## 1. Краткий инвестиционный меморандум

Сегодня бизнес по производству и продаже мороженого, несмотря на высокий уровень конкуренции, является очень выгодным и перспективным видом бизнеса. Это связано со следующими факторами. Во-первых, это изменение предпочтений потребителей. Во-вторых, это изменение отношения потребителя к мороженному как к товару повседневного спроса, а не лакомства. Учитывая все трудности, связанные с хранением и технологическими особенностями производства, данный бизнес может стать отличным вложением собственных средств. Срок окупаемости данного проекта составляет 20 месяцев, а точка безубыточности приходится на 4 месяц работы проекта.

Для организации производства потребуется соответствующее помещение. Оно должно отвечать всем нормам санитарной службы. Минимальная площадь составляет 300 м2. Также на производство потребуется нанять грамотных специалистов. Общий штат компании составит 19 человек.

В среднем компания в месяц будет производить около 20 000 кг продукции. Также при росте спроса, возможно увеличение производства продукции на существующем оборудовании. Себестоимость производства 1 кг продукции составляет 100 рублей. Стоимость продажи 1 кг 160 рублей. Данные цены актуальны для оптовых компаний и дистрибуторов. В результате финансовые показатели проекта будут следующие:

Сумма первоначальных инвестиций — **4 580 000** рублей

Ежемесячная прибыль — **258 000** рублей

Срок окупаемости — **20** месяцев

Точка безубыточности — **4** месяца

Рентабельность продаж — **4%**

## 2. Описание бизнеса, продукта или услуги

Несмотря на высокую консолидацию данного рынка и большого количества конкурентов в настоящее время наметилась тенденция изменения предпочтений клиентов. Все большее количество потребителей хотят получать более здоровую пищу и мороженое не является исключением. Также важным фактором является упаковка. Поэтому клиентам желательно предлагать хорошее мороженое в «домашней» упаковке. Если предприниматель учтет данные факторы, то подобный бизнес можно успешно масштабировать и вывести на окупаемость быстрее.

При этом начинающему предпринимателю потребуется определиться не только с форматом упаковки мороженого. Первоначально необходимо определить, какой вид мороженого является наиболее востребованным в вашем регионе. Это может быть:

* пломбир
* сливочное
* молочное
* ароматизированное
* плодово-ягодное (сорбет, щербет)

Как только будет определен популярный вид мороженого, нужно определиться с технологией производства, которая позволит выпускать данный вид. Основные технологии производства следующие: мягкое (фризерование без закаливания), закаленное. Также можно встретить домашние рецепты и технологии. На этом этапе к тому же вам необходимо определиться с сырьем. Это может быть мороженое на полностью молочной основе, ягодной основе, мороженое изготовляемое без фризерования и на молокосодержащей основе. Также встречаются различные комбинации использования данных видов сырья.

Помимо этого, в зависимости от вида мороженого и технологии производства, вам потребуется установить соответствующее упаковочное оборудование.

Более подробную технологию вы сможете обсудить совместно с главным технологом производства на этапе открытия.

Для производства потребуется как производственная линия, так и дополнительное холодильное оборудование. Общий список оборудования, которое необходимо закупить, следующий:

* холодильное оборудование
* оборудование для упаковки готовой продукции
* автомобиль
* смеситель сырья и компонентов
* фильтр
* плавитель масла
* гомогенизатор
* пастеризатор
* емкость созревания продукции
* обвязка и запорная арматура
* насосы
* фризер

Данный список оборудования позволит собрать полную производственную линию, хранить и упаковывать готовую продукцию.

Также для производства потребуется подобрать соответствующее помещение. Минимальная площадь должна быть около 300 м2. Помимо этого производственное помещение должно отвечать всем нормам санитарной службы. Это поможет избежать штрафов и проблем с проверяющими органами. Обязательно поддерживайте чистоту в помещении. Арендовать цех лучше всего вне города. Это позволит сэкономить на аренде, избежать большого количества проверок со стороны городских властей и проблем с местными жителями.

## 3. Описание рынка сбыта

Сегодня рынок сбыта мороженого достаточно велик. Для того, чтобы можно было реализовывать большие объёмы мороженого, необходимо правильно определить целевую аудиторию и способы доставки продукции до них.

Так к целевой аудитории относятся физические лица. Это могут быть мужчины и женщины, а также дети. Они потребляют мороженое в равных количествах. Поэтому собственнику бизнеса необходимо правильно определить каналы сбыта, чтобы эту продукцию доставить до целевой аудитории.

Учитывая, что для нужд производства предполагается покупка автомобиля, то его активно использовать для доставки мороженого в парки в летний период времени. Также вам потребуется заключить официальные соглашения с дистрибуторами и оптовыми клиентами, чтобы расширить вашу сбытовую сеть.

Чтобы максимально заинтересовать ваших клиентов и заключить договор на крупные объемы, предлагайте отсрочки платежа, скидки. Это позволит вам зафиксировать объем продаж и получать постоянную прибыль.

## 4. Продажи и маркетинг

Так как большая часть реализации продукции предполагается через оптовых клиентов и дистрибуторов, то предприятию потребуется составить грамотную кампанию и рекламные материалы для привлечения клиентов. Для этого вам потребуется обратиться к частному специалисту или рекламному агентству.

К основным способам можно отнести как онлайн, так и оффлайн каналы.

Основными оффлайн каналами являются:

* посещение тематических выставок
* «холодные» звонки потенциальным клиентам
* реклама в журналах.
* встречи с потенциальными клиентами в офисе

Основными онлайн каналами являются:

* контекстная реклама (Google и Яндекс)
* реклама на форумах

Данный список каналов является исчерпывающим. Большую часть дистрибуторов необходимо искать в интернете и звонить им напрямую.

Помимо этого, компании надо уделить внимание созданию упаковки и названию бренда. Для этого можно обратиться в агентство по брендингу.

## 5. План производства

Для открытия бизнеса по производству мороженого вам понадобится:

* Зарегистрировать ЮЛ
* Подобрать помещение
* Сделать ремонт
* Нанять ключевых специалистов (технолога)
* Закупить оборудование
* Нанять остальной персонал
* Начать работу

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Этап/продолжительность** | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** | **9** |
| Регистрация ЮЛ |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Подбор помещения |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Ремонт |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Найм ключевых сотрудников |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Закупка оборудования |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Найм остального персонала |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Начало работы |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

Общий срок необходимый для открытия составляет 9 недель. Самым первым этапом потребуется зарегистрировать юридическое лицо (ОКВЭД — 15.52 «Производство мороженого»). Организационная форма — ИП, налоговая база «доходы-расходы», ставка 15%. Далее необходимо подобрать помещение и сделать в нем ремонт. В итоге это займет около 3 недель. Следующим этапом потребуется подобрать ключевого специалиста-технолога. Он необходим для составления технологии производства и на её основе поможет выбрать правильное оборудование. Как технология будет готова можно приступать к закупке оборудования.

По результатам выполнения данных этапов приступайте к найму остального персонала. Обязательно вовлекайте в процесс технолога. Далее начинайте рекламу и производство.

## 6. Организационная структура

Для нормальной работы производства вам потребуются:

* директор
* технолог
* производственные рабочие (5 человек)
* менеджер по продажам (2 человека)
* грузчик (3 человека)
* уборщица (2 человека)
* водитель (2 человека)
* разнорабочие (3 человека)

В результате общая численность составит 19 человек. Директором предприятия может быть собственник бизнеса. Директор отвечает за развитие бизнеса, заключает договоры с потенциальными клиентами и ведет переговоры. Также он отвечает за взаимодействие с бухгалтерией, которая используется на аутсорсинге, и рекламным агентством.

В обязанности технолога входит создание технологии производства мороженого, его постоянный контроль и улучшение. Также он отслеживает поступление сырья, его качество.

Производственные рабочие отвечают за состояние оборудования и следят за производственными показателями. Загружают компоненты в емкости. Рабочие находятся в непосредственном подчинении у технолога.

Менеджеры по продажам осуществляют продажи, привлекают новых клиентов, осуществляют «холодные» звонки. Грузчики разгружают сырье и загружают готовую продукцию в машину. Уборщица осуществляет уборку несколько раз в день. График работы 2/2. Водители отвечают за доставку грузов. Разнорабочие помогают на производстве, отвечают за прочую хозяйственную деятельность предприятия (ремонт и т.д.).

Фонд оплаты труда, руб.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Постоянные расходы** | **Оклад** | **Количество сотрудников** | **Сумма** |
| Директор | 50 000 | 1 | 50 000 |
| Технолог | 40 000 | 1 | 40 000 |
| Производственные рабочие | 30 000 | 5 | 150 000 |
| Менеджер по продажам | 15 000 | 2 | 30 000 |
| Грузчик | 15 000 | 3 | 45 000 |
| Уборщица | 15 000 | 2 | 30 000 |
| Водитель | 20 000 | 2 | 40 000 |
| Разнорабочие | 20 000 | 3 | 60 000 |
| Страховые взносы |  |  | 133 500 |
| **Итого ФОТ** |  |  | 578 500 |

Подный расчет ФОТ на 24 месяца с учетом премиальной части и страховых взносов представлен в финансовой модели.

## 7. Финансовый план

Капитальные расходы на открытие производства мороженого, руб.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Количество** | **Цена за 1 шт.** | **Обшая сумма** |
| Холодильное оборудование | 2 | 250 000 | 500 000 |
| Оборудование для упаковки готовой продукции | 1 | 500 000 | 500 000 |
| Автомобиль | 1 | 500 000 | 500 000 |
| Смеситель компонентов | 1 | 400 000 | 400 000 |
| Фильтр | 1 | 30 000 | 30 000 |
| Плавитель масла | 1 | 190 000 | 190 000 |
| Гомогенизатор | 1 | 70 000 | 70 000 |
| Пастеризатор | 1 | 350 000 | 350 000 |
| Емкость созревания | 1 | 370 000 | 370 000 |
| Обвязка, запорная арматура | 1 | 150 000 | 150 000 |
| Насосы | 2 | 100 000 | 200 000 |
| Фризер | 1 | 700 000 | 700 000 |
| **Итого:** |  |  | **3 960 000** |

Общие затраты на оборудование составляют 3 960 000 рублей. Наибольшие расходы приходятся на фризер (700 000 рублей.) Диапазон стоимости оборудования варьируется от 70 000 до 500 000 рублей.

Инвестиции на открытие, руб.

|  |  |
| --- | --- |
| **Инвестиции на открытие** | |
| Регистрация, включая получение всех разрешений | 10 000 |
| Ремонт | 240 000 |
| Вывеска | 30 000 |
| Рекламные материалы | 40 000 |
| Аренда на время ремонта | 270 000 |
| Закупка оборудования | 3 960 000 |
| Прочее | 30 000 |
| **Итого** | **4 580 000** |

Общие инвестиции на открытие составляют 4 580 000 рублей. Из них 3 960 000 рублей необходимо потратить на закупку оборудования. Также 240 000 рублей уйдет на ремонт. Ежемесячная оплата аренды составляет 270 000 рублей.

Ежемесячные затраты, руб.

|  |  |
| --- | --- |
| **Ежемесячные затраты** | |
| ФОТ (включая отчисления) | 700 527 |
| Аренда (300 кв.м.) | 270 000 |
| Амортизация | 109 167 |
| Коммунальные услуги | 50 000 |
| Реклама | 50 000 |
| Бухгалтерия (удаленная) | 15 000 |
| Закупка сырья | 1 525 333 |
| Непредвиденные расходы | 30 000 |
| **Итого** | **2 750 027** |

Средние ежемесячные затраты составляют 2 750 027 рублей. Наибольшие затраты приходятся на закупку сырья — 1 525 333 рублей. Также 700 527 рублей компания расходует на заработные платы. Средняя ежемесячная выручка составляет — 3 050 667 рублей, прибыль — 248 485 рублей.

План продаж на 24 месяца с учетом сезонности, прогноз эффективности инвестиций и расчет экономических показателей бизнеса представлен в фнансовой модели.

## 8. Факторы риска

К основным рискам при открытии бизнеса по производству мороженого относятся:

* отсутствие реализации всех объемов производимой продукции

Для снижения данного риска заключайте с дистрибуторами долгосрочные контракты и предоставляйте хорошие условия работы. Также соберите максимальное количество потенциальных клиентов еще до открытия.

* качество мороженого

На первых этапах качество мороженого может отличаться в зависимости от партии. Для снижения риска закупайте сырья и одного поставщика и контролируйте качество каждой выпущенной продукции.