

Бизнес-план ПЕКАРНЯ



Хлебобулочные изделия во все времена входили в ежедневный рацион человека. Среднегодовое потребление хлеба по данным статистики составляет примерно 50 кг в год на душу населения и нет никаких предпосылок к уменьшению спроса на продукцию.

В данном бизнес-плане мы рассмотрим все факторы, влияющие на производство и реализацию хлебобулочной продукции, рассчитаем сроки окупаемости, рассмотрим типовые ошибки и требования законодательства.

СОДЕРЖАНИЕ:



Бизнес-план пекарни	3
Скачать готовый бизнес-план пекарни	3
Пример бизнес-плана пекарни	3
Актуальность идеи и анализ рынка с оценкой конкурентов	4
Пример с расчетами и анализ рисков	4
Расходная часть	5
Доходная часть	7
Риски, связанные с открытием пекарни	8
Выбор концепции	8
Используемые технологии	8
Ассортимент товаров, продукции, услуг	9
Тренды 2019 года: на что обратить внимание	9
Выбор места: удобство, проходимость человекопотока, цена аренды	10
Требования к помещению, оборудование и ремонт	10
Требования к оборудованию	11
Поставщики сырья/продуктов	11
Стандарты и ГОСТы	12
Регистрация юридического лица и необходимые документы	12
Возможные варианты ведения бухгалтерии	13
Сотрудники и персонал: подбор, найм и оформление	13
Организационный план	14
Производственный план	14
Пути сбыта	15
Эффективные способы продвижения и увеличения продаж	15
Система налогообложения	16
Финансовые результаты и типовые ошибки	16
Срок окупаемости стартовых затрат	17
Заключение	17

БИЗНЕС-ПЛАН ПЕКАРНИ

Продукция общего потребления востребована вне зависимости от сезонности и экономического положения в стране. Спрос на продукцию хлебопекарен прогнозируется как стабильный, рынок растет, а значит открытие нового бизнеса по производству выпечки и кондитерских изделий – станет прекрасным вариантом вложения денег, наращивания производства и извлечения прибыли.



СКАЧАТЬ ГОТОВЫЙ БИЗНЕС-ПЛАН ПЕКАРНИ

Оптимальное решение для начала ведения бизнеса – ознакомиться с расчетами, рассмотреть социально-экономические аспекты, подготовиться с юридической точки зрения. Если скачать готовый бизнес-план – можно сэкономить большое количество времени и сил. Документ даст полную информацию и позволит начать диалог с инвесторами.

ПРИМЕР БИЗНЕС- ПЛАНА ПЕКАРНИ

Рассмотрите пример бизнес-плана, заранее узнайте о трудностях, с которыми возможно придется столкнуться, о законодательной основе, конкурентах и сроках окупаемости первоначальных вложений. Построение нового бизнеса с нуля – масштабное дело, приступить к которому можно, рассчитав все шаги наперед.

АКТУАЛЬНОСТЬ ИДЕИ И АНАЛИЗ РЫНКА С ОЦЕНКОЙ КОНКУРЕНТОВ

Пищевое производство является одной из самых востребованных сфер деятельности. В густонаселенных районах города с высоким уровнем человекопотока, пекарня будет реализовывать около 300 кг готовой продукции в день. Актуальность идеи обеспечивается факторами:

- Широкий ассортимент продукции ежедневного потребления.
- В отличие от большинства товаров и услуг, выпечка востребована всем населением, без привязки к возрастной категории и половой принадлежности.
- Частные пекарни производят такие разновидности хлеба (цельнозерновой, диетический), которые обычно не производятся городскими хлебокомбинатами.
- За счет отлаженного плана производства, продукция изготавливается и реализуется в рамках одного дня – потребители покупают только свежую выпечку.

Анализ рынка показал, что продукция частных пекарен становится все более востребованной, а загруженность хлебокомбинатов снижается до уровня 50% и менее. Оценка конкурентов должна стать основой для принятия решений. Ключевые параметры бизнеса должны быть приняты на основании нескольких критериев:

1. Местонахождение пекарни должно определиться исходя из количества конкурентов в радиусе нескольких сотен метров и перспективы увеличения человекопотока. Если в определенном районе города достраивается жилой дом или крупное коммерческое помещение – это обеспечит дополнительный приток посетителей.
2. Ценовая политика. Нужно устанавливать конкурентоспособные цены, чтобы посетители могли принимать решения о покупке, основываясь на уровне качества и ассортименте продукции, не фокусируясь на ценах.
3. Изучите – какую продукцию реализуют ближайшие конкуренты, сделайте свой ассортимент уникальным. Возможно, это будет изготовление тортов на заказ или изготовление специфических видов хлеба.
4. Ориентированность на клиента должна быть на первом месте. Это касается не только качества продукции, нужно обойти конкурентов и по сопутствующим услугам, например, особая бесплатная упаковка товара в фирменные бумажные пакеты/коробки, праздничное оформление.



ПРИМЕР С РАСЧЕТАМИ И АНАЛИЗ РИСКОВ

Оценим бизнес-проект с точки зрения первоначальных вложений и ежемесячных переменных расходов. Средний срок окупаемости пекарных производств варьируется от 9 месяцев до 2-3 лет – в зависимости от планируемого масштаба производства, качества товара и ценовой политики.