ПРАВИТЕЛЬСТВО САНКТ - ПЕТЕРБУРГА

КОМИТЕТ ПО ОБРАЗОВАНИЮ

Государственное бюджетное общеобразовательное учреждение лицей № 329

Невского административного района г. Санкт – Петербурга

Адрес: 192029, г. Санкт – Петербург, пр. Елизарова д.5-7

Телефон/факс 417 – 27 – 18, e-mail: HYPERLINK "mailto:school329@spb.edu.ru" school329@spb.edu.ru

Проектно – исследовательская деятельность

ТЕМА ПРОЕКТА

«Бизнес план открытия кафе»

Руководитель проекта

Иванова Лариса Анатольевна

учитель алгебры

Работу выполнили

Кашколда Наталья

Кузьмичев Александр

Васильева Елизавета

Чибирев Кирилл

11 класс

Санкт – Петербург

2013-14 учебный год

**Содержание**

* **Введение……………………………………………………………… 3**
* **Маркетинговый план……………………………………………....4-7**
* **Технологический план…………………………………………....8-13**
* **Финансовый план………………………………………………..14-17**
* **Вывод…………………………………………………………….........18**
* **Список используемой литературы………………………………..19**
* **Приложения**

**Введение**

Мы, ученики 11 класса лицея 329, среди всех изучаемых дисциплин имеем

такой урок как экономика. Экономика в нашем лицее изучается с 8 класса и к окончанию одиннадцатого нам с ребятами стало интересно, что такое малый бизнес на практике. Как известно, также в нашем лицее внедрена такая структура, как учебная фирма, на которой ученики 10-ых классов лицея создают свое дело на теоретическом уровне. Пройдя в прошлом году этот этап создания своего собственного дела, мы решили попробовать углубиться в эту тему и максимально точно рассмотреть все аспекты создания объекта малого бизнеса.

Кафе «Блинный домик» создается с целью быстрого и качественного обслуживания посетителей, с максимальным вниманием к нему и предложением наиболее качественных изделий, которые ничем не отличаются от блинчиков домашнего приготовления. В настоящее время изменился темп жизни и многие хозяйки все реже и реже имеют возможность и время для приготовления по-настоящему вкусных аппетитных, ароматных блинчиков с разнообразной начинкой.  
  
Многие из нас вспоминают с легкой грустью в душе блинчики, которые готовили для нас наши бабушки и мамы. Кафе «Блинный домик» дает возможность вернуть прежние воспоминания с чашечкой горячего чая или стаканом молока и восхитительными, как у бабушки, блинчиками.  
  
Наш ассортимент поначалу будет не особенно широк, однако это ни в коем случае отрицательно не отразится на качестве изделия. Все блюда приготавливаются только из натуральных продуктов.   
  
В будние дни основными посетителями нашего кафе будут студенты, школьники, работники различных организаций. В выходные и праздничные дни наше кафе прекрасно подходит для отдыха всей семьей. Уютный интерьер, приветливый персонал и вкуснейшие блинчики создадут прекрасную, незабываемую атмосферу, все это наверняка вызовет желание посетителей в следующий раз прийти снова к нам.  
  
Также в нашем кафе можно отметить памятные даты и праздники.   
  
Суть данного проекта заключается в том, чтобы обеспечить население хорошими, качественными, всегда свежими изделиями из теста.  
  
Срок окупаемости данного проекта 2 года.

**Маркетинговый план**

Месторасположение кафе «Блинный домик» - проспект Елизарова Невского района города Санкт-Петербурга. Это место удобно как для жителей, так и для гостей города – будущих посетителей, так как расположено вблизи станции метро Елизаровская но в то же время необходимо учитывать и месторасположение конкурентов, а также стоимость и наличие необходимых площадей в данном районе.   
  
С целью выявления наиболее удачного месторасположения «Блинный домик» были оценены преимущества и недостатки месторасположения будущего кафе на нескольких улицах Невского района.  
  
Было выявлено, что наиболее выгодным месторасположением будет являться проспект Елизарова. На наш взгляд это выгодное место, так как в непосредственной близости находятся учебные заведения, станция метро, автобусные остановки. Недостатком такого размещения является непосредственная близость от конкурентов.   
  
Предполагается взять в аренду помещение размером 120 кв.м. договор аренды предусматривает выполнение капитального ремонта помещения, наружного ремонта здания и годовую арендную плату в размере 1 080 000 рублей.  
  
Договор заключается сроком на 5 лет.  
  
Для осуществления данного проекта мы заключим договора:

1. поставщики основных ингредиентов:
   1. ООО «Экспресс-Агро» для поставки муки
   2. ЗАО «Тимашевский сахарный завод» для поставки сахара
   3. Молзавод «Петмол» для поставок молочной продукции
   4. ЗАО «Птицефабрика Синявенское» для поставки яиц.
2. прочие продукты будут приобретаться на городских рынках.

Кафе «Блинный домик» будет осуществлять выпуск и реализацию блинных изделий высокого качества. По мере роста предприятия мы будем существенно расширять ассортимент и увеличивать объемы производства и продаж.  
  
Наше предприятие будет заниматься производством и реализацией блинной продукции и сопутствующих товаров. Изделия будут всегда качественными и свежими.   
  
Первое время ассортимент и объемы производства будут невелики. Но в последствии, по мере завоевания потребителя, первое и второе будет расширяться. И только на втором этапе развития производства будет развиваться такой вид услуг, как заказ продукции по Интернету, доставка продукции на дом или в офис.   
  
Предприятие зарегистрировано как общество с ограниченной ответственностью с уставным капиталом 350 000 руб.  
  
Кафе «Блинный домик» планирует предоставлять следующие виды услуг

1. выпечка и реализация блинов и оладий.
2. предоставление услуги «товары в дорогу»
3. ассортимент кафе будут включены горячие, холодные закуски, первые, вторые блюда, карта вин будет предоставлена в полном объеме.
4. проведение праздников, банкетов, юбилеев, торжеств.

Планируется также предоставление сервисных услуг: заказ через Интернет, по телефону, доставка товаров на дом и в офисы.  
  
В настоящее время на рынке услуг существует множество кафе, предоставляющих аналогичные услуги, однако, основным недостатком товаров и услуг у конкурентов являются высокие цены и невысокое качество продукции. Основным преимуществом планируемого кафе «Блинный домик» будет являться возможность снижения себестоимости и цен, повышение качества, расширение ассортимента услуг (товаров).  
  
Главное угощение "Блинного домика" будут, конечно, блины, но в почете и другие блюда русской кухни. Кафе будет оформлено в стиле русской избушки с деревянной мебелью и русско-народной утварью. Официанты будут милые приветливые девушки в русских платках на плечах. Это привлечет внимание иностранцев, так как Новороссийск является портовым городом.

Наш «Блинный домик» будет заниматься изготовлением изделий из сдобного дрожжевого и бездрожжевого теста. Блины всегда были на Руси традиционным блюдом, поэтому наши потребители с легкостью определят, что наши блины очень высокого качества. При изготовлении блинов и сопутствующих товаров не будут использованы консерванты и концентраты. Всегда, в любое время года – только свежие, качественные продукты!  
  
В настоящее время потребители стали очень разборчивы. И на это качество мы будем опираться, открывая кафе.  
  
Режим работы кафе будет 10:00 до 24:00. Режим удобен как для студентов, так и для работающих.   
  
Наше кафе отличают следующие важные особенности:  
  
- высокое качество  
  
- традиционная рецептура  
  
- свежесть  
  
- прекрасные вкусовые качества  
  
- низкая цена  
  
Производимые нашим кафе изделия должны пользоваться довольно большой популярностью среди потребителей, так как, несмотря на огромное количество всевозможных кафе, закусочных и прочих заведений подобного рода, блины практически отсутствуют в предлагаемых ими меню.  
  
Для достижения поставленных целей планируется развернуть широкомасштабную рекламную кампанию с целью ознакомления потребителей с продукцией и ценами на нее. Каналы продвижения следующие: 

1. Наружная реклама – 2 щита по улице Бабушкина и аренда на 1 год с последующей пролонгацией договора.
2. Реклама по телевидению – бегущая строчка на телеканалах «ТНТ» и «Первый» на 3 месяца с чередованием 2 недели через
3. Реклама на радио «Европа плюс» - мы будем спонсорами прогноза погоды ежедневно, выход 4 раза в день в течение 3 месяцев.
4. Распространение флаеров – тираж 2000 экземпляров.

Расходы на маркетинг планируется финансировать за счет фонда развития производства.  
  
Рассмотрим предполагаемые объемы продажи продукции в зависимости от изменений на рынке.

(см. приложение 1.)

Данные о росте рынка были определены путем построения трех сценариев: рост рынка по максимальному варианту рассчитывался исходя из неизменности численности населения, увеличения ежегодно числа туристов на 15% и увеличения доли покупателей с 35% до 50%. Минимальный вариант предусматривает сохранение всех пропорций (числа пенсионеров и доли покупателей общей численности населения) и изменение численности населения в соответствии с наметившимися тенденциями. Таким образом, прогнозируемые объемы продаж могут значительно колебаться в зависимости от социально-экономических, демографических и прочих факторов.  
  
Из существующих трех основных целей ценообразования, из которых может выбирать фирма (основанные на прибыли, на сбыте, на существующем положении). Для нашего предприятия предпочтительнее цели существующего положения, так как нас устраивает объем реализации, увеличение же относительной прибыли неоправданно эластичностью спроса на товар. Но мы заинтересованы в стабильности и сохранении благоприятного климата для своей деятельности.  
  
Стратегия ценообразования ориентирована на избежание спада в сбыте и минимизацию воздействия таких внешних сил, как конкуренты и участники каналов сбыта. Из всевозможных методов мы предпочли установление цены на основе ощущаемой ценности товара, т.е. основной фактор ценообразования – не издержки, а покупательское восприятие. Предполагается также широкое использование ценовых приемов воздействия.

**Технологический план**  
  
Производственный процесс выпечки блинов состоит из следующих действий (операций):

1. прием заказа
2. замешивания теста
3. контроль качества
4. непосредственного изготовления блинов
5. оформление и подача заказа

Выпечка блинов занимает от 1 до 3 минут в зависимости от выбранного наименования и количества заказанного, так как ассортимент достаточно широк и довольно сложно представить себе единую схему технологического процесса.  
  
Необходимым основным и вспомогательным оборудованием являются: холодильник, кондиционер, блинница, чайник, тестомесильная машина, микроволновая печь, плита, кассовый аппарат, компьютер, барная стойка, мебель, музыкальный центр, телевизор. Расходы на оборудование составляют 335 000 рублей.  
  
В соответствии с планом производства и реализации продукции первоначальная потребность в оборудовании будет несколько меньше.  
  
Блины будут изготавливаться с помощью тестомесильной машины, нашими поставщиками будут:

* 1. ООО «Экспресс-Агро» для поставки муки
  2. ЗАО «Тимашевский сахарный завод» для поставки сахара
  3. Молзавод «Петмол» для поставок молочной продукции
  4. ЗАО «Птицефабрика Синявенская» для поставки яиц.

Некоторые продукты будут приобретаться на рынке.  
С целью упрощения расчетов мы рассмотрим три вида товаров: блины “Нежность”, блины «По-царски», блины «Русские».

Цены на основное сырье.

(см. приложение 2.)

Планируемый суточный объем выпуска:  
  
Блины «По-царски»:  
  
Предположим, что средний объем продажи в сутки будет 25 порций, количество блинов в порции 2 штуки, тогда в сутки будем производить 50 блинов этого вида.  
  
Одна порция стоит 53 руб. (одна порция – два блина).  
  
Блины “Нежность”:  
  
Средний объем продажи блинов этого вида будет 70 порций, то есть объем выпуска блинов этого вида в сутки составит 140 штук.  
  
Одна порция 54 руб. (одна порция – два блина).  
  
Блины «Русские»:  
  
Средний объем продаж составит 95 порций, следовательно, в сутки мы будем производить 190 штук блинов этого вида.  
  
Одна порция стоит 42 руб. (одна порция – два блина).  
  
Так как на остальную продукцию приходится 20% от всего производства блинов, то в сутки должно быть продано блинных изделий на сумму не меньше 16 150 руб. Всего выручка в сутки в среднем должна составлять около 21 000 руб. (не менее 15% от всех продаж в день должно приходится на продукцию, представленную в баре).  
  
Количество обслуживающего персонала человека в смену, количество поваров - 2 человека в смену. Работа в 2 смены - 15 часов.  
  
Режим работы «Блинный домик» с 10:00 до 24:00.  
  
Общая сумма затрат на производство продукции может изменится из-за:  
  
- Объема производства продукции и ее структуры;  
  
- Уровня переменных затрат на единицу продукции;  
  
- Суммы постоянных расходов.  
  
Переменные затраты включают в себя:   
  
- Сдельная зарплата производственных рабочих;  
  
- Прямые материальные затраты;  
  
- Услуги  
  
Постоянные затраты состоят из:  
  
- Амортизации;  
  
- Арендной платы;  
  
-Повременной зарплаты рабочих и административно-управленческого персонала.  
  
Исходя из всего вышеперечисленного, произведем расчет себестоимости нашей блинной продукции.

**Расчет расхода продуктов для Блинов «По-царски»**

(см. приложение 3)

Выход продукции 500г - 5 порций (10 блинов), стоимость продуктов на 1 порцию – 4,44 руб. Суточный выпуск блинов по-царски 25 порций.  
  
Стоимость суточных расходов на сырье 111 руб.(на 25 порций)  
  
1.Расход электроэнергии 40 кВт/ч, за смену (15 часов). Ее стоимость при тарифе 2,14 руб./кВт/ч – 2568 руб. Доля блинов по-царски 10 % от всего натурального объема в сутки. Стоимость электроэнергии в сутки 85,60 руб. Затраты электроэнергии составляют 8,56 рублей.  
  
2.Зарплата поваров - 16 000 руб. в месяц, официантов- 12 000, уборщицы – 3000, суточная зарплата рабочих – 2 066 рублей. Доля блинов по-царски 10% от всего объема в сутки. Зарплата производственных рабочих составляет 206,60 руб. в сутки.  
  
3. Зарплата административно-управленческого персонала в месяц составляет 33000 руб., за день их зарплата составит 1100 руб., доля блинов по-царски 10%, зарплата административно-управленческого персонала составит 110 руб.  
  
4. Затраты на топливо в месяц составляют 2500 руб., т.к. доля блинов по-царски составляет 10%, то затраты на бензин составят 250 руб.  
  
5. Арендная плата за помещение – 3000 руб. в сутки. Доля блинов по-царски 10 % от всего объема в сутки. Арендная плата за помещение 300 руб. в сутки

**Расчет себестоимости Блинов «По-царски»**

(см. приложение 4.)

Итого себестоимость блинов «По-царски», выпускаемых в сутки: 744,49 руб.  
  
При суточной выпечке 25 порций себестоимость одной порции составит 29,78 руб.

**Расчет расхода продуктов для приготовления блинов «Нежность»**

(см. приложение 5.)

Выход продуктов 500г - 5 порций (10 блинов), расход продуктов на 1 порцию 3.32 руб. Суточный выпуск блинов «Нежность» 70 порций.  
  
1. Стоимость суточных расходов на сырье 232,12 руб .(на 70 порций)  
  
2. Расход электроэнергии 40 кВт/ч, за смену (15 часов). Ее стоимость при тарифе 2,14 руб./кВт/ч – 2 568 руб. Доля блинов «Нежность» 30 % от всего натурального объема в сутки. Стоимость электроэнергии в сутки 85,60 руб. Затраты на электроэнергию составляют 25,68 рублей.  
  
3. Зарплата повара- 16 000 руб. в месяц, официанта- 12 000, уборщицы – 3000, суточная зарплата рабочих - 2 066 рублей. Доля блинов «Нежность» 30 % от всего объема в сутки. Зарплата производственных рабочих составляет 619,80 руб. в сутки.  
  
3.1 Зарплата административно-управленческого персонала в месяц составляет 33000 руб., за день их зарплата составит 1100 руб., доля блинов «Нежность» 30 % от всего объема в сутки, зарплата административно-управленческого персонала составит 330 руб.  
  
4. Затраты на топливо в месяц составляют 2500 руб., т.к. доля блинов «Нежность» составляет 30% от всего объема, то затраты на бензин составят 750 руб.  
  
5. Арендная плата за помещение – 3000 руб. в сутки. Доля блинов «Нежность» 30 % от всего объема в сутки. Арендная плата за помещение 900 руб. в сутки.

**Расчет себестоимости блинов «Нежность»**

**(см. приложение 6.)**

Итого себестоимость блинов «Нежность» выпускаемых в сутки: 2132,60 руб.  
  
При суточной выпечке 70 порций себестоимость одной порции составит 30,47 руб.

**Расчет расхода продуктов для приготовления блинов «Русские»**

**(см. приложение 7.)**

Выход продукции 350г – 5 порций (10 блинов), расход продуктов на одну порцию составляет 0.87 руб.  
  
Суточный выпуск блинов «Русские» 95 порций.

1. Стоимость суточных расходов на сырье 83,03 руб. (на 95 порций)  
  
2. Расход электроэнергии 40 кВт/ч, за смену (15 часов). Ее стоимость при тарифе 2,14 руб./кВт/ч – 2 568 руб. Доля блинов «Русские» 40 % от всего натурального объема в сутки. Стоимость электроэнергии в сутки 85,60 руб. Затраты на электроэнергию составляют 34,24 рублей.  
  
3. Зарплата повара- 16 000 руб. в месяц, официанта- 12 000, уборщицы – 3000, суточная зарплата рабочих - 2 066 рублей. Доля «русских блинов» 40 % от всего объема в сутки. Зарплата производственных рабочих составляет 826,40 руб. в сутки.  
  
3.1 Зарплата административно-управленческого персонала в месяц составляет 33000 руб., за день их зарплата составит 1100 руб., доля «русских блинов» 40 % от всего объема в сутки, зарплата административно-управленческого персонала составит 440 руб.  
  
4.Затраты на топливо в месяц составляют 2500 руб., т.к. доля блинов «Русские» составляет 40% от всего объема, то затраты на бензин составят 33,33 руб.  
  
5. Арендная плата за помещение - 2100 руб. в сутки  
  
Доля «русских блинов» 40 % от всего объема в сутки. Арендная плата за помещение 840 руб. в сутки 

**Расчет себестоимости блинов «Русские»**

Итого себестоимость блинов «Русские», выпускаемых в сутки: 2257 руб.  
  
При суточной выпечке 95 порций себестоимость одной порции составит 23,76 руб.  
  
Спрос на нашу продукцию эластичен, так как наш товар имеет замену.  
  
Придерживаясь общей методики расчёта цены, при её определении будем следовать следующему плану:

1. Постановка задачи ценообразования;
2. Определение спроса;
3. Прогноз издержек;
4. Анализ цен и товаров конкурентов;
5. Выбор метода ценообразования;
6. Установление окончательной цены.

Нашей задачей будет являться следующее:  
  
Учитывая темпы инфляции, цены на нашу продукцию будут меняться, на момент составления бизнес-плана они составили:

(см. приложение 9)

**Финансовый план**

Для осуществления проекта необходимо:

* Собственный капитал 350 000 руб.
* Заемный капитал в форме лизинга 335 000 руб. Средства идут на покупку оборудования. Ежегодные лизинговые платежи составляют 15 % от первоначальной стоимости оборудования, то есть 50250руб. Период действия договора составит 5 лет.

***План доходов и расходов.***  
  
Амортизация вычислительной техники, кондиционера, микроволновой печи, блинницы, тестомешалки и чайника рассчитывалась исходя из того, что это оборудование является высокотехнологичным и ему свойственно быстрое моральное старение.

* + 1. Срок службы холодильника - 10 лет. Первоначальная стоимость 70 000 руб., ежегодные амортизационные отчисления:

70000/10 = 7000 руб. в год

* + 1. Срок службы барной стойки -10 лет, первоначальная стоимость составляет 50000 руб. Ежегодные амортизационные отчисления:

50000/10 = 5000 руб. в год.

* + 1. Срок службы компьютера– 3 года. Первоначальная стоимость 24000 руб., ежегодные амортизационные отчисления составят:

20000/3 = 8000 руб. в год.

* + 1. Срок службы кондиционера – 6 лет, первоначальная стоимость составляет 37 000 руб. Ежегодные амортизационные отчисления:

37000/6 = 6200 руб. в год

* + 1. Срок службы плиты – 10 лет, первоначальная стоимость составляет 30000 руб. Ежегодные амортизационные отчисления:

20000/10 = 3000 руб. в год

* + 1. Срок службы блинницы – 3 года, первоначальная стоимость составляет 5600 руб. Ежегодные амортизационные отчисления:

5600/3 = 1900 руб. в год

* + 1. Срок службы микроволновой печи – 3 года, первоначальная стоимость составляет 6000 руб. Ежегодные амортизационные отчисления:

6000/3 = 2000 руб.

* + 1. Срок службы тестомешалки – 5 лет, первоначальная стоимость составляет 15 000 руб. Ежегодные амортизационные отчисления:

15000/5 = 3000  
  
9. Срок службы чайника, музыкального центра – 3 года, их общая первоначальная стоимость составляет 7200 руб. Ежегодные амортизационные отчисления:

7200/3 = 2400 руб.

10.Срок службы мебели – 10 лет, первоначальная стоимость составляет 90000 руб. Ежегодные амортизационные отчисления:

90000/10 = 9000 руб.  
  
ИТОГО амортизационные отчисления за год составят: 47500 руб.

**Счет прибылей и убытков.**

(см. приложение 10.)

**Расчет денежных потоков.**

(см. приложение 11.)

Сумма результатов по проекту больше, чем сумма вложенных средств, следовательно, проект является выгодным.   
  
Из наших исследований видно, что данный проект начинает приносить прибыль после первого года работы, отсюда следует, что период окупаемости данного проекта равен 1 году.  
***Определение предела безубыточности***  
  
*Сумма маржинального дохода = Чистая прибыль – переменные издержки обращения*.  
  
Коэффициент маржинального дохода в выручке – это соотношение между переменными издержками и товарооборотом.  
  
*Коэффициент маржинального дохода* *= Сумма маржинального дохода*  
  
*Чистая прибыль*  
  
Предел безубыточности (бесприбыльный оборот) соответствует такому объему реализации, при котором величина прибыли предприятия равно нулю.  
  
*Предел безубыточности = постоянные издержки х* 100%  
  
*Доля маржинального дохода*  
  
*Запас финансовой устойчивости предприятия(ЗФУ):*  
  
*ЗФУ = выручка – безубыточный объем продаж х 100%*

**Определение предела безубыточности.**

(см. приложение 12.)

Из приложения 12 видно, что предел безубыточности наступает при объеме реализации равном 1377072 руб., то есть уже на первом году работы предприятия.

***Анализ рисков***  
  
1. Возможные риски и источники их возникновения:  
  
1) Коммерческие риски:

* риск, связанный с реализацией товара
* риск, связанный с доставкой товара

2) Политические риски:

* риск, связанный с политической обстановкой в стране (забастовки, войны)

2. Источники возникновения рисков:

* недостаточное изучение рынка сбыта
* недооценка конкурентов
* падение спроса на товар

3. меры по сокращению риска

* детальное изучение рынка
* анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия
* страхование имущества

**Вывод**

В целом можно сказать, что данный проект инвестиционной привлекательностью, т.к. предполагается что год от года кафе будет расширятся, открывать филиалы, увеличивать ассортимент, вводить новые услуги, а следовательно увеличатся и объемы продаж и возрастет прибыль, что является главным для инвестора. Данный проект хорош тем, что в отличие от конкурентов кафе «Блинная» предлагает низкие цены на свою продукцию, высокое качество и оригинальное меню, а также использует высокотехнологичное оборудование, которое позволяет ускорить процесс приготовления блинов, что во многом экономит время занятых покупателей. Настоящий проект является еще и выгодным, т.к. объем затрат данной фирмы не большой и сумма результатов по проекту значительно больше, чем сумма вложенных средств.  
  
В настоящее время ресторанный бизнес развивается достаточно высокими темпами, и кафе всегда будут пользоваться популярностью в народе, т.к. это не только предприятие общественного питания, но и место для отдыха с семьей, друзьями и т.п.  
  
Главной целью проектируемого предприятия является проникновение на рынок и последующее расширение рыночной доли. Главной стратегией предприятия должна стать комплексная стратегия по предоставлению продукции более высокого качества и по более низким ценам, а также расширение ассортимента услуг. Исходя из этого, стратегией маркетинга избирается стратегия расширения спроса за счет стимулирования объема продаж, ценовой политики и неценовых факторов конкурентной борьбы, создание положительного имиджа кафе.  
  
Основными преимуществами проектируемого кафе являются: возможность снижения себестоимости и цен, повышение производительности за счет использования нового оборудования, расширения ассортимента услуг.  
  
Разработав данный бизнес-план я хочу показать что открытие кафе и занятие ресторанным бизнесом является весьма прибыльным делом, и реализация проекта по открытию кафе «Блинный домик» является экономически целесообразным.

Список используемой литературы

1. «Ресторан за 180 дней. Практическое пособие по открытию», Затуливетров А. Б.
2. «Как стать юным миллионером», Арт Бирофф, Т. Р. Адамс
3. «Думай и богатей», Наполеон Хилл
4. Экономика. Основы экономической теории. 10-11 классы. Учебник. Профильный уровень. В 2-х книгах. Книга 1, Иванов С. И.
5. Экономика. Основы экономической теории. 10-11 классы. Учебник. Профильный уровень. В 2-х книгах. Книга 2, Иванов С.И.
6. «Алгебра и начала математического анализа. 11 класс. Профильный уровень», Ткачева М.В, Шабунин М. И., Федорова Н.Е.
7. <http://www.openbusiness.ru/html/restoran1.htm>
8. [http://resto-klub.ru](http://resto-klub.ru/)
9. [http://www.restorante.com.ru](http://www.restorante.com.ru/)
10. «Ресторан: от одного до сети. Опыт построения и управления», Горбунов С. В.