

# Бизнес-план пивного ресторана

## Бизнес-план пивного ресторана

Дата:	Август, 2009
Страниц:	126
Цена:	29 000 руб.
Артикул:	BB72587B851RU

**Бизнес-план пивного ресторана** разработан специалистами ЭКЦ «Инвест-Проект» в 2007 г. и обновлен в 2009 г.

**Цель бизнес-плана** – создание премиального пивного ресторана в Москве (другом регионе) и построение финансовой модели бизнеса.

Для этого бизнес-план предусматривает модификацию маркетинговой и финансовой частей по состоянию на дату покупки с учетом конкретной ситуации заказчика. Возможно добавление собственной пивоварни при ресторане с расчетом параметров производства пива. В результате заказчик получит индивидуальный и наиболее свежий бизнес-план, который может быть использован для получения кредита в банке, а также позволит «на бумаге» смоделировать различные варианты бизнеса и выбрать лучший.

Месторасположение и концепция ресторана должны обеспечить плановую проходимость пивного ресторана на уровне \*\*\* посетителей в день. Средний чек – \*\*\* руб. / чел., стоимость бизнес-ланча – \*\*\* руб.

Концепция ресторана: дорогой пивной ресторан, без собственной пивоварни, общая площадь \*\*\* кв.м. на \*\*\* столиков. Среднее время пребывания посетителя в ресторане составляет 2 часа. Режим работы – ежедневно с 10 до последнего клиента. Арендная ставка – \*\*\* долл./кв.м./год.

### Потребность в инвестициях

В проект необходимо инвестировать \*\*\* тыс. долл.

### Параметры рынка

Сегодня в Москве работает около 600 пивных ресторанов, посещаемость которых составляет 2 млн. человек. Рынок активно развивается и стремится к насыщению. Емкость московского рынка оценивается в \*\*\* млн. долл., а выручка пивных ресторанов за 2007 г. составила \*\*\* млн. долл., достигнув \*\*% емкости и оставляя место лишь для развития сетевых ресторанов и единичных ресторанов с уникальной концепцией. Вероятно, в связи с финансовым кризисом их число будет сокращаться, однако это не означает, что у рынка больше нет потенциала роста.

### Основные задачи руководства ресторана:

- обеспечить соблюдение сметы на подготовительные строительные-ремонтные работы и прокладку / замену коммуникаций (\*\*\* тыс. долл.);
- обеспечить плановую загрузку ресторана (в среднем \*\*\* человек в сутки);
- обеспечить среднюю выручку с каждого гостя: 1 500 руб. средний чек по ресторану и 210 руб. по бизнес-ланчу;
- эффективно использовать рекламный бюджет в объеме \*\*\* тыс. долл. / мес.;
- не превышать текущих расходов в размере \*\*\* тыс. долл. / мес.;
- средствами маркетинга, рекламы, ценовой и ассортиментной политики обеспечить воспринимаемую ценность ресторана как «премиального».

Объем бизнес-плана – 126 страниц, 39 таблиц, 21 график и 6 диаграмм.

## Содержание

### 1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

### 2. РЕГИСТРАЦИЯ ФИРМЫ И ПОЛУЧЕНИЕ ЛИЦЕНЗИЙ

- 2.1. РЕГИСТРАЦИЯ ФИРМЫ
- 2.2. ЛИЦЕНЗИЯ НА АЛКОГОЛЬ
- 2.3. РАЗРЕШЕНИЕ СЭС

### 3. КОНЦЕПЦИЯ ПИВНОГО РЕСТОРАНА

- 3.1. КОНЦЕПЦИЯ ПИВНОГО РЕСТОРАНА
- 3.2. ОСНОВНЫЕ СОРТА ПИВА
- 3.3. ДИЗАЙН И ПОМЕЩЕНИЕ РЕСТОРАНА
- 3.4. МЕНЮ РЕСТОРАНА

### 4. ОБЗОР РЫНКА ПИВНЫХ РЕСТОРАНОВ

- 4.1. ОБЗОР РЫНКА ПИВНЫХ РЕСТОРАНОВ
- 4.2. ОБЗОР МОСКОВСКОГО РЕСТОРАННОГО РЫНКА
- 4.3. ПРЕМИАЛЬНЫЕ ЗАВЕДЕНИЯ
- 4.4. СЕТЕВЫЕ ЗАВЕДЕНИЯ
- 4.5. РЕСТОРАНЫ С СОБСТВЕННЫМИ ПИВОВАРНЯМИ
- 4.6. МАССОВЫЕ ЗАВЕДЕНИЯ
- 4.7. КЛАССИФИКАЦИЯ СОРТОВ ПИВА
- 4.8. ОБЗОР ПИВНОГО ОБОРУДОВАНИЯ
- 4.9. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПИВНЫХ РЕСТОРАНОВ

### 5. ОБЪЕМ РЫНКА ПИВНЫХ РЕСТОРАНОВ, 2008

- 5.1. ОБЪЕМ И ЕМКОСТЬ РЫНКА ПИВНЫХ РЕСТОРАНОВ, 2008
- 5.2. МЕНЮ И ЦЕНЫ В ПИВНЫХ РЕСТОРАНАХ МОСКВЫ

### 6. ДИНАМИКА РЫНКА, 2007 - 2011

- 6.1. ДИНАМИКА РЫНКА ПИВНЫХ РЕСТОРАНОВ С УЧЕТОМ КРИЗИСА, 2007 – 2011

### 7. АНАЛИЗ ЛИДЕРОВ РЫНКА

- 7.1. «КРУЖКА»
- 7.2. «КОЛБАСОФФ»
- 7.3. «ДУРДИНЬ»
- 7.4. «СТАРИНА МЮЛЛЕР»
- 7.5. «ТЕМПЛ БАР»
- 7.6. «ШВАРЦВАЛЬД»
- 7.7. «СВАРНЯ»
- 7.8. «ЗОЛОТАЯ ВОБЛА»
- 7.9. «ПИЛЗНЕР. ЧЕШСКАЯ ПИВНАЯ»
- 7.10. «ТИНЬКОФФ»

### 8. ЗАТРАТЫ НАСЕЛЕНИЯ НА ПИВНЫЕ РЕСТОРАНЫ

- 8.1. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ МОСКВЫ В 2009 Г.
- 8.2. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ МОСКВЫ В 2008-2009.
- 8.3. ФИНАНСОВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ПОСЕТИТЕЛЕЙ ПИВНЫХ РЕСТОРАНОВ

## **9. МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ**

- 9.1. СТРАТЕГИЯ БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА
- 9.2. ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА
- 9.3. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ РЕСТОРАНА
- 9.4. РЕКЛАМА И ПРОДВИЖЕНИЕ

## **10. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН**

- 10.1. СОСТАВ ОБОРУДОВАНИЯ И СЫРЬЯ
- 10.2. ПЛАН ЗАГРУЗКИ ПИВНОГО РЕСТОРАНА
- 10.3. БЕЗУБЫТОЧНЫЙ ОБЪЕМ ПРОДАЖ

## **11. ПЛАН ПО УПРАВЛЕНИЮ ПЕРСОНАЛОМ**

## **12. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН**

- 12.1. СТРУКТУРА И ОБЪЕМ НЕОБХОДИМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ
- 12.2. КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН ФИНАНСИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА
- 12.3. РЕКОМЕНДУЕМЫЕ УСЛОВИЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ

## **13. ОЦЕНКА РИСКОВ И ПУТЕЙ ИХ СОКРАЩЕНИЯ**

- 13.1. РИСКИ И МЕРЫ ПО ИХ СОКРАЩЕНИЮ
- 13.2. АНАЛИЗ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ

## **14. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН**

- 14.1. ПРЕДПОЛОЖЕНИЯ К РАСЧЕТАМ
- 14.2. ПЛАН ДОХОДОВ
- 14.3. ПЛАН ТЕКУЩИХ РАСХОДОВ
- 14.4. ПРОГНОЗ ДВИЖЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ
- 14.5. ПРОГНОЗ ПРИБЫЛЕЙ И УБЫТКОВ
- 14.6. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ
- 14.7. ПРОГНОЗ ДОХОДОВ КРЕДИТОРА
- 14.8. ПРОГНОЗ ДОХОДОВ ИНВЕСТОРА
- 14.9. ПОКАЗАТЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

## **СПИСОК ТАБЛИЦ**

- Таблица 1. Показатели эффективности проекта.
- Таблица 2. Цены на недвижимость в Москве.
- Таблица 3. Меню пивного ресторана.
- Таблица 4. Основные параметры рынка: число заведений, млн. долл. и % рынка в 2008 г.
- Таблица 5. Динамика выручки и долей рынка топ-5 игроков, 2007 - 2011 гг.
- Таблица 6. Прирост выручки топ-5 игроков и рынка в целом, 2007 - 2011 гг.
- Таблица 7. Пивные рестораны Москвы (сети).
- Таблица 8. Выручка «Кружка», 2007-2011, млн. долл.
- Таблица 9. Доля рынка «Кружка», 2007-2011, %.
- Таблица 10. Выручка «Колбасофф», 2007-2011, млн. долл.

- Таблица 11. Доля рынка «Колбасофф», 2007-2011, %.
- Таблица 12. Выручка «Дурдинъ», 2007-2011, млн. долл.
- Таблица 13. Доля рынка «Дурдинъ», 2007-2011, %.
- Таблица 14. Выручка «Старина Мюллер», 2007-2011, млн. долл.
- Таблица 15. Доля рынка «Старина Мюллер», 2007-2011, %.
- Таблица 16. Выручка «Темпл Бар», 2007-2011, млн. долл.
- Таблица 17. Доля рынка «Темпл Бар», 2007-2011, %.
- Таблица 18. Доходы децильных групп населения Москвы в 2009 г.
- Таблица 19. Сокращение доходов по 10 децильным группам в 2008/2009 гг.
- Таблица 20. Интервалы «средних чеков», руб. и долл.
- Таблица 21. Соответствие денежных доходов посетителей ценовым категориям.
- Таблица 22. Расчет себестоимости производства пива.
- Таблица 23. Ценовая спецификация пивоваренного оборудования.
- Таблица 24. Динамика среднесуточной загрузки ресторана.
- Таблица 25. Расчет точки безубыточности.
- Таблица 26. Персонал и фонд оплаты труда.
- Таблица 27. Структура первоначальных инвестиций.
- Таблица 28. Календарный план финансирования и реализации проекта.
- Таблица 29. Оптимальные условия привлечения инвестиций.
- Таблица 30. Чувствительность NPV проекта к изменениям основных параметров проекта.
- Таблица 31. План доходов пивного ресторана.
- Таблица 32. Параметры плана доходов.
- Таблица 33. План текущих расходов ресторана.
- Таблица 34. Прогноз движения денежных средств.
- Таблица 35. Прогноз прибылей и убытков.
- Таблица 36. Налогообложение.
- Таблица 37. Прогноз доходов кредитора.
- Таблица 38. Прогноз доходов инвестора.
- Таблица 39. Показатели экономической эффективности проекта.

## СПИСОК ГРАФИКОВ

- График 1. Динамика объема рынка, 2007 – 2011, млн. долл. в год.
- График 2. Динамика освоенных долей рынка, 2007 - 2011 гг.
- График 3. Динамика выручки топ-5 игроков рынка, 2007 – 2011, млн. долл. в год.
- График 4. Динамика относительных долей топ-5 игроков рынка, 2007 - 2011 гг.
- График 5. Годовые приросты выручки топ-5 игроков и рынка в целом, 2007 - 2011 гг.
- График 6. Динамика долей топ-5 игроков рынка, 2007 – 2017 гг.
- График 7. Динамика количества посетителей пивных ресторанов, 2007 – 2011 гг.
- График 8. Доли доходов децильных групп населения Москвы в 2009 г.
- График 9. Загрузка пивного ресторана в течение дня.
- График 10. Точка безубыточности.
- График 11. Чувствительность NPV проекта к изменениям основных параметров.
- График 12. Динамика роста объема выручки.
- График 13. Динамика выхода на плановую загрузку.
- График 14. Количество потребляемого пива в ресторане.
- График 15. Количество потребляемого пива в ресторане.
- График 16. Выбытия на текущую деятельность.
- График 17. Графики выручки, затрат, прибыли.
- График 18. График чистой прибыли.
- График 19. Получение и погашение кредита.
- График 20. График уплаты процентов и тела кредита.
- График 21. NPV проекта.

## СПИСОК ДИАГРАММ

- Диаграмма 1. Структура потребления алкоголя в России.
- Диаграмма 2. Средний чек в пивных ресторанах Москвы.
- Диаграмма 3. Доли участников рынка, 2008, млн. долл. и %.
- Диаграмма 4. Структура первоначальных инвестиций.
- Диаграмма 5. Структура поступлений от продаж.
- Диаграмма 6. Структура текущих расходов.

## Оформление заказа:

**Название:** Бизнес-план пивного ресторана  
**Ссылка:** <http://marketpublishers.ru/r/BB72587B851RU.html>  
**Артикул:** BB72587B851RU  
**Цена:** 29 000 руб. (Single User License / Electronic Delivery)

В случае приобретения Corporate License или печатной версии, пожалуйста, обратитесь в службу поддержки покупателей по электронному адресу [office@marketpublishers.ru](mailto:office@marketpublishers.ru)

## Оплата

Для оплаты по кредитной карте (Visa, MasterCard, American Express, PayPal) используйте кнопку "BUY NOW" на странице <http://marketpublishers.ru/r/BB72587B851RU.html>

Для осуществления денежного перевода (Wire Transfer), пожалуйста, внесите Ваши контактные данные в форму:

Имя:  
Фамилия:  
E-mail:  
Компания:  
Адрес:  
Город:  
Индекс:  
Страна:  
Телефон:  
Факс:  
Комментарии:

\* Все поля обязательны к заполнению

ПОДПИСЬ \_\_\_\_\_

При оформлении заказа на сайте MarketPublishers.ru, Вы соглашаетесь с условиями публичного договора оферты, размещенного на [http://marketpublishers.ru/docs/terms\\_conditions.html](http://marketpublishers.ru/docs/terms_conditions.html)

Для размещения заказа по факсу, пожалуйста, распечатайте форму, внесите необходимые данные и отправьте по факсу **+44 20 7900 3970**