

Бізнес-модель по реалізації хліба



Аблялімов А. А.

Мета

- Забезпечити населення якісним і доступним хлібом, хлібобулочними виробами;
- Зробити випікання хліба майстерністю;
- Організувати відкриття пекарні, пекарні-магазину, організувати відкриття виробництва хлібобулочних виробів;
- Налагодити високодохідний і бізнес з виробництва хліба та х/б виробів, який швидко окупається.

Сегмент ринку

- населення району, міст, селищ
- мережа магазинів і супермаркетів
- ОПТОВИКИ



Ключові цінності

Виробництво якісної, конкурентоспроможної продукції з специфічним смаком, приємним ароматом, легкістю засвоєння.

Канали збуту

- ринок роздрібної торгівлі
- магазини міст, селищ
- супермаркет



Потоки доходів

	Обсяг реалізації, кг	Ціна, грн./кг	Виручка від реалізації, тис.грн
Ринок роздрібної торгівлі	15000	10	150
Магазини міст, селищ	12000	15	180
Супермаркети	20000	10	200

Ключові дії

1. Детальне проектування
2. Реєстрація підприємства
3. Придбання обладнання
4. Виготовлення товару
5. Зберігання товару
6. Маркетингові заходи
7. Реалізація продукції

Структура витрат

Сировина й основні матеріали	100000
Транспортні витрати	30000
Паливо, електроенергія, вода	22000
Фонд оплати праці	40000
Відрахування на страхування(пенсійне, соціальне)	10000
Відрахування до Фонду на випадок безробіття	10000
Загальновиробничі витрати	40000
<u>Виробнича собівартість:</u>	252000
Адміністративні витрати	10000
Витрати на збут	60000
Інші витрати	15000

Повна собівартість:

337000

Спасибо!!!!1

