



# 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**

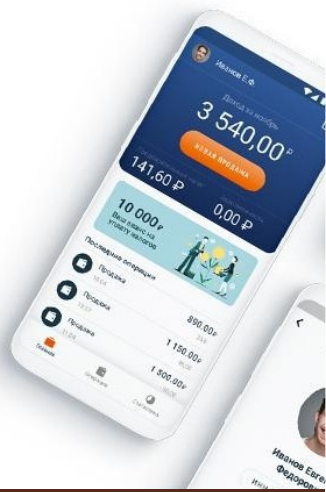
МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ  
ДЛЯ САМОЗАНЯТЫХ



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
	<b>ИТОГО:</b>	<b>500 000</b>

## 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
			<b>ИТОГО:</b>	<b>448 050</b>

## 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
	<b>ИТОГО</b>	<b>295 000</b>

### 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% <b>Используйте калькулятор на сайте ФНС</b>

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**