

**ДОМАШНЯЯ
КОНДИТЕРСКАЯ
«DSCSPT»**

Выполнили:

Студенты группы 03151

Р.И.Дворяткина

Л.В.Жукова

Е.С.Смирнова

О.П.Шугай

▶ ИДЕЯ ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

1. Компетенции:

Что я могу, умею, знаю?

В чем заключаются мои сильные стороны?

- Печь торты, кексы, маффины, трайфалы;

2. Опыт:

С какими проблемами сталкивался? Как решал?

-Диплом повара кондитера;
-Владею основами ведения бухгалтерского учета;
-имею опыт торговли с малым сроком годности.

3. Потребности:

Какие потребности не удовлетворены?
Что хочу изменить?

- Потребность в разнообразии кондитерских изделий для детей и взрослых;
- Домашняя выпечка;

4. Ресурсы:

Какие ресурсы я могу использовать, привлечь?

Кто может помочь?

- Аренда помещения
- Денежные средства 1600000 руб.
- Группа единомышленников (4 чел.)

5. Возможная сфера

деятельности (вид предпринимательства):

производственное ,
коммерческое, финансовое,
посредническое,
консалтинговое
предпринимательство

6. Целевая аудитория:

Индивидуальные пользователи или группы пользователей?
Возрастные границы?


- Дети;
- Взрослые;
- Пожилые люди.

Проблема:

- Отсутствие рекламы
- Отсутствие собственного помещения

Решение:

- Разработать официальный сайт, социальные сети, наружная реклама;
- В дальнейшем, когда бизнес будет более успешным выкупить помещение.



*Сформулируйте
идею проекта*

КЛЮЧЕВЫЕ ВОПРОСЫ ПРИ ОЦЕНКЕ БИЗНЕС-ВОЗМОЖНОСТИ:

Могу ли я это сделать? Проект возможно реализовать так, как он не требует кадровых и финансовых затрат. Проект понятен, доступен всем. Финансовые риски предполагается снижать за счет реализации проекта.

Смогу ли я продать это? Целевой рынок для нашего бизнеса – широкие слои населения со средними доходами, рассматривающие покупку тортиков, пироженных как средство укрепления семейных традиций, получения наслаждения от экспериментов с новыми вкусами и ощущениями.

Смогу ли я получать прибыль от этой деятельности?

Конкурентов в этом бизнесе конечно много, но при условии продукции не по завышенной цене и высоким качеством, хорошей рекламой, бизнес будет успешным. Нужно учитывать вкусы потребителей, придерживаться лозунга «Клиент всегда прав»

Каков будет социальный эффект от моей деятельности? За цену в 3 – 5 раз ниже и высокое качество продукции, потребитель сможет чаще себя баловать вкусными десертами.

Сравнение с конкурентами:



Объекты сравнений	Цены	Плюсы	Минусы
Кондитерская «Ваниль»	Средний	<ul style="list-style-type: none">• Социальное воздействие	Неизвестность широкому кругу потенциальных покупателей
Арт-кондитерская Юникорн	Средний	<ul style="list-style-type: none">• Проведение дегустаций• Широкий ассортимент	Узкая специализация
Кешка - Сладкоежка	Средний	<ul style="list-style-type: none">• Широкий ассортимент• Доступный уровень цен	Слабая система продвижения
Сургутский комбинат Восточных изделий	Высокий уровень	<ul style="list-style-type: none">• Доступный уровень цен• Широкий ассортимент	Неудачное месторасположение

SWOT-АНАЛИЗА ИДЕЙ:

Сильные стороны - S

- ✓ **Собственное кондитерское производство;**
- ✓ **Высокое качество продукта;**

Слабые стороны - W

- ✓ **Слабо развиты дополнительные сети информирования;**

Возможности - O

- ✓ **Расширение ассортимента производимой продукции;**
- ✓ **Привлечение новых покупателей;**
- ✓ **Расширение торговых точек;**
- ✓ **Выкуп арендного помещения.**

Угрозы - T

- ✓ **Появление новых конкурентов;**

▶ НЕОБХОДИМЫЕ ДЕЙСТВИЯ:

№	Действия	Сроки
1.	Развитие кондитерских предложений в социальных сетях	2 недели
2.		
3.		
4.		
5.		
6.		
7.		
8.		
9.		
10.		

Ресурсы:

Уже имеется

- Официальный сайт кондитерской
- Социальная сеть (Вконтакте, Одноклассники)
- Наружная реклама

Необходимо

- Газетная реклама
- Раздавать буклеты, визитки

ВЫЯВЛЕНИЕ ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ СТОРОН ПРОЕКТА

«РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА БОЛЬШЕ ЗАВИСИТ НЕ ОТ ИДЕИ ПРОЕКТА, А ОТ НАЛИЧИЯ СВЯЗЕЙ»

МНЕНИЕ АНАЛИТИКОВ

№	Заинтересованные стороны проекта
1	Заказчик / потребитель
2	Продавцы
3	Поставщики продуктов
4	Команда проекта
5	Государство
6	
7	
8	
9	
10	

Бизнес-модель домашней кондитерской «DOLCE VITA»

Каналы: Интернет-сайт, социальные сети, реклама и др.

Ключевые партнеры	Клиенты:	Доходы:
<ul style="list-style-type: none">✓ Поставщики	<ul style="list-style-type: none">✓ Семейные пары, романтики✓ Матери с детьми✓ Люди пожилого возраста✓ Дети	<ul style="list-style-type: none">✓ От реализации кондитерской продукции
Ключевые действия:	Отношения с клиентами:	Создаваемая стоимость для клиентов:
<ul style="list-style-type: none">✓ Аренда транспорта✓ Покупка оборудования✓ Реализация кондитерской продукции.	<ul style="list-style-type: none">✓ Быстрое реагирование на запросы и предоставление предложений✓ Консультирование и информирование клиентов✓ Индивидуальный подход✓ Обратная связь	
Ключевые ресурсы:	Затраты:	Продукты:
<ul style="list-style-type: none">✓ Помещение, оборудование,✓ Команда единомышленников.	з/п и соц. отчисления, аренда, сырье, реклама, транспорт, налоги	<ul style="list-style-type: none">✓ Мука✓ Мастика✓ Масло✓ Сгущенное молоко✓ Сливки

Критерии (методика Д.Кикул и С.Лайонс)	Сильная	Средняя	Слабая
Опыт решения бизнес проблем	*		
Эффективность инвестиций (рентабельность проекта)	*		
Поддержка местного сообщества			*
РЫНОЧНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ:	---	---	---
Есть неудовлетворенный спрос			*
Временное окно			*
Интерес инвестора(ов)		*	
Размер рынка		*	
Достижимая доля рынка для проекта		*	
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА:	---	---	---
Входные барьеры			*
Перспективные партнерства или альянсы	*		
Контроль над расходами	*		
Привлекательность миссии		*	
Управленческая команда	*		
ПОТЕНЦИАЛ УСТОЙЧИВОСТИ:	---	---	---
Обеспеченность (материальными) ресурсами:	*		
Управление предпринимательскими рисками		*	
Достаточность инвестиций	*		
Способность генерировать стабильную прибыль		*	
Наличие устойчиво-высокого потенциального спроса	*		
Итого:	8	6	4

ЭКСПЕРТИЗА ИДЕИ:

№ Критерии оценки	Описание
1 Востребованность	Проект обеспечивает высокий спрос на товар или услугу
2 Доступность	Проект учитывает низкую платёжеспособность населения
3 Убедительность и обоснованность	Проект способен привлечь дополнительные финансовые потоки в экономику края
4 Заинтересованность деловых партнёров	Поддержка различными группами и деловыми сообществами
5 Апробация	Наличие информации об апробации (внедрения) проекта в отечественной и зарубежной практике
6 Реализуемость	Достаточно средств для реализации проекта

Спасибо за внимание!