**Как открыть свою пекарню «Маковка»? Пошаговая инструкция**

 *Изготовление хлебобулочных изделий – тот вид бизнеса, который в последние годы показывает завидную рентабельность и окупаемость инвестиций. Кроме того, собственная пекарня приносит массу морального удовольствия, это чистый и эстетичный бизнес. Дело осталось за малым – составить подробный план реализации бизнеса. Вам в помощь – данная статья.*

 **Поэтапный план реализации бизнеса**

 На первый взгляд открытые пекарни с нуля кажется довольно сложным делом. Но этот процесс можно значительно облегчить, разделив его на несколько этапов.

* **Оформление документации**. Подготовка бизнес-плана и проекта пекарни, регистрация предприятия, выбор системы налогообложения. Приготовитесь к длительному обходу всевозможных инстанций – налоговой, пожарной, охраны труда и т.д. Процесс болезненный, но необходимый.
* **Поиск помещения**. Оптимальным вариантом станет аренда помещения для пекарни, а не его покупка. Это поможет значительно сократить расходы на начальном этапе реализации бизнеса. Что касается самого помещения, то оно не должно быть расположено в подвале здания или на полуподвальном этаже. Обязательно наличие полноценной системы вентиляции, канализации.

 Не менее важный нюанс – место расположения помещения. Идеально – в местах скопления людей (бизнес-центры, возле школы или университета, возле станции метро или кинотеатра, торговые центры).

* **Выбор поставщиков оборудования, сырья, инвентаря, мебели**. Заключение договоров на поставку. Многие дистрибьюторы оборудования и инвентаря проводят специальные обучающие курсы для своих клиентов. Игнорировать такие курсы не стоит.
* **Рекламная кампания**. Выбор внешней рекламы, разработка фирменного стиля пекарни, создание сайта, продвижение в социальных сетях и СМИ.
* **Ремонтные и отделочные работы в пекарне**. В соответствии с разработанным фирменным стилем. Монтаж оборудования, расстановка мебели.
* **Поиск необходимого персонала**. На начальном этапе стоит ограничиться технологом, 2-3 пекарями и 2 кассирами. Бухгалтера и уборщицу можно нанять через аутсорсинг. С ростом бизнеса будет увеличиваться и штат сотрудников.
* **Старт работы пекарни**.

 **Что еще важно**

 Необходимо продумать ассортимент будущей пекарни. Останавливаться на одном хлебе не стоит. Чем больше выбор продукции, тем выше рентабельность и окупаемость инвестиций. Преимуществом станет особый вид выпечки, который производит только ваша пекарня. Это - визитная карточка пекарни, что гарантирует привлечение постоянных клиентов.

 Еще один момент – способы реализации готовой продукции. Кроме непосредственной продажи в пекарне, можно заключить договора с розничными магазинами, ресторанами, отдельными организациями. Как вариант – собственная кофейня в том же помещении, что и пекарня.

 **В качестве заключения**

 Планируя открыть собственную пекарню можно пойти по более простому пути – купить уже готовую франшизу сети пекарен «Маковка». Как результат – минимизация издержек, экономия времени и гарантия того, что бизнес будет процветать.