Бизнес-план

**Наименование проекта:**

Организация киоска «Ретромобиль»

**Инициатор проекта:**

ООО» ЭМЭЛЬ», проект « КУКУРАЙ»



г. Воронеж

2012г.

Настоящим бизнес-планом предусматривается открытие киоска в виде ретромобиля с семью торговыми позициями (горячая кукуруза, сладкая вата, яблоко в карамели, попкорн, леденцы, коктейли, мягкое мороженное).

Тип продаваемого товара в данном случае не имеет значения, схема организации бизнеса будет одинаковой при любом ассортименте.

Организационно-правовая форма – индивидуальный предприниматель. Это выгодно по многим причинам. Наиболее важная из них – простая отчётность и минимальные налоговые сборы.

**Описание предприятия**

Предполагается открытие киоска по продаже товаров повседневного спроса, с торговой площадью 3-4 квадратных метров. Необходимо подключение к сети 220В. Настоящий бизнес-план предусматривает установку передвижного киоска. Киоск будет обслуживаться двумя продавцами.

**Описание услуг**

Предусматривается открытие киоска в виде ретромобиля по продаже товаров (горячая кукуруза, сладкая вата, яблоко в карамели, попкорн, леденцы, коктейли, мягкое мороженное), с ежедневным режимом работы.

**Анализ рынка**

Самый удачный вариант киоска – ретромобиль, поскольку благодаря своему внешнему виду, он способствует повышению уровня продаж. Это единственный торговый киоск, с которым фотографируются люди, а если учесть, что наши покупатели склонны к импульсивным покупкам, то очевидно, что привлекать внимание к торговой точке крайне важно. Ретромобиль рулит!

Понимая, что в России очень высокие арендные ставки в торговых центрах, а особенно на размещение островных киосков, мы начали совершенствовать свои ретромобили и создавать различные варианты комплектации торговых точек, в зависимости от количества направлений продаж. Например, поставив аппарат для производства сладкой ваты, вы усилите экономический эффект на 25%. А теперь представьте ретромобиль в комплектации с семью торговыми позициями, и все это размещено на 3 кв.м (горячая кукуруза, сладкая вата, яблоко в карамели, попкорн, леденцы, коктейли, мягкое мороженное). Если позволяют финансовые возможности, и есть одобрение со стороны арендодателя, мы советуем ставить ретромобили в максимально возможной комплектации — это принесет вам сверхприбыль и сведет риски бизнеса к минимуму.

**Оборудование**

Для открытия и полноценной работы киоска по понадобиться следующее торговое и вспомогательное оборудование:

1. Непосредственно сам киоск.
2. Холодильный ларь.
3. Пароварка и ингредиенты для приготовления кукурузы.
4. Аппарат для попкорна и ингредиенты.
5. Миксер для молочных коктейлей, ингредиенты.
6. Аппарат для сахарной ваты, ингредиенты.
7. Фрезер для мороженого, ингредиенты.
8. Аппарат для приготовления яблока, ингредиенты.
9. Леденцы, витрина под них.
10. Кассовый аппарат.
11. Стул для продавца.

После приобретения торгового оборудования и договора аренды со стороны ТЦ, киоск сможет начать свою работу.

**Финансовый план**

 **Стоимость открытия киоска.**

1. Холодильный ларь- 16 000р.
2. Киоск ретромобиль- 110 000 р.
3. Пароварка(Турция)36л.- 15 000р.
4. Кукуруза и необходимые материалы для ее приготовления- 46 550р.
5. Аппарат для приготовления попкорна(США)- 36 500р.
6. Материалы и ингредиенты необходимые для приготовления попкорна- 3 660р.
7. Миксер для молочных коктейлей- 12 000р.
8. Ингредиенты для коктейлей- 6 585р.
9. Аппарат для сахарной ваты- 16 200р.
10. Необходимые материалы для приготовления сахарной ваты- 1 810р.
11. Фрезер для мороженого- 15 900р.
12. Ингредиенты для мороженого- 2 710р.
13. Аппарат «Кармелита»- 24 500р.
14. Необходимые ингредиенты для приготовления яблок в карамели- 2 750р.
15. Леденцы-10 000р.
16. Витрина под леденцы- 7 000р
17. Кассовый аппарат – 10 000 р.
18. Аренда в ТЦ- 30 000р в месяц.
19. Форма продавцам фирменная 2 шт.- 3000р.
20. Стул для продавца- 700р.
21. Зарплата продавцам- 30 000р в месяц.

**Итого:** средние показатели необходимые для старта - **400 865 р.**

**Сколько зарабатывает киоск в месяц.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Название** | **Себестоимость порции.** | **Отпускная стоимость порции.** | **Чистая прибыль с 1 порции.** | **Количество продаж в день.** |
| Кукуруза | 28 р | 90 р | 62р | 40 |
| Попкорн | 12 р | 70 р | 58 р | 30 |
| Сладкая вата | 7 р | 60 р | 53 р | 20 |
| Мягкое мороженое | 15 р | 60 р | 45 р | 20 |
| Яблоко в карамели | 20 р | 60 р | 40 р | 10 |
| Коктейли | 45 р | 150 р | 105 р | 10 |
| Леденцы | 30 р | 80 р | 50 р | 30 |

**Чистая прибыль в день составляет: 8 230 р.**

**Чистая прибыль в месяц: 246 900 р.**

**Как показывает анализ работы действующих киосков, срок окупаемости киоска составляет от двух до трех месяцев в зависимости от месторасположения, типа продаваемых товаров, графика работы и т.д.**

**Как видно из расчетов – открытие киоска это малозатратный и вполне рентабельный бизнес, способный приносить неплохой доход при весьма небольших финансовых вложениях.**