

ПРОГНОЗ ДОХОДОВ

Точную оценку прогноза доходов представляется возможным сделать только после проведения маркетингового исследования с применением «полевых» методов работы – т.е. опроса репрезентативной выборки представителей целевой аудитории. Это, в отличие от экспертного мнения, более точный, но и достаточно дорогостоящий инструмент, поскольку цена опроса одного представителя (без учета организационной и аналитической работы) составляет 500 - 1000 рублей, а количество опрошенных должно, в данных условиях, составлять предположительно от 200-300 человек.

На данный момент для целей прогнозирования доходов Заказчиком маркетинговое исследование не рассматривается.

В рамках экспертной оценки для целей прогноза доходов от текущей деятельности ресторана было предложено опираться на плановую выручку в размере 1 800 000 руб./ мес. в **оптимистичном сценарии**.

В пессимистичном сценарии прогноз плановой выручки мы **снижаем еще на 10%**.

Кроме того, при прогнозе доходов всегда используем такой допуск, как постепенный выход на плановую мощность. Так,

- Выручку 1го месяца работы мы принимаем за 50% от плановой
- Выручку 2го месяца работы мы принимаем за 70% от плановой
- Выручку 3го месяца работы мы принимаем за 90% от плановой

В ресторанном бизнесе **декабрь** традиционно успешен. Кроме того, что увеличивается средний чек на 10-15%, еще и закономерно увеличивается количество корпоративных мероприятий.

Поэтому в декабре выручка любого ресторана, работающего с корпоративными клиентами, обычно увеличивается на 10-30%, в январе – наоборот, для заведений расположенных вне ТРЦ, она снижается на 10-15%. В данном описании мы эти тенденции не учитываем, что является **допуском в сторону большей надежности проекта**.