

***БИЗНЕС-ПЛАН  
КАФЕ-КОНДИТЕРСКАЯ  
«СЛАДОСТИ ДЛЯ РАДОСТИ»***

Гавриленко Анастасия Владимировна  
Ряднова София Олеговна

Модуль В1

# МЕТОДЫ ГЕНЕРАЦИИ ИДЕИ

«**Мозговой штурм**» (идеи: продвижение идей студентов СПО, виртуальный бизнес-инкубатор, онлайн-помощник для самозанятого),

«**6 шляп мышления**» (идеи: помощник по продвижению и развитию бизнеса, онлайн-курсы по маркетингу, сервис по упрощению продвижения бизнеса)

## SCAMPER

**S - Замена** сложных и дорогостоящих приложений по подготовке рекламных носителей более простым

**C - Комбинирование** онлайн и оффлайн взаимодействия с типографией

**A - Адаптация** процесса для заурядного пользователя

**M - Модификация** процесса разработки рекламного макета под смартфоны

**P - Перенос** модели Delivery Club на взаимодействие b2b и типографий

**E - Удаление** этапов согласования макетов и общение с типографией

**R - Поменять местами** дизайнера и заказчика. Вы всегда об этом мечтали!



# ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ

- Проект «Сладости для радости» создан для людей, которые не просто любят сладкое, но и желают чему-то научиться, в данном случае – кондитерскому мастерству.
- На таком мастер-классе можно приобщиться к тайнам профессиональной кухни, познать тонкости приготовления настоящего кулинарного шедевра



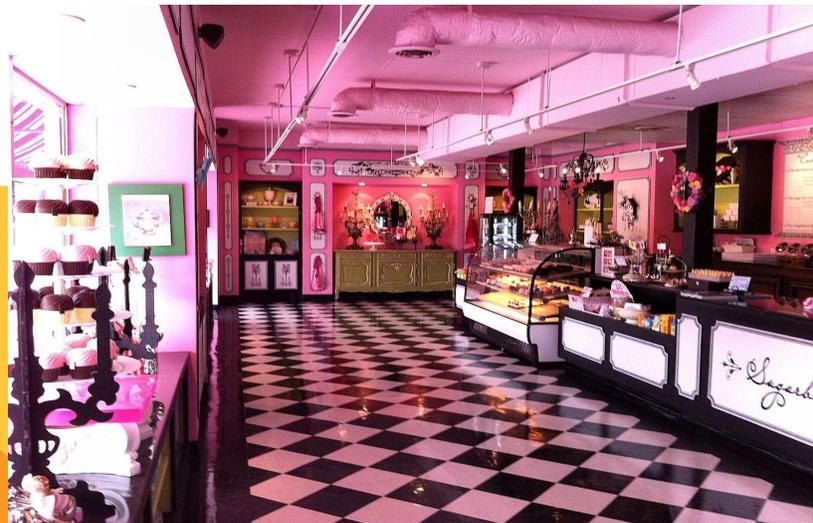
# ОПИСАНИЕ ЗАВЕДЕНИЯ

Оригинальный стиль и приятная атмосфера!

**Время работы:**

**Пн.-Пт. 10:00-22:00**

**Сб.-Вс. 10:00-23:00**



# ОЦЕНКА РЕАЛИЗУЕМОСТИ ИДЕИ

## Метод оценки бизнес-идеи «FAN»

1. **F – Feasible (осуществимый)** – Данная бизнес-идея легко реализуема за счет не больших вложений и малых трудозатрат.
2. **A – Attractive (привлекательность)** – идея является привлекательной за счет небольшой цены за товар и качество продукта.
3. **N – Novel (оригинальный)** – она инновационна за счет того, что на рынке кафе- кондитерских мы одни из немногих можем предоставлять услуги мастер-классов для гостей всех возрастов.

# ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ОПЫТ, НАВЫКИ, КОМПЕТЕНЦИИ

## **Гавриленко Анастасия Владимировна**

- Студентка 2 курса специальности Гостиничный сервис Анапского сельскохозяйственного техникума.**
- Отличница, активистка, участница многих олимпиад и конкурсов.**
- Занимается рисованием**
- Имела опыт в работе администратора, в работе с детьми в качестве аниматора, а также в работе с бухгалтерией.**
  - **Организатор**
  - **Ответственная**
  - **Трудолюбивая**

# ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ОПЫТ, НАВЫКИ, КОМПЕТЕНЦИИ

## *Ряднова София Олеговна*

- Студентка 2 курса специальности Гостиничный сервис Анапского сельскохозяйственного техникума*
- Хорошистка, активистка, участница многих конкурсов*
- С отличием окончила художественную школу*
- Имела опыт работы с детьми в качестве аниматора*
  - *Легко располагает людей к себе*
  - *Бесконфликтность*
  - *Упорство*

# РОЛИ И ОБЯЗАННОСТИ В БИЗНЕСЕ

## **Гавриленко Анастасия**

*Директор, администратор*

- руководство кафе-кондитерской;
- финансирование деятельности кафе-кондитерской;
- определение сегментов рынка;
- заключение договоров с поставщиками;
- общий контроль за деятельностью кафе;
- контроль за работой техники и оборудования;
- урегулирование разногласий, в том числе между персоналом и клиентами заведения.

## **Ряднова София**

*Финансовый директор, главный бухгалтер*

- формирование финансового плана;
- планирование дохода;
- разработка системы скидок,
- анализ эффективности маркетинговых мероприятий,
- учет финансовых документов;
- подготовка финансовой отчетности;
- - проведение рекламных кампаний;

# ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ РОСТ УЧАСТНИКОВ

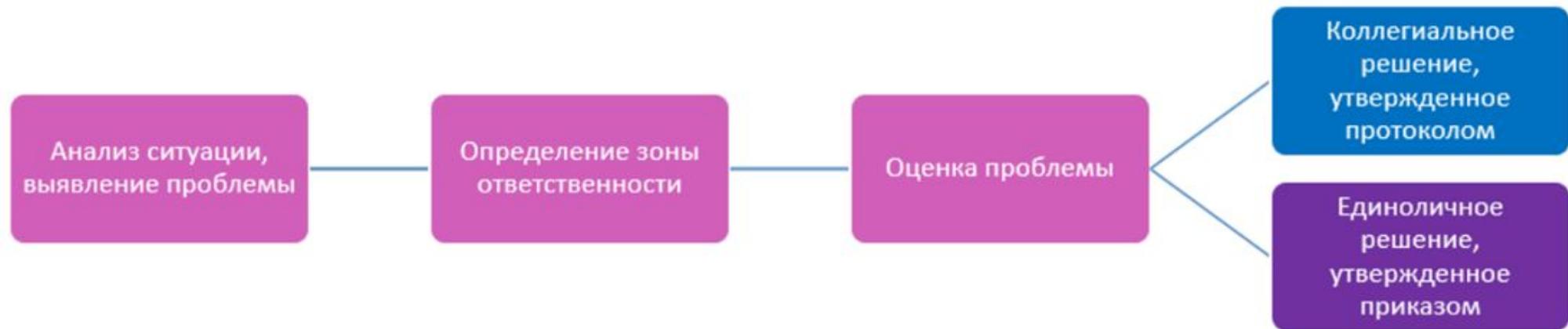
## **Гавриленко Анастасия**

- По окончании учебы в техникуме, планирую поступать в Высшее учебное заведение в сфере политологии.
- Также планирую развивать свой бизнес и повышать уровень своего познания в различных сферах жизни

## **Ряднова София**

- По окончании учебы в техникуме, планирую продвигать свой бизнес в сфере художественного искусства, создать свою коллекцию одежды собственного производства

# ПРОЦЕСС ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В КОМАНДЕ



Решение конфликтных ситуаций решается путем вынесения вопроса на голосование на собрании учредителей ООО (3 чел)

# 5 СИЛ ПОРТЕРА

Параметр	значение	Описание	Направление работ
Угроза со стороны товаров-заменителей	средняя	Возможно появление товаров-заменителей. Например, набирающая обороты молекулярная кухня.	Поддерживать и совершенствовать товар. Концентрировать все усилия на выявлении потребности в товаре.
Угрозы внутриотраслевой конкуренции	высокий	Рынок компании является высоко конкурентным и перспективным. Есть ограничения в повышении цен.	Проводить постоянный мониторинг предложений конкурентов. Развивать и повышать воспринимаемую ценность товара. Повышать уровень знания о товаре и узнаваемость бренда.
Угроза со стороны новых игроков	высокий	Высок риск входа новых игроков. Новые компании появляются постоянно.	Проводить постоянный мониторинг появления новых компаний. Проведение акций, расширение потребителей за счет мастер-классов.
Угроза потери текущих клиентов	высокий	Существование менее качественных, но экономичных предложений.	Разработать эконом-программы для потребителей, чувствительных к цене. Разработка бонусных карт.
Угроза со стороны поставщиков	средний	Дифференциация поставщиков.	Наличие других поставщиков.

# БИЗНЕС-МОДЕЛЬ ОСТЕРВАЛЬДЕРА

## Партнеры

Поставщики продуктов и оборудования

«Оптовая база» город Новороссийск, улица Луначарского 28А  
«Сладкий декор» город Анапа, улица Краснозелёных 8/1

## Ресурсы

Человеческий ресурс (опытный персонал)  
Удачное месторасположение  
Хороший производственный цех  
Инстаграм, Ютуб, ТикТок

## Ключевые виды деятельности

Изготовление популярных десертов  
Авторские торты  
Организация мастер-классов  
Проведение праздников и знаменательных событий

## Ценностное предложение

Всеми любимые сладости из детства (позитивные эмоции из прошлого)  
Эмоциональный отдых  
Сближение семей за общим делом  
Хорошее начало дня-каждое утро выпечка в Ваш дом или офис

## Коммуникация с клиентом

Сайт, инстаграм, вконтакте, одноклассники, ТикТок  
Общение в кафе

## Каналы сбыта

Реклама мастер-классов в соцсетях (личный сайт, продажи через директ инстаграма, ютуб канал)  
Прямая продажа в кондитерском-кафе «Сладости для радости»

## Покупатели

Мужчина и женщина от 25-45 лет, находящиеся в браке и имеющие несовершеннолетних детей

## Расходы

Производство сладостей и тортов  
Аренда помещения  
Закупка продуктов и оборудования  
Интерьер заведения  
Заработная плата персоналу  
Реклама

## Доходы

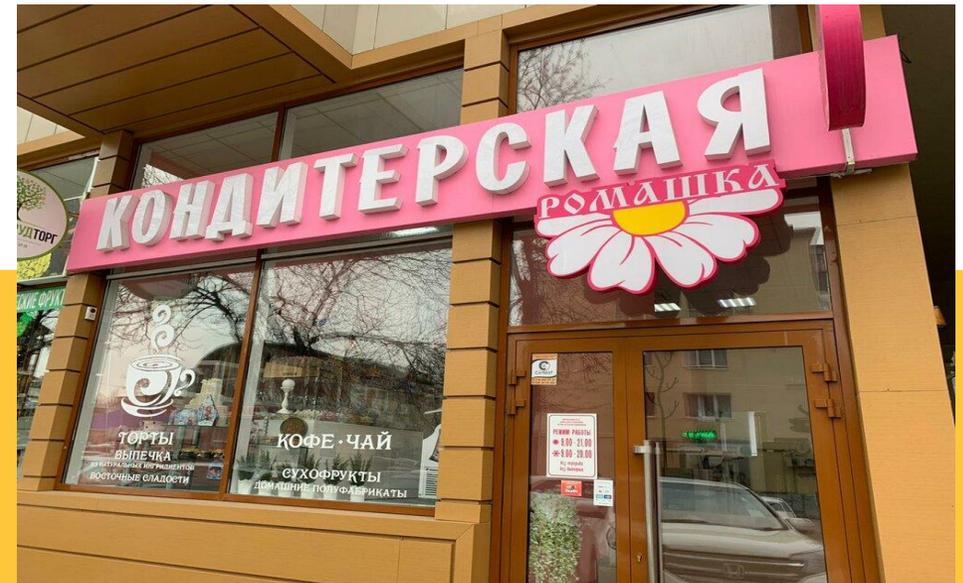
Средний чек- 370 рублей  
Аренда помещения под развлекательные мероприятия и организация детских праздников  
Час 1000 рублей

# КОНКУРЕНЦИЯ

Основными конкурентами являются предприятия:

- Белореченские торты (ул. Ленина 160)
- Космос (ул. Ленина 129)
- Кондитерская Ромашка (ул. Краснозеленых 14)

Нашими косвенными конкурентами являются продуктовые магазины и рестораны быстрого питания, которые находятся в шаговой доступности от кафе-кондитерской, так как там тоже продаются кондитерские изделия.



*Подсластите свою жизнь с*



БЛАГОДАРИМ ЗА ВНИМАНИЕ 😊