

Plan d'affaires

Raymond's Sports Cafe

Tous les commentaires dans le plan d'affaires suivant sont basé sur le début d'un sports café du serveur Raymond Reed dans la meilleure partie d'une grande ville.

Le Raymond's Sports Cafe est une entreprise fictive qui est conçu pour servir comme un exemple de comment une entreprise peut être disposé.

Voir le modèle de ce plan d'affaires sur www.dynamicbusinessplan.com



Information de Fond

Nom: Raymond Rede
Adresse: 1, Place Richelieu,
92500 Rueil-Malmaison
Tel.: 33 77 66 99
E-mail: mail@raymondssportscafe.com
Web: www.raymondssportscafe.com
Formation: Serveur du Collège Technique, Tours
Situation de famille: Marié et avec un fils

Résumé

Je vais commencer le plus divertissant sport café de la ville avec 150 places assises. Il est fourni avec la dernière technologie afin que vous puissiez tout expérimenter dans le sport avec les moniteurs distincts à chacune des 40 tables.

J'utilise un concept de café éprouvée des Etats-Unis comme point de départ et ici le concept a existé pendant plusieurs années. .

Nombre réaliste de clients

En raison du nouveau concept dans cette partie du pays, notre marketing continu et mon contact étroit avec le club de football du quartier, on peut s'attendre à une salle comblée presque toute la semaine. Le café peut accueillir 150 personnes.

- Du lundi au mercredi, on s'attend à 60% d'occupation avec un renouvellement du public 2 fois.
- Jeudi - Dimanche 80% d'occupation avec le renouvellement des clients 3 fois.

On s'attend à ce que chaque client utilise 20 \$ par visite. Cela correspond à quatre/cinq boissons ou une boisson et un menu.

Prix du produit / service

Nous visons une politique des prix modérés. Un repas devrait être au même niveau qu'à Pizza Hut et pareil pour les boissons.

- Boissons: marge de contribution moyenne 70%
- Nourriture: marge de contribution moyenne 65%
- Effets du sport: marge de contribution moyenne de 75%

Propriétaire

La société est une société privée qui est fondé par Raymond Rede. Je suis un serveur expérimenté et ai servi en tant que tel pendant de nombreuses années dans des restaurants de premier plan et la dernière année, j'ai été directeur d'un grand restaurant. J'ai 40 ans et j'ai joué au football professionnel pour le club local. Je fais partie aujourd'hui de l'équipe marketing du club.

Economie:

Il y a cinq ans, j'ai décidé qu'à un moment de ma vie j'aurais mon propre café. Donc, aujourd'hui j'ai économisé 30.000 dans un compte start-up à la banque. J'ai reçu des engagements de la part

de trois personnes qui sont prêtes à se porter caution chacun pour 2.800 . En outre, j'ai une copropriété avec une certaine équité.

Concept de l'Entreprise

La philosophie de l'entreprise

Le but de mon sports cafe est de s'assurer que les clients obtiennent un vrai plaisir et une bonne expérience lorsqu'ils utilisent leur temps libre au café.

Argument de vente/Présentation de la vente

J'ai le plus divertissant sports cafe de la ville avec 150 places assises. Il est fourni avec la dernière technologie afin que vous puissiez tout expérimenter dans le sport avec les moniteurs distincts à chacune des 40 tables. Nous avons le personnel spécialement formé pour servir nos menus et boissons à des prix raisonnables. Voici ma carte, permettant une boisson gratuite pour vous et un compagnon.

Les besoins que l'entreprise couvrira

The Sports Café porte sur la nécessité de l'interaction humaine pour les 20- 30 ans dans un environnement d'action, musique et la syntonisation du téléviseur.

Quelle est la particularité de cette entreprise par rapport à ses concurrents

Raymond's Sports Café est le premier café fertile en évènement de la ville et le propriétaire aura des contacts étroits avec la vie sportive de la ville - et puis les clients.

Objectif Mesurable

- Il doit y avoir une marge de contribution de la nourriture à 68%.
- Il doit y avoir une marge de contribution de 70% pour les boissons
- Tous les deux mois il doit y avoir un événement spécial, provoquant l'intérêt des médias

Objectifs Personnels et Ressources

En tant que serveur, j'ai toujours voulu avoir ma propre place et après un voyage aux Etats-Unis où j'ai vu un super concept de sports cafe. Je suis maintenant prêt, et j'ai appris que le local parfait pour le café va bientôt être disponible pour la location.

Formation et expérience:

Serveur expérimenté et ai servi en tant que tel pendant de nombreuses années dans des restaurants de premier plan et la dernière année, Je suis âgé actuellement de 40 ans et j'ai joué au football professionnel pour le club local. Je fais partie aujourd'hui de l'équipe marketing du club.

Economie:

Il y a cinq ans, j'ai décidé qu'à un moment de ma vie j'aurais mon propre café. Donc, aujourd'hui j'ai économisé 30.000 dans un compte start-up à la banque. J'ai reçu des engagements de la part de trois personnes qui sont prêtes à se porter caution chacun pour 2.800. En outre, j'ai une copropriété avec une certaine équité.

Connaissance du service / produit:

Après plusieurs années de travail comme serveur J'ai une connaissance approfondie des besoins des clients lorsqu'ils vont au café et au restaurant. En outre, je connais tous les fournisseurs

concernés à l'environnement de la restauration. La participation active de la vie sportive dans la ville donne un bon réseau de contacts auprès des clients potentiels et la gestion du sport.

Mon engagement de longue date dans le club sportif local me donne un accès direct à l'environnement qui entoure le club. J'ai aussi été actif dans le syndicat des serveurs professionnels et j'ai de bons contacts pour les futurs employés et le syndicat lui-même.

Mes points forts par rapport à l'entreprise

Serveur instruit, plusieurs années d'expérience dans la profession, athlète actif, actif dans le travail en association avec les clubs de sport, ma famille me soutient, J'utilise un concept éprouvé des Etats-Unis comme point de départ, et j'ai géré un café pendant deux ans.

Mes points faibles par rapport à l'entreprise

Par rapport à l'investissement nécessaire dans le café je n'ai pas beaucoup d'économies. Ma femme est au chômage, donc j'ai besoin d'un revenu mensuel d'au moins 2.400 dès le premier jour.

Bénéfices dans la première année

Le bénéfice au cours de la première année devrait être au moins 2.400 par mois. Ce montant est mon minimum pour maintenir mon niveau de vie.

Bénéfices dans la troisième année

Mon objectif est de gagner deux fois plus que mes employés les plus chers. Ce sera environ 5.700 par mois.

Combien vais-je travailler?

La première année, j'ai convenu avec mon épouse que tout mon temps ira au Sports Cafe. Je ne m'attends pas à apparaître dans le café avant 11:00 et chaque lundi je prendrais une journée de congé.

Fonctions de travail au sein de l'entreprise

Comme le café devient un lieu de travail relativement important mon travail sera principalement de coordonner les opérations et d'être au café aux heures de pointe. Je dois donc être le leader du café et m'assurer que mes clients sont heureux.

Produit / Service

Nos bénéfices dans le café se trouvent dans les trois domaines de la vente suivants:

1) Boissons

- Bière
- Spiritueux
- Boissons gazeuses
- Thé et café

2) Alimentation

- Menus
- A la carte
- Snacks

3) Articles de sports

- Football
- Cricket
- Autre

Les besoins du client couvert par le produit

nous couvrons les besoins humains à se divertir et à être entre amis. Le concept Sports Cafe est simplement le cadre que nous avons choisi pour couvrir les besoins. Nous avons choisi un concept Sports Cafe car le sport est un élément important de la vie des jeunes. Ceci, combiné avec le café utilise les techniques les plus modernes de divertissement électroniques, créera un bon cadre pour notre façon de gagner de l'argent, qui est de vendre des aliments et des boissons.

Différence des autres cafés

Il y a de nombreux pubs, cafés et restaurants en ville, mais personne n'a rempli le concept sports comme au Raymond's Sports Cafe. Nous nous démarquons dans la ville et donc auront aucun mal à nous profiler.

Taux d'achat / Durée de vie du produit / service

Nous espérons construire une relation forte entre les clients fidèles et le Sports Cafe. Cela implique notamment l'introduction de carte d'adhésion électronique qui permettent d'offrir des rabais et autres avantages pour les clients fidèles et groupes sélectionnés.

Lorsque nous avons plusieurs activités électroniques en marche, cela signifie que le client restera plus longtemps dans le café et donc acheter plus de nos boissons, snacks et repas.

Calcul du produit / service

- Boissons: marge de contribution 70%
- Nourriture: marge de contribution 65%
- Sports : marge de contribution de 75%

Price du produit / service

Nous visons une politique des prix modérés. Un repas devrait être au même niveau qu'à Pizza Hut et pareil pour les boissons. Nous ne voulons pas le prix à empêcher les gens de venir, parce que notre stratégie est de garder les clients plus longtemps et ainsi les inciter à acheter plus.

Sur les grands événements sportifs comme la Coupe du Monde, ICC Cricket World Cup, etc. les prix seront augmentés car ces jours sont spéciaux et avec diverses compétitions et événements. Pour ces jours des billets seront vendus.

Fournisseurs

Pour l'activité actuelle nous utiliserons les fournisseurs habituels de l'industrie de restaurant et café. En ce qui concerne l'organisation du Bar des Sports nous utiliserons BarCaf Total Construction, qui a plusieurs années d'expérience dans le montage des discothèques et des bars. DigiVideo prendra soin des configurations électroniques et audiovisuelles. DigiVideo n'a jamais fait une telle tâche si grande, mais comme un investissement pour leur part et dans l'espoir de réaliser plus de sports café ils prendront une partie des coûts de développement.

Mode de distribution/Canaux de vente:

Nos clients viennent nous voir, donc nous avons une longueur de distribution d'environ 65 cm, la largeur de notre comptoir du bar.

Stockage requis

Notre stockage de spiritueux, bière et 'eau devrait toujours être en mesure de couvrir une semaine

de salle comblée. Les aliments non périssables doivent être un stock minimum de 14 jours, la viande maximum deux jours de stock et la pâte à pain/cuit quotidiennement.

Association de l'industrie

En ville il y a neuf pubs ordinaires, sept cafés et neuf restaurants. Il y a une autre salle de sport, mais c'est juste un bar normal où il est établi un couple de machines à sous et un jeu de fléchettes, et quatre téléviseurs sont accrochés au mur.

Mon Sports Cafe sera situé au bas de la "rue restaurant". Nous n'avons pas de concurrents directs, parce que notre concept est si différent des autres restaurants et cafés.

Les autres cafés dans la région, nous ne les considérons pas comme des concurrents mais comme des collaborateurs, comme nous disons: le plus de vie dans les rues, le mieux ce sera pour tout le monde.

Les propriétaires de restaurant, café et pub ont une bonne coopération dans la ville et ils reconnaissent que, plus le standard de l'industrie sera élevé en ville, plus de gens viendront et mettront de l'argent dans la caisse. Ils accueillent Raymond's Sports Café.

Cycle de vie

le concept des cafés / bars à thème sont assez nouveaux dans le pays, mais s'est déjà révélée être un succès aux Etats-Unis, et nous sommes sûrs que l'idée prendra ici aussi.

Description du Marché

Basé sur mes années de travail comme serveur, je sais que les jeunes veulent un peu plus que simplement boire un coca ou une tasse de café avec des amis. Les jeunes d'aujourd'hui ont besoin d'activités peu importe où ils sont et ils trouveront les activités à mon sports cafe.

Qui sont les clients?

Notre principal domaine est la ville entière, mais nous avons prévu d'organiser des concours et d'autres activités où les associations sportives des grandes villes avoisinantes feront partie des activités. Si nous faisons ceci, ce sera possible que les jeunes provenant des municipalités avoisinantes établissent aussi une relation avec les Sports Cafe.

Nombre réaliste de clients

En raison de la grande valeur d'actualité, notre marketing continu et contact étroit au sport, nous nous attendons à une salle comblée la plus grande partie de la semaine. Le café peut accueillir jusqu'à 150 personnes.

- Du lundi au mercredi, on s'attend à 60% d'occupation avec un renouvellement du public 2 fois.
- Jeudi au dimanche 80% d'occupation avec le renouvellement des clients 3 fois.

On s'attend à ce que chaque client utilise 140 par visite. Cela correspond à quatre/cinq boissons ou une boisson et un menu.

Points forts et faiblesses des concurrents

aucun des autres cafés et bars travaille avec un thème constant, donc nous sommes spéciaux et seuls avec ce concept. Vous pourriez copier notre concept, mais seront toujours numéro deux des sports cafés.

Paramètres de la Concurrence

Les clients des cafés veulent des expériences bonnes et passionnantes et de la bonne nourriture et des boissons à des prix raisonnables. C'est ce que nous allons leur fournir. On doit s'assurer que nos clients obtiennent une bonne expérience à chaque fois qu'ils sont dans nos Sports Cafe. Si les clients ne peuvent pas dire COOL ou SUPER quand ils partent, on n'a pas fait assez bien.

Opportunités de marché

Pour se rencontrer à l'extérieur de la maison dans un café ou au restaurant n'est jamais démodé. Le cadre de cette réunion peut être trivial, ce qui se passe dans notre pays aujourd'hui. Donc nous voyons de bonnes opportunités dans les cafés à thème sportif cafés comme les sports et les cafés ont un attrait universel aux jeunes en particulier.

Menaces qui peuvent détruire les opportunités

les plus grandes menaces que nous pouvons voir viendront des entreprises de TV par satellite. Si ils augmentent leurs prix à des niveaux astronomiques pour utiliser leurs signaux, nous devons nous retirer. Ensuite, nous devons réfléchir très créativement pour créer la même couverture intense des sports.

Ventes & Commercialisation

Nous avons un Sports Cafe qui regorge de vie et d'expériences dans le sport. Nous devons trouver dans notre marketing la même action qui caractérise notre produit.

Notre média principal sera la radio locale, que nous utiliserons pour apporter les spots publicitaires ordinaires et pour faire diffuser la station locale de radio du café quand nous avons des événements spéciaux. À chaque grand événement sportif, qu'il soit internationale, nationale ou locale, nous ferons des soirées spéciales.

Les événements sportifs n'ont pas besoin d'être bien connus dans ce pays avant puisque nous créerons un événement spécial. Super Bowl aux Etats-Unis, le championnat de football de l'Amérique latine, le championnat du lutteur de Sumo au Japon ou le championnat Jitterbug en Espagne seront de bonnes raisons pour une soirée spéciale.

A ces soirées/jours/semaines événements, nous offrirons une cuisine locale et des bières importées et des souvenirs, des concours avec de super prix et TV en direct de l'événement. Tous les événements, petits ou grands, aura son propre spot sur la radio.

En changeant fréquemment d'événements, Sports Cafe apparaîtra comme un lieu dynamique, même si chaque événement est construit autour du même concept.

Deux fois par an, nous organiserons notre propre événement sportif par exemple. Ce pourrait être le football intérieur ou le basket-ball de rue pour les clients des autres cafés et bars de la ville. Comme un support pour l'énorme publicité de radio, il sera produit des affiches, où les événements d'un trimestre à la fois seront publiés. PR à ouverture Raymond's Sports Cafe prévoit d'ouvrir avec un big bang.

Relations publique à l'Ouverture

Raymond's Sports Cafe prévoit d'ouvrir avec un big bang. Nous prévoyons d'avoir les meilleurs joueurs nationaux pour assister, les joueurs locaux de la ligue nationale travaille comme serveurs, des parties de la rue piétonne seront transformé en un terrain de beach-volley, la radio local

diffusera en direct tout au long du week-end d'ouverture, une compétition de cyber-fléchettes avec un sports cafe aux Etats-Unis et beaucoup plus d'autres choses sauvages. Nous avons alloué 8.571 pour le week-end d'ouverture.

Couverture éditoriale dans les journaux

en plus de notre cérémonie d'ouverture locale, nous nous commercialiserons dans tout le pays en rendant les journaux régionaux intéressés à notre concept unique de sports cafe. Nous croyons que nous sommes les premier dans le pays qui avons ce concept unique.

Nous prévoyons aussi de franchiser le concept à d'autres endroits dans le pays. Nous avons pris contact avec un journaliste indépendant qui représente notre contact de presse.

Organisation de l'entreprise

Nom de l'entreprise / adresse / tél / fax / e-mail:

Raymond's Sports Cafe, 1, Place Richelieu, 92500 Rueil-Malmaison
Tel: 33 77 66 99

La société sera lancé comme une entreprise personnelle appartenant à un propriétaire unique car c'est le moyen le plus simple pour commencer. Plus tard, j'examinerai la question de savoir si l'entreprise sera convertie en une société à responsabilité limitée.

Comptabilité

nous avons décidé d'embaucher un comptable indépendant dès le début. Nous aurons au café un fort besoin de contrôle de l'économie et de l'administration, puisque de nombreuses factures entreront en circulation quotidienne.

En outre, il y a un énorme travail de coordination dans l'organisation de nos manifestations et le travail de presse que l'administrateur indépendant et moi-même prendront en charge.

Politiques commerciales

- Nos prix resteront toujours à un niveau raisonnable
- Nous avons seulement des ventes au comptant
- Avec la carte d'adhésion électronique du café certains groupes et personnes réaliseront une remise soit de 5, 10 ou 15%
 - Les ventes de plus de 500 par mois déclencherons une remise de 5% plus de 1.000 déclencherons une remise de 10% et plus de 1.500 une remise de 15%
- Nous voulons que 60% de notre personnel ait moins de 30 ans et répartie de façon égale entre hommes et femmes.
- Les salaires devraient être légèrement au-dessus de la moyenne et nous prendrons des mesures incitatives pour augmenter l'incitation de travailler au café.

Locaux

1, Place Richelieu au bout de la rue piétonne est vacant depuis six mois et j'ai la possibilité de louer la salle de 300 m2.

Etablir le Budget

En raison des investissements énormes qui ont été développés des budgets distincts pour chacun des trois principaux investissements. Le montant total du budget est d'être transféré au budget d'investissement.

- 1) La rénovation de la salle: 14.000
- 2) Equipement de production: 75.000
- 3) Nouveau mobilier: 7.286

Partenaire d'entraînement pour l'entreprise

Je pense avoir un bon contrôle sur la façon que je veux que les choses évoluent et je suis confiant que je peux contrôler l'opération. A part les comptables je n'ai plus besoin de consultants ou d'aide externe.

Je pourrais peut-être contacter l'association gouvernementale pour aider les entrepreneurs - J'ai entendu dire qu'ils devraient être compétents.

Le Future Développement du Café

Mon objectif avec le Raymond's Sports Café est de développer le concept à l'échelle nationale. L'expérience que j'obtiens avec la conception électronique et hautement interactive, la commercialisation et les événements seront décrits, de façon que je puisse vendre le concept sports café comme une franchise dans d'autres parties du pays.

Je vendrais le concept aux entrepreneurs entreprenants dans les villes qui ont une équipe de ligue nationale. Je ne veux pas être le propriétaire des autres sports cafés, mais juste s'assurer qu'ils sont à la hauteur de mon concept, de sorte que tous les sports cafés à un moment puisse faire des campagnes publicitaires nationales. Dans les 12 mois j'aurai décrit le concept et après trois ans, il y aura trois cafés dans les villes voisines.

Services / produits pour un an et trois ans

Je m'attends à ce que mon concept soit le même pendant les trois ans, mais je suivrai évidemment le développement que le marché subit.

Les clients dans environ un an et trois ans

Dans trois ans, nous serons toujours axés sur la même cible de groupe - 20 à 35 ans.

Chiffre d'affaire dans un an et trois ans

Le café devrait atteindre son chiffre d'affaire maximum dans les deux ans. Par la suite d'autres augmentations du chiffre d'affaires devraient être atteintes grâce à la franchise.

Autres objectifs de l'entreprise

Au cours des trois prochaines années, nous aurons trouvé un distributeur fiable de viande biologique et de légumes parce que nous commencerons à servir les repas biologiques. Nous pensons que les tendances de santé et de sport vont de pair.

Dès l'année prochaine nous prévoyons d'utiliser Good Herbs comme un fournisseur parce qu'ils vendent le café, le thé, le chocolat et le cacao étiquetés Fairtrade qui sont également biologiques.

Budgets

Etablir le Budget - Raymond's Sports Cafe

De local:	
1 ^{er} mois de loyer	3.571
Caution pour location - 3 mois de location	10.714
acquisition / cession	21.429
Peinture, réparations, nouveau toilette, etc.	14.000

Equipement de Production:	
Mobilier, tables, lampes	22.857
TV and autres électroniques	34.286
Ustensiles de cuisine	10.000
Autre:	7.857

Mobilier de bureau:	
Mobilier (bureau, chaise, bibliothèque etc.)	2.143
Ordinateur (Imprimante, réseau, logiciel, etc.).	3.571
Téléphone	357
Portable:	143
Fax / photocopieuse	357
Autre:	714

Fournitures:	
Cru / semi – Nourriture	2.857
Produits finis, spiritueux, bière, chips, etc.	5.714
Papeterie	1.000

Conseillers:	
Avocat	571
Comptable	2.429

Marketing:	
Tête de lettre, cartes de visite, etc.	2.143
Publicité	3.571
Réception d'ouverture	8.571

Coût Total:	<u>158.857</u>
--------------------	-----------------------

Budget de fonctionnement pour Raymond's Sports Cafe

Hypothèse pour le budget – les premiers 12 mois:

- Dimanche-Mercredi:
150 places assises x 2, 60% utilisation des places assises
- Jeudi-Samedi:
150 places assises x 3, 80% utilisation des places assises
- Achat moyen par client: 20
- Relation entre les ventes:
nourriture 40%, 55% boissons, articles de sports, 5%
- Ouvert: 50 semaines par an
- Marge de contribution nourriture : 65%
- Marge de contribution boisson: 70%
- Marge de contribution sports: 50%

Chiffre d'affaire (ventes de produit)	
Ventes 1 - Nourriture	432.000
Ventes 2 - Boissons	594.000
Ventes 3 – Articles de sport / Autre	64.500
Chiffre d'affaire au total:	1.090.500

Coûts Variable	
Achat de nourriture	151.200
Achat de boissons	178.200
Achat d'articles de sport / autre	32.250
Total des coûts variable:	361.650

Marge brute: (Chiffre d'affaire – Coût variable) 728.850

Coûts fixes	
Serveurs, cuisinier 10 employés	357.143
Aide technique indépendante et journaliste	10.714
Comptable - indépendant, 1 jour par semaine	10.714
Locaux 12 mois * 2.000	24.000
Electricité, eau et chauffage 1.700 mois	20.400
Réparation et entretien des locaux	11.429
Nettoyage + lavage du linge	19.286
Fonctionnement de la voiture / 15.000 km	5.314
Frais de voyage	3.571
Fournitures de bureau	4.571
Frais de port et frais de 100 lettres par mois	720

Téléphone, 4 trimestre a 615	2.460
Téléphone portable, 12 mois a 215	2.580
Commercialisation/ Publicité	46.286
Abonnements TV	12.143
Représentation and Réception	12.857
Assurances (maladie, responsabilité civile, contenu, voiture)	5.000
Equipement ordinateur / logiciel	10.000
Acquisitions mineurs- pas d'ordinateur/ logiciel	13.571
Biens durable	10.714
Comptables	4.571
Avocat	1.286
Autre counseling	2.143
Coûts imprévus	14.286
Total des coûts fixes:	605.760

Intérêts

Intérêt sur découvert	7.286
Autres intérêts	3.571
Total des intérêts:	10.857

Amortissement:

Amortissement de l'équipement	29.429
Total Amortissement:	29.429

Bénéfice Net:

(Marge brut - Coûts fixes – Intérêt - Amortissement)	82.804
--	---------------