

Бизнес-план Кондитерской

БиПлан Консалтинг
www.bi-plan.ru

1. Конфиденциальность
2. Резюме
3. Этапы реализации проекта
4. Характеристика объекта
5. План маркетинга
6. Техничко-экономические данные оборудования
7. Финансовый план
8. Оценка риска
9. Финансово-экономическое обоснование инвестиций
10. Выводы

Приложения:

Таблица 1. Этапы проекта

Таблица 14. Средние цены на продукцию Кондитерских в России

Таблица 15. Кондитерская печь

Таблица 16. Тестомешалка

Таблица 17. Миксер

Таблица 18. Фасовочно-упаковочные автоматы

Таблица 19. Холодильник

Таблица 20. Емкость для хранения сыпучих продуктов

Таблица 21. Хлеборезка

Таблица 22. Соковыжималка

Таблица 24. Дисконтированные денежные потоки деятельности

Кондитерской за 2 отчетных периода

Таблица 25. Расходы на реализацию проекта

Таблица 26. Расходы на оплату труда и налоговые отчисления

Разработка бизнес плана на заказ

- Вы планируете запуск небольшого предприятия или фирмы с объемом инвестиций до 3 млн. рублей;
- Вам нужен бизнес план «для себя» с детальным анализом будущего дела;
- Вам нужен бизнес план для привлечения кредита свыше 3 млн. рублей от внешнего источника финансирования?

Наши эксперты найдут идеальное решение специально для открытия Вашего дела.

Что бы начать процедуру разработки бизнес плана позвоните по телефону прямо сейчас:

(499) 343-93-83

Наш опыт создания бизнес планов во всех отраслях экономики и социального развития России начался в 2000 году. С тех пор нашими экспертами было выполнено более 600 бизнес планов для предприятий и организаций, многие из которых действуют по сей день. Чтобы создать успешное дело, необходимо грамотно его спланировать, учесть все нюансы, просчитать расходы и риски. Мы готовы в этом Вам помочь.

Подробнее с услугой вы можете ознакомиться на сайте:

<https://www.bi-plan.ru/order/>

1. Конфиденциальность

Информация и данные, содержащиеся в данном бизнес-плане, являются конфиденциальными, предоставляются при условии, что они не будут переданы третьим лицам без предварительного согласия предприятия-заявителя и разработчика бизнес-плана.

Бизнес-план предназначен для оценки экономической эффективности инвестиционного проекта и использования в качестве коммерческого предложения в процессе проведения переговоров с заинтересованными инвесторами и кредиторами.

Принимая на рассмотрение данный бизнес - план, получатель берет на себя ответственность за соблюдение указанных условий.

Все данные, оценки, планы, предложения и выводы, приведенные в данном документе, касающиеся расходов, объемов реализации, источников финансирования и прибыльности проекта, актуальны при условии форс-мажорных обстоятельств и основываются на согласованных мнениях участников разработки бизнес-плана.

2. Резюме

Настоящий проект представляет собой план создания Кондитерской с денежным оборотом в два года.

Руководитель проекта _____

Идея проекта: Идея создания Кондитерской оборотом в два года преследует три цели:

1. Создание высокорентабельного предприятия.
2. Получение прибыли.
3. Удовлетворение потребительского рынка в создании кондитерских изделий.

Финансирование проекта: Осуществляется путем получения коммерческого кредита в 5612838,58 рублей.

Характер предприятия: предприятие по производству хлебобулочных и

кондитерских изделий с целью реализации оптом и в розницу.

Стоимость проекта: 5612838,58 рублей.

Сроки окупаемости: 2 года.

Доход инвестора составит 1833031,58 рублей.

Выплаты процентов по кредиту начинаются с первого месяца реализации данного проекта.

Возврат заемных средств начинается с первого месяца реализации проекта. Данное обстоятельство введено в данном бизнес плане для упрощения понимания структуры расчета потока дисконтирования и регулирования денежного потока.

Заложенная процентная ставка по заемным средствам 14%. Необходимо учитывать, что в настоящее время банки пересматривают норму процента для инвестиционных проектов в сторону снижения.

Общая сумма начисленных процентов составит 1833031,58 рублей.

Условный жизненный цикл проекта 2 года.

Срок окупаемости с начала реализации проекта 7 месяцев.

Срок окупаемости с учетом дисконтирования 2 года.

Общий экономический эффект от реализации проекта за условный жизненный цикл составляет 5119091,44 руб.

3. Сроки и основные этапы реализации проекта

Начало реализации проекта начинается после получения кредита.

Окончание через 24 месяца.

Необходимые для реализации проекта мероприятия описаны в Таблице 1 «Этапы проекта» Приложений.

4. Характеристика объекта

Кондитерская предназначена для выпуска кондитерских изделий с целью удовлетворения потребительского спроса на выпускаемые изделия для любителей сладкого.

То есть потребитель услуг это человек, который скорее откажет себе в полезной продукции, но побалуется чем-то вкусненьким. Такой потребитель может относиться к любому социальному слою общества.

Кондитерские изделия – высококалорийные и легкоусваиваемые пищевые продукты с большим содержанием сахара и отличающиеся приятным вкусом и ароматом. Обычно производятся с использованием следующих ингредиентов: мука, сахар, мед, фрукты и ягоды, молоко и сливки, жиры, яйца, дрожжи, крахмал, какао, орехи и так далее.

Продукция и услуги кондитерской это:

- хлеб (фруктовый, банановый и др.);
- слойки и выпечка (с начинками и без);
- кондитерские изделия (пирожные, торты, конфеты и др.);
- услуги кафе (кофе, чай, соки, пирожные, слойки, выпечка и др.).

Расширить ассортимент всегда можно за счет собственного производства сэндвичей и пиццы.

Непосредственно перечень кондитерских изделий, которые возможно выпускать в Кондитерской, представлен в Таблице 2.

Таблица 2

Примерный перечень кондитерских изделий

Батончики Бисквиты Вафли Восточные сладости Галеты Грильяж Декоративные кондитерские изделия Драже Зефир Ирис Какао-порошок Карамель Кексы и Коржи	Кондитерские плитки Конфеты Крекер Мармелад Молочные изделия Наборы изделий Орешки Печенье Пирожные Плитки шоколадного вкуса Повидло Полуфабрикаты	Прочее Пряники Рулеты Торты и Пироги Фрукты и ягоды в шоколаде Халва Хлеб и хлебобулочные изделия Шоколад Шоколадная паста Сухие завтраки
--	---	--

Важнейшими этапами организации работы Кондитерской являются:

- местоположение;

- будущие клиенты;
- ассортимент;
- дизайн помещения.

Одним из важных этапов открытия Кондитерской — это регистрация. Самые популярные формы организационно правовой собственности всех предприятий общественного питания это ООО и ЗАО. Зарегистрировать ЗАО и ООО нужно в налоговой инспекции. Обязательно потребуется подготовленный пакет учредительных документов, что сделать можно самостоятельно или прибегнув к помощи юридической фирмы.

В уставе фирмы обязательно следует указать весь перечень услуг, которые планируется оказывать, и также характеристики продукции, планируемые к выпуску.

Нужно изучить технологию приготовления тех или иных изделий или начинок: так производство кремовых изделий должно соответствовать нормам СЭС. Это влечет за собой то, что в перечне продукции предприятия необходимо указать и эту позицию.

После получения свидетельства о регистрации и присвоения кодов в Госкомстате предприятие должно встать на налоговый учет, а затем - на учет в пенсионный фонд и фонд медицинского страхования. После этого открывают банковский счет.

Если предприниматель решил открыть Кондитерскую, то нужно определиться с размерами кондитерской и ассортиментом. От этого будет зависеть выбор необходимого оборудования и соответствующего объема арендуемой площади. Выбор же ассортимента зависит, прежде всего, от того, какие потребительские предпочтения в том или ином населенном пункте.

Маленькую Кондитерскую обычно организуют на арендованных площадях, а кондитерскую фабрику, конечно же, нужно построить или купить готовое здание. Потому объем инвестиций в открытие бизнеса будет разным, и будет определять необходимость получения заёмных средств.

Как правило, кондитерское производство требует крупных

производственных площадей (от 150 кв.м.), но задачу по экономии площади можно решить, используя готовые смеси, начинки. Это также избавит от трудоёмких операций. Но в любом случае потребуется миксер.

Оснащенность производства должна быть на конкурентном уровне или выше: от возможностей оборудования во многом зависят качество и вкус готового продукта, а также производительность цеха. Необходимо тщательно изучить потребительский спрос, при этом важно определить социальные группы потенциальных клиентов и выяснить их готовность платить за тот или иной продукт, что определит спрос потребителя кондитерских изделий и выпечки. В центральных районах городов спрос на продукцию частных кондитерских выше, чем в "спальных" районах, но затраты на аренду помещений в центре обычно на порядок выше.

Для того чтобы выпускать качественные и конкурентоспособные кондитерские изделия обязательно необходимо закупить хорошее оборудование: печи, тестомешалки, столы, транспортёр, фасовочное и упаковочное оборудование, лучше всего импортное.

Закуп сырья нужно осуществлять у проверенных поставщиков.

Важным шагом в открытии Кондитерской является выбор помещения.

Максимально выгодным считается расположение Кондитерской в профильном помещении, которое ранее было предприятием общественного питания: кафе, столовая.

Средние цены на рынке по аренде помещения составят от 240 до 500 рублей за 1 кв. м в месяц. Стоимость зависит от района месторасположения, от состояния помещения и других условий. Обязательное условие при выборе - помещение должно быть хорошо вентилируемым.

Согласно санитарно-гигиеническим нормам Российской Федерации, не разрешается размещение цеха выпечки в подвальных и полуподвальных помещениях. Стены цеха обязательно нужно облицевать кафельной плиткой или покрасить вододисперсионной краской до высоты 1,75 метра. Полы должны быть водонепроницаемыми. Помещение обязательно оснастить системами

водоснабжения, теплоснабжения, газоснабжения, вентиляции (кондиционирования), провести канализацию, электричество, телефон.

Обычно проектированием таких предприятий занимаются архитектурно-проектные фирмы, бюро. В качестве подрядчика подойдет фирма, имеющая лицензию на право производства подобных работ. Обязательно нужно заключить с такой фирмой договор на техническое обслуживание сетей.

Помещение должны принять на соответствие нормам инспекция из противопожарной службы и СЭС, потому как именно эти инстанции подписывают акты приемки и выдают соответствующие разрешительные документы.

При проектировании нужно обязательно продумать помещение для кафе, в котором свежую выпечку потребители смогут дегустировать вместе с чашечкой кофе, чая или свежевыжатого сока.

Также нужно продумать дизайн торгового зала и кафе. Это ответственное поручение можно доверить специализированной фирме или частному дизайнеру. Дизайн будущего заведения играет важную роль в успешности предприятия.

Профессионалы советуют, чтобы решая задачи, связанные с дизайном помещения и технологическим проектом производства, все-таки обратиться за помощью и советом к специалистам — проектные бюро и архитекторы, которые могут воплотить на бумаге, и придать официальный характер для контролирующих органов.

Мебель для кафе обычно делают на заказ или покупают готовую. Обычно в отделке используются ламинированная ДСП и другие материалы, например дерево. Из дерева или из соломки могут быть изготовлены поддоны, в которые кладут выпечку, в оформлении интерьеров приоритетны светлые, природные цвета: тона спелых колосьев, хлеба, солнца.

Обычно в зале кафе располагают столы, стулья, пристенный барный модуль с набором стандартного оборудования: кофе - машина, миксер, блендер, гриль, хлебные стеллажи, витрины с выкладкой, осуществляемой в рабочей

зоне на высоте 850 мм и отделяемые от покупателя прямым стеклом. Такая форма витрины позволяет хорошо рассмотреть изделие, не наклоняясь, а продавцу легко его достать. Также потребуются нейтральный и кассовый прилавки.

Для привлечения клиента, для распространения приятного запаха выпечки, в зал должна быть вынесена часть технологического процесса, такая как выпечка или «помещенная за стекло» стадия отделки кондитерских изделий тортов и пирожных.

Основная часть хлеба и булочных изделий должна будет выпекаться во внутренних производственных помещениях, но небольшое количество в частности мелкоштучных изделий, после стадии формовки можно выпечь и в торговом зале. Это приведет в восторг детей, женщин. Удивит тех, кто никогда не сталкивался с этим процессом. При этом печь можно расположить непосредственно за витринами, а изделия подвозить на противнях в тележке. Как правило, для таких целей используются компактная печь с расстойкой в комплекте, которая «справится» с выпечкой любой продукции.

В планах организации Кондитерской предполагается производство вкусного кофе и ароматного чая. В приготовлении и подаче эксклюзивного кофе или чая будет важен любой нюанс, что выгодно оттенит и выделит товар от конкурентов. Также важно заботиться о здоровье клиента, предложив свежавыжатый сок.

Также необходимо нанять персонал. Важным будет способность работать людей в коллективе и быть благожелательными, потому как работа с людьми и с продуктами требует теплоты и ласки. И только тогда покупатель вернется за вкусным лакомством и приятным отношением к нему бармена или продавца.

Если же фантазия или технические характеристики оборудования никак не могут сойтись в едином образе предприятия, то стоит обратиться к проектировщику-профессионалу. Он грамотно расположит технику и спроектирует производство. А это уже ляжет в основу конкурентного

преимущества, повысит культуру производства и улучшит его качество. Комплект оборудования, выбранный проектировщиком-профессионалом и предложенный к проекту будет максимально универсальным: водоохладитель, дозатор-смеситель воды, мукопросеиватель, тестомес, миксер, делитель и делитель-округлитель, предварительная расстойка, закатка, расстойка, печь (желательно универсальная: способная выпекать кондитерские изделия наравне с хлебом), а также большое количество вспомогательного: столы, полки, стеллажи, тележки, противни, формы и т.п.

На сегодняшний день функционирует множество мелких, средних и крупных компаний, которые производят кондитерские изделия, но большинство из них не чувствует конкуренции, так как рынок этот стал достаточно свободным. Этот бизнес долго окупается и требует большой объем инвестиций, поэтому бизнес-план для такого предприятия должен быть обязательно, как подробное руководство, со всеми расчетами, сроками, рисками.

Соответственно, оборудование окупится за год, в следующих периодах все затраты будут составлять остальные начальные затраты.

5. План маркетинга

128 пунктов успешного бизнес-плана

1. Конфиденциальность

1.1. Предназначение

1.2. Актуальность

2. Резюме

2.1. Денежный оборот

2.2. Идея и цели проекта

2.3. Финансирование

2.4. Характер предприятия

2.5. Сроки окупаемости

2.6. Доходы инвестора

2.7. Экономический эффект

3. Сроки и основные этапы реализации проекта

4. Характеристика объекта

4.1. Потребители товара/услуги

4.2. Выбор категории товара/услуги

4.3. Концепция бизнеса

4.4. Распределение эффективности мощностей

4.5. Расчет прибыльности

4.6. Учет национальных и региональных особенностей

4.7. Эффективное распределение площадей

4.8. Сравнение затрат на аренду и приобретение в собственность

4.9. Адаптация концепции к потребностям клиентов

4.10. Определение целевой группы

5. План маркетинга

5.1. Отслеживание текущего состояния потребительского рынка

5.2. Расчет рентабельности

5.3. Изучение конкурентной среды

5.4. Ориентирование на постоянного клиента

5.5. Программы лояльности

5.6. Системы электронного управленческого учета

5.7. Конкурентные преимущества

5.8. Сравнение российского и импортного оборудования

5.9. Возможное объединение направлений бизнеса

5.10. Динамика объема продажи товара/услуг

5.11. Объем продажи товара/услуг

5.12. Прогнозы экспертов рынка

5.13. Анализ ситуации на рынке

5.14. Разработка комплекса мероприятий по формированию потребительского мнения

5.15. Глобальная разработка концепции бизнеса

5.16. Изучение конкурентного окружения

5.17. Потенциал потребителей товаров/услуг

5.18. Прирост участников конкурентного рынка

5.18.1.1. Северо-западный округ

5.18.1.2. Уральский Федеральный округ

5.18.1.3. Центральный Федеральный округ

5.18.1.4. Южный Федеральный округ

5.18.1.5. Приволжский Федеральный округ

6. Техничко-экономические данные оборудования

6.1. Подбор оборудования для обеспечения работы

6.2. Техническая оснащенность помещений

7. Финансовый план

7.1. Система учета

7.2. Основные уплачиваемые налоги

7.2.1.1. Налог на прибыль

7.2.1.2. НДС

7.2.1.3. Налог на имущество

7.2.1.4. Подоходный налог

7.2.1.5. Социальные выплаты

7.3. Прогнозируемая структура доходов

7.4. План объемов продаж товаров/услуг расчетного периода

7.5. Дисконтированные потоки выручки

7.6. Выплата кредита

7.7. Расходы на деятельность предприятия

7.8. Анализ расходов с учетом специфики предприятия

7.9. Отработка системы найма для привлечения высококвалифицированных кадров

7.10. Планирование фонда оплаты труда

8. Оценка риска

8.1. Уровень конкуренции

8.2. Уровень смены технологий

8.3. Уровень зависимости от человеческого фактора

8.4. Уровень капитализации инвестиций

9. Финансово-экономическое обоснование инвестиций

- 9.1. Расчет необходимых кредитных средств
- 9.2. Вычисление точки безубыточности
- 9.3. Расчет суммы прибыли и чистая прибыль инвестора
- 9.4. Итоговая валовая прибыль
- 9.5. Расчет дисконтированных потоков денежных средств

10. Выводы

- 10.1. Условия успешного функционирования
- 10.2. Необходимые качества руководителя

11. Приложения

- 11.1. Этапы проекта
 - 11.1.1.1. Начало проекта
 - 11.1.1.2. Заключение инвестиционного договора
 - 11.1.1.3. Внесение в госреестр и постановка на учет
 - 11.1.1.4. Подбор местоположения и оформление документации
 - 11.1.1.5. Приобретение оборудования
 - 11.1.1.6. Установка оборудования
 - 11.1.1.7. Найм персонала
 - 11.1.1.8. Обучение персонала
 - 11.1.1.9. Проведение маркетинговой компании
 - 11.1.1.10. Окончание проекта
- 11.2. Влияние на выручку отдельных товаров/услуг
- 11.3. Средние цены на товары/услуги в России
- 11.4. Оборудование для обеспечения работы
- 11.5. Мебель для организации работы
- 11.6. Расходы проекта
 - 11.6.1.1. Аренда/приобретение площади

- 11.6.1.2. Приобретение оборудования
- 11.6.1.3. Расход материалов
- 11.6.1.4. Накладные расходы
- 11.6.1.5. Приобретение необходимой оргтехники
- 11.6.1.6. Затраты на рекламу
- 11.6.1.7. Зарплата сотрудникам
- 11.6.1.8. Налоги
- 11.6.1.9. Непредвиденные расходы
- 11.7. Периоды денежных поступлений и отчислений (помесячно)
 - 11.7.1.1. Валовый доход предприятия
 - 11.7.1.2. Доход от продаж товаров/услуг
 - 11.7.1.3. Выплаты по кредиту
 - 11.7.1.4. Основная сумма
 - 11.7.1.4.1.1. Остаток суммы к выплате
 - 11.7.1.4.1.2. Процент по кредиту
 - 11.7.1.5. Издержки
 - 11.7.1.5.1.1. Единовременные выплаты
 - 11.7.1.5.1.2. Ежемесячные выплаты
 - 11.7.1.6. Сальдо месяца
 - 11.7.1.7. Налог на прибыль
 - 11.7.1.8. Чистый доход
- 11.8. Расходы на оплату труда и налоговые отчисления
 - 11.8.1.1. Заработная плата работников в месяц
 - 11.8.1.2. ФОТ до налогообложения
 - 11.8.1.3. Налоговые отчисления за год
 - 11.8.1.3.1.1. Подоходный налог
 - 11.8.1.3.1.2. Отчисления в социальные фонды
 - 11.8.1.4. Общие расходы на оплату персонала

11.8.1.5. Налоги к перечислению в бюджет

Спасибо, что прочитали краткий бизнес-план на сайте www.bi-plan.ru

Для открытия прибыльного бизнеса скачайте полную версию бизнес-плана в формате WORD, с расчетами, таблицами ФОТ и ДДС.

Желаем успехов в будущем деле!

С уважением, Команда БиПлан