МИКРОПРЕДПРИЯТИЕ «Вкусняшки от Пашки»

Команда проекта: Щукин Павел



МОЙ ПРОЕКТ

Суть проекта

Производство свежей домашней выпечки (пирожки) и комплексных лёгких обедов (суп, пирожок, компот) с доставкой по предварительному заказу. Продукция готовится ежедневно из натуральных местных продуктов без консервантов.

Приём заказов

Полностью онлайн через современные платформы. Оплата осуществляется безналичным способом, что обеспечивает удобство и скорость транзакций для клиентов.

Финансовая Модель

Формат микропредприятия позволяет быстро выйти на прибыльность с минимальными первоначальными вложениями. Ориентировочная стоимость проекта составляет 200 000 рублей, а срок окупаемости — всего 4 месяца.

Создание рабочих мест

На старте проект обеспечит занятость для основателя, с перспективой создания двух дополнительных рабочих мест (помощник/курьер и помощник/повар) по мере расширения бизнеса.

Предприятие «Вкусняшки от Пашки» станет социально значимым проектом, способствующим развитию локальной экономики и повышению уровня сервиса в посёлке Строитель.

АКТУАЛЬНОСТЬ ПРОЕКТА

Актуальность проекта обусловлена следующими факторами:

- Растущий спрос на домашнюю еду с доставкой в посёлке Строитель
- Низкий порог входа и быстрая окупаемость
- Недостаток на рынке предложения «домашней» еды с локальным уклоном
- Социальная значимость

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Студенты колледжа



Особенно проживающие в общежитии, которым нужна недорогая и вкусная еда к ужину или между занятиями.

Пожилые люди



Для которых доставка горячего обеда является значительным удобством.

Работники предприятий и офисов



Для которых важен горячий и питательный обед без потери времени на поиск.

Молодые семьи и семьи с детьми



Ценящие качественную домашнюю еду, которая экономит время на приготовление.

Инсайты,
полученные из интервью с пользователями

Опросы и тестирование проводились среди ближайшего окружения — студентов колледжа им. И.Т. Карасева, преподавателей, друзей и знакомых, проживающих в посёлке Строитель и близлежащих районах Тамбова.

Формат исследования:

Неформальное общение, пробные продажи и сбор отзывов

Основные вопросы:

1. Что вы обычно едите на обед/ужин?
2. Где вы покупаете еду? Что вам нравится/не нравится в этих местах?
3. Какой идеальный обед для вас? (цена, вкус, удобство, свежесть)
4. Хотели бы вы заказывать домашнюю выпечку или лёгкие обеды с доставкой?
5. Какую цену вы считаете справедливой за такой продукт?
6. Что вас остановило бы от покупки?

Результаты были положительными и подтвердили гипотезу о востребованности продукта:

1. Люди охотно покупали пробные пирожки и обеды.

2. Клиенты хвалили вкус, свежесть и домашний уют.

3. Опрошенные жаловались на существующие альтернативы (столовые, пекарни, онлайн-доставка).

4. Ценовой сегмент (~220 руб. за обед) был воспринят как адекватный и выгодный по сравнению с конкурентами.

"А можно сделать набор для всей семьи? С разными начинками?" — запрос на семейные наборы, что стало одним из пунктов в плане производства (подарочные наборы).

"Цена в 220 рублей — нормальная, если там еще и компот. А в столовой за такое же блюдо просят 280." — подтверждает, что ценовая политика соответствует ожиданиям рынка и является конкурентным преимуществом.

КЛЮЧЕВАЯ ПРОБЛЕМА

Выявил четыре ключевые потребности целевой аудитории, которые наш продукт напрямую удовлетворяет:

1. Потребность в качественной и вкусной еде, напоминающей домашнюю.

2. Потребность в доставке и экономии времени

3. Потребность в доступной цене.

4.Потребность в локальности и сезонности.

НАШ ПРОТОТИП

Свежая домашняя выпечка (пирожки) и лёгкие обеды (суп + пирожок + компот) с доставкой

по предварительному заказу жителям посёлка Строитель г. Тамбова.

Продукция готовится ежедневно утром из натуральных местных продуктов без консервантов.





АНАЛИЗ РЫНКА И КОНКУРЕНТОВ

Конкуренты

Столовая №1 - предлагает горячее питание с широким ассортиментом блюд, но в часы пика имеет очень большую проходимость людей (в обеденное время), как следствие очередь, столы заняты, складывается ощущение дискомфорта. Вечером столовая не работает, ценовой сегмент блюд выше среднего, нет доставки по предварительному заказу.	**Пекарни: Калач, Хлебница** - высокое качество, дорогие цены, нет горячих блюд, нет предварительного заказа.	**Онлайн-доставка еды (Самокат)** — дорогие цены, низкое качество, маленький ассортимент блюд, остывшая еда с витрины, нет горячих блюд, часто затягивается время ожидания.

Конкурентные преимущества

- Удобство: онлайн-заказ до 20:00, доставка до двери.
- Домашний вкус: как у бабушки, без полуфабрикатов.
- Свежесть: готовим утром — доставляем к обеду.
- Сезонность: меню меняется по сезону (ягоды летом, тыква осенью и
- Локальность: используем продукты от местных фермеров.
- Цена: доступнее сетевых кафе, качественный обед по цене ниже рынка.

ЦЕННОСТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

«Вкусняшки от Пашки» - уникальное сочетание традиционного домашнего качества и современных технологий, что выгодно отличает нас от конкурентов и позволяет сделать Вас счастливее.

Планируемые закупки, приобретения

Использование Собственных Средств (200 000 руб.)

№	Наименование	Цена (руб.)	Кол-во	Стоимость (руб.)
1	Электрическая духовка	70 000	1	70 000
2	Варочная панель	30 000	1	30 000
3	Вытяжка	20 000	1	20 000
4	Тестомес	15 000	1	15 000
5	Набор посуды и инвентаря	20 000	1	20 000
6	Мобильный телефон	20 000	1	20 000
7	Термосумка	7 000	1	7 000
8	Упаковка	5 000	1	5 000
9	Разделочный стол	13 000	1	13 000

Используется домашняя кухня (площадь — ~12 м²) в нежилой квартире (п. Строитель) в собственности родителей.

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ И ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Источники финансирования: собственные средства: 200 000 руб. (личные накопления)

Прогноз Доходов и Расходов (первый квартал 2026 г.)

- **Доходы:** При среднем чеке 220 руб. и 440 заказах/мес., месячная выручка составит 96 800 руб..

Квартальный доход: 290 400 руб.

- **Расходы (без налогов и ФОТ):** Продукты (36 000 руб.), упаковка (6 000 руб.), маркетинг (2 000 руб.), и
- интернет (1 000 руб.), ЖКХ (2 000 руб.), налог (3 900 руб.).

Итого ежемесячно: 50 900 руб.

Квартальные расходы: 151 900 руб.

4 мес.	до 2.4 млн руб.	138 500 руб.
Срок окупаемости	Годовой доход (самозанятый)	Чистая прибыль (1 кв. 2026)
	Дальнейшее увеличение объемов потребует перехода на ИП.	Предварительный расчет до найма сотрудников и перехода на ИП.

Проект «Вкусняшки от Пашки» представляет собой привлекательную инвестиционную возможность с высоким потенциалом роста и социальной значимостью для посёлка Строитель.

Реклама и продвижение

- ***Акции: «Приведи друга — получи скидку 10%»***
- ***Участие в ярмарках и праздниках***
- ***Интернет (ВКонтакте, Telegram, MAX) — основной канал***

- ***Приём заказов: онлайн (Google Forms, Telegram, MAX)***
- ***Листовки в колледже, кофейнях, офисах***
- ***Таргетированная реклама в соцсетях (2 раза в месяц)***

ПЛАН РАЗВИТИЯ ПРОЕКТА

01

Регистрация и Документы

Оформление статуса самозанятого. Срок: 1 день.

02

Закупка Оборудования

Приобретение необходимого оборудования (духовка, варочная панель, тестомес и др.). Срок: 3 дня.

03

Подготовка Производства

Санитарная обработка и организация рабочего места на кухне. Срок: 2 дня.

04

Первичные Закупки

Приобретение первой партии продуктов и упаковочных материалов. Срок: 1 день.

05

Разработка и Дизайн

Составление меню, формирование ценовой политики, разработка этикеток. Срок: 2 дня.

06

Онлайн-Платформы

Создание и настройка страниц в ВКонтакте, Telegram, Google Forms для приёма заказов. Срок: 3 дня.

07

Пробные Продажи

Тестирование продукции и сбор отзывов от первых клиентов. Срок: 7 дней.

КОМАНДА ПРОЕКТА

Щукин Павел, студент 2 курса ТОГАПОУ Многопрофильный колледж им. И.Т. Карасева

ТГ: @P-A-S-H-A-PASHA



Будем на связи!

Укажите контакты как с вами можно связаться
Тел: +7 995 370 5519
ФИО Щукин Павел Александрович

