

ШАБЛОН БИЗНЕС-ПЛАН ПРОЕКТА

Разобран пример	Мини-пекарня. Производство хлебобулочных и мучных кондитерских изделий.
Организационно-правовая форма	Индивидуальный предприниматель.
Система налогообложения	ПСН. Патентная система налогообложения.
Потребность в персонале	Создание 2-х рабочих мест: пекарь-универсал, продавец-кассир.

Мини-пекарня «Домашний очаг»

Наименование проекта

1. ИНФОРМАЦИЯ О ЗАЯВИТЕЛЕ

Фамилия, имя, отчество	Петрова Ирина Аркадьевна
Возраст	36 лет, дата рождения 21.06.1989
Адрес места жительства	Адрес места жительства и регистрации: Смоленская область, Смоленский муниципальный округ, село Новосельцы, ул.Юбилейная, д.100, кв.10.
Образование	Высшее образование. Специальность «Технолог пищевого производства». Смоленская государственная сельскохозяйственная академия (ГСХА) . Выпуск 2011 г.
Опыт работы (навыки) в данной сфере бизнеса	Есть опыт в официальном найме: ОАО «Смоленский хлеб».. Сфера деятельности: производство хлеба и мучных кондитерских изделий. Должность: технолог. Декабрь 2012 г. – Июнь 2016 г.

	Есть опыт работы кондитером на дому, оформлена как самозанятый с 2025 г. Пеку торты, пирожные и сдобную выпечку на заказ для семейных праздников.
Контактный телефон (факс, e-mail)	8 920–393-21-XX ghij@mail.ru

2. ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

Вид предпринимательской деятельности	Производство хлебобулочных и мучных кондитерских изделий.
Наименование проекта	Мини-пекарня «Домашний очаг»
Организационно-правовая форма бизнеса	Индивидуальный предприниматель
Система налогообложения	ПСН. Патентная система налогообложения.
Адрес, по которому планируется осуществлять предпринимательскую деятельность (аренда/собственность)	Деятельность буду осуществлять в арендованном помещении по адресу: Смоленская область, Смоленский муниципальный округ, село Новосельцы, ул.Юбилейная, д.90.
Описание производимого товара (работ, услуг)	Хлеб «Деревенский» (формовый, ржаной, пшеничный). Сдоба к чаю (ватрушки, булки с маком, пирожки с повидлом). Пирожки (с картофелем, капустой, джемом). Слойки (с клубикой, персиком, творогом). Кофе/чай с собой. Морсы собственного приготовления.
Потребность в персонале (количество, должность)	Пекарь-универсал, с 1-го месяца реализации проекта, оплата по окладу. Продавец-кассир, с 3-го месяца реализации проекта, оплата по окладу.
Перечень имеющегося оборудования/имущества для ведения бизнеса	1. Помещение в аренде. 2. Набор кухонного инвентаря: скалки, доски, формы, ножи. 3. Личный ноутбук для работы: составлять техкарты, вести соцсеть пекарни, принимать заказы онлайн, вести бухгалтерию.

3. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

Потребители товара (работ, услуг) – целевая аудитория	Физлица: постоянные жители микрорайона Новосельцы: 1. Мамы в декрете, семьи с детьми, которые следят за качеством питания. 2. Подростки и молодёжь, которые любят быстрый и недорогой перекус. 3. Молодые специалисты, которые работают на дому удалённо и сотрудники близлежащих организаций. 4. Люди, которые заказывают выпечку для семейных праздников. Юрлица и бюджетные организации: 1. Организации, ведущие деятельность в микрорайоне для праздников и клиентских дней. 2. Детские организации, ведущие деятельность в микрорайоне, для своих мероприятий.
Рынки сбыта, наличие договоров поставки товара (работ, услуг)	Офлайн-рынки сбыта: 1. Помещение мини-пекарни. 2. Доставка в пределах микрорайона. 3. Предзаказ продукции на конкретную дату. 4. Сотрудничество с местным праздничным агентством. Онлайн-рынки сбыта: 1. Собственная страница в ВК с возможностью заказа через сообщения. 2. Родительские чаты микрорайона, в которых состою сама.
Реклама товара (работ, услуг)	Офлайн-каналы продвижения: 1. Наружное оформление мини-пекарни. 2. Раскладка листовок по почтовым ящикам жителей микрорайона. 3. Объявления на инфодосках у подъездов. 4. Праздничное открытие мини-пекарни с аниматорами и розыгрышем подарков первым покупателям. 5. Партнерские акции: взаимные рекомендации с местным праздничным агентством и детскими секциями.

	Онлайн-каналы продвижения: 1. Собственная страница ВК с еженедельным розыгрышем подарков для подписчиков. 2. Геометка на Яндекс Картах.
Конкурентный анализ. В чем плюсы и минусы ваших товаров (работ, услуг) относительно конкурентов.	Преимущества моих товаров в сравнении с другими автосервисами в районе: 1. У меня профильное образование и суммарный опыт производства и продаж хлебобулочных изделий более 10 лет. 2. Свежая выпечка с натуральным составом (в отличие от магазинной выпечки). 3. Наличие уникальных авторских рецептов. 4. Наличие базы поставщиков продуктов, так как имею опыт закупок в данной сфере. 5. Предварительный приём заказов (накануне праздников и семейных торжеств). 6. Быстрорастущий новый микрорайон, в котором с каждым годом селится всё больше семей с детьми, значит рынок растёт. 7. Наличие партнёров для продвижения и реализации (праздничное агентство и детские секции).

4. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

- перечень приобретаемых основных средств и материальных запасов с указанием количества, цены и наименования поставщика товара:

Перечень основных средств	Цена	Количество	Наименование поставщика
Печь ротационная	170 000 руб.	1 шт.	ИП Печкин Василий Иванович
Тестомес 30-40 л.	55 000 руб.	1 шт.	ИП Печкин Василий Иванович
Расстоечный шкаф	40 000 руб.	1 шт.	ИП Печкин Василий Иванович
Стеллаж кондитерский	8 000 руб.	1 шт.	ООО "Общепит"
Производственный стол и мойка	17 000 руб.	1 шт.	ООО "Общепит"
Холодильник бытовой	30 000 руб.	1 шт.	ООО "Общепит"

Витрина	30 000 руб.	1 шт.	ООО "Общепит"
Итого:	350 000 руб.		

- перечень производимой продукции (работ, услуг) с указанием цены за единицу и объемов производства (предоставления услуги) в месяц, в год

Перечень производимой продукции (работ, услуг)	Цена за единицу	Объемы производства (предоставления услуги) в месяц	Объемы производства (предоставления услуги) в год
Хлеб «Деревенский» (формовый, ржаной, пшеничный)	90 руб.	900 шт.	10 800 шт.
Сдоба к чаю (ватрушки, булки с маком, пирожки с повидлом)	80 руб.	900 шт.	10 800 шт.
Пирожки (с картофелем, капустой, джемом)	50 руб.	900 шт.	10 800 шт.
Слойки (с клубликой, персиком, творогом).	90 руб.	900 шт.	10 800 шт.
Кофе/чай с собой.	100 руб.	450 шт.	5 400 шт.
Морсы собственного приготовления.	80 руб.	450 шт.	5 400 шт.
Итого:		4 500 шт.	54 000 шт.

5. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Источники финансирования проекта	350 000 руб. Социальный контракт.	
Расчет выручки в месяц	1 месяц: 123 000 руб. 3 месяц: 328 000 руб. 5 месяц: 410 000 руб. 7 месяц: 328 000 руб. 9 месяц: 492 000 руб. 11 месяц: 492 000 руб.	2 месяц: 205 000 руб. 4 месяц: 328 000 руб. 6 месяц: 410 000 руб. 8 месяц: 328 000 руб. 10 месяц: 492 000 руб. 12 месяц: 492 000 руб.
Расчет выручки в год	4 428 000 руб.	

Расчет постоянных и переменных расходов на производство товаров (работ, услуг) в месяц	1 месяц: 153 960 руб. 3 месяц: 250 560 руб. 5 месяц: 276 800 руб. 7 месяц: 250 560 руб. 9 месяц: 303 040 руб. 11 месяц: 303 040 руб.	2 месяц: 172 200 руб. 4 месяц: 250 560 руб. 6 месяц: 276 800 руб. 8 месяц: 250 560 руб. 10 месяц: 303 040 руб. 12 месяц: 303 040 руб.
Расчет постоянных и переменных расходов на производство товаров (работ, услуг) в год	3 094 160 руб.	
Расчет налоговых платежей	18 090 руб. (стоимость патента), но планирую использовать налоговый вычет за уплату взносов за себя и сотрудников.	
Финансовые результаты деятельности в месяц (разница между выручкой и расходами)	1 месяц: -35 742 руб. 3 месяц: 72 658 руб. 5 месяц: 128 418 руб. 7 месяц: 72 658 руб. 9 месяц: 184 178 руб. 11 месяц: 184 178 руб.	2 месяц: 28 018 руб. 4 месяц: 72 658 руб. 6 месяц: 128 418 руб. 8 месяц: 72 658 руб. 10 месяц: 184 178 руб. 12 месяц: 184 178 руб.
Финансовые результаты деятельности в год (разница между выручкой и расходами)	1 276 450 руб.	
Срок окупаемости проекта	6 месяцев.	

6. ПРИЛОЖЕНИЯ*

Опись документов, прилагаемых к бизнес-плану:

1. Скан-копия моего паспорта.
2. Скан-копия паспорта супруга.
3. Скан-копия свидетельств о рождении 2-х детей 2016 г.р. и 2022 г.р.
4. Согласия членов семьи на обработку персональных данных.
5. Справка о доходах по форме 2-НДФЛ с работы супруга.
6. Моя справка о доходах самозанятого.
7. Справка кредитной организации о реквизитах счета.
8. Скан-копия диплома о профильном высшем образовании.

Краткое описание сложной жизненной ситуации:

Меня зовут Ирина Петрова. Я живу в Новосельцах с семьёй - мужем и двумя детьми (10 лет - школьник, 4 года - ходит в детский сад). Мы переехали сюда 3 года назад. Сейчас в Новосельцах живет больше 3500 чел., почти все - семьи с детьми, много молодёжи и молодых семей. Строятся новые многоэтажные дома, район продолжает расти. Но

социальная инфраструктура не успевает: магазины есть, а свежей и полезной выпечки в них мало. Выпечка, которая представлена в местных продуктовых магазинах: привозная, с длинным составом, разрыхлителями и консервантами, сухая и безвкусная. Другие мамы на детской площадке жалуются на ту же проблему, кто-то печёт сам, но большинству мам - некогда. При этом в микрорайоне нет ни одной пекарни, где можно купить горячий, полезный хлеб или сдобу для ребёнка. Я могу решить эту проблему - потому что у меня профильное образование «Пищевой технолог», до декрета я работала на хлебокомбинате: вела рецептуры, контролировала качество и знаю как делать хлеб «без химии». В декрете со вторым ребёнком я оформила самозанятость и год проработала как домашний кондитер, увидела что спрос в районе есть. Сейчас младший сын пошёл в детский сад и у меня есть возможность открыть полноценное дело - мини-пекарню в отдельном помещении для людей, которые живут рядом.

Реализация данного бизнес-плана даст мне:

- Стабильный доход для моей семьи (сейчас только зарплата мужа и мои непостоянные заказы, которые приходится выполнять у себя дома на кухне).
- Работу рядом с домом (у меня 2-е детей и возможность работать рядом с ними, не тратить время на дорогу в офис в другой части города, приходить во время перерывов домой, чтобы дети гуляли рядом с пекарней во дворе - для меня как для мамы бесценна).
- Социальную пользу - доступное здоровое питание не только для моей семьи и нескольких заказчиков, но и всех жителей микрорайона.

Я не придумала «бизнес на коленке»:

- Я живу здесь и знаю потребности соседей.
- Я технолог с опытом на производстве.
- Я уже продаю выпечку, но в ограниченном домашней кухней количестве.
- Я активно общаюсь с другими родителями, состою в родительских чатах микрорайона - это мои будущие клиенты.

Фото моей выпечки:

