

ИП ПОЛИВЦЕВА

ПОНЧИКОВАЯ “DONUT”



ОПИСАНИЯ БИЗНЕС ИДЕИ

Идея моего бизнес плана заключается в том чтобы открыть пончиковую. Где можно будет полакомиться ароматными, пышными и креативными, пончиками и бодрящим кофе.

АКТУАЛЬНОСТЬ

Актуальность моей бизнес-идеи заключается в том, что такие креативные пончики с большим ассортиментом не возможно найти в нашем городе.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Потенциальными клиентами пончиковой являются: школьники и студенты.

КОНКУРЕНТЫ.

Прямыми конкурентами пончиковой является «Pop Pop» они изготавливают пончики ручной работы. Их основным плюсом являются то что они единственные на рынке. Недостатком является то что пончики

Косвенными конкурентами являются: пекарни, продуктовые магазины

МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

Основными методами продвижения являются:

- Раздача флаеро;
- Скидочные карты ;
- Реклама в соц. сетях;
- Доски бесплатных объявлений;
- Баннеры;

Реклама будет проведена на стадии открытия.

ОРГАНИЗАЦИОННО ПРАВОВАЯ ФОРМА

Индивидуальный предприниматель
ИП Поливцева

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РАСЧЕТЫ

Наименование	Кол-во	Стоимость за ед.	Итого
Термос	1	15 000	15 000
Пончиковый аппарат	1	100 000	100 000
Кафемашина	1	20 000	20 000
Тепловая витрина	1	80 000	80 000
Электрочайник	1	3 000	3 000
Кухонная утварь	50	40	2 000
Кассовый аппарат	1	5 000	5 000
Кухонные принадлежности	10	3 000	30 000
Итого:	66	226040	255 000

ПОСТОЯННЫЕ РАСЧЕТЫ

- Аренда - 2 400
- Заработная плата - 10 000
- Закупка сырья и материалов - 35 000
- Реклама - 3 000

Итого: 50 400

РАСЧЕТ ДОХОДОВ

В среднем в месяц будет продаваться 1000 пончиков * 50 руб = 50 000

От реализации напитков мы получим $600 * 50 = 30\ 000$

Совокупный доход составляет 80 000 руб.

АССОРТИМЕНТ

- ❑ Пончики Бернлинер – это традиционный шарик золотистого цвета.
- ❑ Пончики Донатос – это пончики в виде кольца внутри которого разнообразные начинки.
- ❑ Пончики Кваркини – это творожные пончики в форме шарика.



ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ

- Напитки



Доставка



РИСКИ

#	Риск	Стратегия	Основной план	Отходной план
1	Неблагоприятные природно-климатические факторы – гибель имущества – затрать на восстановления материалов.	Transfer	Ответственность на страховых компанию.	
2	Неблагоприятная экономическая ситуация в стране - повышения цен на сырье – больше затрат на создание пончиков	Mitigate	Добавить в план задачу по созданию подушки безопасности.	Уменьшить объем изготавливаемой продукции.
3	Неправильный выбор целевой аудитории – не востребованность – отсутствие клиентов	Mitigate	Добавить в план задачу по изменению целевой аудитории.	Максимально усилиться с помощью разработки новой рекламы
4	Поломка оборудования-замедления обслуживания-потеря клиентов	Transfer	Ответственность по гарантии	
5	Неправильный выбор помещения-отсутствие клиентов-отсутствие доходов.	Mitigate	Добавить в план задачу по разработке рекламы.	Максимально усилиться в помощью качества
6	Некачественное оборудование-риск быстрого износа –затраты на закупку нового оборудования.	Transfer	Ответственность по гарантии.	

7	Рост цен на сырье-повышения цен на пончики-потеря клиентов.	Accept	Выбор другого поставщика.	
8	Ограбления- нехватка имущества-дополнительные затраты.	Mitigate	Установит сигнализацию с вызовом 02.	Охрана.
9	Отсутствие клиентов-не востребованность -отсутствие доходов.	Mitigate	Добавить в план задачу по разработки акций, розыгрышей и т.д.	Добавить в план задачу по разработки рекламы.
10	Нехватка работников-увлечение времени на производства-маловостребованность.	Mitigate		
11	Неправильная организация управления-нехватка работников-закрытие.	Mitigate		
12	Неправильное расположение – отсутствие клиентов-закрытие.	Mitigate	Добавить в план задачу по разработки рекламы.	
13	Нехватка денег на сырье-сокращение выпуска продукции-потеря клиентов.	Accept	Выбор другого поставщика.	
14	Рост цен на сырье-снижение качества-потеря клиентав	Accept	Выбор другого поставщика.	

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ !!!

