**Поэтапное планирование производства хлебобулочных изделий в новом районе г. Москвы**

Сделать исследование предполагаемого района на анализ косвенно аналогичных производственных компаний или смежных по продаваемой продукции (swot-анализ). Также составить портрет целевой аудитории, полученные результаты смогут помочь сформировать ассортимент производства (анализ спроса потребителей). Проанализировать не только конкурентов, но иные объекты (школы, офисные здания и.т.п.), которые помогут увеличить продажи и посещаемость пекарни.

Выбрать варианты помещения для аренды. Одним из требованием к выбору помещения, расположение в близости к максимально заселенным домам. Направить прораба/дизайнера для расчета предварительной стоимости ремонта помещения.

Определится с форматом производства: только производство, пекарня, пекарня- кафе. На каждый формат работы требуется разная сумма для открытия. Минимальная сумма необходимая для открытия от 2 млн рублей.

На основе полученных результатов по анализу спроса потребителей, составить ассортимент продукции и также рассчитать предполагаемый объем производства.

Разработать дизайн и концепцию помещения. Составить смету по ремонту.

Подготовить бизнес-план.

Направить документы для регистрации ЮЛ, получить необходимые документы и лицензии, разрешения от надзорных органов.

Заключить договора на закупку сырья и материалов, для производства.

Закуп оборудования и сопутствующих фурнитур.

Открыть набор сотрудников, начать обучение при необходимости, для повышения квалификации.

Запуск маркетинговой рекламы. Установка/наклейка рекламных баннеров. Раскладка листовок по подъездам, офисным помещениям. Пригласить блогеров на открытие заведения.

Запуск производства и открытие.

**Возможности, которые принесет открытие производства новому району:**

1. Новые рабочие места
2. Снабжение нового района, минимальной базовой потребностью. Хлеб используется ежедневно, и это тот продукт, который приобретается ежедневно.
3. Культурно - социальное программы для района. Можно проводить мастер классы для взрослых и детей. Договорится совместно с администрацией района, об проведении мероприятий. Спонсором будет выступать администрация района.

**Этапы реализации и контроля проекта:**

1. Первостепенно до запуска проекта, сделать анализ конкурентов и оценить риски проекта. Понимать, срок окупаемости и предполагаемую прибыль.
2. Составить расписание / график работ и обозначить дату открытия. Обозначить сроки, необходимые для запуска
3. После регистрации ЮЛ, нанять минимальных необходимый штат: бухгалтера, юриста, маркетолога.
4. Назначить ответственных на каждом этапе, закрепить за ними задачи.
5. Открыть счет в банке, установить кассу. Подключить crm- систему.
6. Еженедельные планерки, по проделанной работе.
7. Выбрать помещение для производства, сделать ремонт, установить оборудование.
8. Заключить договора на поставку материалов, начать набор персонала и рекламную компанию.
9. После открытия производства, проводить анализ реализуемой продукции. Непопулярные товары, заменять или исключать из ассортимента.
10. С первых дней открытия, у всех повторных клиентов/ постоянных уточнять обратную связь по продукции. Какие рекомендации могут дать.
11. Для сотрудников установить KPI. Например для продавца – увеличение среднего чека, для пекаря количество произведенной выпечки без брака.