

2. **2079 GIE Set A Q.No. 22** Formulate a business plan for a restaurant including description of business, description of product and financial plan. [8]

एउटा रेष्टुराको लागि व्यवसायको विवरण, उत्पादनको विवरण र वित्तीय योजना वर्णन गर्दै व्यावसायिक योजना तयार पार्नुहोस् ।

■ **व्यवसाय योजनाको तयारी (Preparation of a Business Plan)**

अरनिको फास्टफुड रेष्टुरा प्रा.लि.
Araniko Fastfood Restaurant Pvt. Ltd.

मिति: २०७९/०९/०९

१. **कार्यकारी सारांश (Executive Summary)**

अरनिको फास्टफुड रेष्टुरा प्रा.लि. एक दाङ घोराही उपमहानगरपालिका, ६ मा अवस्थित एकलौटी व्यवसायमा दर्ता भएको एक व्यावसायिक कम्पनी हो । यस रेष्टुराले विभिन्न परिकारहरू उत्पादन गरी स्थानीय बजारमा विक्री वितरण गर्दै आइरहेको छ । यस कम्पनीले तयार गरेका परिकारहरू अर्गानिक र विषादीरहित शुद्ध स्थानीय स्तरमा उत्पादित वस्तुहरूको उपयोग गरी उत्पादन गर्ने भएकाले यस व्यवसायको योजना सफल हुने अधिक सम्भावना देखिन्छ ।

उत्कृष्ट खालका परिकारहरू उत्पादन गर्नका लागि स्थानीय बजारमा उत्पादित भएका कच्चा पदार्थहरू खरिद गरिनेछ । सफा तथा स्वादिष्ट (Hygienic and tastes) खाना हाम्रो लक्ष्य रहनेछ । स्थानीय आपूर्तिकर्ताबाट कच्चा पदार्थ खरिद गरी देशभरिका ग्राहकलाई सुपथ मूल्यमा स्तरीय खानाका परिकारहरू उत्पादनहरू उपलब्ध गराउनु हाम्रो दीर्घकालीन उद्देश्य रहेको छ । यस कम्पनीको प्रारम्भिक वित्तीय विश्लेषण, नगद प्रवाह, नाफाको अवस्था आदिले व्यवसाय विस्तारमा सकारात्मक सम्भावनाहरू प्रस्तुत गरेको छ ।

२. **व्यवसायको वर्णन (Business Description)**

अरनिको फास्टफुड रेष्टुरा प्रा.लि. दाङ, घोराही ६ स्थित सेडिना शर्माको निजी करिव १५ कटठा जग्गामा स्थापना गरिनेछ । यसले स्वास्थ्यवर्धक ताजा, विषादीरहित परिकारहरूका साथै विभिन्न मनोरञ्जनात्मक क्रियाकलापहरू सञ्चालन गर्ने र स्थानीय बजारमा विक्री वितरण गरिनेछ ।

क. **दूरदृष्टि (Vision):** नेपालमा विविध जातजाति भाषा संस्कृतिअनुसारका विविध परिकारहरू पाइन्छ तर नेपालको रैथाने खानाको परिकारसँग पर्यटनलाई प्रत्यक्षरूपमा जोड्न सकिएको छैन । नेपाली पर्यटन र नेपाली मौलिक परिकारलाई जोड्नकै लागि यस अरनिको फास्टफुड रेष्टुरा प्रा.लि.को स्थापना गरिएको हो । ग्राहकको सन्तुष्टि हाम्रो पहिलो लक्ष्य हो । सफा र ताजा खानाका परिकारहरू उत्पादन गरी सुलभ मूल्यमा छिटो र छरितो तरिकाले ग्राहकमा पुऱ्याउने हाम्रो प्रमुख उद्देश्य हो ।

ख. **लक्ष्य (Mission):** स्थानीय स्रोतसाधनहरूको उपयोग गरी उपभोक्ता मागअनुसार स्वच्छ, स्वादिष्ट र गुणस्तरीय परिकारको उत्पादन गरी विक्री गर्ने ।

ग. **विस्तार (Growth):** प्रारम्भमा दाङका तीन स्थानहरू घोराही, तुल्सीपुर र लमही गरी ३ स्थानमा शाखा खोलेर सञ्चालन गरिनेछ । निकट भविष्यमा नेपालभित्रका प्रमुख सहर बजारहरूमा शाखा विस्तार गरिने लक्ष्य छ ।

घ. **उत्पादन (Production)**

सुप: ■ पञ्च कुवा (आलु, तामा र वोडी) ■ सिस्नोको भोल
■ फाँडो ■ क्वाटी
■ ज्वानोको भोल

स्यान्स: ■ चुकौनी, लोकल अण्डा ■ चुक शखर र साँधेको आलु

मुख्य खानाहरू:

- दाल, भात, रोटी, तरकारी
- कुखुरा साँधेको
- पकुवा
- कोदोको भोल
- गुन्द्रुकको भोल
- सेकुवा
- चटामरी
- फुरौला
- च्याउको रस

अन्य मनोरञ्जनात्मक क्रियाकलाप: प्रत्यक्ष दोहोरी तथा आधुनिक गीतहरू

ड. परिमाण (Volume)

प्रतिहप्ता ३,००० प्रति प्लेट उत्पादन गर्ने ।

३. बजार विश्लेषण (Market Analysis)

वर्द्धो विश्वव्यापीकरण र मानिसहरूको स्वस्थ जीवनशैलीले गर्दा अहिलेका प्रायः किशोर-किशोरीहरूले रेष्टुराँमा गएर खाने, रेष्टुराँमा वर्थ डे र पारिवारिक जमघट हुने क्रम वर्द्धो छ । यस परिप्रेक्ष्यमा हाम्रो कम्पनीले अनुमान गरेका बजार सर्वेक्षण यसप्रकार रहेको छ :

- नेपालमा अर्गानिक खाना र खाजाको करिब ३ अर्व प्रति वर्ष
- दाङमा अर्गानिक खाना तथा खाजाको बजार रु. ८० करोड प्रति वर्ष
- यस कम्पनीले दाङको कुल बजारको २० प्रतिशत अंश समेट्ने अपेक्षा राखेको छ ।
- यस कम्पनीको खुला प्रतिस्पर्धा स्थानीय होटल तथा रेष्टुराँसँग हुनेछ । दाङमा अन्य ठुला प्रतिस्पर्धीहरू देखिदैन । यसर्थ व्यापार विस्तार सहज हुनेछ किनकि हाल दाङमा उपभोक्ताहरू रेष्टुराँ गएर खाना खाने प्रवृत्ति तीव्र गतिमा वर्द्धि भइरहेको छ ।

सबल तथा दुर्बल पक्ष (Strenghts and weakness):

यस कम्पनीको प्रमुख सबल तथा दुर्बल पक्षहरू तल दिइएको छ:

सबल पक्षहरू (Strenghts)

- मुख्य बजारवाट अलि टाढा भएकाले मानिसहरू थकान र कोलाहलवाट केही समयका लागि भए पनि मन आनन्दित हुने ठाउँ,
- अर्गानिक रूपले सफा, स्वच्छ तथा स्वादिष्ट उत्पादन,
- दाङको लागि विल्कुल नयाँ स्वाद हुने,
- उच्च प्रविधि प्रयोग गरी वर्द्धो उत्पादन (high quality in low cost),
- शीघ्र डेलिभरी (Quick delivery)

दुर्बल पक्षहरू (Weakness)

- ग्राहकहरूमा अर्गानिक तरिकावाट उत्पादित खाना खाने बानीको अभाव,
- रेष्टुराँमा गएर खाने बानी केवल नयाँ पुस्ता (New generation) मा मात्र सीमित,
- यातायात कठिनाई ।

वितरण माध्यम (Channels of Distribution)

- शाखा पसलहरू (Branch shops)
- कम्पनी आफैँद्वारा विक्री
- होटल तथा रेस्टुरेन्टमार्फत वा विक्री मध्यस्थकर्ताहरूद्वारा विक्री

४. उत्पादन वर्णन (Production Description)

खाना मानिस बाँच्नका लागि नभई नहुने कुरा भएकाले हामीले खानालाई हाम्रो संस्कृति चिनाउने किसिमले धेरै थरीका र स्थानीय बजार र क्षेत्रमा पाइने कच्चा पदार्थको प्रयोग गरी उत्पादन गरिनेछ। उच्च प्रविधि आयात गरी ग्राहकहरूलाई सफा र स्वादिष्ट खानाका परिकारहरू वितरण गरिनेछ। छिटो छरितो ढङ्गबाट ताजा उत्पादनहरू मात्र वितरण गरिनेछ। प्रारम्भमा दश प्रकारका उत्पादनहरू उत्पादन तथा विक्री, वितरण गरिनेछ। ग्राहकहरूको चाहनाअनुसार नयाँ नयाँ उत्पादनहरू थपिनेछ।

उत्पादन स्थल (Production location)	दाङ, घोराहीमा १५ कट्ठा जग्गामा होटल रेष्टुराँ र खानाका परिकारहरू बनाउने कारखाना खोल्नेछ।
उत्पादन प्रविधि (Technology)	स्थानीय बजारमा पाइने मौलिक तथा पुरानो परम्परागत प्रविधि र नयाँ प्रविधिको प्रयोग गरिनेछ।
कच्चा पदार्थ (Raw materials)	मैदा, मासु, तेल, चामल तरकारी तथा आयातित विशेष मसला।
अन्य (Other)	यान्त्रिक तथा बजारीकरणलाई सानो भ्यान, मोटरसाइकल, स्थानीय कामदार

५. वित्तीय योजना (Financial Plan)

कुल लगानी	२० लाख अधिकृत पूँजी
कुल विक्री	१ करोड पहिलो वर्ष
कुल मुनाफा	३० लाख पहिलो वर्ष
विक्री परिमाण	३०० प्लेट प्रतिदिन

वृद्धिदर (Growth Rate)

- विक्री विस्तार: ५ प्रतिशत प्रति महिना
- तेस्रो वर्षमा विक्री परिमाण: १५०० प्लेट प्रतिवर्ष थप गर्दै लैजाने

• अनुमानित नगद प्रवाह (Projected Cash Flow)

विवरण	पहिलो वर्ष (रु. लाखमा)	दोस्रो वर्ष (रु. लाखमा)	तेस्रो वर्ष (रु. लाखमा)
प्राप्ति (Receipt)	१००	१५३	२७५
भुक्तानी (Payment)	१२	१००	१३३
खुद नगद प्रवाह (Net Cash Flow)	७	५२	१४३
बैंक मौज्दात (Bank Balance)	७	६०	२०१

• कुल मुनाफा (Net Profit)

विवरण	पहिलो वर्ष (रु. लाखमा)	दोस्रो वर्ष (रु. लाखमा)	तेस्रो वर्ष (रु. लाखमा)
विक्री (Sales)	१००	१५२	२७४
प्रत्यक्ष लागत (Direct Cost)	४०	४८	८७
कुल नाफा (Gross Profit)	६०	१०४	१८७
खर्च (Overheads)	३०	३३	२८
खुद नाफा (Net Profit)	३०	७१	१५९

कर्जा तथा भुक्तानी (Loan and Repayment Plan)

व्यवसाय विकास विस्तारको सिलसिलामा पूँजी अभाव हुन गएमा नेपाल बैंक लि.बाट सहुलियत दरमा कर्जा प्राप्त गरिनेछ। कर्जाको भुक्तानी मासिक रुपमा सावाँ र व्याज किस्तावन्दी रुपमा भुक्तानी गरिनेछ।

उपलब्धि रणनीति (Harvest Strategy)

व्यवसायको मुनाफालाई ३ वर्षसम्म बाँडफाँड नगरी व्यवसायमै पुन लगानी गरिनेछ।

मुनाफा बाँडफाँड अनुपात लगानीको आधारमा

अधिकृत पूँजी (Authorized Capital)	२० लाख
चुक्ता पूँजी (Paid-up Capital)	१५ लाख
ऋण पूँजी (Borrowed Capital)	२५ लाख

६. सांयोगिक/ आकस्मिक योजना (Contingency plan)

यदि अरनिको फास्टफुड रेष्टुराँ प्रा.लि.ले निर्दिष्ट गरेको रणनीतिक योजना हासिल नभएमा वा प्राप्त गर्न कठिनाई भएमा रेष्टुराँले विक्री लक्ष्य र वित्तीय उद्देश्य पूरा गर्नको लागि स्वीकारयोग्य योजना तर्जुमा गर्ने निर्णय गरेको छ। यस रेष्टुराँ प्रा.लि.ले विक्री तथा अपेक्षित प्रतिफल १५ प्रतिशतसम्म घट्दा पनि त्यसलाई स्वीकारयोग्य सीमामा राखेको छ। त्यसैगरी विक्री एवम् लगानी ८५ प्रतिशतभन्दा कम भएमा निम्न नीतिहरू अवलम्बन गर्ने लक्ष्य राखेको छ।

- पहिलो वर्षको विक्री लक्ष्य: यस रेष्टुराँ प्रा.लि.ले वितरण तथा डेलिभरी सेवालाई छिटो छरितो गरी विज्ञापन, प्रवर्धन र खुद्रा व्यापारीसँग समन्वय गर्ने योजना रहेको छ।
- स्थानीय बजारमा अस्वीकार्य विक्री तह: वस्तु बजारीकरण गरेको तीन महिनासम्म स्थानीय बजार घोराही, तुलसिपुर र लमही स्थानमा विक्रीको मूल्याङ्कन गर्ने, सो मूल्याङ्कनका आधारमा लक्ष्यअनुसारको उपलब्धि नभएमा स्थानीय बजारका अनुभवी विक्रेताहरूको सहयोग लिने र उनीहरूलाई कमिसन उपलब्ध गराउने र विज्ञापन तथा प्रदर्शनको नयाँ स्वरूपको विकास गर्ने।

७. सन्दर्भसूची (Appendix)

यस परियोजनामा संलग्न गरिएका कागजपत्रहरू निम्नानुसार छन्:

- क. बैंक विवरण (Bank Statement)
- ख. सम्झौता पत्र (Contract Paper)
- ग. नक्सा (Map)
- घ. जग्गाधनी पूर्जा/ प्रमाणपत्र (Ownership of land/ Certificate)
- घ. सञ्चालक/ संस्थापकहरूको व्यक्तिगत विवरण (Bio-Data of BOD)