

Profil de afacere Patiserie

Descrierea generala a pietei

Piata produselor de patiserie inregistreaza o crestere constanta, atat cantitativ cat si valoric. Aceasta afacere este considerata una dintre cele mai putin costisitoare ramuri din sectorul alimentatiei, beneficiind in acelasi timp de o cerere in progres, determinata in primul rand de faptul ca produsele oferite sunt ieftine si deci accesibile tuturor categoriilor de consumatori.

Oferta inregistreaza o certa diversificare, in mare parte datorita modificarilor aparute in comportamentul consumatorilor, care au devenit mai atenti cu ceea ce mananca si care au gusturi mai sofisticate si variate.

Din acest punct de vedere, producatorii s-au adaptat cerintelor pietii astfel ca se poate observa in ultimul timp preocuparea permanenta pentru calitate si igiena, care a condus la importante schimbari in structura liniilor de patiserie. Unele dintre acestea sunt complet noi, altele s-au modificat permanent de-a lungul timpului. Procentul celor care opereaza cu utilaje vechi si uzate moral este in scadere, dar inca mai exista.

Cientii

Cand vorbim despre clientela unitatilor de acest tip, probabil cea mai importanta componenta este cea geografica. In marile orase, in fiecare zona (cartier) exista asemenea patiserii, dar rareori ele dobandesc un renume in afara perimetrului respectiv. Asadar "lupta" se da in principal pentru segmentul de clienti care isi au domiciliul ori locul de munca/scoala in zona respectiva sau care pur si simplu circula prin zona in mod frecvent.

Din acest motiv, locatia aleasa este determinanta pentru succesul unei astfel de afaceri.

Desi se adreseaza unei baze de clienti destul de numeroase si de eterogene, principalii consumatori ai produselor de patiserie raman elevii si studentii.

Un aspect deosebit de important il reprezinta castigarea increderii consumatorilor, care dau o atentie din ce in ce mai mare, nu doar aspectelor care tin de gust si de varietatea produselor oferite, dar si de igiena aparenta, felul in care se prezinta persoanele care vand produsele, etc.

Pentru a putea face o analiza cat mai elocventa referitoare la piata si clientii pe care ii veti deservi, este necesar sa va faceti un plan de afacere.

Concurenta

Dupa cum deja am precizat, patiseriile sunt repartizate relativ uniform in teritoriu. Din moment ce amplasarea geografica are o importanta determinanta, pentru a castiga clientii unor firme concurente din alte zone trebuie atinsa o calitate a produselor care sa justifice distanta mai mare care ar trebui parcursa pentru cumpararea lor. Altfel, concurenta se

limiteaza la firmele localizate in imediata vecinatate, vizand un segment de consumatori relativ constant.

In general preturile produselor de patiserie sunt identice sau oricum foarte asemanatoare, iar o strategie bazate pe preturi foarte mici nu garanteaza succesul, pentru ca consumatorii au tendinta de a le percepe ca fiind de o calitate mai slaba.

Pentru inceput ati putea face o analiza a concurentilor dumneavoastra directi mergand si cumparand produsele pe care le comercializeaza acestia, vazand preturile practicate de ei, etc.

Pentru a face o mai buna analiza a concurentei utilizati [Matricea de analiza comparativa a concurentilor](#).

O analiza mai detaliata a concurentei dumneavoastra directe si indirecte o veti face in planul de afacere.

Promovarea

Data fiind dimensiunea relativ mica a unei astfel de afaceri (cel putin in faza de inceput) cea mai potrivita modalitate de promovare este prin intermediul propriilor produse.

Numele ales pentru magazin trebuie sa fie inspirat si sa produca o emotie/un sentiment in randul consumatorilor. Cu totii am auzit cel putin o data de „Gogoasa infuriata”. Se poate opta pentru ambalaje personalizate: hartia de invelit produsele, ata pe care se pun covrigii poate avea prins un pliant mic, pungi de hartie pentru comenzi mai mari, etc.

De asemenea tot pentru promovarea cat mai buna a produselor se poate face catering pentru diferite petreceri, intalniri, etc., la care platourile sa fie personalizate cu logo-ul firmei. In asa fel, cat mai multa lume va auzi de produsele dumneavoastra si le va recomanda si altora.

Se mai poate face si un website/blog cu retete de patiserie prin care sa se promoveze si produsele patisieriei.

Cel mai important aspect vizeaza fidelizarea clientilor. Atitudinea dumneavoastra si a angajatilor dumneavoastra vor fi cele care va vor diferentia si vor duce la atragerea cator mai multi clienti. O scurta conversatie prietenoasa, un zambet, un mic cadou gratuit, Un “Multumesc si va mai asteptam pe la noi!”, sunt elemente care fac diferenta intre un client care cumpara o data si unul care se va intoarce, eventual cu alti doi clienti.

Ce trebuie retinut, este ca pentru o astfel de afacere, cei mai buni promotori sunt clientii multumiti.

Costurile de inceput

Costurile de inceput ar presupune, pe langa autorizatii si cheltuieli ocazionate de cumpararea/inchirierea spatiului, achizitionarea echipamentelor necesare productiei. Pretul unui cuptor electric de patiserie nou – cu anexe – se apropie de 10.000 Euro (desi se poate opta, in functie de interes, pentru cel mai simplu model, cotate in jur de 1.500 Euro); un malaxor cu cuva de 40 litri costa in jur de 3.500 Euro (desi preturile incep de la 1.000 Euro); echipamentele frigorifice si cele de aer conditionat ajung impreuna la circa 2.500 Euro. De asemenea, mobilierul de lucru si de expunere poate fi achizitionat cu 1.500 Euro, iar lucrarile

de amenajari interioare pot costa 3.000 Euro. Mai sunt necesare si alte mijloace de productie, cum ar fi de exemplu: masina pentru turat aluatul, mixer planetar sau dospitor, ale caror preturi variaza si ele in functie de caracteristici tehnice, marca sau vechime.

Prin urmare, achizitionarea unei linii complete de patiserie si a echipamentelor anexe poate costa mai putin de 10.000 Euro, dupa cum la fel de bine poate depasi 50.000 Euro (daca se opteaza pentru echipamente moderne, noi).

Pentru a putea face o comparatie cat mai corecta intre furnizori utilizati [Matricea de analiza comparativa a furnizorilor](#).

In varianta cumpararii unor mijloace de productie mai ieftine, de la producatori mai putin cunoscuti, sau chiar "second-hand", trebuie tinut cont de influenta negativa asupra calitatii.

Pentru a avea o evidenta cat mai buna a incasarilor si platilor, utilizati template-ul [Fluxul de numerar](#).

Pregatire si calificare

Este preferabil ca personalul care lucreaza in bucatarie sa aiba o calificare si o oarecare experienta in domeniu, pentru a va garanta livrarea unor produse de calitate. Este necesar ca cel putin una dintre persoanele implicate in proces sa fi absolvit o institutie /un curs de stiinta alimentatiei.

Exista numeroase cursuri de cofetar-patiser, organizate de diverse institutii, care ofera la final, de obicei pe baza unui examen, certificate de calificare recunoscute la nivel national. In functie de ritmul de desfasurare si de volumul de informatii oferit, aceste cursuri dureaza intre 2 si 7 luni si costa intre 100 si 300 Euro.

Cadrul legal

Codurile CAEN aferente activitatilor de patiserie sunt:

1071- Fabricarea painii; fabricarea prajiturilor si a produselor proaspete de patiserie

1072- Fabricarea biscuitilor si piscoturilor; fabricarea prajiturilor si a produselor conservate de patiserie

4724- Comert cu amanuntul al painii, produselor de patiserie si produselor zaharoase, in magazine specializate

Pentru deschiderea unui laborator de patiserie sunt necesare o serie de autorizatii, dintre care foarte importante sunt normele sanitare de calitate si conformitate a produsului.

Desfasurarea tuturor activitatilor trebuie sa se desfasoare conform conditiilor specificate de urmatoarele acte normative:

- Ordinul Ministerului Sanatatii nr. 975/16.12.1998 privind aprobarea normelor igienico-sanitare pentru alimente;
- Ordinul Ministerului Sanatatii nr. 976/16.12.1998 privind productia, prelucrarea, depozitarea, pastrarea, transportul si desfacerea alimentelor;
- Hotararea nr. 1198 din 24 octombrie 2002 privind aprobarea Normelor de igiena a produselor alimentare;

- Regulament din 25 iunie 1999 al Ministerului Agriculturii si Alimentatiei cu privire la acordarea licentelor de fabricatie agentilor economici care desfasoara activitati in domeniul productiei de produse alimentare;
- Metodologia din 14 iunie 2001 a Ministerului de Interne privind elaborarea scenariilor de siguranta la foc, publicat in Monitorul Oficial, Partea I nr. 570 din 12 septembrie 2001.

Pentru amplasarea, constructia si amenajarea spatiilor trebuie obtinut avizul sanitar al directiilor de sanatate publica judetene sau a Municipiului Bucuresti, al agentilor de protectie a mediului si a directiei de urbanism si amenajarea teritoriului din Bucuresti sau din judete, dupa caz.

Pentru infiintarea societatii trebuie obtinute urmatoarele autorizatii:

- autorizatia de functionare din punct de vedere sanitar-veterinar;
- autorizatia sanitara de functionare;
- autorizatia de mediu;
- autorizatia de functionare din punct de vedere al protectiei muncii;
- autorizatia de functionare din punct de vedere al prevenirii si stingerii incendiilor.

In plus, este necesara licenta de fabricatie pentru produsele care urmeaza a fi servite (se obtine de la Directia Generala resurse si politici agroalimentare din cadrul Ministerului Agriculturii, Alimentatiei si Padurilor, Directiile Generale pentru agricultura si industrie alimentara judetene, respectiv a Municipiului Bucuresti, in a caror raza teritoriala se afla unitatea).

Informatii suplimentare

Ministerul Agriculturii si Dezvoltarii Rurale

www.maap.ro

Bd. Carol I nr. 24, sector 3, Bucuresti

Telefon centrala: +4-021-307-23-00

Cursuri de calificare in meseria de patiser:

Centrul de Pregatire a Personalului pentru Comert

<http://www.cepecom.ro/>

Bucuresti, Calea Victoriei Nr 12A, Sector 3

Telefon: 021.315.14.46

Fax: 021.315.14.46

Email: office@cepecom.ro

Centrul pentru Formare Profesionala si Dezvoltare Regionala

<http://cfpdr.eu/>

Birouri in Bucuresti, Constanta, Galati, Tulcea

Scoala de meserii

<http://scoalademeserii.ro>

Birouri in Timisoara, Arad, Satu Mare, Drobeta Turnu Severin

Patronatul National Roman

Calea Serban Voda, nr. 219-221, sector 4, Bucuresti

Tel: 021.335.75.40; 021.335.81.95; 021.335.45.82

www.plandeaafacere.ro – informatii cu privire la realizarea unui plan de afacere

www.finantare.ro – informatii cu privire la surse de finantare

www.intreprinzatori.ro – idei de afaceri si modele de reusita

www.managementulproiectelor.ro – informatii si instrumente cu privire la managementul proiectelor