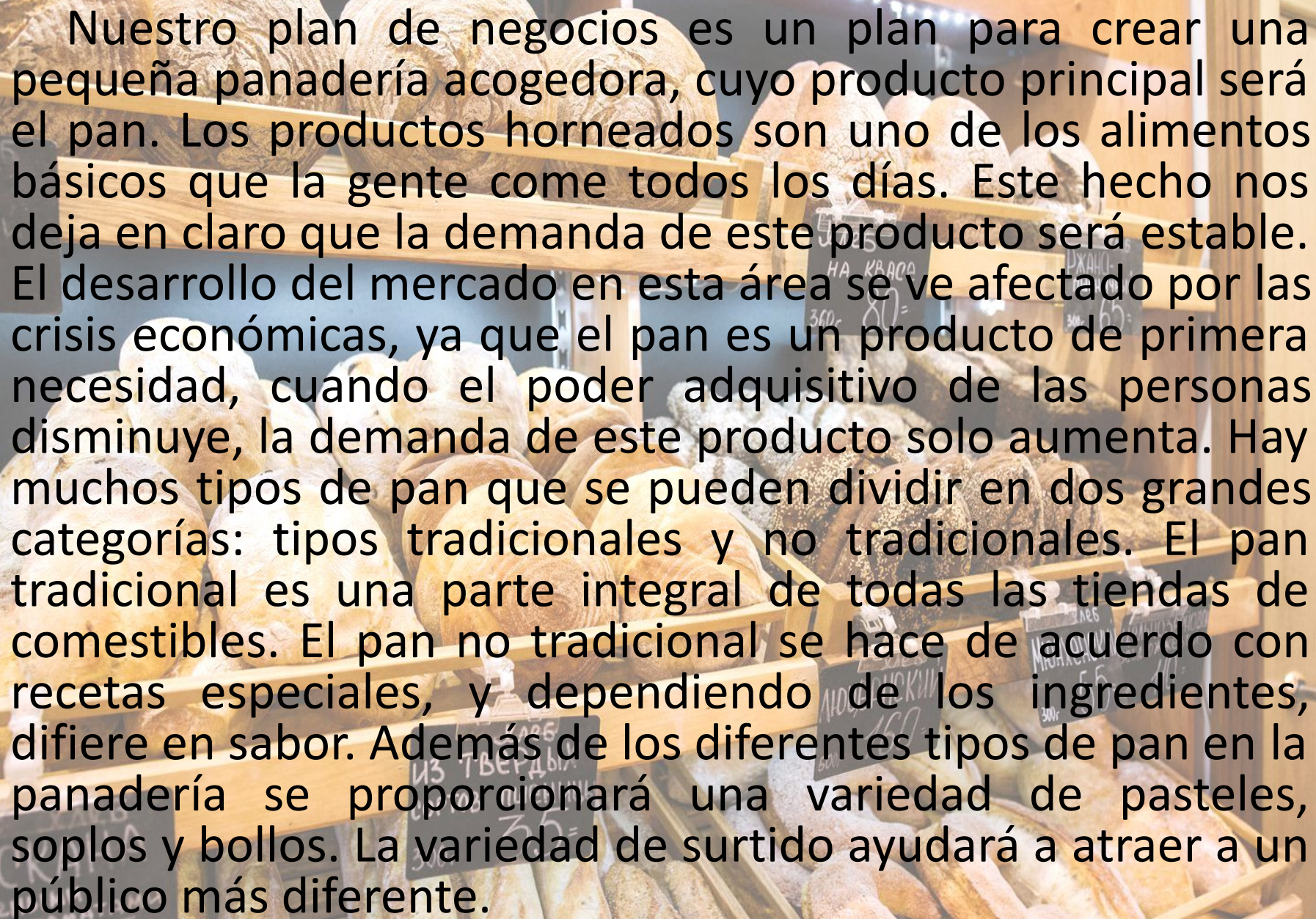


PLAN DE NEGOCIOS



8735K
ALINA ANTONOVA
REGINA NASIBULLINA



A photograph of a bakery display. Several wooden shelves are filled with various types of bread, including round loaves, baguettes, and rolls. Price tags are visible, some with handwritten text in Cyrillic and numbers. The background is slightly blurred, showing more of the bakery interior.

Nuestro plan de negocios es un plan para crear una pequeña panadería acogedora, cuyo producto principal será el pan. Los productos horneados son uno de los alimentos básicos que la gente come todos los días. Este hecho nos deja en claro que la demanda de este producto será estable. El desarrollo del mercado en esta área se ve afectado por las crisis económicas, ya que el pan es un producto de primera necesidad, cuando el poder adquisitivo de las personas disminuye, la demanda de este producto solo aumenta. Hay muchos tipos de pan que se pueden dividir en dos grandes categorías: tipos tradicionales y no tradicionales. El pan tradicional es una parte integral de todas las tiendas de comestibles. El pan no tradicional se hace de acuerdo con recetas especiales, y dependiendo de los ingredientes, difiere en sabor. Además de los diferentes tipos de pan en la panadería se proporcionará una variedad de pasteles, soplos y bollos. La variedad de surtido ayudará a atraer a un público más diferente.

Hay varios tipos de problemas que pueden surgir durante el proceso de hacer negocios.

Los productos pueden deteriorarse debido a la pequeña cantidad de ventas. Este problema se puede resolver de esta manera, será posible organizar promociones y vender productos por las noches con un descuento.

Riesgo de rotura del equipo. Para evitar este problema, debe comprar equipos solo de proveedores verificados, así como realizar inspecciones periódicas del equipo.

Y el mayor problema es la saturación del mercado por parte de los jugadores. Para hacer esto, seguiremos las obras de otras panaderías, analizaremos sus actividades, inventaremos sus promociones especiales y programas de lealtad para clientes leales.





Nuestra panadería será única, ya que se hará en un tema específico. Nos centraremos en el hecho de que ofreceremos tipos de pan de todo el mundo para el comprador. El diseño de nuestra panadería será apropiado. Un gran mapa del mundo se colgará en la pared y el mostrador se dividirá en zonas, cada una de las cuales pertenecerá a un país en particular.

En la etapa inicial, se supone que dicho personal:

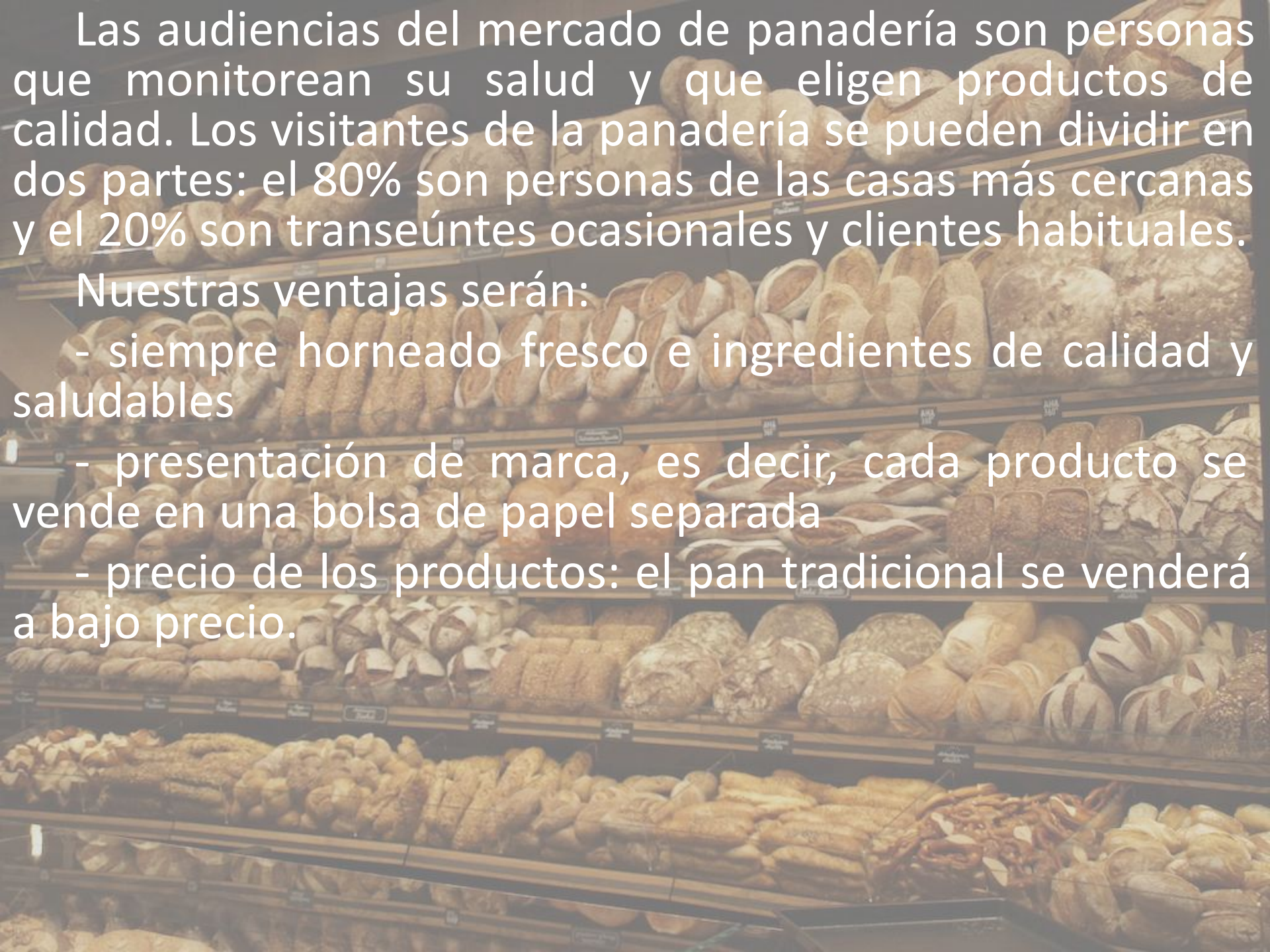
- dos panaderos

- el gerente, que se encargará de la compra de materias primas y la organización del trabajo de todo el personal

- dos cajeros vendedores

- limpiador

- contable.



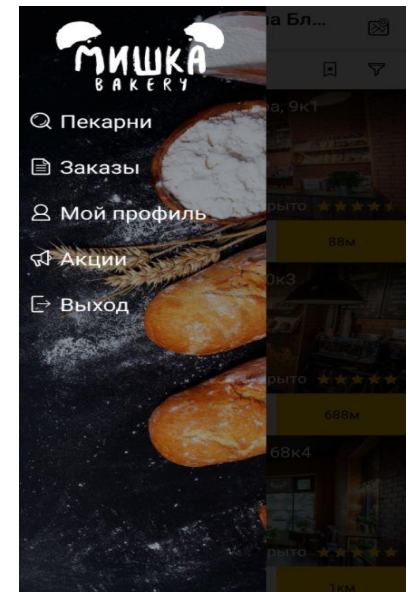
Las audiencias del mercado de panadería son personas que monitorean su salud y que eligen productos de calidad. Los visitantes de la panadería se pueden dividir en dos partes: el 80% son personas de las casas más cercanas y el 20% son transeúntes ocasionales y clientes habituales.

Nuestras ventajas serán:

- siempre horneado fresco e ingredientes de calidad y saludables
- presentación de marca, es decir, cada producto se vende en una bolsa de papel separada
- precio de los productos: el pan tradicional se venderá a bajo precio.

La venta se realizará directamente en el propio establecimiento, pero también habrá un sitio web y una aplicación donde se puede hacer un pedido. Por Teléfono, puede llamar y averiguar la cantidad de mercancía

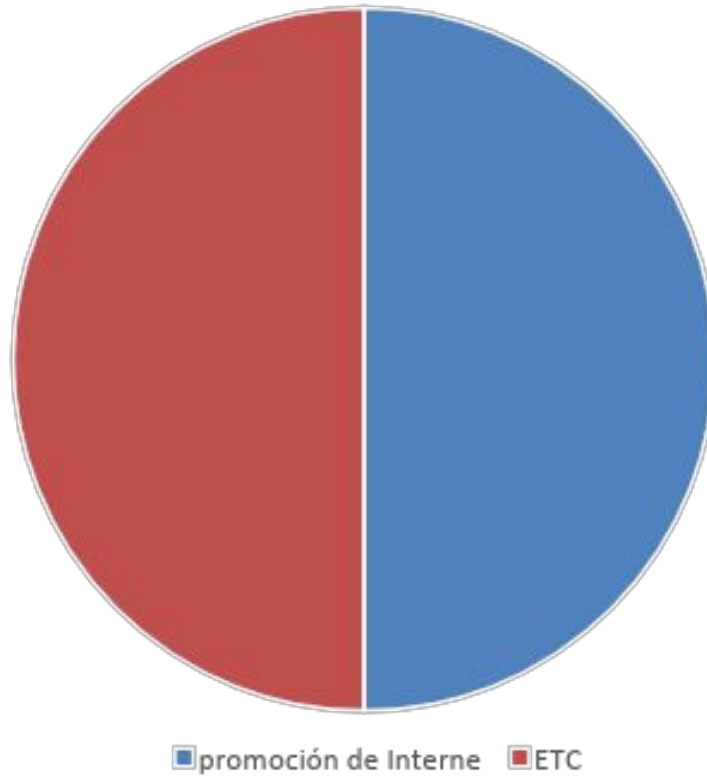
fvolchek.ru



- Para promover el negocio en la etapa inicial, se utilizarán varios métodos:
- - Publicidad exterior (señalización, pancartas, publicidad en transporte público);
- - Folleto (folletos, cupones de descuento);
- - Promoción en Internet (creación de sitios web);
- - Promoción en las redes sociales (concursos, sorteos, atraer bloggers)



costos de promoción



- En promedio, la publicidad y la promoción de negocios, por mes se necesitan alrededor de 155 mil rublos. El 50% del presupuesto va a la promoción de Internet.



- Recopilar todos los datos necesarios de otras secciones del plan de negocios;
- Determinar la composición y estructura de todos los costos actuales;
- Asignar todos los costos corrientes a los costos variables y fijos;
- Determinar el beneficio neto.

Investigación de mercado de marketing



- Volumen de producción-15%;
- La producción-el Pan de las variedades diferentes, la repostería original;
- Pros-la Elección entre una gran variedad, la oportunidad de probar nuevos e inusuales productos frescos;
- Los contras Son pequeños volúmenes de producción, el precio está inflado.

Para comenzar el trabajo de la panadería, debe elegir los siguientes especialistas:

- - **tecnólogo de alimentos con educación superior;**
- - **panaderos con formación profesional;**
- - **ayudantes;**
- - **limpieza de los locales de producción.**



Nuestro mercado está dirigido a personas de todas las edades y clases sociales. Porque vendemos desde pequeños dulces, pan, hasta pasteles y tartas.



La singularidad de nuestro negocio

- Hermoso diseño;
- Precios asequibles;
- Composición orgánica;
- Sabor único;
- Pasteles recién horneados (preparados cada hora);
- Surtido amplio;

