

ШАУРМИЧНАЯ



СТАРТОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ: от 500 тыс. руб.

ШАУРМИЧНАЯ

Бизнес по продаже шаурмы, шавермы или донера может быть великолепной идеей, основанной на растущем спросе и имеющей типичные признаки фаст-фуда – мобильность, ценовая доступность, доходность. Это вкусная уличная еда, которую можно употреблять буквально на ходу. Кроме того, у людей нет времени на готовку, поэтому забежать в пункт быстрого питания на перекус – отличный способ сэкономить время с небольшими денежными издержками. Открывать точку с шаурмой выгодно, т.к. при грамотной организации бизнеса он может приносить неплохой доход. Ларек или передвижной вагончик с шаурмой – бизнес с небольшими инвестициями, не требующий больших вложений. Это вполне рентабельный, быстро окупаемый и стабильный вид деятельности, который легко масштабировать при открытии нескольких торговых точек.



ШАУРМИЧНАЯ



ШАГ 1. ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ АССОРТИМЕНТ УСЛУГ

ШАГ 1. ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ, АССОРТИМЕНТ УСЛУГ

Открытие шаурмичной с нуля - это увлекательный и перспективный бизнес-проект. Вот несколько шагов и рекомендаций по оформлению идеи:

- Исследование рынка и конкурентов: Проведите анализ рынка, определите целевую аудиторию, изучите конкурентов и их предложения, чтобы понять спрос и особенности работы в вашем районе.

- Разработка бизнес-плана: Составьте подробный бизнес-план, включающий описание бизнеса, маркетинговую стратегию, организационную структуру, финансовый план и прочие важные аспекты.

- Выбор места расположения. Найдите подходящее место для шаурмичной. Желательно в районе с большим пешеходным трафиком или рядом с офисными зданиями, учебными заведениями, торговыми центрами. Торговля шавермой в спальном районе не принесет нужного дохода. Важно, чтобы поблизости не было конкурентов.

- Получение всех необходимых разрешений: Убедитесь, что ваше предприятие соответствует всем требованиям законодательства и получите необходимые разрешения на открытие шаурмичной от пожарной службы и санэпиднадзора.

- Закупка оборудования. Оборудование в шаурмичную лучше купить не дорогое, но новое. При этом выбрать надежного поставщика. Так вы будете уверены, что все будет работать исправно.

- Выбор поставщиков ингредиентов: Установите отношения с надежными поставщиками мяса, овощей, соусов и других ингредиентов для шаурмы. Качество и свежесть продуктов - главный принцип успеха вашего бизнеса. В основном покупать придется мясо, овощи, зелень, напитки. Продукты скоропортящиеся, поэтому слишком много, закупать не стоит.

ШАГ 1. ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ, АССОРТИМЕНТ УСЛУГ

- Разработка меню и рецептов: Создайте разнообразное меню, включающее различные виды шаурмы, напитки, десерты и т.д. Разработайте уникальные рецепты, которые могли бы выделить ваше заведение.

- Найм персонала: Подберите персонал с наличием санитарной книжки, опрятным внешним видом и доброжелательным отношением к посетителям. Достаточно принять на работу 1-2 сотрудников и сделать для них посменный график - 3/3 или 2/2.

- Маркетинг и продвижение: Разработайте стратегию маркетинга для привлечения клиентов, воспользуйтесь социальными сетями, рекламой, акциями и скидками для привлечения посетителей.

- Открытие и продвижение: После завершения всех подготовительных этапов, откройте шаурмичную, проведите официальное открытие. Перед открытием будет не плохо раздать прохожим листовки с информацией о вашем заведении.

- Обратная связь и развитие: Внимательно слушайте отзывы клиентов, постоянно совершенствуйте сервис и качество продукции, чтобы развивать свой бизнес и увеличивать клиентскую базу.

Запомните, что успех вашей шаурмичной зависит от качества продукции, обслуживания и эффективного управления бизнесом. Хорошо продуманный план и тщательная подготовка помогут вам достичь успеха в этом деле.



ШАУРМИЧНАЯ



ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

ВЫБОР ОРГАНИЗАЦИОННО -ПРАВОВОЙ ФОРМЫ.

Выбор организационно-правовой формы зависит от формата:

- Так как для реализации проекта требуется привлечения работников, то необходимо открыть ИП или ООО.У ИП меньше отчетности.
- Если хотите работать с партнером целесообразно открыть ООО.

ВЫБОР КОДА ОКВЭД.

Код показывает ведомствам, чем занимается компания или предприниматель. При открытии бизнеса нужно указать основной код – той деятельности, которая будет приносить большую часть дохода, и выбрать несколько дополнительных.

Как основной код ОКВЭД подойдут следующие:

Код 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

56.10.24 Деятельность рыночных киосков и торговых палаток по приготовлению пищи

ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

ПОРЯДОК РЕГИСТРАЦИИ ИП/ООО

- 01** Сформировать необходимый **пакет документов** (подробнее по ссылке);
- 02** **Выбрать способ предоставления** документов:
 - С помощью сервиса при наличии у заявителя ЭЦП.
 - В электронном виде без электронной подписи заявителя.
 - Через нотариуса, МФЦ или Центр “Мой бизнес”.
- 03** **Предоставить документы** в регистрирующий орган;
- 04** **Получение документов** о государственной регистрации.



Как зарег-ть
ИП



Как зарег-ть
ООО

Важно! Для быстрой и удобной регистрации бизнеса Вы можете воспользоваться услугами Центра «Мой бизнес». Сотрудники Центра проконсультируют вас по всем вопросам регистрации бизнеса, подготовят для вас все необходимые документы и направят в регистрирующий орган. Еще одним плюсом является то, что при регистрации не нужно будет оплачивать госпошину в размере 800 рублей. Помимо этого, сразу при регистрации вы сможете открыть расчетный счет в банке. Это существенно сэкономит время.



ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

ПОРЯДОК РЕГИСТРАЦИИ В КАЧЕСТВЕ САМОЗАНЯТОГО

01 Скачать приложение «**Мой налог**» по следующим ссылкам:



Для Apple



Для Android

02 Необходимо **согласиться на обработку данных** и с правилами приложения

03 Нужно **выбрать способ регистрации:**

- Через личный кабинет - нужно ввести ИНН и пароль от личного кабинета, на сайте налоговой заполнить информацию (потребуется ИНН). Сайт налоговой дает инструкции по действиям для выполнения процедуры;
- Через Госуслуги (потребуется мобильный телефон, почта, СНИЛС);
- По паспорту - нужно подтвердить номер телефона, выбрать регион, сфотографировать паспорт и себя.

04 **Выберите регион.** Учитывается не место жительства, а место ведения деятельности.

05 **Отсканируйте паспорт** при помощи приложения и сделайте селфи для подтверждения личности (или выберите фото из галереи).

06 **Подтвердите регистрацию и дождитесь оповещения** через сообщение.



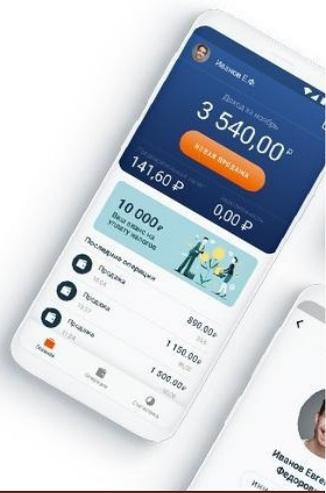
МОЙ НАЛОГ
МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ
ДЛЯ САМОЗАНЯТЫХ



Инструкция по работе
с приложением «Мой налог»

8 (800) 222-22-22

Контакт-центр ФНС России



ШАУРМИЧНАЯ



ШАГ 3. РАССЧИТАТЬ ВЛОЖЕНИЯ И ВЫРУЧКУ

ШАГ 3. РАССЧИТАТЬ ВЛОЖЕНИЯ И ВЫРУЧКУ

СТАРТОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ НА ОТКРЫТИЕ БИЗНЕСА

№	Наименование позиции	Стоимость (руб.)
1	Торговый ларек / киоск	250 000
2	Гриль-вертел	40 000
3	Контактный (прижимной) гриль	30 000
4	Вытяжка	20 000
5	Холодильник	35 000
6	Овощерезка	30 000
7	Стол производственный	5 000
8	Оформление киоска (баннеры, вывеска)	10 000
9	Кассовый аппарат	25 000
10	Гастроёмкости, кухонная посуда	17 500
11	Закуп сырья и прочих расходов	37 500
	ИТОГО:	500 000

ПРЕДПОЛОЖИТЕЛЬНАЯ ВЫРУЧКА В МЕСЯЦ

№	Наименование продукции	Цена	Кол-во	Выручка
1	Шаурма	250	615	153 750
2	Хот-дог	200	465	93 000
3	Бургеры	200	186	37 200
4	Донер	150	186	27 900
5	Чизбургеры	200	186	37 200
6	Чай	30	600	18 000
7	Кофе	60	600	36 000
8	Напитки в ассортименте	100	450	45 000
			ИТОГО:	448 050

ШАГ 4. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

ШАГ 4. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ВЫРУЧКИ

Первоначально необходимо определить структуру доходов и их источники, то есть спрогнозировать выручку.

Для получения расчета выручки необходимо посчитать планируемое количество каждого товара/услуги в месяц, и умножить на цену товара.

ВЫРУЧКА = КОЛИЧЕСТВО ТОВАРОВ * ЦЕНУ ТОВАРА

Размер выручки сам по себе ничего не говорит об эффективности бизнеса. Чтобы понять, прибыльна или убыточна компания, необходимо рассчитать чистую прибыль.

Чистая прибыль (или убыток) — это итоговый финансовый результат по итогам деятельности, за вычетом всех расходов.

ПЛАНИРОВАНИЕ РАСХОДОВ

Операционные расходы — все расходы, которые она несет в процессе своей работы (т.е. связанные с основным видом деятельности). Например, закупка товара, зарплаты, аренда, налоги, оплата подрядчиков.

Разобьем для удобства операционные расходы на инвестиционные, постоянные и переменные.

Инвестиционные расходы — это расходы, необходимые на создание бизнеса. Например, на покупку оборудования, аренду помещения и обеспечительные платежи по ней, ремонт. Данный вид расходов учитывается при расчете чистой прибыли (убытков) нарастающим итогом и помогает понять, насколько быстро окупится открываемый бизнес.

Постоянные расходы — это то, что оплачивается ежемесячно примерно в одинаковом объеме: аренда офиса, интернет, канцтовары, фиксированная зарплата бухгалтера.

Переменные расходы — это расходы, которые меняются вместе с выручкой. Например, это могут быть премии или бонусы для сотрудников, зависящие от количества и стоимости оказанных услуг. Также, к переменным расходам можно отнести стоимость расходных материалов. Продал — сделал выручку, не продал — не сделал. Выручка растет — и переменные расходы растут, падает — и они падают. Вообще не будет выручки — и этих расходов не будет.

ШАГ 4. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

Постоянные и переменные расходы в месяц

№	Наименование позиции	Стоимость (руб.)
1	Аренда з/у	5 000
2	Закупка сырья	150 000
3	Зарплата (2 человека)	100 000
4	Расходы на рекламу	10 000
4	Расходные материалы (одноразовая посуда, упаковка, салфетки и т.д.)	30 000
	ИТОГО	295 000

Налоговые платежи в бюджет в год

№	Наименование позиции	Стоимость (руб.)
1	Фиксированные взносы ИП	49 500 руб. + 1% с дохода свыше 300 тыс. руб.
2	УСН (Доходы)	Доходы * 6%
3	УСН (Доходы - Расходы)	(Доходы - Расходы) * 15%
4	ПСН для ИП (при наличии такого вида деятельности)	Потенциально возможный к получению доход в год / Кол-во дней * 6% Используйте калькулятор на сайте ФНС

Суммы налоговых отчислений указаны при условии отсутствия наемных работников



Калькулятор ПСН

ШАГ 5. ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

ШАГ 5. ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

Для работы объекта потребуются следующие документы:

- Декларация о соответствии продукции;
- Разрешение на установку торговой точки, т.к. устанавливать ларек для торговли рекомендуется только в согласованном на уровне региональных властей месте;
- Разрешение от пожарной службы и санэпиднадзора;
- Договоры с обслуживающей компанией на вывоз бытовых отходов, об услугах устранения вредителей (грызуны, насекомые, бактерии).
- Санитарные и трудовые книжки сотрудников.

Факторы риска

- Большая конкуренция.
- Плохо выбранное место (большая зависимость от местоположения точки). Основной риск, который может перечеркнуть весь бизнес.
- Отравления. Производство пищи всегда связано с риском отравления покупателей, и в этом случае вас ждут большие проблемы.





[МОЙБИЗНЕС14.РФ](https://MOYBIZNES14.RF)

Консультации специалистов
Центра «Мой бизнес»
по бесплатной горячей линии:

 **8-800-100-58-80**

 **8-924-873-00-97**