

İş Planı çalışma sayfası

Bölüm 1 İş Temelleri

Adınız: Lucy Willis

İş adı: The Blue Sky Bakery

Telefon numarası: +44 208 123 8910

E-mail adresi: lucy@blueskybakery.com

Web sitesi: www.blueskybakery.com

İş Tanımı

Blue Sky Bakery, İstasyon Yolu'ndaki 1800 metrekarelik demiryolu kemerinden işletilen yeni bir fırındır. Birçok otobüs güzergahının birleştiği noktada, yoğun bir banliyö tren istasyonuna yürüme mesafesinde ve South London Üniversitesi kampüsüne bir çeyrek mil içinde yer alan fırına, acele içindeki banliyö kullananlardan toplum halkına kadar bir müşteri karışımı çekmeyi umuyoruz. Bina içerisinde, 20 müşterinin oturabileceği, kahve, sandviç ve ücretsiz wi-fi'den yararlanabileceği bir alana sahip küçük bir kafe alanı oluşturmak için yer vardır.

İlk başlangıç maliyetleri, kişisel yatırım, Santander'den ticari bir kredi ve bir kitle fonlama kampanyasından arttırılan para üzerinden gerçekleşir. Şirket, yıllık £90,000 net kazanç ile satış gelirini birinci yılda £235,000'dan 3. yılda £440,000'a çıkarmayı amaçlamaktadır.

Bir şirket olarak, daha önce yatırım eksikliği olan bir bölgede yenilenmenin etkilerinin bilincindeyiz. Bizim toplumsal amacımız, bölgedeki tüm insanların ekonomik yenilenmenin olumlu etkilerinden yararlanabilmelerini garantilemektir ve herkesin girişimimizden fayda sağlayacaklarını hissetmeleri için bir takım yerel ortaklıklar geliştiriyoruz. South Greenwich Community College'de eğitim unsurunu yürütecek bir çirak çalıştıracacağız. Buna ek olarak, binadan herkese açık ve 'ödeyebileceğin kadar öde' temelinde faaliyet gösteren düzenli ekmek yapımı ve pişirme kursları düzenleyeceğiz. Bunları yerel topluluk merkezi aracılığıyla ilan edeceğiz.

Ne satacaksınız? (ürün veya hizmetler)

Yüksek kalitede pasta ve hamur işleri, sandviçler, kahve, çay ve diğer alkolsüz içecekleri yapıp satacağız. Kutlama etkinlikleri, düğünler ve partiler için de pasta temin ederiz.

Ekmek yapımı ve pişirme kurslarının bir parçası olarak, insanları uygun ve sağlıklı malzemeler kullanarak kendi ekmeklerini pişirmelerini teşvik edeceğiz.

Bölüm 2 İhtiyacı belirleme

Belirlemiş olduğunuz ihtiyaç nedir?

Yenilenmenin bölgedeki etkisinden endişe duyuyoruz ve tüm topluluk için bir alan yaratmak istiyoruz. Yerel bölgede, bütçeye uygun ürünler sunan cadde üzerindeki zincirler veya bölgedeki daha varlıklı müşterilere hizmet sunan lüks pastaneler arasında seçim yapabilirsiniz gibi görünüyor. Kentteki üst düzey işlere yolcu taşıyan bir tren istasyonunun yakınında ve Güney Londra'nın en büyük konut alanlarının birinde yolun karşısında bulunan eşsiz konumumuzdan dolayı, temel ve yüksek kaliteli ürünler sunarak, her iki müşteri grubuna hitap etmek istiyoruz. Bununla birlikte, kaliteli malzemeler ve işlenmemiş un kullanarak, her fiyat aralığında mümkün olan en sağlıklı ürünleri üretmeyi taahhüt ediyoruz.

Bu piyasadaki bir boşluk mu – veya zaten var olan bir ürün veya hizmeti mi sunuyorsunuz?

Topluluğun tamamına hitap etmek için yola çıkan çok az fırın vardır. Sübvansiyonlu ekmek yapma kursları aracılığıyla ve yerel halk gruplarını alanımızı etkinlik için ve galeri olarak kullanmaya davet ederek, konuksever ve kapsamlı bir atmosfer yaratmayı umuyoruz.

Diğer şirketlerin aksine, glutensiz ve süt içermeyen ürünlerden oluşan uzman bir yelpaze sunuyoruz.

Müşterileriniz kimlerdir? Kim olduklarını nasıl biliyorsunuz?

Müşteriler, yakındaki tren istasyonunda yolculuk edenleri, genç profesyonelleri, genç anneleri, yakındaki yerleşim birimleri sakinlerini, yakındaki Üniversite kampüsünden gençleri kapsamaktadır.

Müttefikleriniz kimlerdir? Size nasıl yardım edebilirler?

Bir stajyerlik programı geliştirmek için South Greenwich Community College ile yakından çalışıyoruz. Bir başarılı aday için, programın sonunda başka stajyerler de alma seçeneğiyle, bir yıllık stajyerlik programı yürüteceğiz.

Yerel Kiracılar ve Sakinler Derneği, Topluluk Salonu'nu yönetiyor; yerel sakinleri pişirme ve ekmek yapma kurslarımıza katılmak için işe almamızda bize yardımcı olmayı kabul ettiler. Bunun, marka tanınırlığımızı artıracığını ve yerleşim biriminden müşteri çekeceğini umuyoruz.

Art Therapy (Sanat Terapisi) atölyelerini yürüten bir yerel gönüllü toplum örgütü ile birlikte çalışıyor olacağız ve çalışmalarını sergilemeleri için alanımızı bir galeri olarak sunacağız.

Rakiplerinizi kim?

Yakınlarda bulunan, benzer (fakat aynı olmayan) ürün çeşitleri satan birçok fırın ve kafe vardır.

- Pipers, High Street fırını
- Market Street'teki Wheaterie
- Redmond Street'teki Cup of Joe (ağırlıklı olarak öğrencilere hizmet sunar ve sandviç ve hamur işleri satar)

Kendi ürünlerinize veya hizmetlerinize benzer bir ürün veya hizmet satıyorlarsa – ne kadar ücret alıyorlar / Nerede bulunuyorlar?

- Pipers, sandviçleri £1 - £2.50'e, çayı 80p'e ve kahveyi £1.20'e satıyor.
- Market Street'te bulunan yerel esnaf fırını, Wheaterie, sandviçleri £4 - £6'e, çayı £1.50'e ve kahveyi £2.50'e satıyor.

Bölüm 3: Başarı faktörleri

Tipik müşterinizi tanımlayın

Piyasa araştırması ile, beş adet hedef müşteri 'tipi' belirledik:

- **Acele eden banliyö tren yolcusu** sabahın erken saatlerinden ortasına kadar bir kahve, kahvaltı rulosu veya sandviç bakmak için gelme eğilimindedir. Sıcakkanlı ve ektili müşteri hizmeti, bu müşteri için en önemlisidir. Ürünlerin ve hizmetlerin kalitesini önde gelen ana cadde zincirleriyle karşılaştıracaklar ve uyuşmazsak dönüş müşterisi olmayacaklar.
- **Genç profesyonel veya öğrenci**, kahve, çay ve pastaların kalitesinden, rekabetçi fiyatlandırmadan ve ücretsiz wi-fi imkanından etkilenip günün her saatinde geleceklerdir.
- **Yerel ağırlama ve hizmet işletmeleri**, teslimatları sabahın ortasında alacaklar. Devamlı kalite, rekabetçi fiyatlandırma ve güvenilir teslimat talep ederler.
- **Yerel sakinler**, belki emekli veya genç bir anne. Sıcakkanlı atmosferde ve diğer müşterilerle sohbet etme fırsatından etkilenecekler.
- **Ekmek yapım mezunu**, pişirme ve ekmek yapma kurslarımızdan birine katılmış olan, civardaki halktan insanların sadık müşteriler haline geleceğini umuyoruz.

Onları sattığınız ürün veya servisleri satın almaya yönlendiren nedir?

Biz bunun, samimi ve etkili hizmetin, kaliteli üretimin, rekabetçi fiyatlandırmanın ve müşteri tabanımızı oluşturacağı düşünülen hakiki topluluğun bir kombinasyonu olacağına inanıyoruz.

Müşterileriniz, başka bir yere gitmek yerine neden sizin işletmenizi kullanacaktır?

Bizim iş ahlakımız, üç temel değerle tanımlanmaktadır:

- **Kalite** en kaliteli malzemeleri kullanmayı taahhüt ediyoruz.
- **Rekabetçi fiyatlandırma** Ürün yelpazemiz – ana cadde zincirleri de dahil olmak üzere diğer yerel işletmelerle paralel bir fiyatlandırma yapısı ile - yerel halkın çeşitliliğini yansıtmaktadır.
- **Halk** Her çevreden müşterinin ürünlerimizin kendileri için olduğunu hissettikleri kapsamlı ve samimi bir işletme yaratmak için çaba gösteriyoruz. Kafedeki atmosferi sıcakkanlı ve samimi hissetmelidir. Müşteri Servisi önemli bir öncelik olacaktır ve vitrin personeli etkili ve samimi olmalıdır.

Benzersiz satış noktanız nedir?

Bizim benzersiz satış noktamı, hakiki bir halk işletmesi olarak statümüzdür. Bu, personelimizin sunumuna, ürünlerimizin kalitesine, topluluk kurslarımıza ve yerel genç insanları profesyonel bir standarda yetiştirme konusundaki taahhüdümüze yansımaktadır.

Kaliteye ve müşteri hizmetine istikrarlı bir odaklanma ile, sadık bir müşteri tabanı oluşturabileceğimize inanıyoruz.

İşletmenizin karlı olmasını nasıl sağlayacaksınız? (işletme giderlerinize karşılık fiyatlandırma stratejinizi düşünün).

İşletmeyi karlı hale getirmek için, işletmenin tüm kollarının başarılı olmasını garantilememiz gerekmektedir. Kafe, istikrarlı ve güvenilir büyüme sunacaktır (yerel bölgenin gelişmesiyle şehir merkezine gidecek olan sakinlerin sayısında artış olacaktır). Bununla birlikte, fırının binanın büyük kısmını alacağından dolayı, kafeyi genişletemeyeceğiz. Potansiyelimizi işletmeler arası satışlarda ve etkinlikler için ikram servisinde geliştirmeye odaklanmamız gerekecek.

Bölüm 4: İşinizi pazarlama

Müşterileriniz genellikle sattığınız ürün veya hizmeti nasıl buluyorlar?

Kaliteye ve rekabetçi fiyatlandırmaya odaklanmamız, sözlü ifade yoluyla itibar kazanmamızı sağlamalıdır.

Bir açılış etkinliği yapmamıza ve bölgesel olarak farkındalığı artırmak için bazı promosyonlar yürütecek olmamıza rağmen, pazarlamamızın çoğu Twitter, Instagram ve Facebook aracılığıyla online olacaktır.

Ürün veya hizmet tamamen yeniyse – onların ya da toplumun ihtiyaç duyduğu bir şey olduğunu nasıl bileceklerdir?

Bir fırın olarak, temel ürünleri satıyoruz. Bununla birlikte, işlenmemiş ve organik malzemeleri kullanmanın faydalarının yanı sıra Fairtrade ve etik kaynaklı malzemelerin dükkandaki levhalar aracılığıyla kullanılmasının değerini de tanıtmayı umuyoruz.

İşinizi nasıl pazarlayacaksınız?

Her halükarda, tanıtımımızın ana bölümü sosyal medya aracılığıyla olacaktır – özellikle Twitter, Facebook ve Instagram.

Online teklifler ve iş satışları, web sitemiz ve bir e-bülten aracılığıyla tanıtılacaktır.

Bunun maliyeti ne kadar olacaktır?

Sınırlı bir pazarlama bütçemiz var.

Promosyon etkinliklerimize (banliyö sakinleri için açılış partisi ve art arda gelen bir 'ücretsiz ürün numunesi' promosyonları) ve pazarlama malzemelerine £2,500 adadık.

Sosyal medya promosyonu ücretsiz olacaktır.

Başlangıçta, - marka ve site varlıklarını (fotoğraf, vb.) oluşturmak için bir dost tasarımcıya ödenen £ 500 indirim oranıyla - standart bir Blogspot sitesi kullanacağız

Bölüm 5: İş amaçlarınız

Bölüm 1 – 3'teki bilgileri kullanarak iş amaçlarınızı tanımlayınız.

- İlk yıldaki işin amacı, borcunu ödeyebilen olarak kalmak ve sadık bir müşteri tabanı oluşturmaktır. İkinci ve üçüncü yıllara geldiğimizde, karı yıllık £90,000'e artırmayı amaçlayacağız.
- Sürekli olarak yüksek düzeyde ve
 - Her etkinlik rezervasyonundan sonra bir takip olarak gönderilen müşteri geribildirim formları
 - Web sitesi aracılığıyla yürütülen ticari müşteriler için anketler,
 - Kafedeki bir yarış aracılığıyla yürütülen yıllık müşteri anketleri ile ölçülmüş müşteri memnuniyeti elde etmeyi amaçlıyoruz.Anahtar hedefler, kalite, samimiyet ve servis hızı etrafında koyulmuştur.
- Kaliteyi büyüme boyunca istikrarlı tutmayı amaçlıyoruz.

Bölüm 6: Kamu Yararı için Ekonomi

İşiniz toplumu ne şekilde destekleyecektir? Toplum üzerinde nasıl bir etkisi olacaktır?

Daha önce yatırım eksikliği olan bir bölgede bir iş kurduğumuzun ve bölgeye yeni para girişinin her zaman memnuniyetle karşılanmadığının (öncelikle yenilenmenin sıklıkla daha yüksek fiyatlar, daha yüksek kiralar ve orijinal sakinlerin 'hoş karşılamadığı' hissi getirdiğinden) farkındayız.

Yenilenmenin sadece olumlu faydalarını getiren bir işletme olmayı umuyoruz. Toplumun tamamı için bir işletme olarak görünmemizi sağlamak için birtakım girişimler planladık:

- Rekabetçi bir fiyatlandırma politikası.
- Yerel genç insanlara yönelik işe alım ile çıraklık projemiz.
- Topluma tanıtılmış ve 'ödeyebileceğin kadar öde' temelinde sunulmuş ekmek yapma ve pişirme kursları.
- Personel alımının yerel topluma odaklanacağını belirleyen Eşitlik ve Çeşitlilik politikamız, böylece personelimizin geçmişi mahallemizin çeşitliliğini yansıtmaktadır.

Bölüm 7: Lojistik, maliyetler ve gelir

Sattığınız malları nasıl üreteceksiniz?

- Ekmek ve pastalar iş yerinde üretilecektir.
- Kahve çekilmiş olacak ve iş yerinde yapılacaktır. Çay iş yerinde yapılacaktır.

Tedarikçiler

- Wholesale Baking, Greenwich.
- Farleigh Mill, North Yorkshire.
- Kamani Coffee (ithalatçılar ve toptancılar) Redbridge Street, Barking.
- Regents Tea (ithalatçılar ve toptancılar), Hayes, Middlesex.
- Discount UK Wholesale, Commercial Avenue, Plumstead.
- TJ's, Station Road.

Tedarikçiyi seçme nedenleri

- Wholesale Baking, pişirme malzemelerinin en yakın toptancı tedarikçisidir.
- Farleigh Mill, organik unların özel bir üreticisi olup güvenilir bir dağıtım ve teslimat servisine sahiptir. Bir hidroelektrik santrali değirmene güç sağlar ve değirmen, genetik çeşitliliğin korunmasına yardımcı olan yerel çiftçilerden daha nadir buğday formu tedarik eder.
- Kamani Coffee, tüm üreticileri hakkında bilgi sağlayarak etik bir kaynak politikasına sahiptir. İthal ettikleri kahve çekirdeklerinin büyük çoğunluğu doğrudan Afrika ve Orta Amerika'daki Fairtrade kooperatiflerindedir.
- Regents Tea, gevşek yaprak ve piramit çayları toptan olarak satar. Doğrudan tedarikçilerden alır ve organik çay konusunda uzmanlaşır. Onları tercih edilen bir tedarikçi olarak listeleyerek bir indirim pazarlığı yapabildik.
- Discount UK Wholesale, Commercial Avenue, Whitechapel ufak tefek eşyaların en yerel tedarikçisidir. Bazı organik ürünler satıyor, fiyatlandırması son derece rekabetçi ve yerelliği nedeniyle teslimat bisikletini kullanarak siparişler toplayabiliyoruz.
- TJ's bir yerel markettir ve biz yerel işletmeleri desteklemeyi taahhüt ediyoruz.

Ödeme yöntemleri ve şartları

-
- Yeni bir hesap sahibi olarak, ilk üç sipariş için bir fatura aldıktan sonra Wholesale Baking, Farleigh, Kamani ve Regents'a derhal ödeme yapmakla yükümlüüz. Bundan sonraki ödemeler BACS transfer ile 30 gün içerisinde yapılacaktır.
 - Diğer tüm satın alımlar nakit şeklinde.

Müşterileriniz ürünleri nasıl alacaklar?

- Doğrudan yerinde kafeden satın alarak (tek somunlar, pastalar, kahve, çay).
- Restoranlara ve diğer işletmelere yapılan yerel teslimatlar için teslimat bisikletiyle.
- Diğer siparişler için nakliye arabası ile (daha büyük teslimatlar veya iki mil ve üstü uzaklıktaki adresler için).

Bölüm 8: İç organizasyon

İşletme maliyetleri

Kurumsal yapı (Personel)

- İki yönetim kadrosu (müdür ve müdür yardımcısı)
- İki tam zamanlı vitrin/mutfak yardımcısı
- Stajyer barista
- Teslim, bakım ve tesis işçisi
- İki tam zamanlı mutfak personeli
- İki yarı zamanlı mutfak personeli.
- Toplam personel maliyeti: yıllık £168,000 (Ulusal Sigorta, Hastalık Ödeneği ve Emeklilik kesintisi dahil).

Binanın kiralanması veya satın alınması

- Ticari ve yerel vergiler dahil olmak üzere bina kirası için yıllık £22,800.

Ekipman

- İki Turbofan fırın £10,000
- Hazırlık masaları £800

-
- Buzdolabı £700
 - Fırın rafları £300
 - Kahve Değirmeni £200
 - Kahve makinesi £550
 - Tabaklar, fincanlar, çeşit çeşit çanak çömlek ve çatal bıçak takımı £450
 - Mutfak gereçleri (kaseler, bıçaklar, kaşıklar, fırın tepsileri) £600
 - Bulaşık makinesi £220

Nakliye

- Pashley Teslimat bisikleti £450 ikinci el (servis ve yükseltme dahil).
- Kurye Minibüsü Kiralama yıllık £1550 (£12000 depozito ile).
- £1500 minibüs bakım, vergi, sigortası.
- £100 bisiklet bakımı.

Sigorta

- £800 yıllık binada.

Diğer maliyetler

- Dükkan düzenleme £20,000
- Kamu hizmetleri/telefon yıllık £4000
- Kırtasiye malzemeleri yıllık £500
- Pazarlama: açılış £2000
- Pazarlama: el ilanları yıllık £500
- Web sitesi geliştirme £500
- Bakım ve barındırma yıllık £200
- Muhasebe yazılımı £1200
- Muhasebe desteği £300
- Kredi geri ödemelerini başlatmak, yıllık £3300

Kişisel maliyetler (hayatta kalmak için ne kadar paraya ihtiyacınız var?)

- Kira, yıllık £12000
- Gıda, yıllık £1800
- Kıyafetler, yıllık £300
- Nakliye, yıllık £500
- Diğer (telefon, müzik, dışarı çıkma)i yıllık £1000
- Tatil £500.

Fiyatlandırma stratejisi

Birim başına maliyet

Hazır kahve:	14p
Americano:	22p
Latte:	22p
Espresso:	22p
Cappuccino:	22p
Builder's tea (çok demli bir İngiliz çayı):	8p
Özel çay:	14p
Temel seri somun:	55p
Birinci sınıf somun:	70p
Çekirdekli somun:	80p
Baget ekmek:	60p
Poğaçalar:	£1
Sandviçler:	£1 - £2

Birim başına fiyat

Hazır kahve:	£1.20
Americano:	£1.50
Latte:	£1.80
Espresso:	£1.50
Cappuccino:	£1.80
Builder's tea (çok demli bir İngiliz çayı):	£1
Özel çay:	£1.20
Temel seri somun:	£2
Birinci sınıf somun:	£3.20
Çekirdekli somun:	£4
Baget ekmek:	£2.50
Poğaçalar:	£2.20
Sandviçler:	£2.50 - £3.50

Kar

Öngörülen ortalama satışlar:

Ekmek:	Günlük 120 somun
Kahve:	Günde 220 fincan
Çay:	Günde 40 fincan
Poğaç/sandviçler:	Günde 20 – 50