



Кондитерская
«BAKERY LAB»

Мазмұны:

Негізгі бизнестің идеясы	3
Бизнес және оның стратегиясы	3
Бизнес және оның мақсаты	3
Өндіріс және өнім	3
Өндіріс	3
Нарық	4
Сәттіліктің негізгі факторлары	5
Негізгі факторлардың әсер етуін бағалау	7
Нарыққа шығу	8
Ассортимент және орынды таңдау	8
Сатып алушының көңілін аудару	9
Гант диаграммасы. Эксплуатацияға шығару жоспары	10
Инвестиция қорытындысы	11
Кондитерлік дүкеннің дизайн концепциясы	13
Ұсынылатын өнімдер	16



НЕГІЗГІ ИДЕЯ

Жоғарғы оқу орнының жанынан (ЕҰУ) кондитерлік өнімдер ұсынатын дүкен-наубайхана ашу.

БИЗНЕС ЖӘНЕ ОНЫҢ СТРАТЕГИЯСЫ

Бизнестің мақсаты: жоғарғы оқу орнының білім алушыларына және жылдам жеткізу қызметімен қаланың оң және сол жағалауындағы тұрғындарға көз алдында дайындалатын қолжетімді, сапалы, дәмді кондитерлік өнімдерді ұсыну.

ӨНДІРІС ЖӘНЕ ӨНІМ

Наубайхана ретіндегі өндіріс мынадай артықшылықтар береді:

- Тауарлардың партияларының өндірісі Сізге шикізаттың нақты есебін жүргізуге мүмкіндік береді;
- Тауарлардың партияларының өндірісі өнімнің өзіндік құнын асханада бөлікпен өндіргенге қарағанда көтерме бағама сатуға мүмкіндік береді.



НАРЫҚ

Кондитерлік дүкендердің сегменттері келесі көрсеткіштермен анықталады:

Бар кондитерлік дүкендер ортадан жоғары табыс алушыларға арналуы;

Орташа табысы бар тұтынушыға жоғары әрі сапалы өнімнің жетіспеушілігі;

Орташа және төменгі кірісі бар тұтынушыларға арналған дүкендердің тапшылығы.

«Bakery Lab» кондитерлік дүкені тұтынушыларға ұсынады:

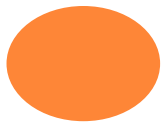
- Табиғи, сапалы өнімдер;
- Қолжетімді бағалар (басқа да ұқсас дүкендермен салыстырғанда айтарлықтай арзанырақ);
- Өнімді қаланың әр бөлігіне жылдам жеткізу қызметін көрсетуі.



Бизнестің сәтті болуына әсер ететін факторлар:

- Тұтынушыларға қолжетімділік;
- Жоғары және жүйелі өнім және қызмет көрсету сапасы;
- «Дұрыс» жерде орналасқан, мұқият таңдалған ғимараттың тиімді пайдаланылуы.
- Әрбір тағам сатылымына қосылатын ең аз сауда жәрдемақысы.

Әсер ететін фактор	Қауіп	Мүмкіндіктер
Ғимаратты жалға алу	Келісімшартты бұзу	Жалға алу мәселесі меншік иесі өзгерген жағдайда да заңмен қорғалады
	Жалдау шығындарының өсуі	Ғимаратты жалға алу жалпы кеткен шығынның 20%-ын құрайды. Жалдау ақысының 2 есе өссе де, сатылған тауар бағасына ең аз мөлшерде қосылған жәрдемақы айналымнан 20%-ға дейін пайда табуға мүмкіндік береді.
Шикізат бағасы Тұтынушылар талғамы	Инфляция нәтижесінде бағалардың көтерілуі Тұтынушылар талғамының өзгеруі сұраныстың азаюы	Жылдық бағаның 11-13% өсу жағдайында да біз ең төменгі жәрдемақыны сақтай отырып, баға қоспай бизнестің бір жағдайын бірнеше жылдар бойы ұстап тұра аламыз. Наубайхана ретінде ашылған дүкен ассортиментті тұтынушы талғамына байланысты тез өзгертуге мүмкіндік береді.
Экономикалық жағдай	Дағдарыс	Дағдарыс кезінде адамдар сауда жасауды тоқтатпайды, тек керек тауарларды алуға бюджетін қысқартады. Тауардың бағасы қаншалықты күнделікті қажеттілігін өтеуге жақын бағамен болса, соншалықты оған дағдарыс әсер етеді.



НАРЫҚҚА ШЫҒУ

Сәтті табыстың 50% наубайханаға арналған орынның дұрыс таңдалуы қамтамасыз етеді. Қолайлы орын мен ғимаратты таңдаған соң, ғимараттың орналасқан жеріндегі адам ағынын анықтау керек:

- • кім? Әлеуметтік топтар мен осы ағындағы адамдардың әлеуметтік рөлдері.
- • Қашан? Уақытша ағын сипаттамалары.
- • Неліктен? Бұл жерде болу мақсаты.

Алынған деректерге сүйеніп, кондитерлік наубайхана-дүкенінің ассортиментіне тоқталуға болады. Мақсаты – тұтынушылардың талғамын барынша қанағаттандыру.



Ол үшін:

- Адамдарды мекеменің ашылуына қызықтыру керек;
- Алғашқы 3 айда шығарылатын тағамдардың дәмін тегін татуға мүмкіндік беріледі;
- Акциялар туралы ақпарат таратылады:
 1. Ғаламтор және әлеуметтік желілерде;
 2. Флайерлерді тарату, карталарды шығару.



Гант диаграммасы. Эксплуатацияға шығару жоспары

Жұмыс түрі	1-ай	2-ай	3-ай	4-ай	5-ай	6-ай	7-ай	8-ай
Ғимаратты таңдау								
Жалға алу жайлы келісімге отыру								
Объектілер дизайны								
Ғимаратты жөндеу, декорация жасау								
Жабдықтар жеткізушілерін таңдау								
Жабдықтармен қамтамасыз етілу								
Жабдықтарды іске қосу								
Шикізат жеткізушілерін анықтау								
Мекеменің ашылуына шикізаттың жеткізілуі								
Тұрақты түрде шикізаттың жеткізіліп тұруы								
Қызметкерлерді таңдау								
Қызметкерлерді оқыту								
Қолданысқа шығару								

Персоналдар

- Директор
- Шеф повар
- Бугхалтер
- Администратор
- Кассир
- Тех.персонал
- Официанттар
- Ыдыс жуушы



ҚАРЖЫЛЫҚ ЖОСПАР



- Ғимаратты жалға алу (1 айына-340 000тг)
(150кв.м 1кв.м=1600тг)

1	Персоналдардың жалақысы	950 000 тг
2	Рекламаға жұмсалған шығын	84 000тг
3	Коммуналдық төлемдер	56 100 тг
4	Көлік шығындары	85 000 тг
5	Шикізат өнімдеріне жұмсалатын қаражат	305 000 тг
6	Басқа да шығындар	730 000 тг

Қорытынды :

Айлық шығын құны орташа есеппен-3 000 000тг



Құрамы	Бастапқы баға	Керек мөлшер	Жалпы баға
Ұн	160тә/кә	500 кә	80 000 тә
жұмыртқа	10тә/шт	1000 шт	10 000 тә
Қант	90 тә/кә	500 кә	45 000 тә
Сарымай	1200/кә	100 кә	120 000 тә
Какао	1535тә/кә	10 кә	15 350 тә
Ас содасы	115тә/кә	5 кә	575 тә
Внильді қант	960тә/кә	30 кә	28 800 тә
Өсімдік майы	250тә/л	20л	5000 тә

Шикізатқа айына жалпы жұмсалатын
қаражат мөлшері- 304 725 тг



БИСКВИТ ИНГРЕДИЕНТТЕРІ :

- жұмыртқа - 2 шт;
- Ұн - 2 стакан;
- қант - 2 стакан;
- Сода - 1,5 ч.л;
- Разрыхлитель для теста - 1,5 ч.л;
- Сүт - 1 стакан;
- Өсімдік майы - 0,5 стакан;
- Ванильді қант - 1 пакетик;
- Қайнаған су - 1 стакан;
- Какао - 5 ст.л.

КРЕМ ҮШІН:

- Ұн - 2 ст.л;
- Жұмыртқа - 2 шт;
- Қант - 1 стакан;
- Сүт - 1 стакан;
- Сарымай - 200 грамм.

ШОКОЛАДТЫ ГЛАЗУРЬ:

- Ұн - 1 ст.л;
- Какао - 2 ч.л;
- Қант - 4 ст.л;
- Сарымай - 50 грамм.
- Сүт - 3 ст.л.



Наполеон торты

Торттың орташа салмағы	2 кг
1 кг торттың орташа бағасы	1500 тг
1 торттың орташа бағасы	3000 тг
Күнделікті әзірленетін торт саны	3 торт
Орташа айлық табыс	135 000 тг

Красный бархат торты

Торттың орташа салмағы	2 кг
1 кг торттың орташа бағасы	3500 тг
1 торттың орташа бағасы	7000 тг
Күнделікті әзірленетін торт саны	3 торт
Орташа айлық табыс	315 000 тг

Шарлотка торты

Торттың орташа салмағы	2 кг
1 кг торттың орташа бағасы	1000 тг
1 торттың орташа бағасы	2000 тг
Күнделікті әзірленетін торт саны	3 торт
Орташа айлық табыс	90 000 тг

Молочный девочка торты

Торттың орташа салмағы	2 кг
1 кг торттың орташа бағасы	3000 тг
1 торттың орташа бағасы	6000 тг
Күнделікті әзірленетін торт саны	3 торт
Орташа айлық табыс	270 000 тг

Вуипай торты

Торттың орташа салмағы	2 кг
1 кг торттың орташа бағасы	3500 тг
1 торттың орташа бағасы	7000 тг
Күнделікті әзірленетін торт саны	3 торт
Орташа айлық табыс	315 000 тг

Чизкейк

Торттың орташа салмағы	2 кг
1 кг торттың орташа бағасы	2000 тг
1 торттың орташа бағасы	4000 тг
Күнделікті әзірленетін торт саны	3 торт
Орташа айлық табыс	180 000 тг



Сметанник пирог

Торттың орташа салмағы	2 кг
1 кг торттың орташа бағасы	1000 тг
1 торттың орташа бағасы	2000 тг
Күнделікті әзірленетін торт саны	3 торт
Орташа айлық табыс	90 000 тг

Женский каприз торты

Торттың орташа салмағы	2 кг
1 кг торттың орташа бағасы	2000 тг
1 торттың орташа бағасы	4000 тг
Күнделікті әзірленетін торт саны	3 торт
Орташа айлық табыс	180 000 тг

Барлық орташа айлық табысты қосып жалпы айлық табысты табамыз. 1 935 000

Медовик торты

Торттың орташа салмағы	2 кг
1 кг торттың орташа бағасы	1500 тг
1 торттың орташа бағасы	3000 тг
Күнделікті әзірленетін торт саны	3 торт
Орташа айлық табыс	135 000 тг

Королевский торты

Торттың орташа салмағы	2 кг
1 кг торттың орташа бағасы	2500 тг
1 торттың орташа бағасы	5000 тг
Күнделікті әзірленетін торт саны	3 торт
Орташа айлық табыс	225 000 тг

Жылына түсетін табыс-23 220 000 тг



Құрал – жабдықтар:

Асханаға арналған таразы(5 кг) - 15990 тг

Мультипекарь – 23790 тг

Тоңазытқыштар (2шт) – 124 990 тг

Миксер (2 шт)- 186 990 тг

Плита (2 шт) -139 990 тг

Блендр (2 шт)- 92 990 тг

Кофеварка (3 шт)- 120 990 тг

Кухонные комбайны-359 990 тг

Микроволновка (3 шт)-44 990 тг

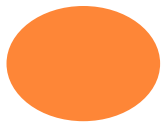
Соковыжималка (3 шт)-65 490 тг

Тостер – 26 900 тг

Ыдыс –аяқ – 2 000 000 тг

Жиһаздар - 2 500 000 тг

Ремонт – 5 500 000 тг



Кондитерлік дүкеннің дизайн концепциясы







Назарларыңызға рахмет!

BT-19

