

Проект: «Производство и реализация кулинарной продукции»

Бизнес – план: «Еда на колесах»



БИЗНЕС-ПЛАН

Требуемые инвестиции -1300000 рублей

РАЗДЕЛ 1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

1.1. Суть проекта

В любом парке в любое время года можно заметить торговые ларьки или фургончики, где продаются разномастные товары, причём не по самым низким ценам. И если, к примеру, продавать мороженное было бы выгодно только в теплое время года, потому что зимой его покупают, чтобы унести домой, то пропустить стаканчик кофе приятно всегда. Поэтому, если ваш выбор пал на организацию бизнеса по продаже еды и напитков в местах большого скопления народа, то обратите внимание на две вещи. Первая – кофе более универсальный товар, чем мороженое, сладкая вата, попкорн и другие популярные вещи. Второе – способ продажи с переоборудованных фургончиков принесёт больше результата, чем стационарный киоск или торговый лоток, он также более эргономичен и мобилен. И даёт больше возможностей по привлекательному оформлению.

Фудтрак

Подобные передвижные места продажи, которые создаются путём косметического переоборудования обыкновенных машин типа фургон, имеют уже своё название в бизнесе. Фудтрак. Бизнес этот не нов, особенно на западе. Да и в России можно встретить подобные машины, которые торгуют как кофе, так и вообще популярным фаст - фудом. Однако фудтраки всё ещё остаются свободной нишей. Их не настолько много, чтобы рынок уже был переполнен. К тому же, чем ещё хороши передвижные фургончики – их с удовольствием принимают на различные мероприятия городского типа и празднества.

Описание бизнеса

Чтобы реализовать проект фудтрака, предпринимателю понадобится приобрести подходящий автомобиль и заняться его доработкой, либо же обратиться к тем, кто делает это профессионально. Причём необязательно будет покупать новую машину. Для реализации подходит и поддержанное авто. Однако денег на доработку и оснастку уходит прилично. С другой стороны, в данном виде предпринимательства существует заметный плюс для тех, кто только начинает и ещё не хочет расставаться с другими делами. Существует множество примеров, когда фудтрак создавался на голом энтузиазме как хобби. Конечно, достаточно хлопотное хобби. Но в дальнейшем дающее возможность хорошенько заработать. На весь бизнес, включая покупку автомобиля, его ремонт, оснастку и другие расходы уходит порядка 2 000 000 рублей вложений и несколько месяцев, с учетом, что работа над делом будет не основной, а лишь дополнением к основной работе. Начальные инвестиции требуется не сразу, а поэтапно. Однако, так как речь идёт о бизнес – проекте, можно обратиться за займом в банк. Тем более, на сегодняшний день существует достаточно много интересных предложений.

Расходы в организации фудтракового бизнеса будут уходить в первую очередь на автомобиль и его комплектующие. Однако помимо этого существуют и другие статьи, про которые начинающему предпринимателю не стоит ни в коем случае забывать.

Итак:

-

Размер

необходимого в среднем капитала для становления бизнеса фургона с кофе – 1.3 миллиона рублей.

- Так как

себестоимость стаканчика кофе составляет примерно 20 процентов от цены, бизнес считается привлекательным и прибыльным.

-

Окупаемость бизнеса в среднем – 1,5 – 2 года при условии, что вы будете покупать авто.

-

Средний чек составляет 300 рублей. Поэтому нужно продавать как можно больше, а для этого нужно, чтобы ваш фургончик находился в популярных у общественности местах – парки, проходимые улицы, гуляния, праздники.

- Бизнес пока мало занят, поэтому сфера не конкурентная

. Но по данным статистики всё больше предпринимателей обращает внимание на подобный способ заработка.

Правовые основы

Первое, что нужно знать любому предпринимателю, пожелавшему заняться бизнесом в сфере фудтраков – дополнительные проверки.

Так как подобная деятельность рассматривается законодательством как мобильная торговля, то есть не стационарная, то она подлежит дополнительным проверочным процедурам. И каждому,

кто захочет углубиться в этот вопрос, в первую очередь советуют обратиться к профессиональному юристу, который подскажет, что именно ждёт предпринимателя. Потому что сложности могут возникать с необходимостью регистрации в схеме размещения нестационарных торговых объектов, принятия участия в торгах и заключения договоров аренды земельного участка.

Но мобильность также и главное преимущество вашего кофейного бизнеса. В других случаях предприниматели обращаются к сфере вендинговых аппаратов по продаже кофе. По словам одного из предпринимателей, вначале своего дела он рассчитывал на сотрудничество с торговыми центрами и молами в плане охвата их аудитории. Однако, как показала практика, развлекательные места типа торговых центров делают больше упор именно на стационарные киоски и аппараты, фудтраки их мало интересуют.

Поэтому, основой стали выездные мероприятия. Ведь они бывают не только общегородскими, но и частными, главное найти клиентов и дать понять, что машина с кофе, которая последует за ними

в нужное место – идеальный вариант проведения кофе-брейков на природе.

Корпоративы,

бизнес-тренинги, организационные выездные мероприятия – всё это сможет приносить доход, если правильно преподнести выгоды для организаторов.

К слову, говоря о бизнесе кофе на колёсах и его популярности, можно упомянуть, что существуют даже специальные фестивали фудтраков. Пусть ещё не в провинциях Российской Федерации, однако востребованность подобного рода деятельности говорит о скором появлении и у нас подобных мероприятий.

Но вернёмся обратно к законодательной составляющей дела. Один из экспертов в области налогообложения, делится информацией, которую должен знать каждый предприниматель, готовый вступить в клуб этой ниши бизнеса. По его словам, специального закона, который бы точно регулировал деятельность связанную с работой фудтрака не существует, хотя бизнесу отнюдь не два года. Так или иначе, дельцам приходится работать на мероприятиях и частных территориях, особо не рискуя, но и не имея чётких границ в законодательном плане.

Клиенты для фургона с кофе. О наработках клиентской базы рассказали стартаперы, которые начали заниматься фудтраком полтора года назад. По их словам, как и в любом бизнесе, начало – самый сложный период в отношении клиентов. О вас никто не знает, вы никого не знаете. И с этим нужно что-то делать. Вот и приходилось кататься, предлагать везде свои услуги, влезать и напрашиваться на мероприятия, показывать, что публика крайне благосклонно относится к такому виду перекуса и развлечения. Ведь это и удобно, и необычно, привлекает внимание. Людям нравится. Приходилось поначалу и визитки раздавать, и листовки.

Маркетинговый план

как таковой не был разработан. Но действовать получалось на голом энтузиазме. В ход шли все способы рассказать о себе, которые не требовали больших денежных вложений. И это принесло свои плоды.

Клиентскую базу удалось сформировать приблизительно за год. Дальше уже, как и зачётка у студента, она начинает работать на предпринимателя.

Спустя год, фудтрак уже сам получал заявки на участие. Организаторы, проникшись идеей и увидев действительно положительную картину, стали сами разыскивать фургончик с кофе и звать на свои мероприятия. Каждому гулянию нужен фудкорт. Люди любят не только зрелища, но и перекусить. А если речь идёт об уличных действиях, то чашка горячего и вкусного кофе – обязательный стандарт. Покупателей будет много. И это главный показатель для организаторов веселья, что публике нужен такой фургон. Дни города и городские праздники стали воспринимать фудтрак как неотъемлемую часть зоны отдыха их посетителей.

Оборудование и сырьё
Так как речь в этой статье о кофе, то непременно нужно сказать, что выбор сортов для своего фургончика полностью ложиться на предпринимателя. И это одна из главных частей организации бизнеса, потому что клиент привередлив, клиенты разные. Всем, ясное дело, не угодишь, но прибыль нужно получать максимальную, поэтому и сорта кофе нужно выбрать тщательно.

После выбора, стоит ознакомиться с предложениями от поставщиков.

Потому что действующий бизнес будет требовать постоянного пополнения запасов. А значит поставщик должен быть надёжный, чтобы не подводил ни со сроками, ни с качеством.

В среднем, при достаточно развитом деле, нужно будет ориентироваться по заказам на объём в 20 – 30 кг кофе ежемесячно. Этого должно хватить для покрытия спроса.

Важно, для сохранения качества продукта, чтобы поставщик присылал свежий продукт. Если кофе будет поступать спустя несколько недель после обжарки, от настоящего аромата ничего не останется. Эффект будет уже не

тот. И часть аудитории к вам просто не придёт. После определённого этапа развития, когда фургон будет приносить прибыль, стоит задуматься о найме специалиста в области кофе. Зарплата бариста будет определяться исходя из среднерыночных коэффициентов. Но в начале пути, роль бариста может выполнять и сам предприниматель.

Ещё один важный момент – гараж. То есть место хранения не только автомобиля, но и кофейного запаса. Ведь весь ассортимент, заказанный на месяц вперёд у поставщика, не сможет влезть в машину. А сам автомобиль лучше держать в защищённом от людей и погоды месте. Гараж необязательно покупать. Хотя, если позволяют средства, такой вариант принесёт в дальнейшем только пользу, и избавит от многих рискованных ситуаций.

Аренда гаража будет зависеть от того, где именно он будет находиться. Но цены начинаются от 10 тысяч рублей в месяц.

Помимо аренды за место хранения, вы будете платить аренду и за место торговли на ярмарках.

Сперва это может показаться лишним. Ведь, с одной стороны, организаторам вы нужны. Но с другой стороны, вы не один, кто захочет встать на прибыльном месте. Пусть только лишь на один день. А ярмарки, гуляния и прочее – самое что ни на есть прибыльное место. Аренда будет также разниться в зависимости от типа, размера, известности мероприятия и жадности его организаторов. В среднем цена скачет от 10 до 150 тысяч рублей в день. Но, как показывает практика, такие вещи окупаются сполна. Безусловно будут попадаться и бесплатные мероприятия. Однако они случаются не так часто, как хотелось бы. Два – четыре раза в год. А зарабатывать нужно круглогодично. Хотя у посещения массовых гуляний есть и определённый минус, как ни странно, связанный с конкуренцией. Дело в том, что вообще фудтраков сейчас очень много, если говорить вообще о еде. Но организаторам ярмарок до этого дела нет, потому что каждый из

участников всё равно будет платить деньги. Соответственно, желая заработать больше, организаторы просто берут всех, кто захочет на такие действия, создавая конкуренцию. Вообще для фургонов еды, это минус. Для фургонов с кофе – пока ещё не такой явный. Потому что их не так много. Интересно мнение одного из предпринимателей, обладающих фургончиком с кофе. На вопрос, почему он не делает шаги по развитию в сторону большего охвата аудитории (имеется ввиду продажа вместе с кофе, например, ещё и хот-догов), он отвечает, что это будет портить репутацию. Запах кофе, особенно качественного, привлекает людей. А если добавить к нему ещё и запахи других блюд, то просто всё смешается. И если кофе берут все, то после этого его будут брать только голодные. Потому что пахнуть будет только лишь общей едой.

Расходы

основаны на том, что вам потребуется для реализации проекта и продажи конечно

продукта. Это:

- Вода
- Стаканчики и кофейные принадлежности, салфетки, палочки для помешивания и прочее.
- Сахар
- Бензин. Всё-таки у вас не велосипед. Поэтому бензин также нужно учитывать при расчёте себестоимости кофе.
- Амортизация автомобиля. Да, ваш фургончик, как и любой другой автомобиль, придётся чинить.

И лучше затраты тоже учесть в прибыли. Иначе можно не заметить минусов.

- Непредвиденные расходы. Они есть всегда и везде. Поэтому графа обязательна.

Выручка

Размеры выручки будут варьироваться исходя из большого количества факторов. Так, например, будут влиять и количество мероприятий, участником которых будет ваш фургон, и общее количество часов работы, и места, где будет продаваться кофе вне ярмарок, и благосклонность людей, и ассортимент, и качество, и расходная часть, и конкуренция, и даже платёжеспособность потенциальной аудитории. Всё это необходимо учитывать при формировании бизнес-плана и инвестиционного фонда. Однако как показывает практика, кофе фургоны быстро, по меркам бизнеса, окупаются. И если предприниматель готов действовать и развивать своё дело, то цель оправдывает и средства.

1.2. Эффективность проекта

Проект достаточно быстро самоокупаем и не требует больших первоначальных затрат.

1.3. Сведения о фирме

Планируемая фирма ООО «ШокоКофе» будет иметь штат в количестве 4 человек, из них 2 повара-бариста, директор, главный бухгалтер.

1.4. Команда управления

Штат предприятия минимальный – поэтому для управления достаточно одного руководителя.

1.5. План действий

Нанимаются рабочие: главный бухгалтер, повара-бариста. Параллельно закупается и устанавливается оборудование. После установки оборудования

и доставки сырья можно начинать работу и выходить на мощности малого предприятия.

1.6. Источники финансирования

Общая стоимость проекта 1000000 рублей

Для реализации проекта на фирме потребуются производственные мощности стоимостью 800 тысяч рублей за счет гранта в размере 600 тысяч рублей; за счет собственных средств 200 тысяч рублей.

РАЗДЕЛ II. ОЦЕНКА КОММЕРЧЕСКОЙ И СОЦИАЛЬНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

Таблица 1

№ п/п	Показатели	Значение
1	Число рабочих мест, ед.	4
2	Налоги, руб.	622080
3	Выручка, руб.	4675800
4	Сумма инвестиций, руб.	345000
5	Срок окупаемости, год	1,2
6	Прибыль, руб.	1158320

Согласно приведенной выше таблицы инвестиционный проект, при выходе на проектную мощность, предусматривает создание 5 рабочих мест, отчисление налогов в бюджетные и внебюджетные фонды в размере 622080 рублей в год, получение выручки 4675800 рублей за год.

Чистый доход за 12 месяцев составляет 1158320 рублей, что говорит о хорошей устойчивости показателей деятельности.

РАЗДЕЛ III. МАРКЕТИНГ И СБЫТ ПРОДУКЦИИ

3.1. Требования к потребительским свойствам продукции

Продукция должна быть свежей, горячей, привлекательной по внешнему виду.

Таблица 2

Продукт	Потребители и их характеристики	Требования потребителей к товару	Возможности обеспечения
Кулинарная продукция: пирожки, булочки, пицца.	Трудовая часть населения, предприятия района	Качество, внешний вид, быстрота доставки	Возможны, так как имеется необходимое оборудование

3.2. Конкуренция.

Данная ниша не заполнена, конкуренцию может составлять только кофейни, но это несколько иной вид деятельности.

3.3. Стратегия продвижения на рынок

Таблица 3

№п/п	Пути продвижения	Периодичность
1	Увеличение ассортимента	По мере необходимости

2	Реклама	Постоянно
3	Качество и торговый вид	Постоянно

РАЗДЕЛ IV. ПЕРСОНАЛ

Организационные вопросы, связанные с наймом персонала, осуществляет непосредственно директор общества с ограниченной ответственностью

Количество сотрудников после получения гранта

Таблица 4

Подразделение	Количество работников	Среднемесячная з/п руб.
Директор	1	30000
Гл. бухгалтер	1	20000
Повар	2	19000
Итого	4	20000

РАЗДЕЛ V. НАЛОГОВОЕ ОКРУЖЕНИЕ ПРОЕКТА

В рамках настоящего проекта планируется использовать упрощенную систему налогообложения (6%) и производить отчисления во внебюджетные фонды.

Таблица 6

№ п/п	Наименование налогов и отчислений в бюджетные и внебюджетные фонды	2019 год рублей	2020 год	2021 год
1	УСН(6% с выручки)	120612	280548	312000
2	НДФЛ(з/п 13%)	78000	187200	205920
3	Пенсионный фонд РФ 22% от з/п	132000	316800	348480

4	Фонд социального страхования 2,9 % от з/п	17400	41760	45936
5	ТФМС 5,1%	30600	73440	80784
6	Страховой фонд от несчастных случаев (0,2%)	1200	2880	3168
	Итого	379812	902628	996288

Для реализации проекта предполагается произвести следующие постоянные затраты: до получения гранта, после получения при выходе на проектную мощность, т.е. в 2021 году:

Постоянные затраты в год

Таблица 7

Наименование	Затраты до гранта в год рублей	Затраты после гранта рублей
Расходу на закупку материалов	910000	1730000
Трудозатраты	550000	1440000
Коммунальные услуги	12000	20000
Транспортные расходы(Г С М)	30000	32400
Прочие расходы	11000	18000
Налоговые отчисления, платежи во внебюджетные фонды (без НДФЛ)	301812	622080
Итого	1814812	3862480

Единовременные затраты в год**Таблица 8**

Наименование	Кол-во	Цена, руб.	Общая сумма, руб.
Фуд-трак	1	700 000	700 000
Холодильник	1	16 000	16 000
Морозильная камера	1	21 000	21 000
Фритюр	1	5 200	5 200
Кофе машина	1	35 500	35 500
Стол пристенный	4	4 300	17 200
Слайсе	1	19 000	19 000
Жарочная поверхность	1	17 000	17 000
Индукционная плита	1	21 000	21 000
Гриль	1	15 700	15 700
ВОК	1	19 000	19 000
Вафельница	1	6 000	6 000
Фризер для мороженого	1	35 000	35 000
Весы электронные	1	1 600	1 600
Набор кухонного инвентаря	1	58 000	58 000
Касса	1	15 700	15 700
Моечная раковина	1	7 000	7 000
Огнетушитель	2	3 000	6 000
Прочие расходы (кассовые ленты, однораз. посуда, моющие средства, диспенсер для мыла, туалетная бумага, салфетки, спецодежда, печати, журналы)	1	30 000	30 000
USB модем	1	2 000	2000

Итого:			1 047 900
---------------	--	--	------------------

Необходимо закупить весь кухонный инвентарь, чистящие и моющие средства, упаковку для готовой продукции. Упаковку также можно заказать в маркетинговом агентстве, чтобы она соответствовала общему концепту предприятия. Для лапши ВОК предназначены специальные картонные коробочки и палочки, что делает это блюдо очень привлекательным и интригующим. Для продажи чая и кофе на вынос нужно приобрести специальные стаканы с крышкой.

Для расчета клиентов необходимо установить онлайн кассу. На рынке услуг представлено несколько организаций, которые предоставляют онлайн кассу в аренду. Срок аренды можно выбрать любой, либо купить кассу. Также можно воспользоваться их услугой по регистрации онлайн кассы в налоговой инспекции.

Услуги бухгалтера проще взять на аутсорс, нанимать в штат бухгалтера нет необходимости. Самое главное - аккуратно собирать все входящие документы.

Для подключения к интернету требуется обратиться к одному из мобильных операторов связи, приобрести у него usb модем с wifi.

Так же необходимо приобрести автоматизированную систему учета. В ней будут отражаться все полученные заказы за день, и вы не потеряете контроль над доходами.

Выручка от реализации продукции в год

Таблица 9

Наименование	До гранта в год (руб.)	После гранта в год (руб.)
Производство кулинарной продукции (пирожное, пирожки, булочки)	2010200	4675800
Итого	2010200	4675800

Согласно сбыта продукции и заключенных договоров сумма дохода в год должна составить 2010,2 тысяч рублей. Также планируется расширение сбыта продукции, следовательно, и планируемая выручка на период после получения гранта возрастет. В течение 2021-2022 годов планируемый объем выручки рассчитан из суммы полученных доходов на момент после получения гранта.

Динамика основных финансово-экономических показателей предпринимательской деятельности в период реализации проекта за год

При заложенном в расчетах уровне доходов, текущих и инвестиционных затрат, проект необходимо признать финансово эффективным. Прибыль в год составит 1158320 рублей (96,5 тыс. рублей в месяц). Рентабельность составит 29,9 %, что говорит о достаточности средств (прибыли) для развития предприятия и повышения благосостояния работников и учредителей.

Получение всех необходимых разрешений от мэрии и администрации

Для запуска производства необходимо получить разрешительную документацию, которая предусмотрена порядком размещения мобильной торговли.

В первую очередь необходимо написать письмо в местную мэрию для предоставления письменных требований к выездной торговле в вашем регионе либо городе. В письме нужно указать свои реквизиты, обосновать запрос на выездную торговлю едой, горячими и прохладительными напитками.

Так как фуд-трак является нестационарным торговым объектом, у мэрии необходимо запросить весь перечень разрешительных документов. Делается это в первую очередь во избежание бюрократических проволочек и ускорения получения разрешения. В дальнейшем весь полученный пакет документов вместе с письменным разрешением мэра необходимо хранить в фуд-траке и предъявлять при проверках местных органов власти.

Далее нужно выбрать постоянное место торговли с фуд-трака, например, парк или стадион. Согласовать с администрацией место размещения.

Регистрация ИП

Для регистрации ИП можно обратиться в налоговую инспекцию либо в любой многофункциональный центр. Заявление на регистрацию ИП очень простое, находится в свободном доступе в интернете.

При подаче заявления нужно указать следующие коды ОКВЭД:

56.10.2 Деятельность по приготовлению и/или продаже пищи, готовой к непосредственному употреблению на месте, с транспортных средств или передвижных лавок

56.10.21 Деятельность предприятий общественного питания с обслуживанием на вынос

56.10.22 Деятельность передвижных продовольственных лавок по приготовлению и/или продаже пищи, готовой к употреблению

Также в момент подачи заявления в налоговую инспекцию нужно определиться с системой налогообложения. В противном случае предприятию будет назначена общая система налогообложения, с которой в последующем могут возникнуть проблемы с налоговой отчетностью, так как в ней учитывается НДС. Многие бухгалтеры советуют в таком случае полностью ликвидировать предприятие и открывать его заново.

Самым лучшим вариантом налогообложения в данном случае будет система УСН - упрощенная система налогообложения.

УСН определяется двумя режимами:

- Вы платите налог со всего своего дохода в сумме 6%
- Либо, облагается весь доход, за минусом подтвержденных расходов, но уже по ставке 15%

В данном случае, самым выгодным режимом будет являться второй вариант. Необходимо вести строгий учет расходных документов.

Срок регистрации ИП занимает три рабочих дня. Государственная пошлина составляет 800 рублей.

Необходимо учесть, что с момента открытия ИП, начинается расчет страховых взносов. Даже при отсутствии продаж и сотрудников, вам придется заплатить страховые взносы на себя. Сумма страховых взносов составляет 32 448 рублей в год.

После получения документов необходимо заказать печати. Для их заказа нужно предоставить следующую информацию:

- ФИО предпринимателя
- ОГРН

Заключение договора с банком на открытие расчетного счета

После регистрации ИП необходимо открыть расчетный счет. Для это следует обратиться в банк, предлагающий самые выгодные условия. Многие банки предоставляют новым предприятиям бесплатное обслуживание на первый

год работы, а также минимальные комиссии за снятие и перевод денежных средств.

Покупка и оформление фуд-трака

С особой ответственностью стоит отнестись к выбору фуд-трака. Сейчас на рынке представлен достаточно широкий выбор. Примерная цена трака составляет 500 000 рублей. Фуд-трак, как правило, уже оборудован электрическими щитками, светодиодным оборудованием, водоснабжением, проточным водонагревателем, а также оснащен тепловым оборудованием.

Обязательно нужно заложить средства на доставку, если вы находитесь не в центральной части России.

За выбором названия и дизайном лучше обратиться в маркетинговое агентство. С их помощью вам легче будет придумать броское название, логотипы вашей фирмы и внешнее оформление трака. Фуд-трак должен быть ярким и привлекать внимание. Также нужно заказать меню на фуд-трак, логотипы на спецодежду, рекламный баннер.

Заключение всех необходимых договоров

Далее необходимо заключить договор аренды. При выборе места аренды нужно понимать, что основную часть времени, за исключением участия в фестивалях и различных мероприятиях, фуд-трак должен постоянно находиться в одном месте, рассчитанном на продажи вне зависимости от времени года.

Для заключения договора необходимо обратиться в администрацию. В некоторых случаях предусмотрен конкурс на распределение торговых мест.

Необходимо заключить все необходимые договоры:

- Договор на проведение дезинсекции и дезинфекции
- Договор на поставку воды и вывоз отработанной воды
- Договор на поставку сырья

Вывоз и утилизация мусора осуществляется силами администрации стадиона и входит в стоимость аренды.

Получение разрешений пожарной инспекции и Роспотребнадзора

Кроме того, необходимо получить разрешение от пожарной инспекции. К павильонам и киоскам пожарная инспекция предъявляет особые требования. В помещении необходимо иметь не менее двух огнетушителей.

Электрооборудование должно соответствовать правилам устройства электроустановок. Фуд-трак необходимо оборудовать автоматической пожарной сигнализацией.

Далее необходимо уведомить об открытии Роспотребнадзор. Бланк формы обращения необходимо скачать с официального сайта Роспотребнадзора, он находится в разделе “Услуги”.

Подбор персонала

Найм сотрудников можно осуществить через популярные сервисы. Для работы фуд-трака хватит двух кассиров и двух поваров. Работать персонал будет в смену, два через два дня.

Сотрудникам необходимо пройти медицинское обследование для получения санитарных книжек и прослушать санитарный минимум. Кроме этого, необходимо заказать пошив спецодежды для персонала, составить график работы и провести обучение.

Сотрудники должны пройти инструктаж по охране труда. Необходимо заранее приобрести журналы и соответствующие их оформить.

Для оформления работников необходимо обратиться в Пенсионный фонд России и Федеральный фонд обязательного медицинского страхования.

Оборудование для фуд-трака

За покупкой технологического оборудования следует обратиться в специализированную фирму. В этом случае вы получите качественное оборудование, гарантийный срок и замену оборудования в случае поломки.

За схемой расстановки технологического оборудования также необходимо обратиться к специалистам. Учитывая специфику работы фуд-трака и его небольшую площадь, вам может быть сложно самостоятельно продумать оптимальную расстановку оборудования и подведение коммуникаций. Вашим сотрудникам должно быть удобно перемещаться в фуд-траке, они не должны мешать друг другу и максимально исполнять функционал, который вы им распишите. Рядом с окном для приема клиентов лучше поставить все необходимое оборудование для быстрого обслуживания (кофе машину, фризера для мороженого) и обеспечить доступ к холодильнику с напитками.

Рентабельность фуд-трака

Финансовый план

Инвестиции

Для открытия мобильной закусочной понадобятся следующие финансовые средства:

Инвестиции на открытие, руб.	
Регистрация, включая получение всех разрешений	50 000
Дизайн-проект фуд-трака	38 000
Ремонт	10 000
Брендинг фуд-трака (наклейки на трак, меню)	30 000
Регистрация кассового оборудования	3 600
Реклама (печать и монтаж баннера, аренда места под баннер, реклама в соц. сетях)	28 000
Автоматизированная система учета	13 000
Пожарная сигнализация	8 800
Сигнализация на фуд-трак	13 000
Аренда	150 000
Схема размещения технологического оборудования	15 000
Закупка оборудования	1 047 900
Прочее	3 000
Итого	1 410 300