





Инвестиционное предложение (идея)

«Продажа (аренда), 2 овчарни, вблизи д. Приборово, ОАО «Милейки»

Предлагается:	<p>Овчарни, вблизи д. Приборово:</p> <p>Первое здание овчарни (122/С-23201). Здание одноэтажное кирпичное (820,2 кв.м.), 1991 г.п.; сенажная траншея (материал - плита железобетонная) 1973 г.п. (800 кв.м.); Тамбур внутри первого здания. Площадь – 6,9 кв.м. Коридор площадью 35,6 кв.м</p> <p>Второе здание овчарни (122/С-23202). Здание одноэтажное кирпичное (826,5 кв.м.), 1991 г.п.; сенажная траншея (материал - плита железобетонная) 1973 г.п. (800 кв.м.); Тамбур внутри второго здания. Площадь – 7,5 кв.м. Коридор площадью 35,7 кв.м</p>	
Инициатор:	Открытое акционерное общество «Милейки»	
Место расположения:	<p>Первое здание: Ивацевичский район, Бытенский с/с, 14, вблизи д. Приборово.</p> <p>Второе здание: Ивацевичский район, Бытенский с/с, 14/1, вблизи д. Приборово.</p>	
Наименование предлагаемой к выпуску продукции (услуг):	Выращивание скота (в т.ч. овец). Возможно использование в качестве складского помещения.	
Форма участия инвестора:	покупка или аренда объекта	
Привлекательность проекта:	<p>расстояние от близлежащего населенного пункта, км: 9,4 км (аг. Доманово), ЖД вокзал «Доманово» (сообщение Брест-Центральный – Барановичи-Полесские)</p> <p><i>Живописные места (Рядом с реализуемым объектом протекает река Щара)</i></p>	
Цель и описание проекта:	загрузка имеющихся производственных площадей объемами производства с возможной диверсификацией производства	
Контактная информация:	телефон раб.: +375 1645 28-9-33; 28-2-41	
	Первое здание овчарни	Второе здание овчарни
		
		
<p>Минимальные требования для разведения овец соблюдаются: площадь определяется из расчета 1,5 кв. м на одну овцу (возможная вместимость – около 550 потенциальных голов на одно здание), помещения не отапливаются, но животные будут защищены от сквозняков, высота овчарни – более 2 м. На высоте полутора метров располагаются окна.</p> <p>Овцы помимо молока или мяса, в зависимости от целей разведения и породы, приносят дополнительный доход от продажи молодняка, шерсти и шкур. Эти возможности сбыта конечной продукции увеличивают доходы и позволяют сделать производство почти безотходным.</p>		

Инвестиционное предложение (идея)
«Продажа (аренда) помещения общественного питания г. Ивацевичи
открытого акционерного общества «Ивацевичагротехсервис»

Предлагается:	Помещение общественного питания г. Ивацевичи: здание столовой (122/С-16659). <i>Здание двухэтажное кирпичное (1647,5 кв.м.), 1983 г.п.</i>
Инициатор:	открытое акционерное общество «Ивацевичагротехсервис»
Место расположения:	Брестская область, Ивацевичский район, г. Ивацевичи, ул. 40 лет Октября, 3.
Наименование предлагаемой к выпуску продукции (услуг):	открытие ресторана
Форма участия инвестора:	покупка или аренда объекта
Привлекательность проекта:	наличие достаточной сырьевой базы. расстояние от близлежащего города, км: <i>находится в г. Ивацевичи</i> расстояние от автодорог республиканского назначения и ж/дстанций: <i>до М1/Е-30 (Брест (Козловичи)-Минск-граница Российской Федерации (Редьки) 3,3 км, до железнодорожной станции Ивацевичи 1,7 км.</i>
Цель и описание проекта:	загрузка имеющихся производственных площадей объемами производства с возможной диверсификацией производства
Контактная информация:	телефон раб.: +375 1645 9 11 78



Успех ресторана складывается из множества факторов. Важно все до мелочей: от улыбки официанта до цвета тарелок. Но существует 12 ключевых факторов, которые должен учитывать любой ресторан:

1. Выбор верной концепции (в условиях жесткой конкуренции нужно выделяться. Ваша задача – предложить посетителям то, чего еще никто не предлагал. И здесь речь необязательно об экзотическом меню или эффектных декорациях. Зацепить клиента можно и удобным сервисом, и подачей, и выгодными предложениями, и дополнительными услугами).

2. Удачное расположение ресторана (расположение должно иметь удобную транспортную доступность и парковку).

3. Верный выбор формата и кухни ресторана (формат ресторана предполагает определенную схему бизнеса, форму подачи блюд и состав меню. Это может быть столовая, кофейня, кафе с

самообслуживанием, ресторан и т.д. С форматом ресторана взаимосвязан выбор кухни).

4. Продуманное меню ресторана (меню ресторана является своеобразным маркетинговым приемом для стимулирования продаж. Грамотно составленное и оформленное меню способно творить чудеса. Нет такого посетителя, которого бы не впечатлили яркие фотографии блюд или оригинальное оформление. И здесь значение имеет каждая мелочь).

5. Выбор хорошего имени для будущего ресторана (фраза из мультфильма: «Как вы яхту назовете, так она и поплывёт!») очень хорошо описывает роль названия в судьбе ресторана. Его имя – это часть выбранной концепции. Название должно быть оптимистичным, приятным на слух, цепляющим и отражать атмосферу заведения).

6. Качество выбора ресторана (в ресторан люди приходят не только за вкусной едой. Они хотят расслабиться в комфортной обстановке. А комфорт создает не только интерьер, атмосфера, но и сервис. Поэтому важно обеспечить в ресторане качественное обслуживание).

7. Удобства по всем пунктам (этот фактор не такой очевидный, как предыдущие, однако очень важный. Гость приходит в ресторан, чтобы отдохнуть, поэтому должен чувствовать себя комфортно).

8. Адекватный ценовой диапазон (цены в ресторане должны соответствовать целевой аудитории и ценам ближайших конкурентов. Также должно соблюдаться соотношение «цена/качество», причем в понятие «качество» должно вкладываться не только удачно составленное меню и громкое имя шеф-повара, но и сервис, дизайн, комфортная атмосфера).

9. Личное участие (ресторанное дело требует личного участия владельца в процессе работы ресторана. Именно хозяин должен контролировать все процессы. Он должен всегда держать руку на пульсе и принимать активное участие в жизни своего заведения. Иначе успеха не добиться).

10. Постоянная чистота (поддержание чистоты – это важная часть работы в ресторане. Чистым должен быть не только зал, где сидят посетители, но и кухня, которая скрыта от их глаз. Начнем с того, что содержать в чистоте кухонные помещения – ваша обязанность, согласно нормативам. Стандарты включают в себя внешний вид ресторана и сотрудников, поведение персонала, чистоту в зале, на кухне и в подсобных помещениях).

11. Фишка (У каждого заведения должна быть своя фишка. Та особенность, из-за которой люди приходят именно к вам. Удивить в плане блюд становится сложнее, поэтому рестораны прибегают к новым способам: придумывают различные увеселительные мероприятия, приглашают музыкантов, организуют квизы, квесты, кулинарные мастер-классы и т.д.).

12. Система автоматизации (клиенты ценят скорость обслуживания. Чтобы организовать быструю работу персонала,

автоматизируйте производственные процессы везде, где это возможно. Поэтому позаботьтесь о том, чтобы в ресторане исправно функционировала такая система. Она связывает работу зала, кухни, склада, кассы и бухгалтерии. Благодаря автоматизации вы повысите скорость и качество обслуживания, сможете контролировать учет движения ТМЦ. Система автоматизации позволит сократить издержки, повысить конкурентоспособность вашего заведения. Автоматизация удобна для всех: для руководителей, сотрудников и посетителей).

При соблюдении выше перечисленных факторов в первый год функционирования ресторана возможно получить рентабельность 25 %, в дальнейшем рентабельность может вырасти до 50-60%.

Примерные затраты при открытии ресторана составят:

- зарплатный фонд -15%;*
- налоги – 5%;*
- коммунальные платежи – 5%;*
- хозяйственные расходы – 5%;*
- фудкост (затраты на приготовление блюд)- 35%;*
- аренда -10%.*

Предполагаемая окупаемость данного бизнеса может составить через 1 - 1,5 года. Учитывая рентабельность и минимальность вложения, стоит задумать об этом бизнесе. И одно из главных, нанять хорошего шеф – повара, имеющий толк в тонкости вкуса.