

БИЗНЕС - ПЛАН
Организация кислородного бара

Хоримарко Вадим Борисович

г. Северск

1. Резюме

Кислородный коктейль способен поддерживать и восстанавливать здоровье всех тех, кто живёт в городах и проводит значительную часть времени в помещениях. К, сожалению, воздух больших городов насыщен чем угодно, кроме необходимого кислорода. Восполнить потребность вашего организма поможет кислородный коктейль.

Объясняется это тем, что через желудок в ткани поступает примерно в 10 раз больше кислорода, чем через лёгкие. Результат применения кислородного коктейля приравнивается к часовой прогулке по хвойному лесу.

Учитывая все эти положительные факторы, можно сказать, что данное направление бизнеса довольно перспективно.

Бизнес план описывает реализацию идеи по открытию кислородного бара в торгово-развлекательных центрах, фитнес клубах, соляриях, оздоровительных центрах.

Суть бизнес-идеи заключается в открытии кислородного бара, в котором ваши клиенты смогут расслабиться на сеансе ароматерапии или попробовать вкусные и очень полезные кислородные коктейли.

А так как кислородные бары новинка для нашего рынка и конкурентов практически нет, можно с уверенностью говорить о свободной нише для данного бизнеса.

Объем инвестиций: 58800 тысяч рублей.

Сроки запуска проекта: в течение 1 месяца после получения финансирования.

. Описание рынка

Выгодно и главное своевременно именно сейчас открыть свой бизнес по

продаже кислородных коктейлей.

На данный момент эта ниша свободна и я могу успеть ее занять; к тому же сегодня, начальные инвестиции для открытия этого бизнеса можно найти за счет государственных программ поддержки малого бизнеса.

Данный бизнес является простым, доходным и требующим относительно небольших затрат. Он может являться как основным источником дохода, так и дополнительным (нужно только организовать процесс, а далее просто приезжать за выручкой).

В г. Северске рынок по продаже кислородных коктейлей на данный момент начинает только формироваться.

На сегодня имеется достаточное количество учреждений, где можно открыть кислородный бар, с проходимостью, которая окупит его:

Торговый центр «Фуд Сити»

Дом Быта «Витим»

Торговый центр по ул. Курчатова (строящийся)

Центр женской красоты и здоровья

Спортивно-оздоровительный центр «Бодрость»

Кинотеатр «Мир» и др.

Кислородные коктейли полезны не только взрослым, но и детям, поэтому продажу напитков можно организовать в детских садах, поликлиниках, школах.

Целевая аудитория бара - это люди, следящие за своим здоровьем и здоровьем своих детей и хотящие восполнить свой организм чистым кислородом.

3. Описание продукции и услуг

Кислородный бар будет предлагать клиентам следующие услуги:

- Кислородный коктейль

Кислородный коктейль - это сок насыщенный кислородом до состояния нежной воздушной пенки.

Регулярное употребление кислородного коктейля компенсирует недостаток кислорода или, как говорят медицинские работники, устраняет гипоксию. По влиянию на организм небольшая порция коктейля равнозначна полноценной прогулке на природе.

Употребление одной порции кислородного коктейля улучшит Ваше самочувствие, снимет усталость, поднимает иммунитет.

Кислородный коктейль активизирует моторные, ферментативные и секреторные функции желудочно-кишечного тракта, нормализует микрофлору кишечника, а значит, улучшает пищеварительный процесс, ускоряет расщепление полезных веществ.

Различают два способа приготовления кислородных коктейлей:

классический (готовиться с помощью пенообразователя «Экстракт солодки» или аналогов и коктейлера «Классик»)

спум (готовиться с помощью пенообразователя «Спум-смесь» и коктейлера «Спум»)

- Аромостанция

С её помощью можно насладиться различными ароматами, в сочетании с кислородом. В аромостанции могут применяться различные эфирные масла для придания эффекта релакса или наоборот бодрости, как после баночки энергетического напитка.

4. План маркетинга

Цель маркетинга:

провести анализ конкурентов и выявить конкурентные преимущества

выявить наиболее перспективные точки для установки стойки по продаже

кислородных коктейлей

выявить целевые группы потребителей

разработать способы продвижения коктейлей

Матрица SWOT

Сильные стороны	Слабости
- новый способ приготовления кислородных коктейлей - технические знания - имидж товара (здоровье ↑) - низкая цена (себестоимость = 10 руб.) - команда	- отсутствие опыта видения бизнеса - отсутствие средств на развитие - отсутствие «современного бренда» продукции
Возможности	Опасности
- развивающийся рынок - сопутствующие товары (кислородные баллоны, кислородная вода, портативное оборудование) - недостаток товара в данной категории	- изменение законодательной базы - повышение цены на ингредиенты

Вывод: благодаря сильным сторонам я смогу выделиться среди конкурентов и обеспечить необходимый уровень прибыли.

Анализ точек распространения

При анализе перспективных точек был использован метод экспертной оценки.

Было опрошено 20 кислородных компаний, представляющих оборудование для приготовления кислородных коктейлей, и организации кислородных баров.

Вопрос:

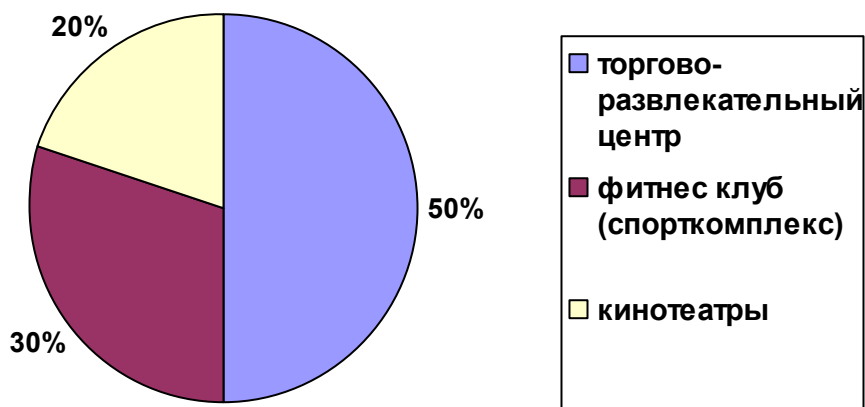
«Где по Вашему мнению перспективно открывать кислородный бар?»

Варианты ответов:

Торгово-развлекательный центр (50%)

Фитнес клуб (спорткомплекс) (30%)

Кинотеатры (20%)



Соответственно в первую очередь для размещения стойки по продаже кислородных коктейлей будут рассматриваться ТЦ, потом фитнес клубы, потом кинотеатры.

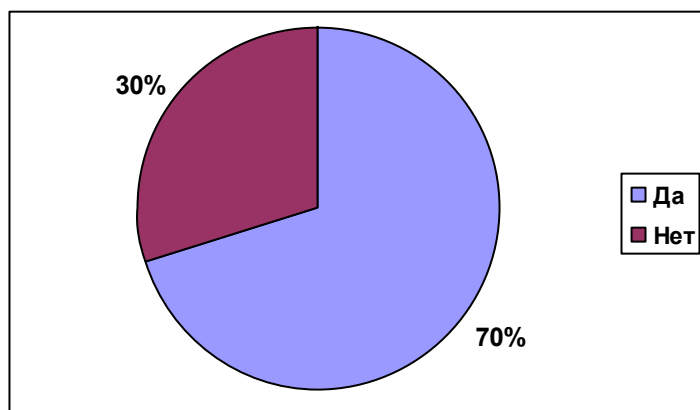
Методом анкетирования был проведен опрос 50 посетителей ТЦ "Томлад".

.Вопрос: «Стали бы вы пить кислородный коктейль?»

Варианты:

Да (70%)

Нет (30%)



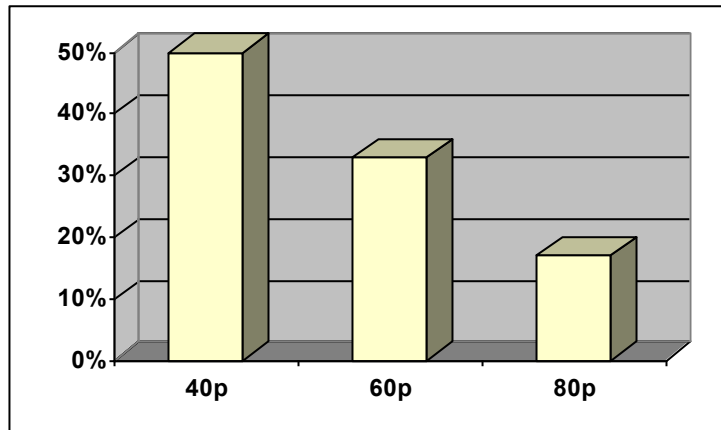
Вопрос: «Какая цена за кислородный коктейль 500мл для вас приемлема?»

Варианты:

до 40 рублей (50%)

до 60 рублей (33%)

до 80 рублей (17%)



В целях максимизации прибыли устанавливаем цену = 40 рублей за 1 кислородный коктейль.

. Выявить целевые группы

В процессе анализа было выявлено следующие целевые группы:

люди, заботящиеся о своем здоровье

дети

беременные женщины

люди, которым «интересно» попробовать коктейль

Политика продвижения

№	Целевая группа	Способы воздействия
1	Люди, заботящиеся о своем здоровье	Информация на стойки о пользе кислородных коктейлей
2	Дети	Яркое оформление стойки, украшение, информация о пользе для детей
3	Беременные женщины	Информация на стойке о пользе кислородных коктейлей для беременных
4	Людам, которым «интересно»	Яркое оформление стойки, промоакции

Организационный план

Для организации работы стойки потребуются:

Зарегистрировать ИП

Приобрести оборудование для приготовления кислородных коктейлей и стойку

Получить согласование в торговом центре на размещение стойки (2 кв.м)

Набор персонала

Закупка ингредиентов

Начало работы

Организация производственного процесса

. Организация производственного процесса

Кислородный коктейль - продукт, который рассчитан на широкую публику и его употребляют в виде пены, состоящей из пузырьков кислорода, пенообразующего и фито-коктейля (лекарственной и/или витаминной составляющей и вкусовых добавок - если они необходимы).

В качестве пенообразующего в настоящее время применяются такие порошки как:

Корень солодки.

Сухой пастеризованный белок куриного яйца.

Желатиновый настой.

При покупке порошков необходимо проверять на его сертификацию. Товар должен быть обязательно сертифицирован.

И, конечно же, делать рекламу. Для этого можно использовать все методы, начиная от расклеивания объявлений по столбам, где могут находиться потенциальные клиенты, например, спортивные клубы, поликлиники, школы, а

также размещайте рекламу в СМИ. А заодно создать собственный сайт в Интернете, который привлечёт ещё больше потенциальных клиентов.

6. Финансовый план

Статьи расходов:

Регистрация субъекта предпринимательской деятельности.

Аренда помещения.

Барная стойка (купить или сделать на заказ).

Вывеска под заказ.

Закупка стульев.

Закупка оборудования.

Закупка расходных материалов.

Закупка посуды.

Зарплата сотрудникам.

Налоги и другие обязательные платежи.

Реклама.

Расход на моющие средства.

Непредвиденные расходы.

Характеристики проекта:

Стоимость комплекта оборудования = 58800 рублей

Аренда = 5000 рублей

з/п продавца = 10000 рублей

Себестоимость коктейля = 10 рублей (сок 100 мл = 5р, пенообразователь = 4р, одноразовая посуда = 1р).

количество коктейлей в день 50 штук

стоимость коктейля = 40 рублей за порцию 500мл.

Выручка в месяц:

коктейлей * 40 рублей * 30 дней = 60000рублей

Себестоимость:

себестоимость коктейлей = 50 коктейлей * 10 рублей * 30 дней = 15000
рублей

з/п дополнительного продавца = 10000 рублей

аренда = 5000 рублей

Итого: 30000 рублей

Прибыль до налогообложения: 30000 рублей

Налоги: 6700 рублей (ЕНВД - 2700, налог с з/п - 4000)

Итого чистая прибыль:

Комплект оборудования:

Концентратор кислорода (от 1 до 3 штук)

Кислородный коктейлер

Расходные материалы:

индивидуальный хэдсет (головная гарнитура, напоминающая наушник)
или одноразовую канюлю (упаковка 50 штук);

молекулярные фильтры.

Аромастанция (инфьюзор) (1 - 2 штук)

Барная стойка (неоновая подсветка, световой короб, тумба под посуду,
полки, раковина)

Стулья (4 - 6 штук)

Посуда (бокалы, трубочки, ложки и т. д.)

Примерное оборудование (для моего проекта)

Концентратор кислорода 5L - прибор имеет два выхода кислорода, может использоваться двумя пользователями одновременно, что очень удобно в кислородном баре.

Технические характеристики:

поток до 8 л/мин

вес 28,5 кг

уровень шума < 45 Дб

концентрация кислорода до 96%

цена 17900 руб



Кислородный коктейлер - это устройство, в котором происходит образование устойчивой пены из фитораствора и насыщение её кислородом.



Атмунг - данная модель коктейлера идеальна для установки в торговых центрах и фито-барах. Её отличает высокая надежность и простота в работе.

Технические характеристики:

производительность до 150 порций в час

объем колбы 1 литр

размеры 24 X 15 X 31 см

цена 3800 руб

Аромастанция (инфьюзеры)

Устройство для дыхания ингаляционной смесью, состоящей из кислорода и ароматических масел.



«Манхэттен»

Технические характеристики:

рассчитана на одного клиента

4 ароматические колбы

таймер контроля сеансов ароматерапии

цена 28500 руб

Индивидуальный хэдсет (головная гарнитура, напоминающая наушник)
или одноразовую канюлю



Цена: от 550 руб.

Площадь для установки барной стойки с 4 - 6 стульями может составлять

3 - 5 кв. метра.



Для привлечения клиентов понадобится яркая вывеска над барной стойкой, которая будет привлекать клиентов. Позже можно установить телевизор с плоским экраном. Днём будут забегать любители сериалов, а вечером молодёжь послушать и посмотреть музыкальные клипы. Тем самым привлечем к себе ещё больше клиентов.

Персонал

Главный человек в кислородном баре - оксиджей. Его задача - общаться с клиентами и организовывать "кислородные сессии": смешивать ароматы, создавать правильный букет, исходя из состояния и возраста клиента бара, ведь успех кислородного бара не в последнюю очередь зависит от него.

Оксиджей должен обладать приятной внешностью, быть коммуникабельным, и, конечно же, специально обученным в обращении с оборудованием аромастанции и умеющим готовить яркие запахи для чистого кислорода. А так же быть вежливым и обходительным с клиентами и уметь ответить на все их вопросы, которые обычно возникают возле барной стойки.

В соответствии с его квалификацией и опытом работы ему устанавливается оклад прибыли. В том случае, если у него прибыль будет выше, чем рассчитывалось, то можно установить для него процент поощрения. От этого выигрываем, т.к. оксиджей не будет стремиться уйти, а будет работать ещё лучше, чтобы больше заработать.

. Основные плюсы и минусы проекта

Плюс в том, что это совершенно новое, модное, направление в жизни современного человека, где можно приятно провести своё свободное время с пользой для здоровья.

А минус в том, что в первое время будет недостаток посетителей.

Второй минус большие расходы на рекламу, пока большинство людей не узнают о баре.

9. План развития Проекта

Для ведения бизнеса в процессе развития необходимо будет решать такие вопросы как:

оптимизация бизнес-процессов, например, выбор оптимального времени работы, разработка форм отчётности, разработка норм времени на приготовления коктейля;

поиск новых методов работы и эффективных решений, например, делать в людных местах рекламу на щитах, например, "ОЗДОРОВИ СЕБЯ...! или "КИСЛОРОДНЫЙ БАР - ПРОДЛЕВАЕТ ВАШУ ЖИЗНЬ!" с указанием адреса предоставляемой услуги;

А для управления бизнесом, мне как руководителю и предпринимателю, в одном лице, нужно:

корректировать цели, стратегию и планы на будущее;
отлаживать бизнес-процессы по ходу работы;
разрабатывать бюджет на месяц, квартал, год;
увеличивать объем оказания услуг;
осуществлять контроль за бизнесом;
утверждать документы;
организовывать управленческий, бухгалтерский и налоговый учет;
получать информацию о состоянии бизнеса;
собирать информацию о состоянии дел у конкурентов;
и многое другое.

В первую очередь, для успешного ведения данного бизнеса, мне необходимо:

сделать так, чтобы как можно больше людей воспользовались моей услугой, для этого можно сделать любые акции со скидками, бонусами, подарками и т.д. и т.п.);

делать всё, чтоб клиентам было удобно и выгодно пользоваться услугами; чтобы клиенты из случайных становились постоянными.

Необходимо создать красочные рекламные листовки с указанием услуги и расписать, какую пользу она приносит людям, например, снимает депрессию, повышает работоспособность, устраняет хроническую усталость, нормализует сон, повышает иммунную систему (как у взрослых, так и детей). А с применением лечебных трав нормализует микрофлору кишечника, а значит, улучшает пищеварительный процесс, ускоряет расщепление полезных веществ и т.д. и т.п. А затем распространяю их по всем местам, где моей услугой могут воспользоваться. В близлежащие офисы, магазины, салоны красоты, фитнес-клубы, спортивные клубы и секции, раздаю прохожим и т.д.