## Приготовление комплексных обедов

**Общее описание**

Бизнес – идея предусматривает организацию деятельности по приготовлению комплексных обедов.

Все большее количество современных предприятий, фирм, организаций считают необходимым в рабочее время обеспечить своих работников полноценным горячим обедом. К этому вынуждает повышение корпоративной культуры, создание условий труда для своих сотрудников. Организация питания на предприятии сейчас рассматривается как одна из частей соцпакета работников.

Данная бизнес-идея заключается в приготовлении комплексных обедов на дому. Эту идею можно легко воплотить в жизнь при условии, что вы хорошо и вкусно готовите и постоянно находитесь дома. Со временем появятся постоянные клиенты, которым будет интересна и доставка домашней еды на дом. Самое главное, чтобы еда была вкусной и качественной.

Преимущество этого бизнеса – незначительные первоначальные затраты. Если покупать продукты в оптовых магазинах и базах – себестоимость продукции можно значительно снизить. Еще выгоднее вести этот бизнес в том случае, если у вас есть личное подсобное хозяйство и нет необходимости покупать овощи, соленья и т. д.

***Описание продукции.*** Меню комплексных обедов в домашних условиях может включать:

- первые блюда (сорпа, борщ традиционный, солянка, суп-харчо, суп с фрикадельками, бульон куриный);

- вторые блюда (лагман, гуляш, рыба жареная, куриные окорочка, отбивные, котлеты);

- гарниры (рис, картофель-фри, картофельное пюре, спагетти);

- салаты (из свежих овощей);

- кондитерские изделия (пирожки, булочки, пирожные);

- напитки (чай, кофе, соки, компоты). И это далеко не полный перечень блюд, которые можно предложить клиентам. Очень важно, чтобы весь рацион был тщательно подобран: заказчик имеет право знать, какое количество калорий, углеводов, жиров и белков содержится в каждой порции.

***Сбыт продукции.*** Ваши клиенты – это люди, любящие вкусную еду. Это сотрудники офисов и других подобных учреждений, которые знают, что во время обеденного перерыва их вкусно накормят, прямо на рабочем месте подадут и первое, и второе, и третье. Также Вашими клиентами могут стать работники, которые, в силу специфики своей работы, не могут покидать рабочие места. Например, продавцы магазинов или торговцы на рынке.

Итак, покупателями готовых горячих комплексных обедов являются:

- офисные работники;

- продавцы на рынках;

- строительные бригады.

**Технология**

Принцип построения бизнеса прост. Сначала готовится еда. Утром она раскладывается по одноразовым контейнерам (стоимость их невелика и включается в конечную цену продукции). После этого еда развозится клиентам.

Фишка всей идеи состоит в оперативной доставке заказанной еды. Вся еда готовится только после получения заказа, а не хранится в холодильнике, ожидая своей участи. В результате довольный заказчик получает свежеприготовленную еду, причем быстро.

***Выбор места и оборудования.*** В качестве помещения для приготовления обедов можно использовать собственную кухню. Желательно, чтобы площадь была побольше. Естественно, придется вложить средства в рекламу, но как вариант – можно просто обойти офисные помещения и стройки, которые есть в городе, предлагая вкусную и недорогую готовую еду – клиенты найдутся обязательно. Если есть личный автомобиль – организовать доставку будет еще проще.

Пожалуй, главное, что понадобится из оборудования – это печка (газовая или электрическая). Обязательно наличие вместительного холодильника и морозильной камеры. Понадобятся кастрюли, сковородки различного калибра. Не забудьте приобрести одноразовую посуду: тарелки, стаканы, ложки, вилки.

**Персонал**

Этот вид бизнеса, как правило, семейный. Можно обойтись привлечением к работе членов семьи. Для организации бизнеса нужен повар и водитель, который развозит обеды. Для повара (как наемного, так и для себя) обязательно наличие санитарной книжки.

**Экономика**

***Первоначальные инвестиции***

В случае отсутствия автомобиля можно приобрести подержанный (в пределах 600 000 тенге) либо арендовать его (в случае недостаточности первоначальных средств).

Необходимо приобрести первую партию продуктов, стоимость которой составит не более 25 00 тенге.

***Доходы***

Цена комплексного обеда составляет в пределах 400 – 500 тенге. Для расчетов возьмем среднюю цену – 450 тенге. В случае продажи ежедневно 20 комплексных обедов выручка составит 20 обедов \* 450 тенге \* 26 рабочих дней = 234 000 тенге.

***Расходы***

Стоимость потраченных для приготовления комплексного обеда продуктов не превышают 35% цены готового блюда, поэтому затраты на продукты питания составят не более 234 000 \* 35% = 81 900 тенге. Стоимость одноразовой посуды для 1 комплексного обеда – не более 50 тенге, в месяц расходы на приобретение одноразовой посуды составят 20 обедов \* 50 тенге \* 26 дней = 26 000 тенге.

Расходы на ГСМ (в случае приобретения автомобиля) составят в среднем 15 000 тенге.

Расходы на коммунальные услуги (электроэнергия, газ), на рекламу, прочие расходы – 20 000 тенге ежемесячно.

Итого расходы составят 142 900 тенге, прибыль – 91 100 тенге ежемесячно.

Окупаемость проекта (в случае приобретения автомобиля) составит 7 месяцев.