# **Бизнес-план кондитерской на дому**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 (название организации)

|  |  |
| --- | --- |
| Инициатор: | \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| Адрес регистрации: | \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| Телефон: | \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| Email: | \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |

## **1. Краткий инвестиционный меморандум**

Рынок кондитерских изделий в России объёмный и ежегодно растёт: по итогам 2023 г. (сведения за I-III кварталы) объём розничных продаж составил 1,2 трлн руб. в денежном эквиваленте, что на 7,8% выше показателя за аналогичный период 2022 г. И эксперты прогнозируют поступательное увеличение спроса в ближайшие 5 лет.

Важно отметить, что на современном рынке происходит смещение интересов потребителей: стремительно растёт спрос на полезные сладости. Именно это направление особенно выгодно и для начинающих, и для опытных кондитеров. Изготавливать подобную продукцию можно в домашних условиях, при этом доход с продаж составит в 1,5-2 раза больше средней зарплаты по России.

**Цель проекта:** открытие кондитерской на дому в г. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

Основные факторы успеха бизнеса:

* высокий рыночный спрос с незначительными сезонными корреляциями;
* строгий контроль качества компонентов и готовых изделий;
* нестандартный базовый ассортимент;
* работа по индивидуальным заказам, высокая адаптивность к меняющимся запросам покупателей.

Технико-экономическое обоснование проекта:

|  |  |
| --- | --- |
| **Показатель** | **Величина** |
| Инвестиции, руб. | 121 500 |
| Ставка дисконтирования, % | 17 |
| Ежемесячный объём продаж, руб. | 120 000 |
| Рентабельность продаж, % | 30 |
| Срок выхода в точку безубыточности, мес. | 2 |
| Срок окупаемости, мес. | 5 |

## **2. Описание бизнеса**

В первое время планируется работа кондитера в качестве самозанятого. Этот статус подразумевает, что предприниматель не может перекупать полуфабрикаты, он должен изготавливать кондитерские изделия самостоятельно из ингредиентов, качество которых соответствует всем нормам законодательства.

Кондитерская будет оборудована на дому, а рабочее место – приведено в соответствие требованиям СанПиН 2.3.2.2362-08, 2.3.2.1324-03, а также закона № 52-ФЗ и прочих нормативных документов, в которых определены базовые критерии качества пищевых продуктов.

Бизнес ориентирован на работу в центральном и прилегающих районах города. Целевая аудитория – это преимущественно семьи с детьми, или одинокие молодые люди.

На открытие бизнеса от идеи до старта потребуется около 8 недель.

|  |  |
| --- | --- |
| **Этапы** | **Неделя** |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** |
| Регистрационные мероприятия |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Анализ, разработка политики ценообразования |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Подготовка помещения на соответствие требованиями СанПиН |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Покупка, установка оборудования |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Начало работы |  |  |  |  |  |  |  |  |

## **3. Описание продукта (услуги)**

Ассортимент соответствует распределению спроса на кондитерские изделия на российском рынке. В частности, он содержит 3 группы товаров: мучные (53,8%), шоколадные (28,3%) и сахаристые (17,9%).



Номенклатура кондитерских изделий включает:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№** | **Изделие** | **Сумма, руб.** |
| 1 | Торт бисквитный с кремовой прослойкой (цена за 1 кг)* выравнивание фальш-яруса глазурью
* покрытие шоколадным велюром
* декор любой сложности
* начинка фруктовая, ореховая (цена за 100 г)
 | 2 1008501 5001 500430 |
| 2 | Какао-бомбочки (набор 6 шт.) | 2 500 |
| 3 | Клубника в бельгийском шоколаде (набор 16 шт.) | 5 900 |
| 4 | Печенье овсяное (набор 12 шт.) | 2 900 |
| 5 | Эклеры с творожным кремом (набор 6 шт.) | 2 900 |
| 6 | Капкейки с кремом (набор 6 шт.) | 2 900 |

При изготовлении кондитерских изделий используются натуральные продукты премиального качества. Они закупаются на местных фермах, которые состоят в Союзе фермеров, имеют все необходимые документы, в т.ч. ветеринарные справки, свидетельства соответствия на продукцию.

Курьерская доставка заказа в границах города осуществляется бесплатно, за пределы города – не осуществляется.

## **4. Описание рынка сбыта**

Планируется осуществлять сбыт товаров в пределах города.

Очевидно, что среди потребителей растет тенденция к употреблению полезных и низкокалорийных сладостей. Они предпочитают изделия с высоким содержанием какао и функциональных компонентов.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№** | **Характеристики** | **Тип потребителей** |
| 1 | Социально-демографические | Люди молодого и среднего возраста (18-40 лет), преимущественно состоящие в браке и имеющие 1 и более детей |
| 2 | Уровень заработка | Высокий, средний |
| 3 | Интересы | Гастрономия, путешествия, посещение вечеринок и иных общественных мероприятий |

В городе есть несколько конкурирующих домашних кондитерских, которые изготавливают торты на заказ, шоколадные конфеты и различные мучные сладости. По результатам анализа конкурентов было принято решения сформировать ассортимент, который включает наиболее популярные позиции; также предложены уникальные варианты изделий (печенье, какао-бомбочки).

Цены на продукцию остаются на уровне конкурентов. Преимущество кондитерской заключается в использовании натуральных ингредиентов и уникальном дизайне изделий.

|  |  |
| --- | --- |
| **СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ*** конкурентоспособные цены;
* использование фермерских продуктов;
* индивидуальный подход к клиентам.
 | **СЛАБЫЕ СТРОНЫ*** неизвестный бренд на рынке, отсутствие лояльных покупателей;
* узкий ассортимент.
 |
| **ВОЗМОЖНОСТИ*** постепенное расширение ассортимента с учётом запросов покупателей;
* открытие небольшого кафе-кондитерской.
 | **УГРОЗЫ*** возможен стремительный рост цен на фермерскую продукцию;
* появление множества новых конкурентов.
 |

## **5. Продажи и маркетинг**

В первое время, на этапе становления бизнеса, планируется ориентироваться на работу в своём и прилегающих районах города, что позволит сэкономить на доставке.

Поиск клиентов будет осуществляться по нескольким каналам:

* социальные сети (популярные городские группы и публичные страницы, собственный аккаунт);
* печатные объявления на подъездах, в общественных местах;
* рекомендации знакомых.

В будущем предполагается сотрудничество с ивент- и свадебным агентством.

## **6. Финансовый план**

*Организационно-правовая форма – самозанятый.*

*Налог на профессиональный доход (НПД) по ставке 4% с доходов, полученных от физических лиц.*

Согласно предварительному анализу спроса, количество заказов должно приносить около 120 тыс. руб. ежемесячно. Преимущественно, клиенты будут заказывать торты с индивидуальным дизайном.

На открытие бизнеса потребуется 121 500 руб.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№** | **Источник финансирования** | **Сумма, руб.** |
| 1 | Регистрация | - |
| 2 | Оформление медицинской книжки | 2 000 |
| 3 | Покупка, установка оборудования | 104 200 |
| 5 | Покупка расходных материалов (ингредиентов, декора) | 15 300 |
|  | **ИТОГО** | **121 500** |

Основная часть инвестиционного капитала будет потрачена на покупку оборудования и инвентаря.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№** | **Расходы** | **Цена, руб/шт** |
| 1 | Плита 4-конфорочная электрическая с встроенным духовым шкафом (присутствуют функция конвекции, гриль) | 44 500 |
| 2 | Тестомесильная машина | 13 400 |
| 3 | Миксер | 1 400 |
| 4 | Блендер погружной | 2 500 |
| 5 | Фритюрница | 3 200 |
| 6 | Соковыжималка | 3 100 |
| 7 | Аппарат для варки шоколада | 11 600 |
| 8 | Холодильник однодверный | 11 800 |
| 9 | Шприц кондитерский | 1 300 |
| 10 | Утварь (миски, сито, венчик, лопатка) | 3 400 |
| 11 | Формы для выпечки | 5 000 |
| 12 | Расходные материалы, в т.ч. фольга, пекарская бумага, упаковка | 3 000 |
|  | **ИТОГО** | **104 200** |

## **7. Факторы риска**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Событие** | **Уровень риска** | **Последствия** |
| 1 | Рост конкуренции на рынке | Средний | Отток клиентов, вынужденное понижение цен и падение общей выручки |
| 2 | Сезонность | Средний | Снижение выручки в летний период |
| 3 | Рост стоимости сырья | Низкий | Повышение стоимости услуг и, как следствие, снижение клиентской активности |
| 4 | Снижение качества сырья | Средний | Ухудшение качеств готовых изделий, отток клиентов и ухудшение репутации |

Все риски имеют средний или низкий уровень, что говорит о малой вероятности их наступления. Минимизировать их поможет активное продвижение и продажа качественной продукции.

---------

При подготовке бизнес-плана использовались материалы с сайта dasreda.ru