

**Пекарня**

Открытие пекарни – популярный тренд в бизнесе из-за высокого спроса на реализуемый товар, то есть выпечку. Это привлекает представителей малого бизнеса, так как открыть пекарню можно в любом месте, и она найдет своих покупателей.

Однако стабильный спрос на хлеб не гарантия успешного бизнеса. Мини-булочная должна иметь свою изюминку, чтобы конкурировать с хлебозаводами, гипермаркетами.

**Регистрация**Зарегистрировать бизнес можно:

- в формате ИП с упрощенной системой налогообложения, патентом или на НПД (для тех, кто планирует работать один).

- в формате «самозанятость» если не планируете нанимать сотрудников, и ваша прибыль не превысит 2 400 000 рублей. 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**

Выбор места для работы пекарни очень важен. Необходимо найти место, характеризующееся высокой проходимостью людей. Места вблизи парков отдыха, торговых центров, офисных центров – идеально подойдут. Если объёмы не очень велики, a конкуренция небольшая, то можно расположиться и в спальном районе среди многоквартирных домов. Это позволит сэкономить на аренде и увеличить размер конечной прибыли.

Выбирая помещение, необходимо обратить внимание на несколько правил:

* система вентиляции должна быть в рабочем состоянии;
* для мини-пекарни нельзя выбирать подвальное помещение;
* в ходе ремонтных работ нужно побелить потолки и покрыть стены плиткой;
* использование токсичных красок категорически запрещено.

Для узнаваемости заведения необходимо разработать и заказать вывеску для пекарни.

**Необходимые приобретения**

* Пекарное оборудование;
* Холодильное оборудование;
* Стеллажи;
* Кондитерские и пищевые столы;
* Кухонный инвентарь;
* Закупка сырья.

**Описание услуги:**

Чтобы пекарня удовлетворяла спросу большинства жителей и приносила хороший доход, производить нужно не только обычный хлеб (он имеет невысокую стоимость), но и другие его разновидности:

диетический – имеет меньшую, чем обычно, калорийность;

комбинированной – в составе содержится сразу несколько разновидностей муки (кроме привычной для россиян пшеничной и ржаной основ можно использовать кукурузную муку);

c добавками – это самая дорогая разновидность хлеба, обычно пекарни разрабатывают для его производства уникальную рецептуру, включают в состав сухофрукты, тмин, кунжутные, тыквенные и подсолнечные семечки.

Пекарня пригодна для изготовления не только хлеба, но и другой выпечки. В ассортимент можно добавить сладкую выпечку – сдобные булочки c разнообразной начинкой, пончики, ватрушки, сухари, сушки. Все это очень востребовано среди россиян.

Если каждый день пекарню будет посещать около 25 человек, а средний чек составит 300 рублей, то при 20 рабочих днях можно иметь в месяц около 150 000 рублей.

**Маркетинговая концепция**

Стоит учесть, что выпечку клиенты покупают часто, поэтому необходимо разработать узнаваемый бренд и создать хороший имидж. Таким образом, можно будет наработать базу постоянных клиентов и привлечь внимание новых.

Необходимо делать акцент на развитие сарафанного радио. Увеличивать лояльность клиента и пробовать – совместные акции с другими компаниями, для увеличения и удержания клиентской базы.

Сегодня 45% россиян использует **Интернет** для поиска информации, покупок товаров и услуг. Поэтому продвижение через Интернет сейчас наиболее востребовано.

* **Социальные сети (ВК, FB, In)**. Социальные сети – это оптимальная площадка для продвижения товаров. Здесь вы делитесь фотографиями продукции, записываете Сториз – демонстрируйте особенности организации работы, пишите интересные посты для формирования лояльности вашей аудитории.
* **Регистрация на городских порталах и тематических форумах.**
* **Создание интернет - сайта (странички)** с описанием ваших услуг.

**Экономическая справка.**

Вложения на старте бизнеса – 250 000 рублей.

Средний чек – 300 рублей.

Выручка за год 1 500 000 рублей.

Срок окупаемости –4 месяца.

**Риски бизнеса.**

* прибыли придется ждать не меньше года;
* выпечку можно хранить всего несколько дней;
* нестабильный спрос на продукцию;
* пищевое производство требует получения большого числа разрешений на работу.