

Мини пекарня "Jouissance" -
-качество и традиции Франции!





Преимущества:

- *В малых пекарнях перспектив больше, чем у крупных хлебозаводов. Они более мобильны и легко приспосабливаются к потребностям рынка. Они могут формировать любой уникальный ассортимент и менять технологии и рецептуры. Кроме того спрос на элитный и изысканный хлебный продукт, который производят именно мини-пекарни, в последнее время только растет.*



- Малые пекари по сравнению с крупными хлебозаводами более мобильны. Экспериментировать с ассортиментом и искать уникальные ниши им гораздо проще, чем хлебозаводам. Можно использовать огромный багаж рецептов, оставшийся от советского хлебопечения, можно заниматься собственными изысками. А можно засесть в узкой специализированной нише и производить уникальный продукт.
- То, что мы живем в стране с многовековыми традициями «бытового поклонения» хлебу, — обнадеживающий факт. В России хлеба и хлебобулочных изделий производится на 4,5 миллиарда долларов ежегодно, а это значит, что по обороту отрасль — одна из лидирующих в пищевой промышленности.



Недостатки:

- Только 10-15% пекарен держат свои магазины и продают хлеб. Вообще отношения торговли и пекарен непростые, особенно с крупными торговыми сетями. Войти в сети со своим товаром нелегко.



Перспективы:

- Направлений для развития у малых пекарней немного. Обеспечить рентабельность могут только наличие собственных точек продаж, причем не одной, а нескольких.
- Второй формат — сочетание пекарни и кондитерской или пекарни , кондитерской и небольшого кафе.

киришская мини-пекарня в цифрах.

основные статьи расходов:

- подключение к электросетям (150 кВт)
- 2 печи
- 2 расстойных шкафа
- 2 тестомесильные машины
- тестоделитель
- формовочная машина
- шкаф предварительной расстойки
- комплект форм
- Итого общая сумма вложений в открытие мини-пекарни с мощностью в 2,5 т хлеба с сутки составляет не менее 4 тысяч долларов (1.5 тысяч, если арендуемое помещение не требует дополнительного подключения к электросетям). Срок окупаемости: при рентабельности производства в 10% и ориентации на элитный сегмент, предприятие окупится за 2 года. Выход на полную производственную мощность может произойти за 1,5 года.
-