

**Изготовление десертов на заказ.**

Бизнес на дому на тортах и других вкусных сладостях - отличная идея своего дела. Она подойдёт для мам, находящихся в декрете, и всех, кто любит красиво и вкусно готовить. Спрос на эксклюзивные десерты, приготовленные из натуральных ингредиентов, растёт из года в год. Основное преимущество кондитерского бизнеса на дому – низкая капиталоемкость.

**Регистрация.**  
- для самостоятельной работы на дому вам идеально подойдет формат «самозанятость». Узнать больше о «самозанятости» <https://мойбизнестула.рф/self-employed/>

**!!! Получить бесплатную консультацию по системам налогообложения и зарегистрироваться в качестве Индивидуального предпринимателя или «самозанятого» можно в центре «Мой Бизнес» Тульской области.**

**Запись на консультацию по телефону горячей линии: 8 800 600 777 1**

**Помещение.**

Несомненным преимуществом этого бизнеса является возможность его ведения на дому. Отсутствие необходимости арендовать помещения – отличный плюс для новичка или предпринимателя с небольшим бюджетом.

Необходимо подготовить рабочее место на кухне, достаточное для полноценного процесса изготовления. Кухня должна быть хорошо вентилируемой, без домашних вредителей и паразитов. Преимуществом станет большая площадь кухни и просторная кладовая. Нужно обеспечить все условия, соответствующие санитарным правилам и содержать помещение в чистоте.

**Санитарные правила.**

Нормы необходимо выполнять в первую очередь для безопасности пищевой продукции, а значит, это вопрос здоровья потребителей. Поэтому нормы соблюдать нужно обязательно. Как только продукция готовится для других людей, а не для себя, кондитер сразу берет на себя ответственность за их здоровье.

При изготовлении кондитерских изделий на заказ дома, необходимо соблюдать следующие правила:

1. Чистота помещения. Поверхности в помещении должны быть легко моющиеся и не впитывающая в себя другие вещества. Их обязательно нужно обрабатывать специальными средствами.

2. Для готовки должна быть отдельная рабочая одежда, которая надевается в начале и снимается в конце. Повседневную одежду для дома использовать нельзя. Обязательно должен быть головной убор.

3. Руки необходимо мыть постоянно. Перед началом работы руки моются дезинфицирующим средством, далее в процессе можно мыть чистой водой и моющим средством. Необходимо иметь при себе чистое полотенце. Самыми безопасными считаются бумажные полотенца. Если кондитер работает в перчатках, их необходимо менять на каждом этапе готовки.

4. Ногти на руках должны быть коротко пострижены и без покрытия. Украшения перед работой нужно снимать.

5. Источники света должны быть закрытыми. Открытые лампы накаливания не подойдут.

6. Для продукции должен быть либо отдельный холодильник, либо должны соблюдаться правила товарного соседства.

7. «Чистая зона». Во время работы никто не должен заходить на кухню, иначе все поверхности должны быть продезинфицированы заново.

8. На кухне не должны быть предметы, которые легко разбиваются. Также комнатные цветы. В помещении не должно быть домашних животных. На окнах должны стоять сетки.

9. Крема готовятся на один рабочий день и не подлежат хранению. Кондитерские мешки для них используются одноразовые, а наконечники и венчики дезинфицируются. Также муку нужно обязательно просеивать через сито.

10. Самозанятым кондитерам нельзя использовать домашнюю посуду для приготовления продукции на продажу, нужно завести отдельную и промаркировать ее. Нельзя использовать посуду с трещинами, сколами.

11. На продукции должна соблюдаться маркировка. Кондитер обязан указать название, массу, состав, дату изготовления, срок годности, условия хранения, а также Ф.И.О. и адрес.

12. На кухне нельзя использовать моющие губки. Их нужно заменить на тряпки или щётки.

13. Перевозить продукцию необходимо в закрытой упаковке.

14. У кондитера должна быть медицинская книжка, а у остальных проживающих в помещении, как минимум, снимок флюорографии.

15. При признаках заболеваний у вас или тех, у кого есть доступ на кухню, работа должна быть приостановлена.

16. Кроме того, домашний кондитер обязан запрашивать и хранить декларации соответствия и сертификаты соответствия закупаемого сырья требованиям Технического регламента Таможенного союза ТР ТС 021/2011 «О безопасности пищевой продукции». Также придется хранить товарные накладные или чеки на сырье в течение 3 месяцев либо в течение сроков годности продуктов.

**Необходимое оборудование.**

На домашнем оборудовании, сложно обеспечить высокое качество и необходимый объем производства, для выхода на хорошую выручку. Для этого необходимо приобрести профессиональное или полупрофессиональное оборудование. Кондитерское оборудование для малого бизнеса отличается многообразием техники для подготовки и выпекания изделий. Одной плитой здесь не обойтись, к тому же кондитеру потребуется различная вспомогательная техника, расходные материалы, удобная кухонная утварь и различные формы.

***Примерный перечень техники и оборудования:***

- кухонные весы;

- планетарный миксер;

- холодильник (не рекомендуется пользоваться тем, в котором хранятся семейные продукты);

- электрический духовой шкаф;

- мощная плита с несколькими комфорками;

- соковыжималка;

- фритюрница;

- кухонная утварь – венчики, лопатки, миски, ножи и так далее;

- набор кондитерского инвентаря: Кондитерская лопатка/нож, кондитерский шпатель, кольцо — для создания формы торта и выпечки, вращающаяся подставка, стальные насадки для кондитерских мешков, тефлоновый коврик, усиленные капсулы для капкейков, усиленные подложки для тортов, ацетатная пленка, одноразовые кондитерские мешки разных размеров и др.

Так же необходимо приобрести:

- расходный материалы – пекарская или пергаментная бумага

- упаковка для готовых десертов

**Ингредиенты.**Качество готовой продукции во многом определяет качество сырья и его стоимость. При выборе поставщиков или мест закупок продуктов, стоит ориентироваться на лучшие варианты по доступной цене. На первый план в данном случае выходят самые ходовые продукты – мука, яйца, сахар, вода. Водой из-под крана пользоваться не рекомендуется, даже после термообработки ее качество не всегда соответствует нормам. Закупая продукты, стоит заранее определиться с необходимым количеством скоропортящегося сырья, чтобы оно не пропало зря. При выборе мест хранения важно учитывать санитарные правила.

**Ассортимент.**

При формировании ассортимента кондитерских изделий не стоит обращать внимание на стандартное меню обыкновенной пекарни. Рекомендуется сделать упор на тех кондитерских изделиях, которые лучше всего удаются. Если с какими-то продуктами приятно и легко работать, то лучше начать с них, постепенно расширяя ассортимент. К самым востребованным кондитерским изделиям относятся: торты; кексы (в том числе современные тренды – маффины и капкейки); пирожные; печенье (на пике моды французские «макароны»); зефир, конфеты; фигурный шоколад, пряники; вафли. При составлении меню важно не забывать о конкурентах поблизости. Ассортимент должен удивлять оригинальной продукцией, которую нельзя купить в ближайшей булочной.

Особое внимание при формировании ассортимента продукции стоит уделить оформлению и дизайну изделий. Стандартный торт клиенты могут приобрести в обычном магазине, а от домашней кондитерской ждут свежих дизайнерских идей и креатива. Для оформления выпечки рекомендуется пользоваться натуральными и свежими продуктами –фруктами и ягодами, домашним шоколадом, кремами из творожных сыров. Некогда популярная разноцветная мастика отходит на второй план, в тренде – натуральность.

Средний чек составляет 1900р., если выполнять 3 заказа в день. То за 20 рабочих смен доход в месяц составит около 114000 рублей. Прибыль составляет в среднем 50% от выручки.

**Маркетинговая концепция.**

Конкуренция в отрасли очень большая, соответственно, и требования к продукции высоки. Прежде чем заниматься организацией бизнеса, нужно подробно изучить сферу, рыночную ситуацию, и оценить собственные возможности, учесть возможные трудности.

***Основные потребители сладостей***

Сюда могут входить люди среднего и выше среднего уровня достатка. Как правило, заказывают торты люди семейные на дни рождения, годовщины, именины, свадьбы. Стоит пристальное внимание обратить на семьи с детьми небольшого возраста. Родители, как правило, очень ответственно подходят к подготовке праздника для своего ребенка. А торт ручной работы с любимыми мультяшными персонажами непременно порадует малыша.

***SWOT-анализ***

* Возможность использования различных ресурсов (большое количество поставщиков).
* Низкая активность конкурентов (имеется в виду, что другие производители развивают собственное производство, а не ведут внутриклассовую борьбу).
* Полное управление собственными расходами и доходами.
* Высокий спрос на товар.
* Новизна идеи, ее «вкусность».
* Возможность разработки новых изделий, рецептов, сортов.
* Рост доходов населения.
* Любовь потребителя к эксклюзивным вещам.
* Большое количество ограничений, необходимость сертификации.
* Постоянный спрос на изготавливаемую продукцию (внутри отрасли).

*Угрозы:*

* Довольно тяжело войти на рынок (связано это с оформлением необходимых документов).
* Появление других индивидуальных предпринимателей с такой же идеей.
* Появление новых требований, стандартов к изготавливаемой продукции.
* Высокая чувствительность бизнеса к внешним условиям.

*Сильные стороны:*

* Квалификация предпринимателя, обуславливающая качество продукции.
* Высокий уровень мотивации.
* Высокая производительность.
* Использование наиболее эффективных способов рекламы.
* Эксклюзивность продукции.
* Работа с надежными поставщиками продукции.
* Использование качественного современного оборудования.
* Опыт работы в отрасли (поваром-кондитером).
* Работа с конкретным сегментом.
* Прибыль будет зависеть от самого предпринимателя.
* Затраты, в случае неудач, будут минимальными.

*Слабые стороны:*

* Необходимость первоначальных вложений.
* Отсутствует четкая стратегия.
* Неопытность в качестве предпринимателя.
* Не отработаны каналы сбыта продукции.

***Продвижение***

Разрабатывая стратегию продвижения, нужно понимать, что все виды рекламы задействовать не нужно. Это не будет эффективно, к тому же существенно увеличит затраты.

Какие виды рекламы стоит использовать:

1. *Создание собственного сайта*. Экономить на этом не стоит. Стоит довериться профессионалу, который за хорошие деньги сделает «вкусный» сайт. Стоит заниматься его постоянным наполнением – добавлять фотографии и отзывы своих клиентов. Конечно, важно и раскручивать свой сайт, чтобы на нем было как можно больше посетителей.
2. *Открытие группы в популярной сети*. Работа с сообществом во многом будет похожа на работу с сайтом – фото, отчеты, прайсы, составы. Привлекать новых подписчиков можно с помощью рекламы внутри сети.
3. *Контекстная реклама*. С помощью нее можно рекламировать собственный сайт, где находятся контактные данные, или группу.
4. *«Сарафанное радио»*. Этот метод играет огромную роль. Самостоятельно им управлять невозможно. А вот воздействовать – очень даже. Нужно просто любить свою работу, делать ее с любовью! Чем больше довольных клиентов, тем больше новых. Число их растет в геометрической прогрессии, исходя из профессионализма кондитера.
5. *Проведение акций, скидок, бонусов*. Этот метод позволит выработать собственную клиентскую базу. Вместе с предыдущим методом, это будут настоящие двигатели продвижения. Со временем, контекстная реклама может просто не понадобиться.

**Экономическая справка.**

Вложения на старте бизнеса – 250000 рублей.

Средний чек – 1900 рублей.

Выручка за год 1 368 000 рублей.

Срок окупаемости –5,5 месяцев.

**Риски бизнеса.**

Важно подумать и о возможных рисках. К наиболее существенным рискам можно отнести:

1. *Рост себестоимости*. Связан он будет с ростом цен на сырье и арендную плату. Обезопасить себя можно, заключив долгосрочные договоры на аренду помещения и поставку сырья.
2. *Рост конкуренции*. Важно работать с клиентской базой, пополнять ее, предлагать своим постоянным клиентам скидки, акции, бонусы (например, после покупки 4 тортов –панкейки идут в подарок!). Не забываем и о качестве.
3. *Изменение законодательства*. Как-то обезопасить себя невозможно. Но стоит помнить, что всегда могут оказать помощь опытные юристы.
4. *Технологические риски*(поломка оборудования). Здесь все намного проще. Купить новое оборудование не составит труда, если будет такая необходимость.
5. *Риск задержки поставок*. Не забываем о формировании торговых запасов, ищем надежного поставщика, указываем о несвоевременной доставке в договоре и о последующих «санкциях» для поставщика.