Wi-Fi,	3 000	36 000
Прочие расходы	20 000	240 000
сумма	**150 000**	**1 800 000**

Расходы на персонал

График работы 2 смены. График работы – 2 через 2. Подбирайте только классифицированный персонал. Это лицо вашего заведения. Обучайте новый и постоянно проверяйте старый персонал. Приобретите форму с вашим логотипом – это смотрится красиво и солидна. Спец одежда – это дополнительная реклама.

Расходы на персонал, руб	оклад, мес	ед.	расходы, мес	расходы, год
Должность, график работы:				
Администратор, 3 чел., 1/3	30 000	3	90 000	1 080 000
Повар, 3 чел, 1/3	40 000	3	120 000	1 440 000
Помощник повара, 4 чел, 2/2	30 000	4	120 000	1 440 000
Уборщица, 2 чел., 2/2	20 000	2	40 000	480 000
Официантка, 4 сотрудницы, 2/2	25 000	4	100 000	1 200 000
сумма	145 000	16	470 000	5 640 000

Маркетинговая стратегия

Все расходы на маркетинг приведены в таблице административных расходов. В бизнес-плане расход на продвижение определен в размере 2% от выручки.

Преимущества Пиццерии, представленной в бизнес-плане

1. Тут можно недорого и приятно провести время с друзьями, перекусить на бегу и нет строгого дресс-кода.
2. Удобное расположение (чаще встречаются на главных улицах города с большой пропускной способностью).
3. Удобная цена, заранее знаешь сколько заплатишь
4. Очень вкусная пицца и дровяной печи с разными начинками
5. Популярность и разновидность вкусов (каждый может найти, что по душе)
6. Пицца приготовлена при посетителе
7. Здесь можно позавтракать, пообедать, поужинать или взять пиццу с собой
8. Быстрое обслуживание, заказ готовится в пределах 5-10 мин.

Маркетинговые мероприятия

Расходы на продвижение определены в размере 2% от выручки. При необходимости их можно сократить или увеличить за счет прочих расходов.

Маркетинговые издержки	мес	год
Раздача флаеров	5 000	60 000
Оформлени входной группы: шары, рекламные стойки, прочее	10 000	120 000
Оформление печатной продукции: меню, рекламные листы, прочее	10 000	120 000
Прочие расходы	800	9 600
сумма	**25 800**	**309 600**

Финансовый план

Расчеты финансовых данных показали, что проект устойчив при заданных параметрах. Прочие расходы, которые внесены во все группы расходов делают этот проект устойчивым к изменениям. Все расчеты приведены в таблице ниже.

ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ, тыс. руб. года проекта	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
Коэффициенты рентабельности					
Рентабельность продаж	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Рентабельность собственного капитала	1,0	0,6	0,5	0,4	0,4

Рентабельность оборотных активов	—	—	2,5	1,3	0,8
Рентабельность внеоборотных активов	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6
Рентабельность инвестиций	1,0	0,6	0,5	0,4	0,4
Чистый денежный поток (ЧДП), тыс. руб	-758,7	1 395,3	1 395,3	1 395,3	1 395,3
Дисконтированный ЧДП, тыс руб	-659,7	1 055,1	917,5	797,8	693,7
График окупаемости (аккумулированный ДЧДП), тыс руб	-659,7	395,4	1 312,8	2 110,6	2 804,3
Чистая приведенная стоимость, тыс руб: NPV =	2 804,3				
Внутренняя норма доходности: IRR =	181,0	%			
Период окупаемости: PBP =	12,0	мес.			

Риски проекта

Открытие своего предприятия и выход на рынок всегда был и будет обусловлен большими рисками. Сейчас в сложной экономической обстановке люди экономят практически на всем. Мало кто ходит по ресторанам, кафе или просто столовым, для того чтобы пообедать. Фастфуд и пиццерии в частности здесь выходят на первый план.

Для уменьшения рисков можно предпринять ряд шагов:

1. До начала открытия посчитать все возможные расходы, придерживаться бизнес-плана
2. Сформировать постоянный финансовый запас на случай непредвиденных обстоятельств
3. По-возможности, сформировать запас не портящихся продуктов, как минимум на 3 месяца
4. Постоянно иметь базу данных желающих работать в проекте, это обеспечит восполнения дефицита кадров
5. Постоянное обучение персонала
6. Постоянное повышение качества еды
7. Работа с отрицательными отзывами
8. Создание положительного имиджа Пиццерии
9. Больше маркетинговых мероприятий

Вывод

Проект характеризуется малыми вложениями в размере 2,2 млн. рублей и быстрой окупаемостью в пределах 12 месяцев. В целом проект является устойчивым при заданных параметрах.