

# Бизнес план «Bakery Shop»

Курсовая работа Хусаиновой  
Лады

# Описание бизнеса, продукта или услуги

В данном бизнес-плане будет рассмотрен вариант открытия булочной с собственным производством в одной постройке с несколькими столами и кассами.

Поситителям будет преставленно:

- Более 10 видов хлеба
- Разные виды хлебобулочных изделий «к чаю»
- Около 10 видов пирогов
- Капкейки, чизкейки , макаруны и печенья разных вкусов
- Напитки горячие ( кофе, чай) , холодные (лимонад, газировка)

## Чем уникален наш товар?

1. Хлебобулочные изделия — один из наиболее популярных товаров на российском рынке. Несмотря на то, что за последние несколько лет востребованность хлеба несколько снизилась, эксперты подтверждают, что спрос на товар будет стабильным.
2. Уникальные рецепты изделий.
3. Возможность бесплатной дегустации.
4. Полезность и выгодность



## Постоянные издержки

На счет аренды мы уже сказали. Кроме того, вам понадобится сделать ремонт, на эту цель следует выделить порядка 100 000 руб.

Оборудование выйдет около 363 000 руб

Наименование	Количество	Цена за 1 шт.	Общая сумма
<i>Оборудование для кухни</i>			
Печь пекарская	1	40 000	40 000
Шкаф расстойный	1	25 000	25 000
Мукопросеиватель	1	25 000	25 000
Тестомес	2	30 000	60 000
Зонт вентиляционный	1	10 000	10 000
Ванна моечная	1	4 000	4 000
Стол кондитерский	1	20 000	20 000
Посуда	-	-	50 000
Весы	1	5 000	5 000
Стеллаж	2	15 000	30 000
Хлебная форма	40	200	8 000
Холодильник	1	30 000	30 000
<b>Итого:</b>			<b>277 000</b>

<i>Оборудование для зала</i>			
Кассовый аппарат	1	15 000	15 000
Витрина	2	10 000	20 000
Шкаф-витрина	2	5 000	10 000
Стул	8	2 000	16 000
<b>Итого:</b>			<b>61 000</b>
<i>Инвентарь для персонала</i>			
Микроволновая печь	1	10 000	10 000
Шкаф для одежды	1	10 000	10 000
Чайник	1	5 000	5 000
<b>Итого:</b>			<b>25 000</b>
<b>Общая сумма:</b>			<b>363 000</b>

## Переменные издержки

<b>Заработная плата</b>	<b>1 месяц</b>
Директор-премиальная часть	9 792
Продавец-окладная часть	30 000
Продавец-премиальная часть	7 344
Пекарь	60 000
Уборщица	8 000
Страховые взносы	38 400
<b>Итого ФОТ</b>	<b>183 536</b>

## Ежемесячные затраты

ФОТ (включая отчисления)	240 268
Аренда (20 кв.м.)	49 000
Коммунальные услуги	5 000
Реклама	10 000
Бухгалтерия (удаленная)	8 000
Закупка сырья	170 957
Закупка упаковки	34 191
Непредвиденные расходы	5 000
<b>Итого</b>	<b>522 416</b>

## Расчёт точки безубыточности

Согласно расчетам, среднемесячная прибыль составляет 120 000 руб., при условии, что булочная находится в проходимом и живом месте. Проект окупится через 7 месяцев после открытия. В продажах учтена реализация продукции по трем направлениям: традиционный хлеб, нетрадиционный хлеб, выпечка для чая, выручка посчитана исходя из средних цен на рынке. Рентабельность продаж бизнеса составляет 32%.

- Цена хлеба – 15 руб.
- Себестоимость продукции на 1 штуку: мука – 7 руб., вода – 3 руб., упаковка – 1 руб.
- Общецеховые расходы: зарплата – 50 000 руб. + отчисления (34,2%), амортизация – 30 000 руб., ремонт оборудования и помещений – 40 000 руб.
- Таким образом, мы получаем следующие значения показателей:
- $P = 15$  руб.
- $AVC = 7 + 3 + 1 = 11$  руб.
- $FC = 50\,000 * 1.342 + 30\,000 + 40\,000 = 137\,100$
- Точка безубыточности в натуральном выражении будет равна :
- $BEP (нат.) = FC / (P - AVC) = 137\,100 / (15 - 11) = 34\,275$  штук,
- в денежном выражении:
- $BEP (ден.) = P * BEP (нат.) = 15 * 34\,275 = 514\,125$  руб.

# Факторы риска

Как и любой другой вид бизнеса, открытие булочной сопряжено с определенными рисками, такими, как:

Порча продукции из-за малого количества продаж. Можно устраивать акции и продавать продукцию со скидкой (например, в вечернее время). Также рекомендуется анализировать текущие продажи для возможности прогнозировать спрос;

Риск поломки печи и прочего оборудования. Нужно покупать оборудование у проверенных поставщиков, а также следить за его исправной работой;

Большое количество игроков на рынке. Для снижения этого риска обозначьте свои конкурентные преимущества, следите за предложениями других булочных, внедряйте новые акции;

Снижение спроса. Необходимо проанализировать причину снижения продаж, добавить дополнительные изделия в ассортимент, собирать отзывы покупателей, регулировать уровень цен.