

# БИЗНЕС ПЛАН

## ЗА РАЗВИТИЕ НА ПИЦАРИЯ "БОХЕМИ"



Изготвил:

Димитър Нончев Илиев А.И. фак.№0253124

19.04.2012г.

## I. Резюме

Фирма “Бохеми” ДЗЗД е основана през 2006 година в град Пловдив с решение на Пловдивски окръжен съд, дело номер 198511/202009 г. том 2 страница 130. Адресната регистрация на фирмата е град Пловдив, ул. Тота Венкова № 12А. Създадена е с частен капитал на стойност 2000 лв. Основател на “Бохеми” ДЗЗД е: Димитър Нончев Илиев.

Фирмата кандидатства за кредит от Първа инвестиционна банка, на основание развитие на Пицария “Бохеми” в град Пловдив, ул. Тота Венкова № 12 А, с перспектива за отваряне на още едно заведение .“Бохеми” ДЗЗД използва под наем помещение, което е реконструирано и обособено като ресторант.

Нужните средства са на стойност от 10 000 лв. , Те ще бъдат използвани за ремонтни дейности, преоборудване, оборотни средства за пицарията, с цел повишаване на печалбата и пренасочване на част от потока парични средства към откриване и развитие на друго заведение.

Фирмата инвестира в създаването на семеен ресторант-пицария, предлагащ традиционна кухня, което е изключително добра предпоставка за привличане на голям брой клиенти. В резултат на това успешно изплащане на кредита.

Нашата цел е да предлагаме обслужване, което да осигури конкурентно предимство пред останалите ресторанти. Ние ще осигурим здравословна и разнообразна храна и приятни емоции на нашите гости през тяхното свободно време. Менюто и атмосферата ще бъдат семпли и в същото време открояващи, внушаващи чувство на принадлежност на местните и туристите към мястото.

## II. Мисия и цели

Фирма “Бохеми” ДЗЗД цели да представи на пазара един специфичен по своя дизайн и автентичност на предлаганата кухня ресторант. Чрез създаването на този ресторант фирмата желае да задоволи потребителското търсене и нуждите на клиентите.

### *Основни цели:*

- Максимално оползотворяване на възможностите, които дава местоположението;
- Поддържане на контрол на разходите, операциите и паричния поток чрез адекватен и автоматизиран мениджмънт
- Да поддържа разходите за храна под нивото на 45% от приходите от храна.
- Да поддържа разходите за напитки под нивото на 30% от приходите от напитки

*Краткосрочни цели:*

- Запознаване с особеностите и спецификата в областта на ресторантьорството и пицарството;
- Представяне на ресторанта, изграждане и поддържане на добър имидж;
- Масирана рекламна кампания с цел широко популяризиране;
- Привличане на възможно най-голям брой клиенти;
- Създаване на уютна и приятна обстановка, вдъхваща желание и доверие за ново посещение от клиентите;

*Средносрочни цели:*

- Разширяване на познанията в областта на здравословната и природо съобразна кухня, както и на нейната специфика у потребителите;
- Създаване и реализация на по-добра маркетингова политика;
- Структуриране и създаване на телефонна централа, приемаща поръчки за домовете, съответно и система за разнос.

*Дългосрочни планове*

- Утвърждаване на стабилна позиция на заведението сред останалите видове такива в града;
- Създаване на верига ресторанти “Бохеми”;
- Сътрудничество с други ресторанти за обмяна на опит;

*Ключовите фактори за успех са:*

- Да предлагаме изключително обслужване, което да впечатлява;
- Постоянна атмосфера за качествен продукт;
- Управление на финансите и паричния поток за увеличаване на капитала;
- Постоянен стриктен контрол на всички разходи без изключение.

### *III. Технологично осигуряване*