

Кондитерский магазин



Ален Расул Ф-1203





Введение

Сладости любят все, начиная детьми и заканчивая пожилыми людьми, благодаря чему кондитерская продукция всегда будет пользоваться спросом. Поэтому заработать достойные деньги на их продаже реально, главное, прежде чем приступить к организации своего дела, разработать грамотный бизнес план кондитерской.



» Начиная этот бизнес, лучше остановиться на самом простом варианте – магазине. Производство потребует гораздо больших затрат и начинать с нуля, конкурируя с производителями имеющими репутацию, чья продукция знакома и любима покупателями, будет довольно сложно. Собственное производство можно будет открыть позже, при расширении бизнеса.



» Три самые главные вещи, которые определяют успех и которые нужно учитывать при разработке бизнес плана кондитерского магазина – это **ассортимент**, **расположение торговой точки** и **ценовая политика**.



Расположение магазина и его клиенты

» Как и для любой точки розничных продаж, расположение магазина будет существенно влиять на выручку. Среди самых удачных мест для кондитерского магазина можно назвать те, что расположены на маршруте, по которому проходит большое количество людей (по пути на работу и обратно).



» Помещение для магазина можно арендовать или приобрести в собственность. Для второго варианта достаточно купить 2-х или 3-х комнатную квартиру на первом этаже и перевести ее в нежилое помещение.



Оснащение магазина

» Для организации работы магазина потребуются организовать следующее:

- ремонт помещения, чтобы оно соответствовало санитарным и противопожарным требованиям;
- приобретение витрин (обычных и холодильных);
- покупка, установка и настройка кассового оборудования и электронных весов с функцией штрих кодирования;



- приобрести компьютер с торговым программным обеспечением, маркировочное и фасовочное оборудование;



- подключение к телефонной связи и Internet;
- установка терминала для оплаты по банковским картам;
- установка рекламной вывески и оформление витрины, приобретение спецодежды для персонала, хозяйственного и моющего инвентаря.
- Для создания комфортной обстановки для покупателей желательно установить систему кондиционирования и тепловую завесу у входа.



Персонал



- » Количество персонала в бизнес-плане кондитерского магазина будет определяться технологией обслуживания покупателей. Возможны два варианта – через прилавок или самообслуживание. С точки зрения объема выручки и количества посетителей самообслуживание более предпочтительно. Для данного варианта на смену потребуются не менее двух работников, кассир и продавец, занятый взвешиванием продукции, продаваемой на вес и маркировкой единичного товара (торты, чай, кофе, кексы и т.п.), раскладкой товара

» Для организации работы магазина, взаимодействия с поставщиками товара, приемки товара и внесения информации о нем в базу данных нужен управляющий. Для уборки помещения понадобится уборщица, работающая на полставки. Водителя и бухгалтера нанимать нецелесообразно. Бухгалтерию проще и дешевле передать на аутсорсинг.



Доставка

» Доставку товара можно организовать, используя одновременно два варианта: часть товара доставляют непосредственно поставщики продукции, часть товара закупается самостоятельно управляющим на оптовой базе. Транспортной компании (либо индивидуальному предпринимателю) оплачивается только конкретная поездка.



Текущие расходы

- » Разрабатывая бизнес план кондитерской, необходимо учесть текущие расходы на приобретение товара, оплату коммунальных услуг, услуг бухгалтера, транспортной компании, охранной и пожарной сигнализации, на обновление спецодежды, периодические медосмотры персонала, санитарную обработку помещения, моющие средства и инвентарь, оплату телефонной связи и Internet, рекламы.



Реклама

» Планируя расходы на рекламу, в бизнес-плане кондитерского магазина необходимо остановиться на рекламных носителях, которые обеспечат максимальное количество рекламных контактов с потенциальными клиентами. В основном это расходы на наружную рекламу, включающие в себя изготовление вывески и оформление витрины магазина.



» Кроме того, на этапе открытия желательно на небольшой период разместить наружную рекламу на нескольких рекламных щитах, расположенных на близлежащей территории и в общественном транспорте на маршрутах, пролегающих рядом кондитерским магазином. Не лишним будет установка указателей и штендеров.



Анализ

- » Начальный капитал **14 млн тг**
- » Аренда помещения **400 тыс тг**
- » Оснащение магазина **3 млн тг**
- » Оплата зар.платы **800 тыс тг**
- » Коммунальные , безопасность , транспорт и т д – **2 млн.тг**
- » Реклама **600 тыс тг**



**Всего расходов в 1 месяц
примерно 7 млн тг**

**Расходы на 2 и последующие месяцы
около 4 млн тг**

При среднем чеке в 3000 тг. и 70
покупателях в день выручка
кондитерского магазина
составит **6.3 млн. тг. в месяц.**

Т.е чистая прибыль будет
составлять **2.3 млн тг в месяц**

