

# Бизнес-план пирожковой

## Предлагаем индивидуальную разработку бизнес-планов

Одна из главных задач бизнес-плана это построение цепочки действий и расчёт рисков, но также стоит отметить еще ряд преимуществ. Во-первых, он поможет вам понять перспективность направления, разобраться с чего начать, убережёт от многих ошибок, и сэкономит сотни часов времени.

Наше преимущество в то что мы предлагаем не просто бизнес-план, а целую инфраструктуру с открытием и регистрацией фирмы, бухгалтерские услуги, помощь высококвалифицированных юристов, и многие другие услуги, без которых бизнес превращается в лотерею.

Тел: +7 (495) 646-82-87    Email: [info@bsc.global](mailto:info@bsc.global)    Сайт: <http://bsc.global>



*Самое важное в открытии пирожковой с нуля – выбор формата заведения. Можно открыть небольшой киоск для торговли на улице, а можно небольшое кафе-пирожковую.*

## Содержание:

1. Юридическое оформление
  - 1.1. Выбор системы налогообложения
  - 1.2. Оформление и подготовка документов
2. Подходящее место
3. Кадровый вопрос
4. Собственное производство или поставщики
5. Ассортимент продукции
6. Выбор типа заведения
  - 6.1. Киоск
  - 6.2. Кафе-пирожковая

## Резюме проекта

Пирожки пользуются спросом практически круглый год, поэтому бизнес на пирожках – идеальное направление деятельности для начинающих. Но бизнесмены с опытом тоже найдут, как реализовать себя в этом деле.

## Юридическое оформление

Торговля пирожками может быть организована в форме индивидуального предпринимателя – самое лучшее решения для такого направления. Но если ваш план организации подразумевает привлечение партнера, то тогда придется зарегистрировать ООО. В этом случае вы рискуете только уставным капиталом, но для регистрации надо его сформировать. Кроме этого, для регистрации ООО потребуется около месяца времени. ИП проще и зарегистрировать, и ликвидировать. Также легче оформлять все необходимые налоговые документы, но в случае банкротства предприниматель рискует своим имуществом.

### Выбор системы налогообложения

В вопросе, как открыть пирожковую, важно определиться с системой налогообложения. Можно остановиться на общей, ОСНО, которая устанавливается по умолчанию. В соответствии с ней придется вести полностью бухучет, платить НДС, НДФЛ и налог на имущество.

При упрощенной системе вы освобождаетесь от перечисленных выше налогов. Если вы зарегистрированы, как индивидуальный предприниматель, часть суммы можно списывать за счет страховых выплат.

Существует еще налог на временный доход, так называемый ЕНВД. Его сумма зависит от действующих по вашему региону коэффициентов и базового дохода. Ведение расчетов намного хлопотнее, чем УСН.

Индивидуальный предприниматель может еще выбрать патентную систему налогообложения. За определенную сумму он может выкупить право ведения коммерческой деятельности и не подавать декларации в налоговую сроком от месяца до года. На практике чаще всего выбирают УСН, поскольку так потребуется меньше бумажной волокиты, получается большая экономия средств.

### Оформление и подготовка документов

Итак, вопрос, как открыть пирожковую, начинается с регистрации деятельности. Сделать это можно самостоятельно, или выделить средства на оплату услуг юриста. После этого надо обратиться к местной администрации и получить разрешение торговли на улице, а также оформить договор аренды торговой площади. Эти вопросы решает торговый отдел местной администрации.

Затем предстоит поход в санэпидемстанцию. До этого надо подготовить помещение в соответствии со всеми требованиями СЭС, технологическую карту реализации и производства, документы на сырье, сертификаты на оборудование. Кроме этого, надо получить разрешения от пожарного надзора. Помещение и оборудование тоже должны быть приведены в соответствии с требованиями этой инспекции. Торговля без соответствующих разрешений приведет к огромным штрафам и даже закрытию заведения.

## Подходящее место

Продавать пирожки надо там, где люди смогут купить их по пути, следуя домой или на работу, учебу. Надо понимать, что никто не будет специально тратить более 10 минут на дорогу к вашей точке, какими бы вкусными пирожками вы ни торговали. Ваша целевая аудитория – студенты, офисные работники и прочие сотрудники, которые заглядывают к вам на минутку. То есть время для них играет важную роль, это надо учитывать.

Поэтому находиться ваше помещение должно около офисных центров, учебных заведений, крупных предприятий. Отличное место – возле рынков и других торговых площадей. Также хорошо идет продажа у остановок общественного транспорта. Не стоит рассчитывать на удачную торговлю на улице в местах, где водители останавливаются на отдых. Как правило, там уже работает жесткая конкуренция и новичка просто съедят.

## Кадровый вопрос

Самая важная часть успеха вашего бизнеса – это качество продукции. От ее вкуса, свежести и соблюдения санитарных норм зависит многое. Поэтому важно правильно наладить производство и подобрать грамотный персонал.

Прежде всего, на производство надо найти хорошего шеф-повара. Заниматься его поисками надо еще до того, как будет зарегистрировано предприятие, потому что это длительный и кропотливый процесс. Нет ничего хуже, чем расстаться с шеф-поваром, когда уже открыта продажа пирожков. Также вам необходим продавец и уборщица. Причем желательно не экономить на персонале, пытаясь совместить должности повара и продавца. Практика показывает, что это негативно влияет на производство, соответственно, и на прибыли. Помните, что у каждого сотрудника должны быть оформлена санитарная книжка.

## Собственное производство или поставщики

Сэкономить на кадрах и оборудовании можно, если торговать на улице пирожками не собственного производства, а закупать их у производителя. Так будет дешевле начать бизнес с нуля. Но тогда вы сильно привязаны к поставщику. Если у него не складывается с очередной поставкой, ваш план продаж резко падает.

## Ассортимент продукции

Такого рода заведения должны включить в план продаж большой ассортимент продукции. Часто охватить его собственными силами невозможно, поэтому в любом случае придется налаживать сотрудничество с поставщиками.

Как правило, собственное производство предполагает изготовление 5-6 видов пирожков, а как дополнение можно закупать пряники, пирожные, тортики.

## Выбор типа заведения

Но самое важное в открытии пирожковой с нуля – выбор формата заведения. Можно открыть небольшой киоск для торговли на улице, а можно небольшое кафе-пирожковую. В первом случае финансовый план будет небольшой, а во втором быстрее появятся постоянные покупатели. Конечно, если вы выбрали правильное место.

### Киоск

Для открытия киоска включите в финансовый план такие расходы:

- покупку мобильной витрины;
- аренду торговой точки;
- покупку микроволновой печи;
- покупку кофемашины или чайника.

В этом случае для изготовления пирожков можно нанять двух работниц и оплачивать им сырье и работу. Всего для организации дела понадобится около 400 тыс. руб. Еще 60 тыс. руб. надо выделить на закупку сырья, одноразовой посуды. На заработную плату двум пекарям и двум продавцам, а также бухгалтеру надо выделить в месяц около 50 тыс. руб. Итого для открытия киоска надо приготовить чуть более 500 тыс. руб.

В день в среднем за пирожками к вам обратится около 100 человек со средним чеком около 50 руб. То есть прибыль в месяц может составлять примерно 150 тыс. руб. По самым скромным показателям бизнес окупится за год.

### Кафе-пирожковая

Такое заведение можно расположить на площади 40 кв. м., организовав производственное помещение и небольшой зал для 4-5 столиков. Обычно пирожки в таком заведении готовятся из замороженных полуфабрикатов. Включите в план расходов примерно 50 тыс. руб. для аренды помещения и еще 50 тыс. руб. для его ремонта.

### Оборудование для кафе-пирожковой

№	Наименование	Стоимость (руб.)
1.	морозильный ларь	35 000
2.	тепловая витрина	20 000
3.	расстоечный шкаф	30 000
4.	конвекционная печь	115 000
5.	холодильник	15 000
6.	стулья и столы	10 000
7.	чайник	3 000
8.	посуда	15 000
9.	профессиональная СВЧ-печь	10 000
10.	кофемашина	15 000
11.	барный модуль	25 000

Плюс на сырье каждый месяц будет уходить 60 тыс. руб., а на зарплату сотрудников 40 тыс. руб. Из персонала понадобится нанять как минимум двух продавцов. Если будете производить заготовки самостоятельно, еще двух поваров. 20 тыс. руб. надо выделить на вывеску заведения и рекламные буклеты. Всего для старта необходимо более 500 тыс. руб. За день можно реализовывать продукции на 12 тыс. руб. то есть месячная прибыль составит около 360 тыс. руб. Окупится пирожковая минимум за 8 месяцев.