


Бизнес-план кондитерской

 Этот пример готового бизнес-плана кондитерской **выполнен не нашей компанией**. Чужие готовые бизнес-планы не могут быть успешно использованы ни для открытия реального бизнеса, ни для получения инвестиций. Если вам нужно составить реальный бизнес-план кондитерской, рекомендуем ознакомиться с

- разделом ["Как заказать бизнес-план?"](#),
- видеозаписями плейлиста ["Бизнес-планирование"](#) на нашем канале **Youtube**,
- [бизнес-планами предприятий общепита](#), разработанными компанией "Питер-Консалт".

Содержание бизнес-плана кондитерской

Анализ рынка

Открытие кондитерской: за и против
Оценка конкурентов
Выбор формата для кондитерской
Франшиза кондитерской
Ассортимент продукции
Помещение для кондитерской
Требования к помещению
Оборудование кондитерской
Закупка сырья и упаковочных материалов
Требования к готовой продукции
Персонал
Регистрация бизнеса
Каналы сбыта и методы продвижения
Сколько стоит открыть кондитерскую
Ежемесячные затраты и размер прибыли
Заключение

Анализ рынка

Открытие собственной кондитерской – это возможность не только заработать деньги, но и удовлетворить запросы массы посетителей, не умеющих жить без сладкого. В соответствии с российским ГОСТом, к числу кондитерских изделий относится довольно много разновидностей сладостей. Все их можно разделить на несколько групп:

- мучные изделия;
- шоколад;
- сахаристая продукция;
- какао.

По потреблению и производству вот уже много лет первое место занимает шоколад вместе с изделиями из сахара и какао. На второй позиции оказались

Бизнес-план кондитерской

вафли, печенье, пряники, сладкое печенье и другая продукция этого типа. А вот объемы производства мучных кондитерских изделий (торты, пирожные и прочие) в 3,5 – 4,5 раза ниже.

Меньший объем потребления не означает, что спрос на мучную продукцию невысок. Напротив, на текущий момент этот формат наиболее привлекателен для предпринимателей. Пока остальные направления стали терять в объемах производства, изготовление кондитерских мучных изделий продолжает расти. Объясняется это сразу несколькими факторами:

- мучные изделия становятся более привлекательными для потребителей, они перестают быть привилегированными товарами и начинают быть доступными для массового потребления всеми слоями населения;
- люди предпочитают свежие изделия с привлекательным вкусом и ароматом (в случае с шоколадом или какао добиться этого сложнее);
- снижение объемов импорта, что дает возможность отечественным производителям занять опустевшую нишу;
- сильное удорожание шоколада и карамели (почти в 1,5 раза) из-за роста стоимости сырья, ввозимого из-за границы, тогда как цена на мучные изделия выросла не столь значительно.

Мучные кондитерские изделия стали более востребованными из-за своих цен. Это направление из всего сегмента является самым кризисно устойчивым, если не брать во внимание дешевую продукцию вроде пряников, сухарей и сушек. Поэтому, составляя бизнес-план кондитерской, в ассортимент в первую очередь нужно включать именно мучные изделия – торты, пирожные и прочее.

Открытие кондитерской: за и против

Перед составлением бизнес-плана своей кондитерской предприниматель должен оценить перспективы, преимущества и недостатки такого бизнеса. К плюсам можно отнести следующие особенности:

- стабильно высокий спрос на готовую продукцию даже в условиях сильной конкуренции;
- отсутствие сезонности;
- наличие совершенно свободных ниш и направлений (например, на российском рынке практически отсутствуют интернет-магазины восточных сладостей или иных изысков);
- широкий спрос (то есть найти покупателя можно будет практически на любую продукцию);
- большие перспективы для развития (людей, любящих сладкое, очень много, и число покупателей может расти еще очень долго);
- возможность работать сразу в нескольких ценовых сегментах (найдутся покупатели и на недорогие кондитерские изделия, и на эксклюзивные торты, пирожные и прочие сладости);

Бизнес-план кондитерской

- наличие больших перспектив (кроме производства можно заниматься продажей кондитерских изделий, изготовлением тортов на заказ для праздников и торжеств, расширить ассортимент, включив в него конфеты, пряники и другую продукцию, создавать рецепты вкусов для разных праздников, вроде имбирного печенья на Новый год);
- относительно высокая рентабельность (наценка на готовые изделия зачастую составляет 90 – 110% и более, а при учете затрат можно быстро выйти на рентабельность в 20 – 25%).

Есть у этого бизнеса и свои недостатки. Главными являются высокая конкуренция и короткие сроки годности товаров. В итоге предпринимателю приходится постоянно контролировать уровень спроса, чтобы максимально снизить количество просроченной продукции. Много в этой сфере зависит и от профессиональных навыков персонала. Важно создать дружный и сплоченный коллектив из людей, любящих свое дело и нацеленных на результат.

Оценка конкурентов

Высокая конкуренция – одна из особенностей кондитерского бизнеса. В этой сфере довольно много игроков. Опасность для начинающего предпринимателя может исходить от производителей следующего типа:

- крупные кондитерские фабрики (Бабаевский, Красная Звезда, Акконд, фабрика имени Н.К. Крупской и другие), продающие готовые изделия по всей стране;
- средние и мелкие фабрики (представляют опасность в разрезе определенного региона);
- частные кондитерские предприятия (могут нанести ущерб при размещении на одной территории или в рамках одного города);
- рестораны, кафе и прочие заведения, имеющие собственные производства (незначительно влияют на спрос остальных кондитерских предприятий).

В бизнес-плане кондитерской важно заранее прописать конкурентные преимущества, за счет которых планируется привлекать покупателей. Здесь будут важны следующие составляющие:

- Использование современных, необычных рецептов. Многие кондитерские фабрики и даже частные производители применяют традиционные рецепты, а потребителям хочется чего-то нового, с интересным, еще неизвестным вкусом.
- Чистый состав изделий. Многие люди предпочитают вкусы, не напичканные ГМО и другими вредными ингредиентами. Чем натуральнее будет состав, тем больше клиентов получится привлечь. Важно не только следовать этому правилу, но и оповещать о натуральности готовой продукции своих клиентов. Например, можно в названии или описании товаров использовать приставку «ЭКО».

Бизнес-план кондитерской

- Разнообразие ассортимента. Ограничиваться одними пирожными и тортами не стоит. В ассортимент можно включить кексы, рулеты и другие сладости.

Кстати, использование иностранных названий тоже может привлечь покупателей, так как маффины люди покупают куда охотнее, чем кексы, хотя по составу это почти всегда одно и то же. По той же аналогии пироги называют тартами.

Конечно, не менее важно обеспечить качество готовых изделий и правильно сформировать наценку и конечную стоимость продукции. Все вместе позволит не только отстроиться от конкурентов, но и развить лояльность у покупателей.

Выбор формата для кондитерской

Бизнес-план открытия кондитерской должен включать в себя и подробное описание формата производства. Тут многое будет зависеть не столько от желаний предпринимателя, сколько от его финансовых возможностей. Можно выделить следующие направления:

- Мини-кондитерская или домашнее производство. Этот формат подойдет для кондитеров, желающих начать работать на себя, но не имеющих опыта предпринимательства. Таким образом они смогут перейти от обычной заработной платы к достаточно большим заработкам в виде прибыли. Расходы на открытие здесь будут минимальными – не потребуется персонал, оборудования нужно минимум (тестомес можно заменить обычным миксером или вообще пользоваться готовыми полуфабрикатами). Главной сложностью будет наработка клиентской базы. В среднем за день можно испечь 2 – 3 торта, выручив за каждый от 1 500 рублей. Получается, месячная выручка может достигать 90 000 – 120 000 рублей.

- Производственный цех. Здесь уже речь идет о полноценном кондитерском предприятии с большими объемами готовой продукции. Для работы потребуется профессиональное оборудование полного цикла, отдельное помещение, обученный персонал. Стартовые затраты будут значительно выше. Обычно начальный капитал варьируется от 700 000 – 1 000 000 рублей и выше. Уровень прибыли будет зависеть от масштабов производства. Можно за несколько месяцев выйти на доход в 150 000 – 200 000 рублей в месяц.

- Кафе-кондитерская. Это универсальный формат, сочетающий в себе производство и продажи в одном месте. Плюсом подобной идеи является возможность получения большего дохода от продаж (вместо оптовых производятся розничные). Более того, эти два вида продаж можно комбинировать, наращивая собственную прибыль и рентабельность производства. При открытии кафе потребуются дополнительные вложения и большая площадь, зато будет проще развить лояльность у покупателей, предоставляя им полноценный сервис по обслуживанию. Дополнительно в заведении можно продавать готовую продукцию на вынос или остановиться на гибридном формате магазина-кондитерской.

Бизнес-план кондитерской

При выборе подходящего варианта стоит трезво оценивать свои финансовые возможности и навыки. Новичкам лучше начать с организации простого производства или мини-кондитерской, а уже потом задумываться об открытии кафе или магазинов.

Франшиза кондитерской

Если же открытие собственной кондитерской покажется делом слишком сложным и рискованным, можно обратиться за помощью к профессионалам в этой нише – купить франшизу. В этом случае предприниматель получит готовую бизнес-модель, возможность работать под известной торговой маркой, ценные рекомендации и советы от опытных кондитеров. Некоторые франчайзеры предоставляют своим франчайзи оборудование со скидкой, помогают в поиске поставщиков и налаживании продаж. Нередко франшиза подразумевает обучение предпринимателя и персонала. Зачастую даже составлением бизнес-плана кондитерской заниматься самостоятельно не нужно.

Главная сложность в таком случае заключается в поиске добросовестного франчайзера, нацеленного не только на получение денег, но и на развитие бизнеса своих партнеров. Сегодня наиболее привлекательными предложениями на российском рынке являются следующие франшизы:

	WAFBUSTERS™	Кусочек Счастья	BONAPE
Стартовые инвестиции	1 200 000 – 3 000 000 рублей	От 2 900 000 рублей	От 300 000 рублей
Паушальный взнос	350 000 рублей	Нет	25 000 рублей
Роялти	4% от выручки + 2% маркетинговый сбор	Нет	Нет
Формат кондитерской	Кафе-кондитерская	Студия-кондитерская	Мини-кондитерская + пекарня-булочная неполного цикла (использование замороженных полуфабрикатов)
Ассортимент	Изюминка кафе – Гонконгские вафли с разной начинкой	Торты, пирожные, десерты, напитки. Дополнительно проводятся мастер-классы для детей	Более 180 наименований, включая булочки, пирожные, кексы, хлеб
Срок окупаемости	От 6 месяцев	От 12 – 18 месяцев	От 12 месяцев

Бизнес-план кондитерской

BONAPE – самый доступный для начинающих предпринимателей вариант, однако в этом случае не идет речь о полноценной кондитерской.

Ассортимент продукции

Для привлечения большого количества покупателей кондитерская должна иметь широкий ассортимент. В него можно включить:

- торты;
- пирожные;
- маффины;
- кексы;
- панкейки;
- вафли;
- пряники;
- печенье;
- хлеб;
- конфеты;
- шоколад собственного производства (например, какие-то необычные сочетания с мятой, пряностями).

Если речь идет о бизнес-плане домашней мини-кондитерской, то тогда можно ограничиться несколькими разновидностями товара (наиболее популярны торты, пирожные и маффины) и предложить в каждой из них хотя бы 5 – 10 наименований.

Помещение для кондитерской

Решаясь организовать кондитерскую, предпринимать наверняка задается вопросом: как открыть такое заведение и с чего вообще начать? После выбора формата важно правильно подобрать помещение. Его особенности будут напрямую зависеть от того, будет ли предприниматель заниматься розничными продажами или займется исключительно оптовыми поставками продукции в магазины и другие торговые точки города.

Даже при организации оптовых продаж открывать цех за городом совсем необязательно, ведь такое производство является безвредным для человека. Чаще всего размещают такие предприятия в самом населенном пункте на первых этажах зданий (организовать производство в подвальном или полуподвальном помещении нельзя). При открытии кафе-кондитерской нужно также обеспечить высокую проходимость и удобный заезд для транспортных средств посетителей. В этом случае варианта два:

- расположить кондитерскую в центре города;
- открыть кафе в спальном районе с большой плотностью населения.

Бизнес-план кондитерской

В первом случае нужно ориентироваться на покупателей с хорошим достатком, ценящих вкусную эксклюзивную еду. Второй вариант подразумевает продажу изделий среднего ценового сегмента большому количеству посетителей.

Идеально будет разместить кондитерскую вблизи детских развлекательных центров, образовательных учреждений, офисов. Крайне неудачным окажется открытие магазина или кафе с такими изделиями рядом с фитнес-клубом или рестораном.

Определившись с районом размещения, предприниматель должен будет составить перечень обязательных требований к самому помещению. Один из главных факторов – достаточная площадь. Для мини-цеха хватит 50 м². При открытии кафе-кондитерской понадобится от 100 м².

Вряд ли выбранное помещение будет соответствовать всем санитарным и иным нормам, установленным законодательством, и иметь подходящую планировку. В кондитерской должны быть организованы следующие зоны:

- производственный цех;
- склады для хранения сырья и готовых изделий (должны храниться отдельно);
- комната для персонала;
- помещение для хранения отходов;
- моечная;
- бокс для работы с наполнителями;
- упаковочный цех;
- торговый или банкетный зал (если кондитерская будет совмещена с магазином или кафе).

При организации самостоятельных продаж готовой продукции необходимо будет изучить требования СанПиНа 2.3.6.1079-01.

Требования к помещению

Кондитерская – это предприятие пищевой отрасли. Вне зависимости от объемов производства законодательство предъявляет к таким организациям одинаковые требования. Если опыта работы в общепите или продуктовом производстве у предпринимателя нет, то изначально ему нужно ознакомиться со следующими документами:

- СанПиН 2.3.4.545-96;
- СанПиН 2.3.6.1079-01;
- НТП-АПК 1.20.02.001-04 (НПА посвящен проектированию кондитерских производств с маленькой мощностью).

Не обойтись будет без изучения нормативных документов, связанных с подготовкой цеха, обустройством водопровода, канализации и вентиляции.

Кстати, если планируется открытие кондитерской в жилом доме, придется заранее получить разрешение у Роспотребнадзора. Однако согласие на такое

Бизнес-план кондитерской

размещение даются лишь мелким предприятиям с объемом готовой продукции не более 1 тонны в сутки.

Сложность открытия кондитерской в жилом помещении заключается еще в том, что она должна быть оборудована двумя входами – для доставки сырья, для подачи готовых товаров. Сам процесс производства обязан осуществляться так, чтобы сырье и полуфабрикаты никак не контактировали с готовыми изделиями (то есть, со склада сырье попадает в производственный цех, а оттуда – на склад готовой продукции).

В зависимости от назначения помещения предъявляются требования и к ее отделке. Например, в моечных используют керамическую плитку, а в производственном цехе – водоэмульсионную краску.

Кондитерский цех – помещение с высокой концентрацией сахара во время производства. Она в свое время способствует развитию кокковой микрофлоры. Именно поэтому в этом помещении должно быть чисто, обязательны для выполнения требования относительно рецептуры, условий и сроков хранения. Не обойтись здесь будет и без установки бактерицидных ламп.

Для начинающего предпринимателя соблюсти все требования будет непросто, в большей степени из-за необходимости изучения массы нормативно-правовых актов. Избежать этого не удастся, так как в противном случае вышестоящие инстанции просто не выдадут разрешения на открытие или впоследствии могут быть выписаны солидные штрафы.

Оборудование

Для работы кондитерской потребуется профессиональное оборудование. Конкретный перечень и затраты будут зависеть от типа заведения. Все оборудование можно разделить на несколько групп:

Тип оборудования	Описание	Примерные затраты
Основное	Подовые и конвекционные печи, тестомесы, мукопросеиватели, пароконвектоматы, миксеры, блендеры, расстойные шкафы и прочее	От 400 000 рублей
Вспомогательное	Холодильные и морозильные шкафы, стеллажи, разделочные столы, кухонный инвентарь (кондитерские шприцы и прочее)	От 200 000 рублей
Для кафе	Витрины, мебель (столы и стулья), предметы интерьера, кассовый аппарат	От 100 000 рублей
Расходные материалы	Упаковочные материалы: коробки, пакеты	От 30 000 рублей

Бизнес-план кондитерской

В итоге на покупку оборудования уйдет не меньше 730 000 рублей. При открытии мини-кондитерской расходы будут варьироваться от 80 000 до 200 000 рублей.

Закупка сырья и упаковочных материалов

Немаловажно найти надежных поставщиков, предоставляющих качественное сырье по приемлемым ценам в оговоренные сроки. Сегодня найти партнеров можно даже в интернете. В любом случае обращаться к первым попавшимся поставщикам нежелательно.

Лучше, если сырье будет закупаться не у одного, а у нескольких поставщиков. Например, один может предоставлять продукцию для изготовления теста, другой – упаковочные материалы, а третий – мастику, фрукты и иные украшения и ингредиенты для производства крема.

На первых порах можно даже одну и ту же продукцию закупать сразу у нескольких поставщиков, но в меньшем количестве. Так можно будет выбрать наиболее выгодного и ответственного партнера, на которого не страшно будет положиться в дальнейшем.

Все сырье, используемое на производстве, обязательно должно соответствовать ГОСТу, необходимо, чтобы поставщики предоставляли гигиенические сертификаты и разрешительные документы на товар.

К некоторым типам сырья предъявляются дополнительные требования. Они могут касаться качества или сорта. Например, используемое в кондитерской масло не должно иметь содержание влаги более 20%.

Подлежит сертификации и тара. Перед ее закупкой стоит изучить соответствующие правила и санитарные нормы, тем более что нормативы действуют уже не один год и не изменяются со временем.

Требования к готовой продукции

В соответствии с российским законодательством, вся кондитерская продукция в обязательном порядке проходит сертификацию вне зависимости от объемов производства. Обычно это происходит в форме составления декларации соответствия. Ее оформление необходимо при осуществлении продаж готовой продукции на территории РФ и других стран Таможенного Союза.

Вся производимая продукция также проходит государственную регистрацию в Роспотребнадзоре. Ранее ее заменяли гигиенические сертификаты. Дополнительно предприниматель может оформить следующую документацию для подтверждения качества продукции:

- добровольный сертификат соответствия;
- сертификат происхождения;
- сертификат ИСО и другие.

Бизнес-план кондитерской

Более подробный список требований и разрешительных документов можно узнать в Центре сертификации.

Чтобы готовая продукция прошла все испытания, стоит нанять опытного технолога. Он поможет и с наладкой производства, и с составлением рецептуры. На постоянную работу в мини-кондитерскую на первых порах брать его необязательно, а для крупной кондитерской такой сотрудник будет незаменим в любое время.

Персонал

Полноценный цех по производству кондитерских изделий предполагает наличие следующего штата сотрудников:

- пекарь;
- кондитер-технолог;
- помощники на кухне;
- администраторы;
- кассиры-официанты (при организации кафе-кондитерской или магазина-кондитерской);
- уборщица;
- бухгалтер.

Задействованные в производстве сотрудники должны иметь специальное профильное образование. Все без исключения ежегодно проходят плановые медицинские осмотры, сведения о которых заносятся в санитарные книжки, хранящиеся на предприятии.

Регистрация бизнеса

В качестве организационно-правовой формы для кондитерской подойдут ИП и ООО. Первый вариант более предпочтительный с точки зрения получения льгот и субсидий, меньшей волокиты при оформлении. При регистрации также нужно указать коды ОКВЭД. В рассматриваемом случае могут потребоваться следующие:

- 71 – «Производство хлеба и мучных кондитерских изделий, тортов и пирожных недлительного хранения»;
- 24 – «Торговля розничная хлебом и хлебобулочными изделиями и кондитерскими изделиями в специализированных магазинах».

Выбирайте из данных разделов четырехзначные коды, которые подходят вам. В соответствии с требованиями госрегистрации необходимо указывать не менее 4-х цифровых знаков.

При выборе системы налогообложения нужно обратить внимание на два варианта: УСН «доходы минус расходы» и ПСН для ИП. В 2022 году применение патента возможно для производства хлебобулочных и мучных кондитерских

Бизнес-план кондитерской

изделий. Поэтому кондитерские цеха могут его использовать, стоимость определяется индивидуально в зависимости от региона.

Для производства кондитерских изделий лицензия не нужна, а вот получить сертификаты соответствия и иные документы, прописанные законом, придется.

Каналы сбыта и методы продвижения

Каналы сбыта продукции зависят от формата кондитерской. Обычный цех может наладить оптовые продажи готовых изделий в магазины, супермаркеты, кафе и рестораны, которые самостоятельно не делают выпечку. В последствии можно открыть свои торговые точки, но делать это нужно при наличии узнаваемого бренда.

Если же речь идет о кафе-кондитерской, то тут для продажи изделий придется постараться, внедрив в работу целый комплекс эффективных методов продвижения:

- внешняя вывеска (особенно актуальна при открытии кафе в центре города, а стеклянные окна во всю длину и приятные запахи, доносящиеся из помещения, еще больше подогреют интерес к заведению);
- фирменный знак, цвет, эмблема помогут кондитерской стать узнаваемой и популярной;
- особые услуги (выпечка с собой, доставка на дом);
- предоставление скидок и проведение акций (например, перед закрытием выпечка может продаваться со скидкой 30%, за фотографию с продукцией в социальной сети и хэштегом можно давать купон на бесплатный кофе);
- раздача листовок;
- установка большого меню у входа с ценами (можно писать меню на день мелом или подготовить фото самых популярных кондитерских изделий);
- продвижение в интернете (создание собственного сайта, группы в социальной сети, контекстная и другие виды рекламы).

Вместе с качественной продукцией и высоким уровнем обслуживания это станет гарантом прибыли и процветания кондитерской в ближайшем будущем.

Сколько стоит открыть кондитерскую

Любой предприниматель, затеивая бизнес, хочет знать, каковы стартовые вложения и потенциальные доходы. В случае открытия мини-кондитерской можно обойтись 200 000 – 300 000 рублей. А вот организация полноценного цеха потребует куда больших стартовых вложений:

- регистрация и получение всевозможных сертификатов и разрешений – 40 000 рублей;
- оборудование – 730 000 рублей;
- ремонт помещения – 100 000 рублей;

Бизнес-план кондитерской

- реклама – 40 000 рублей;
- создание товарных запасов – 150 000 рублей;
- услуги технолога – 50 000 рублей.

Итого на открытие кондитерского цеха потребуется 1 110 000 рублей.

Ежемесячные затраты и размер прибыли

Для функционирования кондитерской потребуются постоянные ежемесячные траты. В их список входят:

- аренда – 40 000 рублей;
- заработная плата – 250 000 рублей;
- закупка сырья – 100 000 рублей;
- реклама – 10 000 рублей;
- налоговые отчисления – 30 000 рублей (в зависимости от системы налогообложения, региона и дохода).



Итого ежемесячные расходы составят 430 000 рублей. Выручка за этот период будет составлять от 600 000 рублей и выше. Следовательно, чистая прибыль будет равна 170 000 рублей в месяц. Рентабельность такого производства: $170\,000/600\,000 = 28,33\%$.


Срок окупаемости кондитерской: $1\,110\,000/170\,000 = 6,53$. Следовательно, вернуть вложения в полном объеме удастся не раньше, чем через 7 месяцев. Если же учесть, что первые 2 – 3 месяца уйдет на организацию бизнеса и отладку производства, то этот срок увеличится до 9 – 10 месяцев.

Заключение

Открытие кондитерской – дело трудоемкое и сложное. Разобраться в нем новичку непросто. Придется столкнуться с технологическими и бюрократическими сложностями. Зато, закончив подготовительный этап, можно надеяться на высокую прибыль и рентабельность своего производства. А открытие кафе-кондитерской и вовсе даст владельцу массу перспектив для дальнейшего развития.

Источник: <https://bizneszakon.ru/biznes-planu/biznes-plan-konditeskoy-s-raschetami>

 На нашем сайте размещены **примеры разработанных нами бизнес-планов, отзывы наших заказчиков**, а также **процедура заказа бизнес-плана** в нашей компании. Узнайте как оптимизировать расходы на эту работу посмотрев видеопост  **"Стоимость разработки бизнес-плана"** на нашем канале Youtube.

 Если вы **заполните этот вопросник для подготовки коммерческого предложения**, мы пришлём вам КП, учитывающее возможности такой оптимизации.