

Собственное кондитерское производство: возможно ли это?

Организация кондитерской достаточно сложный и материально затратный проект, но специалисты кондитерской сферы утверждают, что производство окупается в течение шести месяцев.

Что рынок нам готовит?

Считается, что рынок кондитерских изделий наиболее привлекательная сфера для вложений. Сфера постоянно развивающаяся. Но каждый для себя выбирает свой путь развития и раскрутки этой индустрии. Этот бизнес всегда будет привлекательным для инвесторов, ведь специалисты утверждают, что рентабельность составляет от 20 до 30%, а организация производства выльется примерно в \$400 тыс.

Разнообразие продукции настолько велико, что удивить потребителя становится несколько трудно.

Одним из ведущих направлений кондитерской индустрии является линия производства тортов и пирожные глубокой заморозки. Эти шедевры просто поражают своей красотой и вкусовыми ощущениями. Все эти чудесные изделия, как правило, изготавливаются далеко от места продаж. Поэтому необходимы технологии для длительного хранения.

Возникает проблема, ведь каждый из нас хочет приобрести продукт с пылу с жару. Именно поэтому предпочтением потребителей все-таки пользуются кондитерские по месту кондитерских цехов.

С чего начать?

- Начнем с регистрации в налоговой инспекции документов индивидуального предпринимателя или акционерного общества;

- Кондитерскую можно открыть с производственным цехом, или просто один магазин;

- Необходимо найти подходящее помещение. Выясните, какие требования предъявляются к таким заведениям Роспотребнадзором. Если же помещение находится в жилом доме, то необходимо наличие отдельного входа с эвакуационным выходом. Поставка продукции должна осуществляться обязательно с торца здания, где нет окон. Мусорные баки для отходов должны стоять не менее чем в 25 метрах от жилых домов. Качество воды должно соответствовать установленным СЭС нормам, а количество воды должно полностью обеспечить потребности кондитерской;

- Место лучше найти в центре города, в местах скопления офисных зданий или в уважаемых районах города;

- Следующий этап отношения с производителями, для тех, кто не собирается открывать свой магазин;

- Также необходимо позаботиться о наличии кофеино-го и чайного ассортимента в своей кондитерской. Для кофейной и самой зоны кондитерской понадобится площадь около 80 кв. метров;



- Следующие расходы пойдут на приобретение оборудования, прилавков, витрин и холодильных камер. Осталось найти персонал с санитарными книжками и приступить.

По материалам портала «Как просто»

Нам потребуется...

Даже начинающие производители смогут легко удержаться на плаву, не смотря на всю разнообразность рынка и количество твердо стоящих на ногах конкурентов.

Всем известно, что для того, что бы правильно заявить о себе и не ударить в грязь лицом, необходимо все хорошо и правильно организовать.

А именно, необходимо высокотехнологичное оборудование. Потребуется печи для выпекания, оснащение по упаковке, фасовки, миксеры и т. д. Приобрести оборудование собственного производителя будет выгоднее, ведь импорт стоит дороже.

Следующие расходы - аренда помещения или его покупка. Цена будет варьироваться в зависимости от места расположения, условий и масштабов. Одним необходимым условием следует выделить парковку и хороший подъезд. От этого факторов будет зависеть, насколько быстро потребитель получит желаемый продукт в желанном виде.

Но на этом список вложений не иссяк. Так как реклама двигатель торговли, новому производству просто необходимо правильно позиционировать и подать себя на рынке, от этого будет зависеть его будущее. Платить придется абсолютно за все: за определенное место на полке в магазине, за ввод в ассортимент, за каждое новое положение в ассортименте, за бонусы и т.д.

Придерживаясь перечисленных условий, вы сможете как можно быстрее увеличить свои продажи. Сотрудничать с сетевыми магазинами необходимо, ведь основные продажи продукции приходятся именно на них.

Помимо всего прочего у вас должен быть всегда определенный запас на экстренные случаи.



Персонал специально для нас...

Если число ваших магазинов составит не более 10, то вам вполне хватит 10-15 человек. Из них, пять или шесть кондитеров, главный технолог-кондитер, пекарь и его помощник, два человека в логистическую службу, два менеджера по связям с клиентами, собственный бухгалтер и т. д.

Но если ассортимент будет достаточно велик, а выпускать вы будете не только торты, но и пирожные и т. д., то необходимо нанять вторую бригаду кондитеров, поскольку производство пирожных сильно отличается от производства тортов. Большое внимание стоит уделить менеджерам, от которых зависит работа розничной торговли.

Коммуникативные способности неотъемлемая характеристика менеджера. Также уделить свое внимание следует технолог-кондитеру, который организывает и развивает кондитерское дело. Кондитеры разрабатывают новые продукты и отвечают за стабильность качества продукта.

Ассортимент в кондитерском бизнесе

Начинать сбыт продукции лучше с небольших магазинов. Маленькая и не зарекомендовавшая себя компания, не имеющая стабильного бюджета, не будет подпущена крупными ритейлерами. А вот когда будет организована реализация продукции через мелкую розницу, следует найти пути к крупным сетям. Сотрудничать со всеми сразу не стоит. Чем больше объем, тем ниже качество. Так можно легко потерять доверие клиента.

Кондитерская индустрия не производит товары первой необходимости, но остается равнодушным к соблазнительным десертам просто невозможно, особенно для любителей всего сладкого. Поэтому этот рынок всегда будет жить и процветать!

Валерия Евсеенкова