



**СДЕЛАЕМ
ИЗ МЯСЦА
КОНФЕТКУ**



UNICORN

Подгруппа 4
Мухортова Дарья
Жукова Екатерина
Лекомцева Анастасия
Грицай Дарья

**"Сладости" могут
быть из любых
продуктов.**



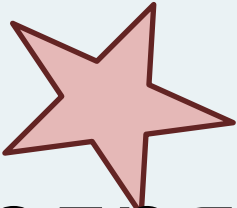
**Клиент заказал - мы
не смогли отказать.**

Короткая миссия:


**верить в себя, видеть
цель, быть лидером.**

Миссия:

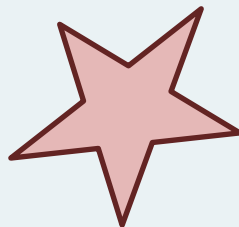
Вызываем позитивные эмоции и радость у людей, внося в жизнь моменты удовольствия. Мы работаем для тех, кто любит себя баловать и открывать для себя новые вкусы, для тех, кто заботится о своем здоровье. Мы подарим улыбку даже самому изощренному гурману, благодаря разнообразию ассортимента, высокому качеству и безопасности продукта.



Внедряя молекулярную
кухню, мы по новому
раскрываем потенциал
обычных продуктов.



Индивидуально изготовим.
Моментально доставим.



Площадка работы:

Наша организация находится в р-не Взлетка. Имеется помещение с двумя комплексами (кухня и магазин). Так же имеется курьер и работает доставка. У нас всегда свежая продукция. Наша кухня оснащена современной техникой, а в магазине всегда большой выбор продукции и дружелюбные продавцы. Сотрудники квалифицированы и могут помочь Вам с выбором.

UNICORN SAVE ME

Делаем из любых продуктов «кондитерские изделия». Доставка осуществляется в любой конец города с 9:00 до 21:00. Осуществляем сотрудничество с фирмами по организации мероприятий, праздников, банкетов.

Бюджет:

- Аренда 40 000 руб./мес.
- Кассовый аппарат 16 000 руб.
- Оргтехника (лопатки, кисточки, инструменты для украшения, ножи, подставки для изделий, упаковка, шпатели кондитерские, формы для вырезания) 60 000 руб.
- Приобретение торгового оборудования (стеллажи, витрины, холодильники) 150 000 руб.
- Приобретение основного оборудования (печи, миксеры) 150 000 руб.
- Создание первоначального ассортимента товара (закупка продуктов) 100 000 руб.
- Рекламная вывеска 40 000 руб.
- Затраты на украшение торговой площади 50 000 руб.
- Прочие расходы (оформление бумаг) 50 000 руб.
- Бухгалтер на аутсорсинге 15 000 руб.
- ЗП работникам за первый месяц 75 000 руб.

Итого: 746 000 руб.

Для организации процесса принято решение взять кредит.

Регистрация фирмы: ООО

Также нам потребуется разрешение от местных властей на торговлю, разрешение СЭС и пожарной инспекции работать в данном помещении, оформление печати, открытие расчетного счета. Так как прямо на месте будет вестись производство, надо также утвердить рецептуру, получить сертификаты соответствия продукции, оформить печать.

Цель: Занять место на рынке.
Получение прибыли.

Задачи:

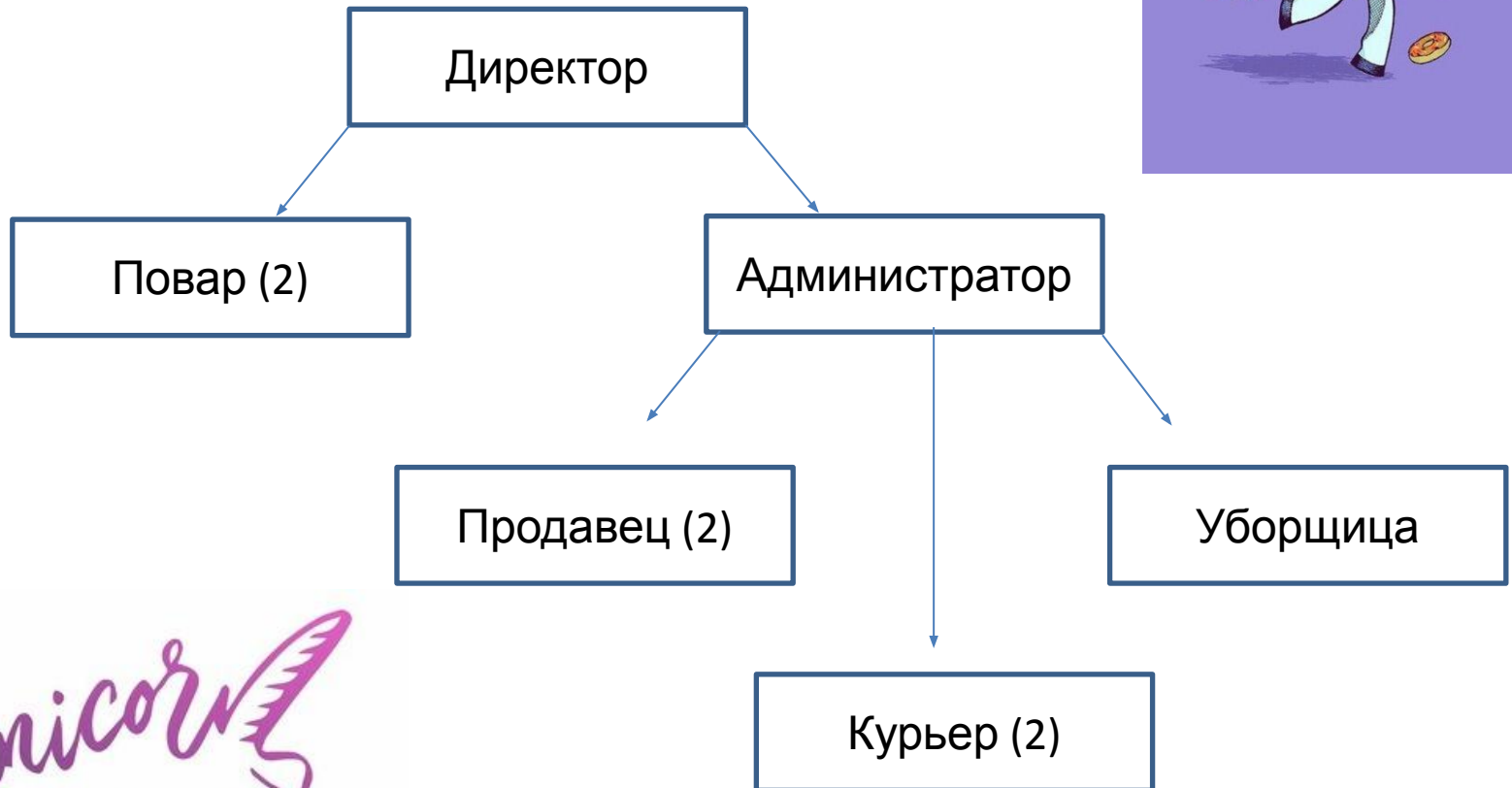
1. Расширение представлений населения о кондитерских изделиях
2. Поддержание высокого качества выпускаемой продукции
3. Увеличение объема продаж и привлечение новых клиентов путём внедрения новых рецептур и технологий

Стратегия- расширить спектр кондитерской сферы новыми технологиями и идеями. Развить сеть магазинов по всей стране.



Организационная структура.

Тип организационной структуры:
плоская



Для удовлетворения потребностей наших клиентов мы вводим молекулярную кухню — это не привычная, как в нашем понимании кухня (национальная или региональная) — это целый отдельный раздел науки о пище - трофология (связана с изучением физико-химических процессов, которые происходят при приготовлении пищи, для наиболее эффективного и продуманного подхода к процессу приготовления каждого продукта). Мы используем следующие технологии:

- Приготовление изнутри (cook in)
- Фильтрация хербофилтрами
- Вакуумное маринование Sous-vide
- Замораживание жидким азотом
- Дегидратация
- Аромадистилляция
- Пакоджетинг
- Термомиксинг
- Эмульсификация

Нашими клиентами могут стать любые люди, которые хотят внести в свой рацион разнообразие.



УНИКОРН

Технология по Вудворду:

- ❖ единичная (берем индивидуальные заказы на изготовление)

По Томсону:

- ❖ посреднический (взаимодействие с клиентами)

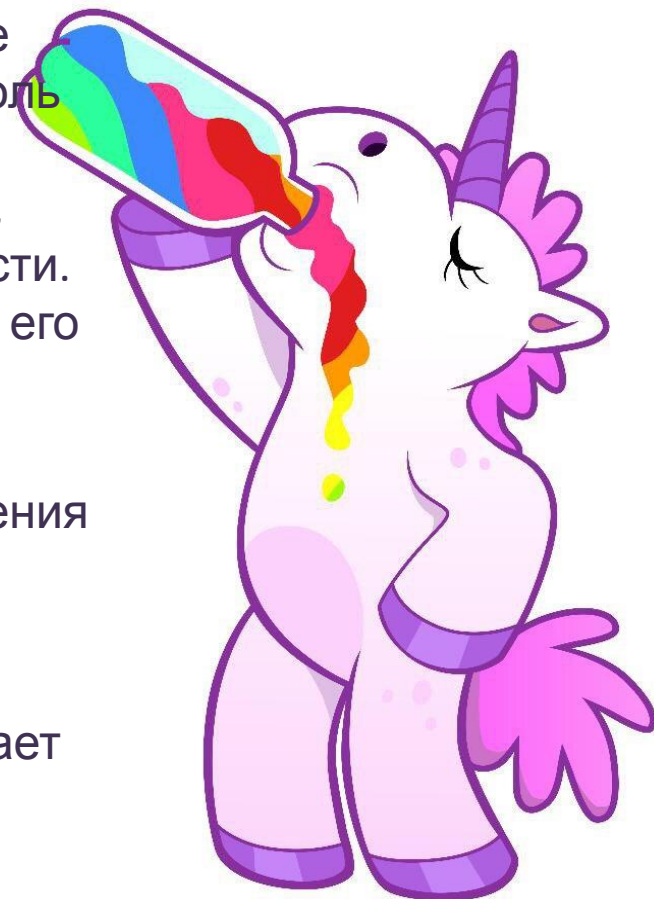
Должностные обязанности:

- **Директор:**

Оформляет документы, необходимые для осуществления деятельности. Осуществляет организацию, планирование и координацию деятельности организации. Обеспечивает высокий уровень эффективности производства, внедрение новой техники и технологии. Осуществляет контроль за рациональным использованием материальных, финансовых и трудовых ресурсов, оценку результатов производственной деятельности. Представляет интересы ресторана и действует от его имени.

- **Администратор:**

Контролирует работу заведения с целью обеспечения предоставления качественных услуг, постоянного роста эффективности и результативности деятельности по реализации продукции и расширению клиентской базы, а также обеспечивает сохранность товарно-материальных ценностей. Контролирует процесс обслуживания гостей и покупателей. Разрешает конфликтные ситуации внутри коллектива.



- **Продавец:**

Следит за наличием достаточного количества товара в торговом зале и при необходимости пополняет его.

Помогает покупателям при выборе товара, дает консультации покупателям по ассортименту товаров, предлагаемых к продаже в магазине. Следит за наличием ценников на товар, их верным размещением и правильным указанием всей информации в ценнике (наименование товара, цена, вес и т.д.). Следит за сроками реализации товаров. При обнаружении товаров с истекшими сроками реализации, продавец должен немедленно убрать товар с места продажи и дать эту информацию администратору.

- **Уборщица:**

Уборка помещений, коридоров, лестниц. Удаление пыли с мебели, подметание и мойка вручную или с помощью машин и приспособлений стен, полов, окон и т.д. Сбор и транспортировка мусора и отходов в установленное место. Расстановка урн для мусора, их очистка и дезинфицирование. Получение моющих средств, инвентаря. Соблюдение правил санитарии и гигиены в убираемых местах. Чистит и дезинфицирует санитарно-техническое оборудование.

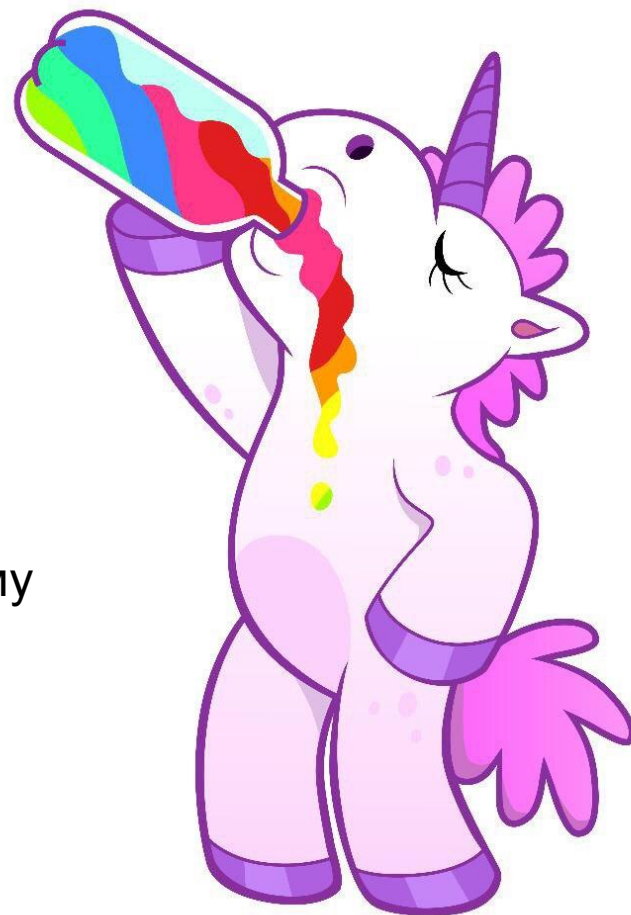


- **Повар:**

Непосредственно осуществляет приготовление блюд. Декорирует блюда. Планирует меню. Изучает требования клиентов к обслуживанию и качеству блюд и продуктов. Контролирует работы по уборке, дезинфекции, санитарной обработке производственных помещений. Изучает жалобы и претензии гостей (посетителей, клиентов) к качеству блюд и обслуживания, ведет статистический учет жалоб и претензий, готовит предложения по совершенствованию работы.

- **Курьер:**

Получает в компании задания по доставке. Осуществляет доставку товара до клиента. Выполняет поручения в указанные сроки, докладывает о выполнении либо о причинах, препятствующих выполнению, работнику, давшему поручение. Ведет журнал поручений и еженедельно представляет непосредственному руководителю отчет о проделанной работе.



Директор:

1. Высшее образование – экономическое либо юридическое
2. Наличие руководящего опыта работы не менее 3-х лет
3. Отсутствие судимостей, особенно за экономические преступления и отсутствие соответствующих судебных ограничений на занимаемую должность
4. Возраст от 30 до 40 лет
5. Навыки работы на ПК
6. Наличие таких качеств как: принципиальность, компетентность, стратегическое видение цели, умение распределения обязанностей



Администратор

1. Женщина 23-30 лет
2. способность грамотно говорить;
3. внимательность;
4. эмоциональная устойчивость;
5. интерес к делу, стремление относиться к нему неформально.
6. финансовые аспекты взаимодействия с партнерами



Продавец:

Продавец:

1. Опыт работы в сфере продаж не менее 1 года
2. Умение работать с документами и программами учета продукции
3. Образование не ниже среднего профессионального в области общественного питания
4. Наличие таких качеств как: коммуникабельность, доброжелательность, сдержанность, грамотная речь, вежливость.



Уборщица

1. Опыт работы не менее 1 года
2. Образование не ниже начального специального
3. Должна знать: Правила санитарии и гигиены по содержанию помещений; устройство, назначение и правила эксплуатации обслуживаемого оборудования и приспособлений; назначение и концентрацию дезинфицирующих и моющих средств и правила безопасного пользования ими; правила эксплуатации санитарно-технического оборудования.
4. Наличие таких качеств как: аккуратность, доброжелательность, хорошее отношение к чистоте и порядку



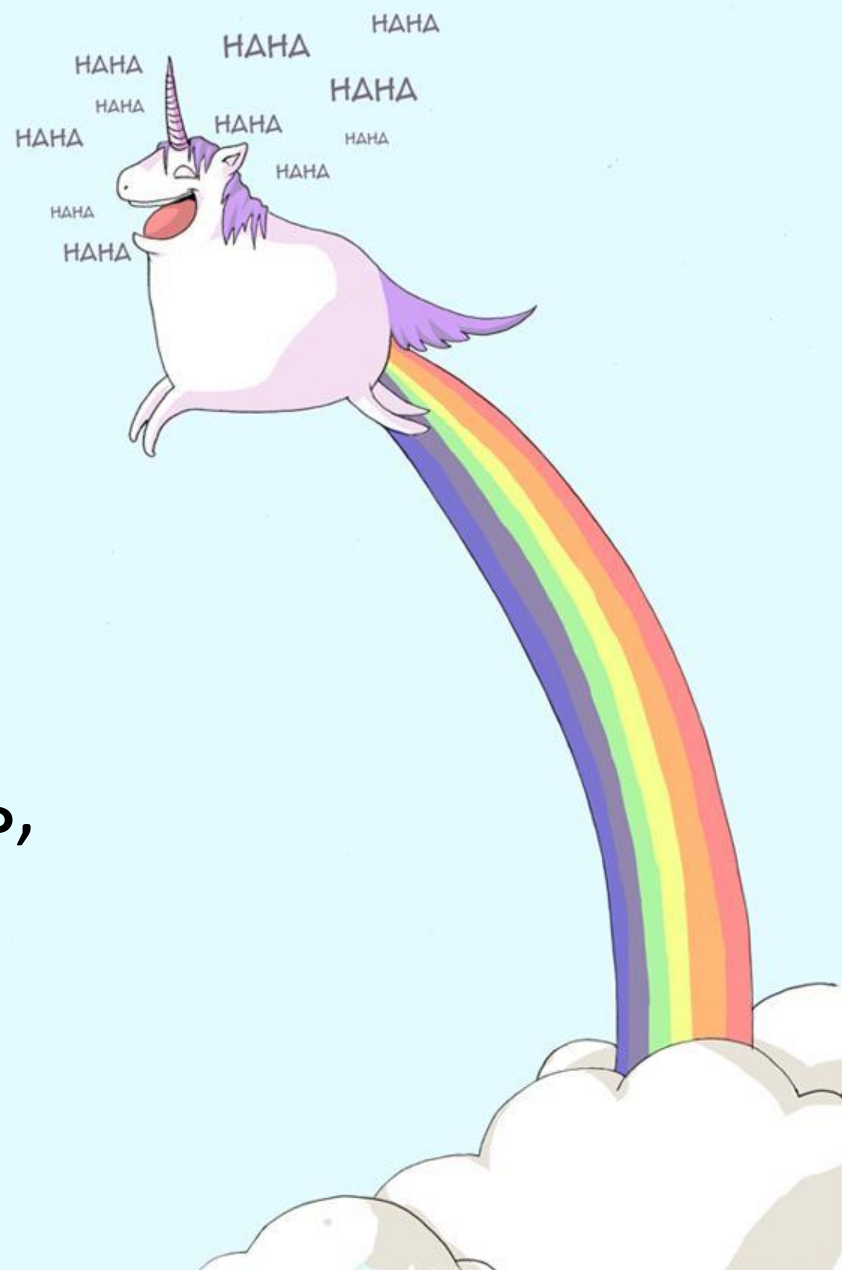
Повар

1. Образование: высшее
2. Возраст 23-45 лет
3. Опыт работы не менее 1,5 лет
4. Наличие таких качеств как: аккуратность, чистоплотность, стрессоустойчивость, неконфликтность



Курьер:

1. Мужчина 28-35 лет
2. Наличие собственного автотранспортного средства
3. Образование не ниже средне-специального
4. Опыт вождения не менее 3-х лет
5. Наличие таких качеств как: стрессоустойчивость, коммуникабельность, аккуратность, ответственность



The background of the entire image is a repeating pattern of cute, pink, woolly llamas with small white horns and black eyes. The llamas are set against a light purple background with small white star-like sparkles scattered throughout.

Внешняя среда

Потребители:

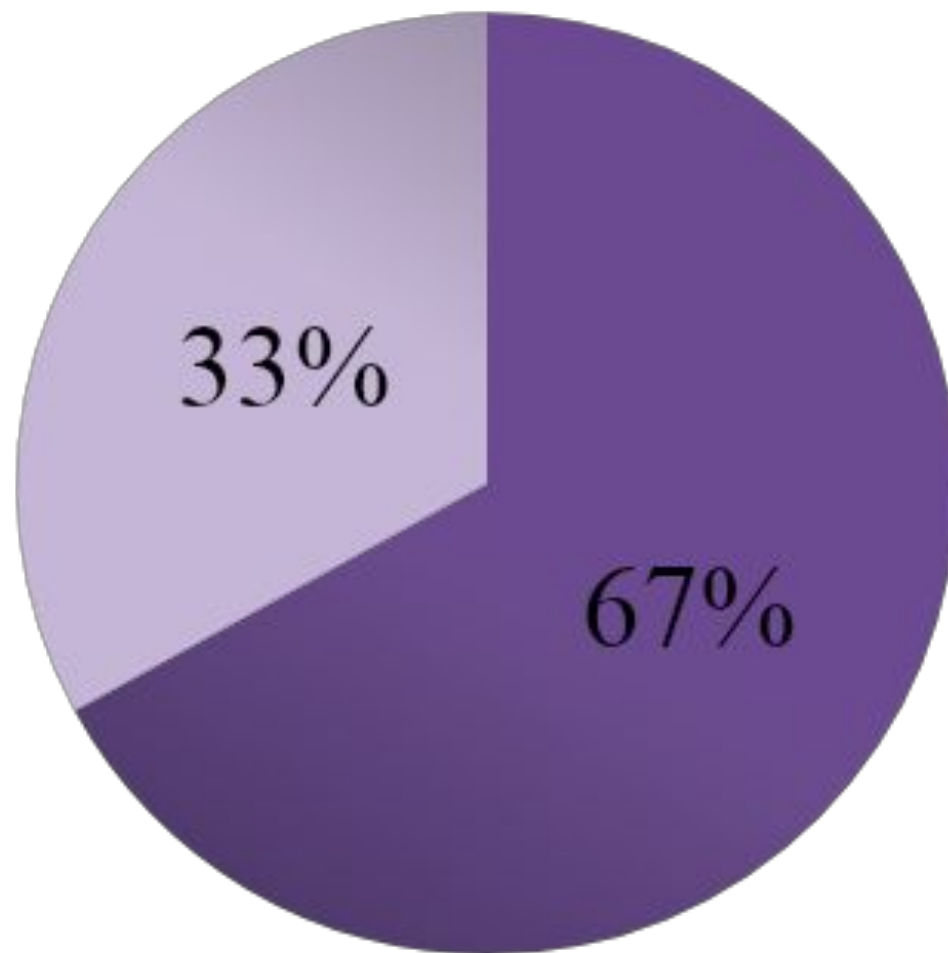
- Нашими потребителями в большей части являются люди 16-40, среди которых больше всего в возрасте 18-30, потому что данный возраст любит всегда пробовать что-то новое.
- пол: преобладают женщины
- ежемесячный доход на одного члена семьи: средний и выше среднего
- место проживания: в основном р-н Взлетки.
- Характерные черты потребителя: предпочитают качественные изделия местного производства, готовы воспринимать инновации в рецептурах.



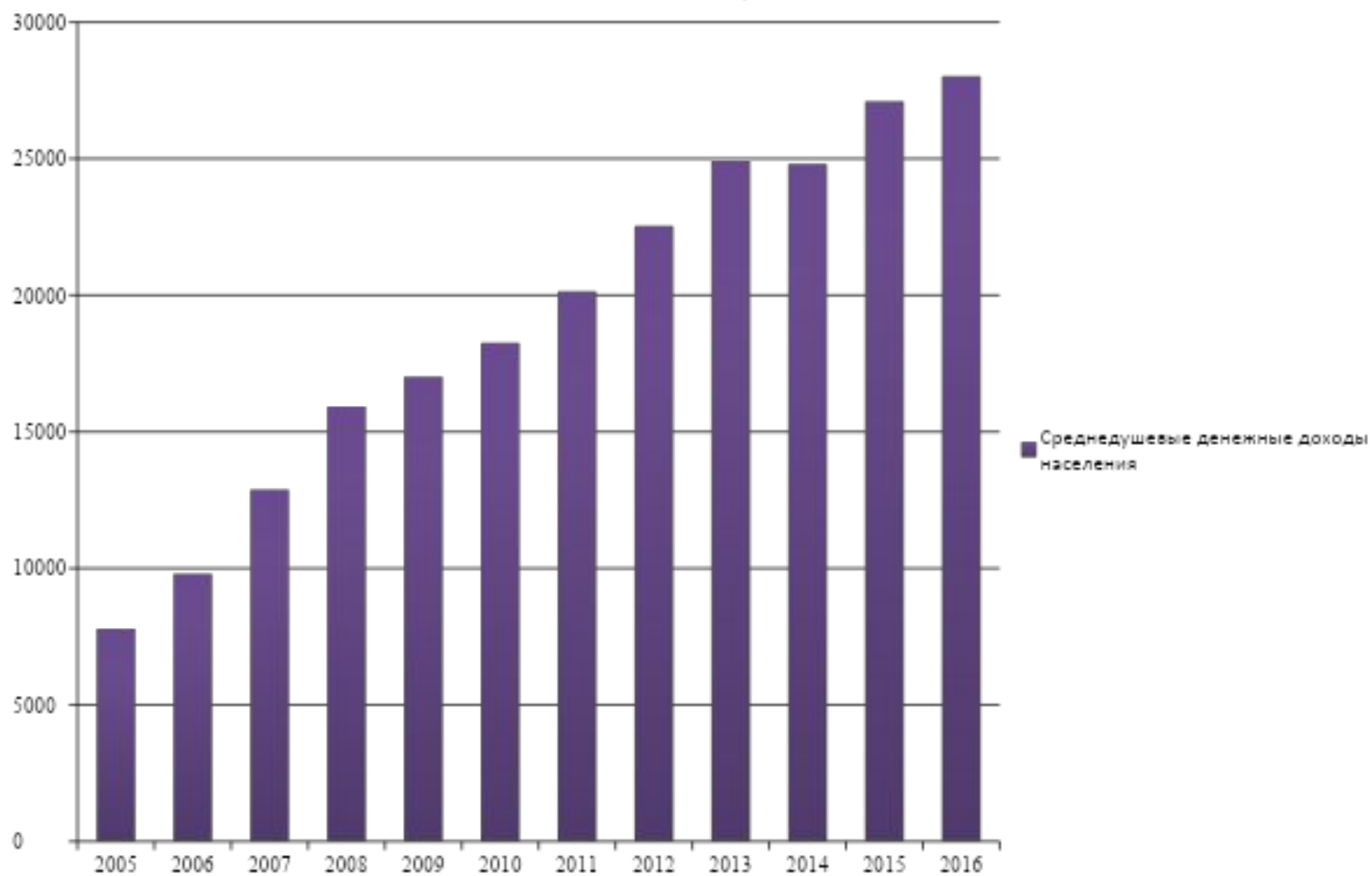
Распределение покупателей

■ Женщины

■ Мужчины



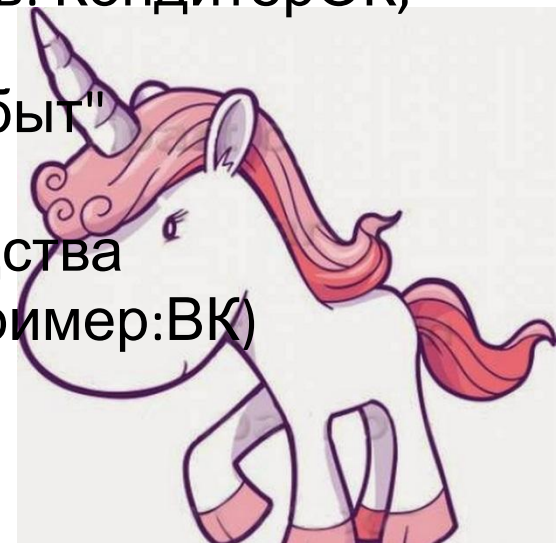
*Среднедушевые денежные доходы населения г. Красноярск, рублей
в месяц*



Фактор	Возможности и угрозы	Управленческие решения
Потребитель	Изменение предпочтений, ценностей и стиля жизни потребителей, которое может привести к отказу от товара компании	Изучение новых предпочтений, изменение ассортимента товара, возможна смена сферы деятельности.
	Новые потребители на существующих рынках: охват новых целевых групп, на которые в настоящий момент компания не смогла выйти.	Выход на уровень страны, открытие филиалов.
	Расширение диапазона товаров, нацеленное на новых потребителей, может привести к увеличению товаров заменителей	Анализ рынка продукции, изобретение индивидуальных характеристик нашего товара
	Рост уровня доходов населения. Может привести к увеличению спроса	Расширение ассортимента продукции, увеличение объемов продаж.

Поставщики:

- ❖ Трудовые ресурсы: Биржа труда, размещение объявлений на сайтах Avito, krs.rosrabota.
- ❖ Материальные ресурсы:
Поставка оборудования для изготовления продукции - ЗАО "Кропоткинский завод МиССП", ООО ТД Техно-Сиб
- ❖ Закупка текстур (ингредиентов): magazin.molecularmeal.ru (выгодно, т.к. большинство товаров в одном месте)
- ❖ Закупка приборов и расходных материалов: КондитерОК, Тортомастер.
- ❖ Электричество : ПАО "Красноярскэнергосбыт"
- ❖ Водоснабжение: Краском
- ❖ Финансовые: Сбербанк, собственные средства
- ❖ Информационные: социальные сети (Например:ВК)

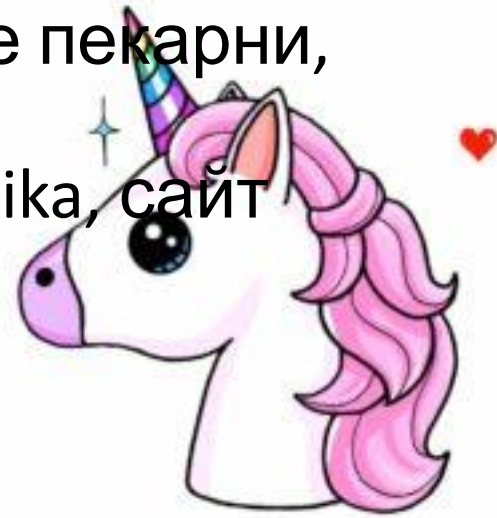


Фактор	Возможности и угрозы	Управленческие решения
Поставщики	Ужесточение требований поставщиков, увеличение времени поставки товаров	Поиск новых поставщиков для минимизации издержек на покупку товаров и оборудования
	Появление новых компаний поставщиков на рынке	Изучение новых компаний, их ценовой политики и возможность поставок товаров/оборудования в требуемом объеме
	Снятие с производства нужных ингредиентов или повышение на них цен	Поиск новых поставщиков, расширение производства (самостоятельное изготовление текстур)
	Невыполнение поставщиком условий договора	Расторжение договора, поиск новых поставщиков

Конкуренты:

Такой вид бизнеса (молекулярная кухня), безусловно, имеет свои риски, потому что такой необычный вид пищи может не найти своих приверженцев. Так же у нас есть несколько конкурентов, как и в любом бизнесе, в нашем случае это:

- Прямые конкуренты: бар «Divan», ресторан «Шельф».
- Косвенные конкуренты: Бельгийские пекарни, Синнабон, Сладкое желание.
- Заменители: сайт Вконтакте Elementika, сайт Вконтакте бар «Нет проблем».



Фактор	Возможности и угрозы	Управленческие решения
Прямые конкуренты	Переход наших потребителей к компании-конкуренту, снижение прибыли нашей фирмы.	Постоянная работа с потребителями, контроль качества за продукцией и предоставляемыми сервисными услугами.
Косвенные конкуренты	Переход наших потребителей к компании-конкуренту, снижение прибыли нашей фирмы, из-за предпочтений к более традиционной кухне.	Расширение производства, создание небольшого предприятия, которое будет производить товар традиционными методами.
Заменители	Уменьшение спроса на нашу продукцию, как следствие уменьшение цен и падение прибыли.	Привлечение потребителя за счет рекламы, проведение различных акций, работа с потребителями путем различных опросов и анкетирования для выяснения их предпочтений.

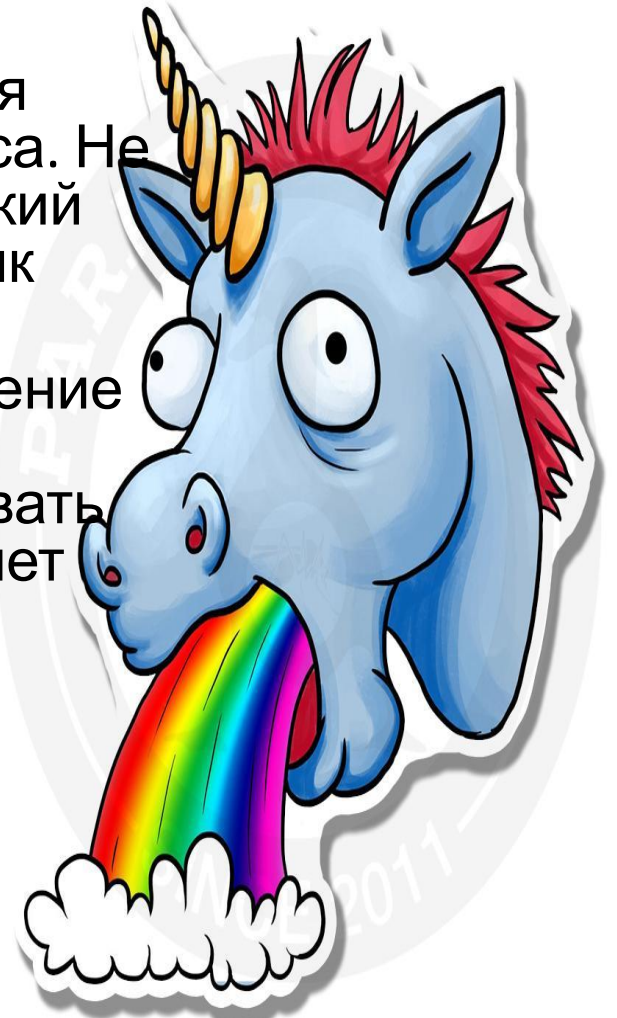
Научно-технический прогресс — это поступательное движение науки и техники, эволюционное развитие всех элементов производительных сил общественного производства на основе широкого познания и освоения внешних сил природы;

НТП

Молекулярная кухня и в самом деле является феноменом научно-технического прогресса. Не зря ведь её создателями явились английский физик Николас Курти и французский химик Эрве Тис.

НТП в общественном питании большое значение имеет совершенствование тепловых аппаратов, позволяющих интенсифицировать процессы тепловой обработки сырья за счет применения новых способов нагрева, автоматического поддержания заданных режимов, программирования теплового процесса.

Важным средством ускорения научно-технического прогресса в общественном питании является своевременная модернизация оборудования, замена



Фактор	Возможности и угрозы	Управленческие решения
Научно-технический прогресс	совершенствование тепловых аппаратов	использование нового оборудования, применение обновленных способов приготовления
	модернизация оборудования	замена устаревшего, что приведет к снижению временных затрат по приготовлению
	исследования и новые разработки	предопределяет способность компании быстрее других применить новые технологии и продукты, а это, как правило, приводит к повышению конкурентоспособности организации

Социально-культурные

факторы



В постиндустриальном обществе продукты и сам процесс питания приобретают новые значения, их символизация получает свои особенности и формы. Это связано с рядом социокультурных факторов: процессом глобализации; формированием новой структуры неравенства горизонтального типа; становлением общества потребления, виртуализацией и визуализацией культуры. Эти разнообразные факторы вызывают достаточно противоречивые тенденции в сфере потребления пищи.

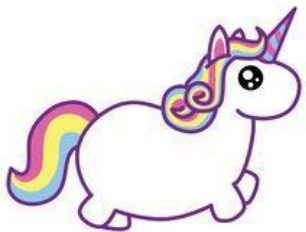
Люди, как правило, готовы использовать те продукты и услуги, которые соответствуют их этническим, социальным и культурным ценностям и приоритетам. Например, если человек не ест мясо, из-за различных факторов, допустим, традиции, религия, нравственные ценности, своё спасение он может найти в молекулярной кухне, так как при приготовлении совсем могут не использоваться мясные продукты.

В основном, молекулярная кухня- это мода, как и мода на фастфуд или правильное питание.

Так же наше предприятие не поддерживает сложившиеся стереотипы, а выходит на новый уровень, в том плане, что мы показываем «не обязательно сладости могут быть сладкими и на вкус»



Факторы	Возможности и угрозы	Управленческие решения
Социально- культурные	Изменение моды	Анализ рынка потребителей, выделение новых тенденций и расширение ассортимента
	Влияние традиций, ценностей, моральных норм города (региона) в котором находится организация	Анализ культурных факторов, выявление норм, традиций и ценностей, стремление угодить всем потребителям во вкусовых предпочтениях, расширение потребителей.
	Влияние трудовых факторов	Стимулирование работников, что приведет к увеличению качества работы.



Международные:

- Ввоз большинства товаров из за границы на территорию страны невозможен, т.к. введены многочисленные санкции против РФ. Сказывается на возможности достать некоторые текстуры, что ведет к снижению ассортимента товаров в меню.
- Повышение курса валюты приводит к росту цен на импортные товары. Негативно сказывается на стоимости закупки товаров.
- Стремительный рост таможенных пошлин на ввоз товаров из-за границы.
- Появление международных компаний конкурентов.

Фактор	Возможности и угрозы	Управленческие решения
Международный	Ввоз большинства товаров из за границы на территорию страны невозможен, т.к. введены многочисленные санкции против РФ.	Переход на использование товаров российских производителей.
	Повышение курса валюты, и, следовательно, повышение цен на закупаемую продукцию.	Поиск других предприятий с более низкими ценами на нужную продукцию. Частичное самопроизводство.
	Стремительный рост таможенных пошлин на ввоз товаров из-за границы.	Поиск производителей данных товаров на территории РФ.
	Появление международных компаний конкурентов.	Повышение качества выпускаемой продукции, создание более широкого ассортимента.

Фактор	Возможности и угрозы	Управленческие решения
Экономический	Удорожание цен на сырье.	Заключение долгосрочных контрактов, а также установление стабильных контактов с поставщиками исходных продуктов.
	Повышение налоговой нагрузки	Уменьшение числа работников, снижение издержек, переход на менее дорогостоящее сырье.
	Государственная субсидия для развития работающего бизнеса до 300 тысяч рублей.	Расширение бизнеса, вложение денег в модернизацию оборудование, расширение производства.

Фактор	Возможности и угрозы	Управленческие решения
<p>Политический</p>	<p>Закон «О защите прав потребителей». Закон регулирующий отношения между потребителем и изготовителем (продавцом). По нему продавцы обязуются продавать качественный товар по приемлемым ценам.</p>	<p>Проверка качества собственной продукции. Предоставление сертификатов и документов в уголке потребителя.</p>
	<p>Постановление Правительства РФ от 15.08.1997 N 1036 (ред. от 04.10.2012) "Об утверждении Правил оказания услуг общественного питания". В нем прописаны правила и стандартны для ведения бизнеса в сфере общественного питания.</p>	<p>Исполнение закона и корректировка работы с увеличением издержек.</p>

Фактор	Возможности и угрозы	Управленческие решения
Природно-демографический	Стихийные бедствия, климатические условия	Доступность использования своих продуктов в летний период, за счет хорошей урожайности. И приобретение за границей в зимнее время и плохой урожайности
	Увеличение численности населения края, ведет к увеличению потенциальных клиентов.	Увеличение ассортимента и объема продукции.
	Высокие издержки, при выращивании своих продуктов в теплицах	Покупка сырья из-за границы