

ივანე ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტი
ეკონომიკისა და ბიზნესის ფაკულტეტი

ბიზნეს-გეგმა: პიანო ბარი „ბოსა ნოვა“

საგანი: მენეჯმენტის საფუძვლები

სტუდენტი: აკაკი შეყელაძე (ჯგუფი 156)

ხელმძღვანელი: ეკატერინე გულუა

თბილისი, 2015

სარჩევი

მოკლე მიმოხილვა	4
მომსახურების და პროდუქციის მოკლე მიმოხილვა	5
ორგანიზაციული სტრუქტურა.....	8
საკადრო პოლიტიკა.....	8
ფუნქციები	9
კლიენტურა და მომხმარებლის ქცევა.....	11
ბაზრის მიმოხილვა და კონკურენტები.....	11
მიზანი	17
მიზნობრივი სეგმენტი	17
პროდუქტის და მომსახურების უპირატესობა	17
SWOT ანალიზი	17
მარკეტინგური ტაქტიკა	18
შემოსავალი (წინასწარი გათვლები)	19
ხარჯები (წინასწარი გათვლები).....	20
უზარალობის დონე.....	21
მოგება-ზარალის უწყისი	22

ანოტაცია

საქართველოში, უმთავრესად კი თბილისში, დღითიდღე მატულობს კვების ობიექტების რაოდენობა. თუმცა, ხშირად მათი უმრავლესობა არ არიან ღირსეული მოთამაშეები ქალაქის თუ ქვეყნის საკვებ ინდუსტრიაში, რადგან უკვე არსებობს მრავალი რესტორანი თუ კაფე-ბარი, რომელიც კონკურენციას უწევს საერთაშორისო ქსელებს და კლიენტებს აწვდის საკვებ პროდუქტებს, გამორჩეულად ხარისხიან მომსახურებასთან ერთად, საკმაოდ დაბალ ფასად.

ზოგადად, კვების ინდუსტრია უფრო და უფრო ვითარდება, ამას კი ტურიზმის განვითარება და ცხოვრების დონის ზოგადი გაუმჯობესება განაპირობებს.

რესტორნები და კაფე-ბარები მომხმარებელს მრავალი სახის კერძს სთავაზობენ, თუმცა, ძირითადად, ეს დაწესებულებები ერთმანეთს ჰგვანან მათ მიერ შეთავაზებული მომსახურებით.

და მაინც, რა სურს მომხმარებელს როდესაც შედის ბარში? დააგემოვნოს მრავალფეროვანი კერძები, დაისვენოს მეგობრებთან ერთად სასიამოვნო და მყუფრო გარემოში, მოუსმინოს მუსიკას. საქართველოში ასეთი დაწესებულებების დიდი არჩევანია, თუმცა თუ კლიენტს განსხვავებული მომსახურება და სრულიად განსხვავებული მუსიკის ფონზე სურს თავისუფალი დროის გატარება, უნდა მოაკითხოს პიანო ბარს, სახელად „ბოსა ნოვა“.

პიანო ბარი „ბოსა ნოვა“ მომხმარებელს სთავაზობს მყუდრო, მშვიდ ინტერიერს, რომელიც დაფუძნებულია 1960-იანი წლების ბრაზილიურ „ბოსა ნოვას“ სტილზე, თუმცა გარეულია ასევე თანამედროვე შტრიხები, რომელიც გარემოს სრულიად უცხოა და განსხვავებულს ხდის. რაც მთავარია, ბარში არის ძველებური როიალი, რომელიც ფორტეპიანოთა მოყვარებულებს დაუვიწყარ შთაბეჭდილებას სთავაზობს.

განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია ადგილმდებარეობა. ჩვენ ავარჩიეთ მყუდრო, ნაკლებხმაურიანი ადგილი, ქალაქის ცენტრთან ახლოს, ისე რომ კლიენტებისთვის ადგილი მისასვლელი იქნება, აგრეთვე ავტომფლობელთათვის პარკინგის მხრივ იოლი, რაც მაქსიმალურ კომფორტს შეუქმნის სტუმარს.

პროექტის მიზანია კლიენტებს შევუქმნათ მყუდრო, სხვა კაფე-ბარებისგან სრულიად განსხვავებული ატმოსფერო, შევთავაზოთ უმაღლესი ხარისხის მომსახურება, უზრუნველვყოთ მათზე ფორტეპიანოს ჰანგებით წარუშლელი შთაბეჭდილების მოხდენა და ბიზნესმა მიიღოს სტაბილური მოგება.

ფირმის დახასიათება

მოკლე მიმოხილვა

კაფე-ბარი „ბოსა ნოვა“ - სამართლებრივი ფორმა: შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება (შ.პ.ს). ასეთი საზოგადოების პასუხისმგებლობა საზოგადოების კრედიტორების წინაშე შემოიფარგლება მთელი თავისი ქონებით, ხოლო მეწილის – საწესდებო კაპიტალში მისი წილის ოდენობით.

ბიზნესის მიზანია სტუმრებს შევუქმნათ მყუდრო და სასიამოვნო გარემო, ორიგინალური ინტერიერით, კარგი სამზარეულოთი და სრულიად გამორჩეული, ცოცხალი მუსიკით როიალზე.

ბარი გათვლილია ფართო სეგმენტზე. იგი მიმზიდველია როგორც ახალგაზრდებისთვის, ასევე უფრო ზრდასრული და ხანშიშესული მომხმარებლისთვის, რომელთაც სურთ დატკბნენ მშვიდი, ბოსა ნოვას და ჯაზის ჟანრის მუსიკით, რომელიც შესრულდება ფორტეპიანოზე. ასევე ტურისტებს უნიკალური შესაძლებლობა ექნებათ გაეცნონ ქართულ ტრადიციებს, ბრაზილიური მუსიკის ფონზე.

ბარი მდებარეობს ქ.თბილისში, რ.ლალიძის ქუჩაზე. ქუჩა პრაქტიკულად ქალაქის ცენტრშია და იოლი მისაგნებია. ქუჩა ნაკლებხმაურიანი და განათებულია. ბარში მისვლა შესაძლებელია როგორც საზოგადოებრივი ტრასნპორტით, ასევე საკუთარი ავტომობილით, რომლის პარკინგზეც ჩვენი პერონალი იზრუნებს. სწორედ ამით და მრავალი სხვა, სრულიად უნიკალური სერვისით, მქსიმალურ კომფორტს შევუქმნით ჩვენს კლიენტებს.

პიანო ბარი სტუმრებს შუადღის 3 საათამდე ლანჩ მენიუს შეთავაზებს. ფონური მუსიკა ამ შემთხვევაშიც „ბოსა ნოვას“ სტილის იქნება. ბარში არის უკაბელო ინტერნეტი. სტუმრები შეძლებენ ლანჩის დროსაც არ მოწყდნენ სამუშაოს, თუ ამის საჭიროებაა.

პიანო ბარი არის ორსართულიანი. მეორე სართულზე ღია ტერასაა. დიდი, საერთო დარბაზის გარდა, რომელსაც ულამაზესი თეთრი როიალი ამშვენებს, გვაქვს 2 VIP ოთახი.

პიანო ბარი გაიხსნება დილის 11 საათზე, ჩვენი პიანისტები სტუმრებს გაანებივრებენ საღამოს 6 საათიდან ღამის 12 საათამდე, ხოლო ღამის 2 საათზე ბარი დაიკეტება.

პიანო ბარი „ბოსა ნოვა“ მომხმარებელს სთავაზობს შემდეგი სახის პროდუქციას და მომსახურებას:

- საკვები
- სასმელი

- ბარი
- პიანისტებისთვის საყვარელი კომპოზიციების შესრულების შესაძლებლობა

ბარის მთავარი უპირატესობა სწორედ როიალი და ბრაზილიური ჰანგებია. ასევე განსაკუთრებული ინტერიერი, სიმყუდროვე და მომსახურება. ბარში იქნება მაღალი ხარისხის პროდუქტი მისაღებ ფასებში. ასევე კომუნიკაბელური და პასუხისმგებლობიანი მომსახურე პერსონალი, ზრუნავს სტუმრის მოთხოვნილებების ხარისხიანად დაკმაყოფილებაზე. გარდა ამისა, ბარში კვირაში 3-ჯერ იქნება ცოცხალი მუსიკა ფორტეპიანოს აკომპანიმენტით.

მომსახურების და პროდუქციის მოკლე მიმოხილვა

მენიუ

სალათები

- სალათი „ცეზარი“
- კიტრის და პომიდვრის სალათი
- სოკოს სალათი
- ბერძნული სალათი
- ქათმის სალათი
- საფირმო სალათი „ბოსა ნოვა“

ცხელი კერძები

- ხინკალი კარტოფილით
- ხინკალი სოკოთი
- ღორის მწვადი
- ხბოს მწვადი
- ქაბაბი
- სოკო კეცზე
- ოჯახური
- ღორის ხორცი „ჩილის“ სოუსში ბრაზილიურად

თევზეული

- შემწვარი ორაგული
- დამარილებული ორაგული

- თინუსი
- მოხარშული ორაგული

ცომეული

- ხაჭაპური იმერული
- ხაჭაპური მეგრული
- ხაჭაპური აჭარული
- ლობიანი
- ლობიანი ლორით
- პიცა მარგარიტა
- პიცა სამარხვო
- პიცა კაპრიჩიოზო

გარნირი

- კარტოფილი ფრი
- კარტოფილი მექსიკურად

მსუბუქი მისაყოლებელი

- ჩიპსი
- სერველადის ასორტი
- მიწის თხილი
- კრევეტკები
- ანჩოუსი
- ქათმის ფრთები

დესერტი

- ნაყინი
- ხილის ასორტი
- ნამცხვარი „პრალა“
- ნამცხვარი „პანა-კოტა“
- ნამცხვარი „ტირამისუ“
- ბლინი თაფლით
- ბლინი არაჟნით
- ბლინი ჯემით
- ბლინი შოკოლადით
- ბლინი ნაყინით

სასმელები (უალკოჰოლო)

- კოკა-კოლა ან პეპსი
- ფანტა
- სპრაიტი
- ლიმონათი ნატახტარი
- ჩაი
- ყავა ამერიკანო
- ყავა ესპრესო
- ყავა ლატე
- ყავა კაპუჩინო
- თურქული ყავა
- მინერალური წყალი
- წყალი ყინულით (უფასო)
- ცხელი შოკოლადი

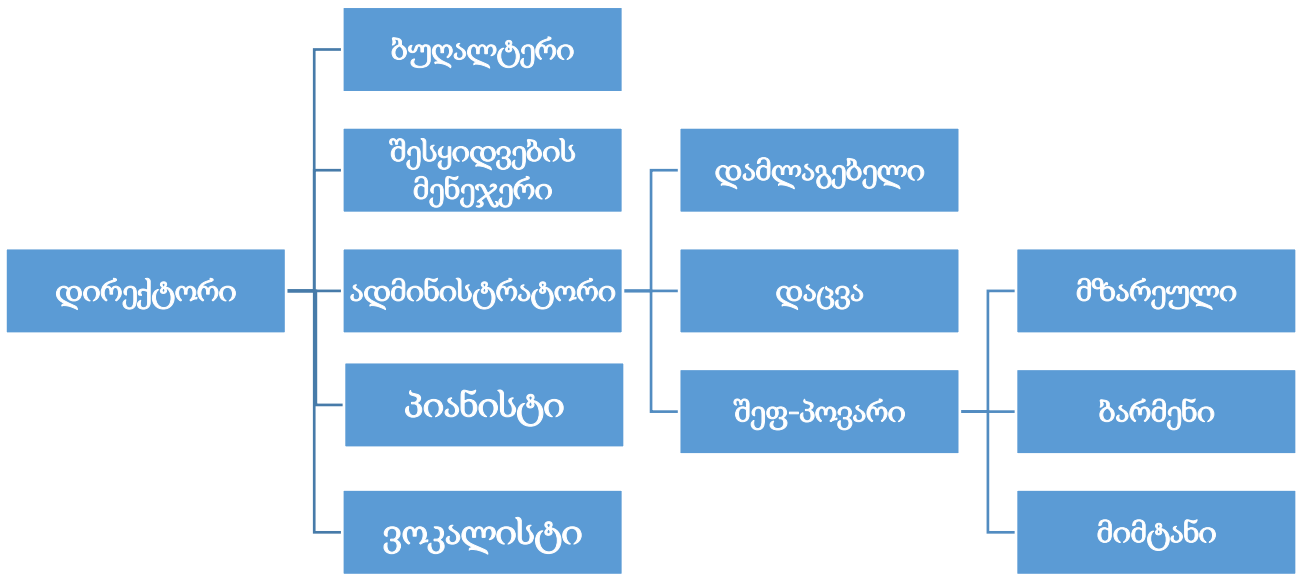
სასმელები (ალკოჰოლური)

- ღვინო „ასკანელი“
- შამპანური „ბაგრატიონი“
- არაყი „მედოფი“
- არაყი „ნემიროვი“
- ვისკი „ჯეკ-დენიელსი“
- ტეკილა/რომი
- კონიაკი/კალვადოსი
- ლიქიორი

ლუდი

- ლუდი „კიონიგ პილცნერი“
- ლუდი „ჰერენ ჰოიზერი“
- ლუდი „ჰეინეკენი“
- ლუდი „ეფესი“
- ლუდი „ლოვენბრაუ“
- ლუდი „ნატახტარი“
- ლუდი „მთიელი“

ორგანიზაციული სტრუქტურა



საკადრო პოლიტიკა

ბარის კადრები 28 თანამშრომლისგან შედგება. ესენია: დირექტორი, შესყიდვების მენეჯერი, ბუღალტერი, 2 ადმინისტრატორი, 2 დამლაგებელი, 2 დაცვის თანამშრომელი, 2 შეფ-პოვარი, 4 მზარეული, 3 ბარმენი, 5 მიმტანი, 2 ვოკალისტი და რაც მთავარია, 3 პიანისტი. მრავალი სხვა კვების ობიექტისგან განსხვავებით, პერსონალს აქვს ფიქსირებული ხელფასი. იქიდან გამომდინარე რომ სტიმულირება ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი კომპონენტია მენეჯმენტში, პერსონალს დაენიშნება გარკვეული ოდენობის ბონუსები. ასევე კადრები უფასოდ გაივლიან კურსებსა და ტრენინგებს, საჭიროების შემთხვევაში გაემგზავრებიან საზღვარგარეთ.

თვიური ფიქსირებული ხელფასები:

დირექტორი : 1000 ლარი

ბუღალტერი : 600 ლარი

შესყიდვების მენეჯერი:	700 ლარი
ადმინისტრატორი (3-4 დღე კვირაში):	900 ლარი
შეფ-პოვარი (ნახ.გან):	500 ლარი
მზარეული (ნახ.გან):	300 ლარი
დამლაგებელი (3-4 დღე კვირაში):	300 ლარი
ბარმენი (ნახ.გან):	300 ლარი
მიმტანი (ნახ.გან):	450 ლარი
პიანისტი (დღეში 2 საათი):	700 ლარი
ვოკალისტი (3 დღე კვირაში)	300 ლარი
დაცვის თანამშრომელი (3-4 დღე კვირაში):	300 ლარი

ფუნქციები

დირექტორი - დირექტორის მთავარი ფუნქციებია მთელი ორგანიზაციული სტრუქტურის, ქვედანაყოფებისა და განშტოებების კონტროლი. მისი ამოცანაა დაისახოს მიზანი, შეიმუშაოს ეფექტიანი სტრატეგია, მიზნების განსაზღვრა და მათკენ სწრაფვა. საწყის ეტაპზე დირექტორი შეიძლება ასრულებდეს მარკეტინგის მენეჯერის ფუნქციასაც, რეკლამირებას უწევდეს ბარს და იზიდავდეს მომხმარებელს სხვადასხვა სახის წვეულებების და ღონისძიებების ორგანიზებით. მის ფუნქციებში ასევე შედის მომხმარებლების გემოვნების განსაზღვრა, ბაზრის ანალიზი და პერსონალის სტიმულირება როგორც მატერიალურად, ისე არამატერიალური სახით.

ბუღალტერი: ბუღალტერს ევალება ბარის ფინანსური მდგომარეობის ანალიზი, შემოსავლებისა და ხარჯების განსაზღვრა და შესაბამისი ანგარიშგებების შედგენა. აგრეთვე გადასახადებთან დაკავშირებული პროცედურების შესრულება. შპს-ს დეკლარაციების შევსება და გადასახადების დროული გადახდა, დირექტორთან კომუნიკაციის საფუძველზე.

შესყიდვების მენეჯერი: მისი მოვალეობაა გააფორმოს ხელშეკრულებები და აწარმოოს ურთიერთობები მომწოდებლებთან. ასევე ევალება შეძენილი საქონლის ხარისხის

კონტროლი. მან უნდა აღრიცხოს მასალები და შეძენის საჭიროების შემთხვევაში აცნობოს ადმინისტრატორს.

ადმინისტრატორი: ადმინისტრატორი ძირითადად პასუხისმგებელია ყოველდღიურ საქმიანობაზე. მას ევალება მომსახურე პერსონალის კონტროლი და იგი ერთგვარი ზედამხედველის ფუნქციას ასრულებს. ადმინისტრატორი განსაზღვრავს პერსონალის ყოველდღიურ საქმიანობას. მას ევალება სტუმრებთან კონტაქტი, ტელეფონზე პასუხი, ჯავშნის ადმინისტრირება და პერსონალის ინფორმირება სხვადასხვა საკითხებთან დაკავშირებით.

შეფ-პოვარი: პირველ რიგში მის კომპეტენციაში შედის პროდუქტის ხარისხის კონტროლი. შეფი ასევე ამზადებს მენიუმში ჩამოთვლილ კერძებს მზარეულების დახმარებით.

მზარეული: ძირითადი საქმიანობაა შეფის დახმარება და ასისტენცია.

დამლაგებელი: დამლაგებელი პასუხისმგებელია კაფე-ბარის სისუფთავეზე და სანიტარულ მდგომარეობაზე.

ბარმენი: დაამზადებს სხვადასხვა სახის კოკტეილებს, სასმელებს.

ვოკალისტი: ფორტეპიანოს თანხლებით სიმღერა.

პიანისტი: ბარის მუსიკალურ გაფორმებაზე ზრუნვა. კომპოზიციების შესრულება ფორტეპიანოზე, მომღერლისთვის აკომპანიმენტის შესრულება, კლასიკური და სხვადასხვა ჯანრის კომპოზიციების იმპროვიზაცია ფორტეპიანოზე.

მიმტანი: მომხმარებლების უშუალო მომსახურება. შეკვეთების მიღება, შესრულება და სტუმრების კმაყოფილებაზე ზრუნვა.

დაცვის თანამშრომელი: დაიცავს კაფე-ბარს და უზრუნველყოფს წესრიგს. ეგებება სტუმარს, უღებს კარს, ართმევს ქურთუკს და მიაცილებს მაგიდამდე. ბარის სიახლოვეში გააჩერებს სტუმრის ავტომობილს. მისი ბარიდან წასვლამდე კი კართან დაუბრუნებს. ბარში ერთროულად იქნება მინიმუმ 2 დაცვის თანამშრომელი.

ბაზრის ანალიზი

კლიენტურა და მომხმარებლის ქცევა

საქმიანობის წამოწყებისას მნიშვნელოვანია განისაზღვროს მომხმარებლების ქცევა და გემოვნება, ანუ როგორ იცვლება მათი მოთხოვნები.

პიანო ბარი გათვლილია როგორც ახალგაზრდებზე, ისე ზრდასრულ ადამიანებზე. ჩვენი სტუმრები იქნებიან ადამიანები, რომელთაც უყვართ მყუდრო გარემოში სადილი თუ ვახშამი, ფორტეპიანოზე მუსიკის მოსმენა და უმაღლესი ხარისხის მომსახურება. ბარი გათვლილია ტურისტებსა და უცხოელ მცხოვრებლებზეც, რომელთაც სურთ დააგემოვნონ ქართული ეროვნული კერძები თანამედროვე საკვებთან ერთად და მოუსმინონ კლასიკურ და „ბოსა ნოვას“ სტილის მუსიკას.

ბარის გახსნის პირველ დღეებში პიანისტები შუადღის 4 საათიდან იზრუნებენ მუსიკალურ ფონზე, ასევე იქნება საინტერესო შემოთავაზებები. მაგალითად, ფორტეპიანოს მოყვარულები შეეჯიბრებიან კომპოზიციების საუკეთესოდ შესრულებაში, გამარჯვებულები კი მიიღებენ 100 ლარიან ვაუჩერებს და 3 ერთწლიან ფასდაკლების კუპონს მეგობრებისთვის სასაჩუქრედ. ეს ყოველივე ჩვენთვის კარგი მარკეტინგული ნაბიჯი იქნება.

ბაზრის მიმოხილვა და კონკურენტები

თანამედროვე ბიზნესში დიდი მნიშვნელობა ენიჭება იმას თუ რამდენად სწორად განსაზღვრავ ბაზარს, რომელზეც გაიტან პროდუქციას და მომსახურებას.

თბილისში ასობით კაფე-ბარია, რომელიც მსგავს მომსახურებას სთავაზობს კლიენტებს და ამით ჩვენს ბარს კონკურენციას უწევს. მნიშვნელოვანია განვიხილოთ მათი დამახასიათებელი თვისებები, ჩვენი და მათი უპირატესობები და ამის საფუძველზე შევაფასოთ რამდენად კონკურენტუნარიანი ვართ.

საჭიროდ ჩავთვალეთ, რომ მოცემულ ბიზნეს-გეგმაში მოკლედ მიმოვიხილო რამდენიმე ბარი, რომელიც პიანო ბარ „ბოსა ნოვას“ პოტენციურ კონკურენტად ევლინება.



People's (ფიფალს)

მისამართი: თბილისი, გ. ტაბიძის ქ. 10
ტელეფონი: +995 22 45 08 08; +995 22 98 48 51
ვებ-გვერდი: <http://peoples.info-tbilisi.com/>

„ფიფალს“ ერთ-ერთი, და ალბათ ყველაზე მნიშვნელოვანი კონკურენტია ჩვენი ბარისტვის.

ეს დაწესებულება კლიენტებს სთავაზობს ცოცხალ მუსიკას როიალზე სადამოს 9 საათიდან 11 საათამდე.

ნიუტონის შავ-თეთრი ფოტოებით დამშვენებული სიწყნარე და კომფორტი ყველგან ზედმიწევნით ფიგურირებს. ამიტომაც უყვართ აქ შეხვედრა მეგობრებს, შეყვარებულებს წყვილებს და ბიზნეს პარტნიორებს.

კაფე-ბარი 3 დარბაზისგან შედგება, რომელიც 150 კაცზეა გათვლილი.

როიალი ერთ, 25 კაციან დარბაზში დგას.

ფასები საშუალოზე მაღალია.

ბართან არ არის პარკინგის ადგილი.



სსრკ

კარაოკე ბარი

მისამართი: თბილისი, ქიაჩელის ქ. 28

ტელეფონი: +995 558 55 08 88; +995 32 298 69 88

მობილური: +995 557 78 11 12

ვებ-გვერდი: <http://cccp.info-tbilisi.com/>

სსრკ კარაოკე ბარია, ამიტომ მუსიკის მოყვარულები ხშირად სტუმრობენ მას.

კარაოკე ყოველ დღეა, 9 საათიდან 12 საათამდე, პარასკევობით უკრავს ბენდი 20:30 საათიდან.

მენიუ მრავალფეროვანია, რაც გამოცდილი შეფ-პოვარის დამსახურებაა, რომელიც 12 წელი მოღვაწეობდა რუსეთში.

აღსანიშნავია, რომ ფასები არცთუ ისე დიდია.

ბარში 24 მაგიდაა, რომელიც 80 კაცზეა გათვლილი.



სენატი

რესტორანი ვაკის პარკთან

მისამართი: მიშველაძის ქუჩა (ვაკის პარკის მიმდებარე ტერიტორია)

ტელეფონი: +995 32 225 34 44

მობილური: +995 592 25 34 44

ელ-ფოსტა: info@senate.ge

ვებ-გვერდი: <http://www.senate.ge>

რესტორანი მოიცავს ორ ძირითად დარბაზს. პირველი დარბაზი: ქართული სამზარეულო, ქალაქური სიმღერებისა და ცოცხალი მუსიკის თანხლებით (300 კაცი), მეორე დარბაზი: ევროპა, აზია, მსოფლიო კერძები (160 კაცი). მესამე სართულზე მდებარეობს ბარი და დიდი ვერანდა (90 კაცი).

ფასები საშუალოზე მაღალია, პარკინგის მხრივ ავტომფლობელებს იზიდავთ ეს ადგილი.

ბარს აქვს ცოცხალი მუსიკა ყოველ სადამოს, თუმცა მხოლოდ 1 დარბაზში, სადაც სტუმრები ქართულ კერძებს აგემოვნებენ.

რესტორნის ფართი საკმაოდ დიდია.

ამ რამდენიმე კაფე-ბარის მაგალითზე განვიხილეთ ზოგადად ჩვენი კონკურენტები და მათი შესაძლებლობები. თუნდაც ამ მცირედი ინფორმაციიდან ჩანს თუ რამდენად აქტიურ და სარისკო საქმიანობაში ვერთვებით და რამდენად ძლიერ კონკურენტებთან მოგვიწევს შეჯიბრება.

რისკების მართვა

ნებისმიერი საქმიანობა დაკავშირებულია გარკვეულ რისკთან და ჩვენს დაწესებულებას არ აქვს გარანტია რომ არ წააწყდება ერთ-ერთ მათგანს. მრავალი ფაქტორია გასათვალისწინებელი რისკების მართვის დროს, რადგან ეს უმნიშვნელოვანესი ფაქტორია ბიზნესის წარმატებით სამართავად.

რისკი შეიძლება იყოს შინაგანი და გარეგანი, და საჭიროებს დროულად აღმოფხვრას. გასათვალისწინებელია როგორც ეკონომიკური და პოლიტიკური, ასევე სოციალური გარემო-ფაქტორები. მნიშვნელოვანია კონტროლის მკაცრი სისტემა.

მოგეხსენებათ, რომ რისკების სრულიად თავიდან აცილება შეუძლებელია. გამომდინარე იქიდან, რომ არსებობს მრავალგვარი რისკი, როგორც განმეორებადი, ისე ერთჯერადი და შეუძლებელია ზუსტად თქვა როდის რა პრობლემის წინაშე აღმოჩნდება დაწესებულება, თუმცა გარკვეული მეთოდების გამოყენებით შესაძლებელია ამ რისკების შემცირება და მინიმუმამდე დაყვანა, რათა საწარმო/დაწესებულება ნაკლები პრობლემის წინაშე იდგას.

ამისთვის, საჭიროა კონტროლი. თითოეული დონის მენეჯერი უნდა აკონტროლებდეს როგორც საკუთარ, ისე მისი ხელქვეითების საქმიანობას. ხელმძღვანელის ამოცანაა განსაზღვროს როდისაა დაწესებულება რისკის წინაშე და ყველანაირი გზით ეცადოს მისგან თავის არიდებას.

თუ კი ჩვენ მაინც აღმოვჩნდით პრობლემატურ და რისკიან სიტუაციაში, ამ შემთვევაში ვიყენებთ გადაწყვეტილების მიღების ჩვენებურ მეთოდს. იქიდან გამომდინარე რომ ყველაზე ეფექტური „დელფის მეთოდი“ დიდ დანახარჯებთან და დროსთან არის დაკავშირებული, ჩვენი დაწესებულების მფლობელები იყენებენ ნომინალური ჯგუფის მეთოდს, თითოეული დამოუკიდებლად განიხილავს საუკეთესო გზებს პრობლემის გადასაჭრელად, საერთო კრებაზე ხდება იდეების ურთიერთგაზიარება და საბოლოოდ ყველაზე ეფექტიანი და რეიტინგული მიიჩნევა საბოლოო გადაწყვეტილებად.

ამრიგად ჩვენი დაწესებულება შეძლებისდაგვარად დაცული იქნება გარკვეული რისკებისგან და შეძლებს აწარმოოს ეფექტიანი მუშაობა.

„თემატური ბარი“

პიანო ბარი „ბოსა ნოვა“ თემატურია, რადგან როაილზე შესრულებული კომპოზიციები არ იქნება ნებისმიერი სტილისა თუ ეპოქის. უმთავრესად შესრულდება იმპროვიზაციები, რაც გულისხმობს ჩვეულებრივი, კლასიკური თუ არაკლასიკური კომპოზიციების „ბოსა ნოვას“ სტილში გარდასახვას. ჯაზური კომპოზიციებით ჩვენ აუცილებლად გავანებივრებთ სტუმრებს.

მიუხედავად ბარის თემატურობისა, ინტერიერში არა მხოლოდ ბრაზილიური შტრიხებია, არამედ თანამედროვეობასაც ვეწყობით. მენიუ კი - საკმაოდ მრავალფეროვანია.

პიანო ბარის მენიუში წარმოდგენილია უმრავი სახეობის კერძი, რაც განაპირობებს იმ სურსათის სპექტრს, რომელიც აუცილებელია დაწესებულების მოღვაწეობისათვის.

სამზარეულოსთვის აუცილებელი სურსათის ჩამონათვალი წარმოდგენილია შემდეგი პროდუქციით:

-ბოსტნეული (პომიდორი, კიტრი, კომბოსტო, წიწაკა (ჩვეულებრივი და ბულგარული), მწვანე ხაჭაპურის სხვადასხვა სახეობა, ჭარხალი, ნიორი, ხახვი და ა.შ).

-ხორცი (საქონლის, ღორის).

-თევზი (ორაგული, კალმახი, თინუსი, ხამსია).

-რძის ნაწარმი (რძე, ხაჭო, კარაქი, ყველი (სულგუნი, ბრი, „ქარხნული“...), არაქანი ნაღები)

-სხვადასხვა (კვერცხი, ზეთი (ზეთუნის, მზესუმზირის), სუნელები და ა.შ).

-ხილი

რაც შეეხება ბარს, ამ ნაწილში წარმოდგენილია ისეთი პროდუქცია, როგორცაა: სიგარეტი, საღებავი რეზინა, ალკოჰოლური და უალკოჰოლო სასმელები.

ზემოთ მოყვანილი პროდუქცია მოწოდებულია სავაჭრო ქსელის მიერ, რომელიც ჩვენი პარტნიორია. იქიდან გამომდინარე, რომ სამზარეულოს სექტორში მოყვანილი სურსათი მალეფუჭებადია და იმის გამო რომ წინასწარ არ არის ცნობილი პროდუქციის რა რაოდენობა იქნება საჭირო, ჩვენ გადავწყვიტეთ, გვექონდეს მარაგების მცირე რაოდენობა და ამავე დროს გვექონდეს მომწოდებელ-პარტნიორთან მუდმივი კავშირი.

მარკეტინგული სტრატეგია

მიზანი

დაწესებულების მარკეტინგული მიზანია: კომპანიის მოგების მაქსიმიზაცია. ჩვენ გვინდა რაიმე ახალი შევთავაზოთ მომხმარებელს, გავხადოთ ჩვენი ერთგული და მუდმივი კლიენტი. ჩვენ მიერ შეთავაზებული უნიკალური პროდუქცია/მომსახურება და ფასები ამის საშუალებას იძლევა.

მიზნობრივი სეგმენტი

ჩვენი პროდუქცია და მომსახურება გათვლილია ფართო სეგმენტზე. მომხმარებლები არიან ფიზიკური პირები. ჩვენი ბარის ტრადიციული ინტერიერი მომხიბვლილია საშუალო ასაკის და უფროსი მომხმარებლისთვის, რომლებიც ხარისხს და ადგილს ანიჭებენ უპირატესობას. ასევე თანამედროვე შტრიხები და მისაღები ფასები იზიდავს ახალგაზრდობას. ბარის ტერიტორიული მდებარეობა (ქალაქის ცენტრი) ეფექტურია ტურისტების მოსაზიდად.

პროდუქტის და მომსახურების უპირატესობა

ჩვენს ბარში არის სპეციალური შემოთავაზებები. სხვადასხვა სახის კუპონების შეთავაზება მოხდება ინტერნეტ ვებ-გვერდების საშუალებით. როგორცა: hotsale.ge, swoop.ge, vovovo.ge, dealbox.ge და ა.შ. ჩვენი შეფ-პოვარი 8 წლის განმავლობაში მუშაობდა კაფე-ბარში ავსტრიაში, რომელიც ქართულ ტრადიციულ კერძებთან ერთად სტუმრებს უცხოურ კერძებს შეთავაზებს. ორიგინალურად მოწყობილი ტერასა ჩვენი ბარის კიდევ ერთი უპირატესობაა. ვინაიდან ბარში მოწვევა აკრძალულია, მწვევლებს შეეძლება მეგობრებთან თუ შეყვარებულ წყვილთან ერთად რამოდენიმე წუთით გავიდეს ულამაზეს ტერასაზე და ცოტა ხნით ყური მოანატროს ფონურ მუსიკას ფორტეპიანოზე.

SWOT ანალიზი

ძლიერი მხარეები: თბილისის ბარების ნაკლებობას ნამდვილად არ განიცდის, მაგრამ პიანო ბარი მაინც განსხვავებულ სიტუაციას და მომსახურებას სთავაზობს მომხმარებლებს: ტერიტორიული მდებარეობა (ქალაქის ცენტრი, ნაკლებად ხმაურიანი ქუჩა), მყუდრო და კომფორტული გარემო, მრავალფეროვანი მენიუ უგემრიელესი კერძებით, გემოვნებიანი მუსიკა ფორტეპიანოზე.

სუსტი მხარეები: კონკურენტების არსებობა, ფართის ნაკლებობა. ჩვენს ზოგიერთ კონკურენტ კაფე-ბარს აქვს გაცილებით მეტი ფართი, შესაბამისად, შეუძლიათ ერთდროულად გაუმასპინძლდნენ ჩვენზე მეტ სტუმარს. ასევე, ამის გამო, სპეციალური ღონისძიებების და აქციების დროს ფლობენ უპირატესობას.

შესაძლებლობები: კლიენტურის მოზიდვა, ფილიალის გახსნის შესაძლებლობა ქალაქის სხვა უბანში და ქვეყნის სხვადასხვა ქალაქებში (მაგ. ბათუმში)

საშიშროებები: ვალუტის კურსის ცვლილება, მზარდი კონკურენცია დარგში, ქვეყანაში არსებული პოლიტიკური არასტაბილურობა.

მარკეტინგური ტაქტიკა

ბაზარზე დასამკვიდრებლად და სტუმრების მოსაზიდად გავუშვებთ რეკლამას რადიოში, ასევე სოციალურ ქსელ „Facebook“-ში. აღნიშნული სოც.ქსელის დახმარებით ახალგაზრდებს დავაინტერესებთ სხვადასხვა ღონისძიებებითა და აქციებით. გვექნება ვებ-გვერდი. პირველი 3 თვის განმავლობაში დარიგდება ფლაერები. ხშირ სტუმრებზე გავცემთ ფასდაკლების კუპონებს. მოვიწვევთ ცნობილ პიანისტებსა და მომღერლებს. გავგზავნით მოკლექსტურ შეტყობინებებს აღნიშნულთა შემთხვევაში.

ფინანსური გეგმა

შემოსავალი (წინასწარი გათვლები)

ბარის ზომა	80 ადგილი
მუშაობის საათები	11:00 – 02:00
კლინტების დღიური საშუალო რაოდენობა	100
წახემსების საშუალო ფასი	20 ლარი
მაქსიმალური დღიური შემოსავალი	20 ლარი X 100 = 2 000 ლარი
მაქსიმალური კვირის შემოსავალი	14 000 ლარი (7 დღე)
მაქსიმალური თვიური შემოსავალი	60 000 ლარი (30 დღე)

ხარჯები (წინასწარი გათვლები)

ხარჯები მოცემულია 1 თვეზე

პირდაპირი ხარჯი: საკვები პროდუქტები	გაყიდვების 25 %
იჯარა	1500 \$ (≈3400ლ.)
კომუნალური გადასახადები (ელ.ენერგია, წყალი, გაზი)	1000
ტელეფონი	30 ლ
დაზღვევა	300 ლ
უსაფრთხოება	300 ლ
სახელფასო ფონდი	14 000 ლ
საშემოსავლო გადასახადი	20 %
რემონტი და ტექ. მომსახურება	150 ლარი
რეკლამა	5000 ლარი პირველი თვე (2000 ლარი საშუალოდ მომდევნო თვეებში)
მომარაგება	400 ლ
დასუფთავება	100 ლ
დღგ	18%

უზარალობის დონე

1) მანამ სანამ ჩვენი ბიზნესის ბრუნვა მიაღწევს 100 000 ლარს

$$X*12=(0,25X+3400+1000+30+300+300+14000+2800+150+400+100)*12 + 5000 + 2000*12$$

$$12X=3X + 296760$$

$$9X=296760$$

$$X\approx 33000$$

თვეში გაყიდვები არ უნდა იყოს $\approx 33\ 000$ ლარზე ნაკლები

წელიწადში უნდა მივიღოთ მინიმუმ $33\ 000*12 = 396\ 000$ ლარი შემოსავალი.

ესეიგი კაფე-ბარმა დღეში საშუალოდ უნდა მიიღოს 1100 ლარი შემოსავალი (ე.ი.უნდა მოემსახუროს დაახლ.55 სტუმარს)

2) მას შემდეგ რაც ვიქნებით დღე-ს გადამხდელი

$$X*12=(0,18X+0,25X+3400+1000+30+300+300+14000+2800+150+2000+400+100)*12$$

$$12X=5,16X + 293760$$

$$6,84X=293760$$

$$X\approx 43000$$

თვეში გაყიდვები არ უნდა იყოს ≈ 43000 ლარზე ნაკლები

წელიწადში უნდა მივიღოთ მინიმუმ $43\ 000*12 = 516\ 000$ ლარი შემოსავალი

ე.ი.კაფე-ბარმა დღეში საშუალოდ უნდა მიიღოს 1430 ლარი შემოსავალი (ე.ი.უნდა მოემსახუროს დაახლ.72 სტუმარს)

მოგება-ზარალის უწყისი

(პირველი 3 წელი)

	წელი 1 (საშ.60 სტუმარი)	წელი 2 (საშ.100 სტუმარი)	წელი 3 (საშ.140 სტუმარი)
გაყიდვები*	432 000	720 000	1 008 000
დღგ (18%)		27 360 (152 000 * 18%)	181 440
გაყიდვები (დღგ-ს გარეშე)	432 000	692 640	826 560
თვითღირებულება	108 000	180 000	252 000
ხელფასი	168 000	168 000	168 000
საშემოსავლო გადასახადი 20%)	33 600	33 600	33 600
იჯარა	41 400	41 400	41 400
კომუნალური გადასახადები	12 000	12 000	12 000
დაზღვევა	3 600	3 200	3 200
უსაფრთხოება	2 400	2 400	2 400
მომარაგება	3 600	3 600	3 600
რეკლამა	27 000	22 000	22 000
რემონტი და ტექ. მომსახ.	1 800	1 800	1 800
მთლიანი საოპერაციო ხარჯები	40 1400	468 000	540 000
ამორტიზაცია (ინვენტარის)	5 000	5 000	5 000
მოგების გადასახადი 15%	3840	32946	42234
წმინდა მოგება	21 760	186 694	239 326