Бизнес план

по привлечению инвестиций для производства и продажи живого пива.

 Ирпень 12.04.2016 г

 Структура бизнес плана.

1. Исполнительное резюме.

2. Описание предприятия (бизнес идея)

3. Описание услуг (товаров)

4. Анализ рынка и отрасли

5. Маркетинг

6. План производства

7. Организационный план

8. Финансовый план

9. Оценка эффективности проекта

10 .Анализ рисков

11.Приложения

1. **Исполнительное резюме.**

 Попытаюсь кратко резюмировать все нижеизложенное.

 На данный момент производство продуктов питания в Украине набирает обороты. Люди хотят потреблять качественный продукт как говорится без ГМО. Проанализировав рынки Украины, Европы, Азии, США, Канады, могу твердо сказать, что Украина может накормить и напоить весь мир продуктами и напитками которые во много раз вкуснее и полезнее зарубежных аналогов, и самое главное то, что эти продукты в разы дешевле чем зарубежные.

 Я могу привести очень много примеров доказательства того, что выращивание, садоводчество, фермерство может быть очень выгодным бизнесом, но это не тема для моего бизнес плана.

 В наши дни люди готовы покупать натуральные продукты, вырощенные как говорится «в селе», они готовы платить за «натуральность». Приведу пример, без него никак не могу обойтись: в Киеве появились магазины которые предлагают продукты питания от фермеров, это свежее молоко, сыры, колбасы, зелень, мясо, творог и т д. За этими продуктами выстраивается очередь, хотя они не дешовые.

 Точно такая же ситуация на рынке алкогольной продукции.

 Моя идея производства пива построена на том, что бы производить пиво, которое будет отличатся от всех других.

 Как я буду это делать? Я буду использовать качественное оборудование, я буду использовать качественную воду, я буду говорить правду потребителю, да это можеть быть не принесет мне бешенных доходов, но, когда люди поймут что мое пиво лучше чем «Оболонь», «Черниговское» и т д, тогда успех и соответственно уровень дохода будет расти.

 Опять приведу пример алкогольной продукции: рынок Украины казалось бы насыщен изобилием торговых марок, но хорошая водка производится в Житомире, Черкассах, Днепропетровске. Так же пивоварни начинают варить украинский виски, который по вкусовым качествам не отличается от шотландского.

 В Украине можно и нужно развивать рынок пивоварения, так как конкуренция очень мала. Да есть пивные гиганты, но их можно сравнить например с китайской торговой маркой «Geely», да «Geely» производит миллион машин в год, но эти машины низкого качества, а «Lamborghini» выпускает 200 машин за год, но цена этих машин больше 200 000 Евро, и люди покупают эти машины несмотря на очень большую цену.

 Уважаемые инвесторы, я надеюсь на Ваше внимание к моему проекту. Я попытался изложить мою идею так как я ее вижу

 **2. Описание предприятия (бизнес идея).**

 Основная задача данного проекта – это производство живого пива(без добавления спирта, по оригинальной технологии с соблюдением всех норм производства качественного живого пива) с последующей продажей по месту производства, точках в магазинах, супермаркетах и на перспективу в собственном ресторане(броварне) в г.Ирпень Киевской обл. также на перспективу по всей Украине и за рубеж. На данный момент (12.04.2016 г.) в г.Ирпень нет заведения подобного типа.

 Ирпень находится в 9 километрах от черты г.Киева(м.Академгородок), имеет перспективу застройки многоэтажных домов, также поблизости есть такие города как Буча, Ворзель, Лесная Буча, Кичеево, Беличи, Новобеличи, которые находятся в округе 2 километров около Ирпеня и где таких заведений нет. Есть много баров и ресторанов которые продают пиво привозное, но собственного производства они не имеют.

 Также в Ирпень приезжает много людей с Киева. Если копнуть чуть в историю, то в Ирпене было такое заведение как ночной клуб «ZAIR» который в период с 1999 г по 2010 год был известен на всю Украину и не только, как очень привлекательное место для развлечения молодежи и людей возраста за 40 лет. В клуб «ZAIR» приезжало много знаменитостей на тот момент с 1999 года, такие как Ф.Киркоров, Шура, Отпетые мошенники, Ленинград, Ногу Свело и т д, и это только русские исполнители, все украинские пели также в «Zair», и самый знаменательный момент - это концерт звезды мирового масштаба – «Sting». Это я к тому что Ирпень очень перспективное место.

 На данный момент люди очень избирательно относятся к потреблению товаров, тем более если они украинского производства. И люди готовы будут покупать украинское живое пиво наилучшего качества с фирменным названием разных сортов – «Слобожанське».

 Почему «Слобожанське» - потому что это моя фамилия - Слобожан, хочется открыть собственный семейный бизнес.

 Также в заведении планируется не только производство пива, а и его продажа, то есть пивоварня, ресторан (броварня) и сцена – где будут выступать разные группы, для начала малоизвестные, которые будут исполнять песни популярных коллективов, а в будущем и известные группы

 Также в Ирпене очень много молодежи, которая хочет где то отдыхать, иметь хороший сервис, танцевать, находить новые знакомства и просто проводить хорошо время.

 В Ирпене находится Национальный университет фискальной службы Украины, где учится около 5000 студентов дневного стационара, и плюс около 3000 студентов заочной формы обучения, которые постоянно посещают Ирпень с деньгами, и они тоже готовы потратить большую сумму денег на живое пиво!

 Также в городе проводится много мероприятий, где можно поставить точку с живым пивом, квасом, также в зависимости от сезона, в моем заведении можно проводить различные корпоративы, дни рожденья и т д.

**3. Описание услуг (товаров)**

* 1. . *Наименование продукции*.

 Живое пиво будет называться «Слобожанським».

 Разбивка по группам:

* светлое;
* пшеничное;
* темное.

 Также можно производить пиво с уже устоявшимися брендами, такими как – «Pilsner», «Чешское», «Баварское», «Пшеничное», «Вайсберг» и т д.

 Также планируется производство или закупка уже готовых мясных закусок( колбаски, бастурма, вяленое мясо).

 Кухня ресторана(броварни) будет украинской.

3.2. *Назначение и область применения*.

 Назначение продукции(пива):

* потребление в броварне, по месту производства, или привоз уже готового пива в ресторан с пивзавода;
* реализация продукции через точки продаж( магазины, супермаркеты, ларьки);
* разлив в бутылки, кеги;
* открытие собственных точек по продаже пива.

Область применения:

- производство алкогольных напитков.

3.3 *Основные характеристики.*

* производство пива по самым лучшим технологиям, на высококачественном оборудовании фирмы «Генрих Шульц»;
* очистка воды с помощью фильтров, для наилучшего вкуса пива;
* пиво будет производится без добавления спирта;

3.4 *Существующие аналоги с учетом мирового опыта.*

 На данный момент в Украине рынок пива развивается, и много пивоварен предлагают разные сорта пива, но не всегда это пиво высокого качества. Если брать по Ирпенскому региону, то аналогов моей пивоварни на данный момент не существует. Я не гонюсь за быстрой прибылью, я хочу производить пиво, которое люди будут пить и рекомендовать друзьям, коллегам, родственникам. Я придерживаюсь мнения что продукт должен быть качественным, а соответсвенно за качество необходимо платить.

* 1. *Отличительные признаки, выгода/польза клиентов*.

- пиво без добавления спирта( пьется легко, человек чувствует легкий хмель, и

 легко выходит, после употребления даже нескольких литров на утро нет

 похмелья.Такое пиво производят в Николаевской обл. в г.Вознесенск;

- при производстве пива будут использоватся только качественные

 материалы(Бельгия,Германия,Чехия) фирмы «Генрих Шульц», что позволит

 варить пиво наилучшего качества;

- качество воды влияет на вкус пива, соответственно она будет фильтроватся(

 пример у известного напитка «Coca Cola» в любом уголке земного шара

 одинаковый вкус. Применение фильтров для очистки воды позволило

 технологам получать чистую воду, без смесей разных металлов и бактерий);

 - цена пива будет на уровне от 30 грн/литр., для качественного пива это

 конкурентная цена.

* 1. *Наличие или необходимость лицензирования*.

Необходимо будет получить все еобходимые патенты, лицензии и сертификаты.

* 1. *Условия поставки и упаковка*.

 Условия поставок будут оговариватся с покупателями, в основном это стандартные способы оплаты( наличный, безналичный, предоплата и т д). Разлив будет производится в кеги. На перспективу в пластиковые или стекляные бутылки с фирменным логотипом.

**4. Анализ рынка и отрасли.**

* 1. *Анализ отрасли и общий анализ рынка.*

 Много уже было сказано про полезные/вредные свойства пива, но я все таки повторюсь, и расскажу про полезные аспекты, так как про вредные пишут глубокие скептики, которые глубоко разочарованы в жизни, язвенники или критики, которых сейчас развелось очень много, так как сами критики ничего делать не умеют,то обсудить и опустить другого это милое дело.

 Я остановлюсь на основных полезных свойствах пива:

- пиво содержит живые бактерии, которые благоприятно влияют на организм

 человека;

- пиво очищает почки;

- пиво поддерживает микрофлору пищеварительной системы организма.

 Я считаю, что перспектива пивоваренного бизнеса в Украине не смотря на изобилие различных брендов, очень высока, и рынок заполнен процентов на 10%( именно качественным продуктом). Пиво относится к пищевым продуктам, а производство, продажа пищевых продуктов всегда было и будет прибыльным бизнесом, и потребление продуктов постоянно растет, так как и прирост населения. Люди всегда будут есть и пить.

 Приведу пример европейских стран таких как Германия, Чехия, Бельгия, Польша, Россия, где потребление пива на душу населения превышает наш. При огромном количестве пабов, пивоварен, броварен, ресторанов, баров в этих странах, постоянно открываются новые мини, макро пивоварни, которые предлагают качественный продукт. И каждая пивоварня имеет своих клиентов, колличество которых постоянно растет, соответственно растет и прибыль пивоварни.

 Так же я хотел привести такой пример: на работу в Польшу, Голландию, Англию, Чехию и другие страны постоянно требуются работники в теплицы на сбор овощей и фруктов, это я к тому что выращивание, продажа продуктов питания всегда будет прибыльным бизнесом и Украина которая имеет огромный агропотенциал могла бы накормить и напоить моим пивом☺ весь мир.

* 1. *Конкуренция.*

 Конкуренция на рынке пива как и на любом другом рынке производства пищевых продуктов высока, но есть несколько моментов которые отличают один продукт от другого – качество, уровень сервиса и хорошая реклама.

* В г. Ирпень конкурентов по производству пива нет. В городе всего одна точка где продают живое пиво. Я сделал социальный опрос, и определил, что людям просто негде купить хорошего пива!

**5. Маркетинг.**

* 1. *Стратегии маркетинга.*

 На данный момент мой бизнес план расчитан на привлечение инвестиций в размере 60 000 дол.США. Эта сумма необходима для производства пива в 200 л. сусла за варку. Оборудование рассчитано таким образом, что при необходимости можно будет докупать емкости для брожения, и варить пиво в 500, 1000, 5000, 20000 л. за варку(сутки).

 Стратегия развития пивзавода такова, что бы через 1-2 года нарастить объемы производства с 200 л/варка. до 20000 л/варка.

 Оборудование будет высокого качества, соответственно и пиво будет высокого качества. Так как моей целью есть не гонка за быстрой наживой, а построение бизнеса, с производством качественного продукта.

* 1. *Концепция сбыта.*

Я планирую продавать пиво следующими каналами:

 - при заводе будет магазин в котором можно будет купить продукцию;

 - установка своих точек в магазинах,супермаркетах;

 - поставки в специализированные точки продаж живого пива;

 - продажа в собственной броварне.

 Отдел сбыта будет иметь транспортное средство, которое будет разрисовано рекламой пивзавода с номерами телефонов, и интернет сайтом, где можно будет заказать продукцию.

 Пиво на заводе будет разливаться в кеги, в точках продаж – в пластиковые бутылки, объемом от 0.5л. до 3 л.

* 1. *Ценообразование.*

Цена производства 1л. пива = 0.47 дол.США, что в переводе на гривны = 12,22 по курсу на 12.04.2016г. Цена продажи 1л. пива будет = 30 грн.

Так как в г. Ирпень есть только одна точка где продают живое пиво( я не говорю про завод), то на данный момент конкурентов у меня нет.

Я недавно в субботу покупал пиво, когда я подъехал к ларьку, то был удивлен колличеством клиентов, которые стояли в очереди за пивом, из 6 сортов пива которые были в ларьке, люди покупали только одно, его название «Князь Сангушко», производство в Луганской обл. Также один мужчина высказывал свое мнение по поводу качества пива, что в Украине очень сложно найти действительно хорошее пиво, и пиво под названием «Князь Сангушко» как говорится в простонародии «более-менее» похожее на настоящее пиво. Так же немаловажный факт того что цена пива «Князь Сангушко» = 38 грн/литр( розничная торговля), что на 10 грн. дороже чем аналоги., но люди все равно его покупают. И я подумал что про мое пиво будут говорить что оно самое лучшее!

 *5.4 Реклама и PR.*

Рекламировать пиво я планирую следующими способами:

*-* реклама в газетах, по радио;

- реклама на интернет сайтах;

- реклама на биг бордах, ситилайтах;

- транспорт который будет развозить пиво будет разукрашен рекламой, с

 номерами телефонов, адресом, интернет сайтом.

- реклама непосредтвенно возле завода;

- реклама посредством социальных сетей( Facebook, Instagram и множество

 других);

- создание группы – например «Любителей пива» в соц.сетях, приглашение в

 группу как можно больше людей, и добавлять в группу фото, видео, и другую

 информацию касательно пивзавода;

- «сарафанное радио», у меня есть знакомые/друзья, у моих знакомых есть

 друзья,у друзей друзья и т д

-есть друзья в PR агенствах, которые помогут с рекламой

**6. План производства.**

*6.1 Географическое положение предприятия*

 Завод будет находится в г. Ирпень Киевской обл.

* 1. *Требования к местной инфраструктуре.*

Инфраструктура города развита, везде есть электричество, газ, водопровод, канализация.

* 1. *Потребность в площадях.*

На сам пивзавод необходимо 40 м2, плюс складские помещения, магазин, броварня.

* 1. *Потребность в оборудовании.*

Спецификация оборудования будет детально изложена в приложении к данному бизнес плану.

* 1. *Сырье и материалы.*

 Солод, хмель, дрожжи, вода будут отечественных производителей.Если после анализа воды будет необходимость в покупке фильтров, то необходимо будет их купить, так как качество воды влияет на вкус пива. Фильтра стоят около 3000 ЕВРО.

* 1. *Технология и уровень квалификации кадров.*

 Штат будет состоять из пивовара-технолога, водителя, охранника, уборщицы, директора-бухгалтера-продажник. По мере развития бизнеса будут заполнятся необходимые вакансии.

* 1. *Экологичность производства и безопасности работающих.*

 Технология производства будет отвечать всем нормам и стандартам. Детально описано в приложении к данному бизнес плану.

* 1. *Производственная мощность.*

 Мощность производства будет составлять 200 л. сусла за варку(сутки). В неделю минимум 5 варок.

**7. Организационный план.**

 Организационно – правовая форма предприятия ЧП – частный предприниматель. Руководством завода буду заниматься я. Реализация проекта проходит в несколько этапов,детально описано в п.8.

 Возврат инвестиций (60000 дол.США) планируется в течении двух лет со дня запуска первой варки.

 По итогам продаж сотрудникам выплачиваются премии.

 **8. Финансовый план**.

* 1. *План финансирования*.

Цена комплекта включает в себя:

* стоимость производства оборудования;
* аудит помещения и разработка технической документации;
* шеф-монтаж, пуско-наладка,
* опытные варки;
* обучения персонала заказчика.

Место поставки: со склада Поставщика в г. Киев, на условиях – Ex-Works.

Срок поставки: 45 дней; Срок монтажа: 10 дней.

Срок запуска, опытной варки и обучения персонала: 20 дней.

Условия оплаты:

 1й платеж – 40% предоплата;

2й платеж – 30% через 30 дней после первого платежа;

3й платеж – 30% перед отгрузкой оборудования Заказчику.

* 1. *Затраты подготовительного периода.*

 На затраты подготовительного периода следует отнести затраты на покупку хмеля, солода, дрожжей, кегов, пластиковых бутылок, фильтров для очистки воды ( если они будут необходимы после анализа воды), разного рода инвентаря, который будет необходим для производственного процесса.

* 1. *Постоянные расходы*.

 Такие расходы как аренда помещения, зарплата сотрудникам, налоги, оплата сертификатов, лицензий, непредвиденные расходы( какие то поломки, мелкий ремонт)

* 1. *План продаж*.

 В месяц планируется как минимум 20 варок, одна варка это 200 л. пива. В месяц получается 4000 литров пива умножаем на 30 грн/литр = 120000 грн. выручка в месяц, в год: 120000 грн \* 12 = 1440000 грн, что в эквиваленте равно 55500 дол.США.

* 1. *Налоговые платежи.*

 Налоги будут платится, также у меня родная тетка проработала главным бухгалтером всю жизнь, она мне подскажет как лучше и меньше платить.

**9. Оценка эффективности проекта.**

 Компания «Генрих Шульц» предлагает качественное оборудование,сертифицированные материалы и комплектующие европейских производителей. Все оборудование имеет полностью ручную сборку и отладку, и проходит обязательные испытания в цеху перед отправкой Заказчику. На всю продукцию действует гарантия на протяжении 36 месяцев после совершения покупки, а также существует послегарантийный сервис. Цены вполне демократичны, ведь компания предлагает оригинальную стоимость продукции от производителя. Даже если сравнить предложения конкурентов, то мне вряд ли откроется более выгодная альтернатива. Специалисты копании уже более 10 лет на рынке пивоваренного оборудования и готовы предложить своему клиенту полноценную разработку и создание собственной пивоварни.

 Компания работает не первый день на рынке Украины, России,

 стран Европы и Америки, и успела заключить и выполнить немало

 крупных контрактов. На сегодняшний день компания установила

 более 60 пивоварен по всему миру!

 **10. Анализ рисков.**

 Риски могут быть такие:

 - застой продукции на складе;

 - отсутствие заказов на продукцию;

 - некачественный продукт;

 - простой процесса производства.

 При правильной организации производственного процесса, риски можно

 свести к минимуму или вообще от них избавится. Самое главное предложить

 продукт высочайшего качества по доступной цене и успех гарантирован.