



PROJECT PROFILE

બેકરી વ્યવસાય

BAKERY BUSINESS

બેકરી બિઝનેસ Bakery Business

પરિચય (Introduction)

- ગુજરાત રાજ્ય ભારતના સૌથી વધુ ઔદ્યોગિક અને વ્યવસાયિક રીતે વિકસિત રાજ્યોમાંનું (Developed States) એક છે, જ્યાં નાના પાયે વ્યવસાયો માટે પુષ્કળ તકો ઉપલબ્ધ છે.
- બેકરી ઉદ્યોગ (Bakery Industry) ગુજરાતમાં ઝડપથી વિકસી રહ્યો છે, કારણ કે લોકોની જીવનશૈલી ઝડપી બની રહી છે અને બેકરી ઉત્પાદનો જેમ કે બિસ્કિટ, બ્રેડ, કેક અને પેસ્ટ્રીની માંગ વધી રહી છે.
- આ પ્રોજેક્ટ રિપોર્ટ અમદાવાદ, ગુજરાતમાં એક નાના પાયે બેકરી યુનિટની સ્થાપના માટે તૈયાર કરવામાં આવ્યો છે, જે સ્થાનિક બજાર અને ઓનલાઈન પ્લેટફોર્મ દ્વારા ગ્રાહકોને સેવા આપશે.

ઉત્પાદનો અને તેના ઉપયોગો (Products and Their Applications)

ઉત્પાદન (Product)	વર્ણન (Description)	ઉપયોગો (Applications)
બ્રેડ (Bread)	સફેદ અને બ્રાઉન બ્રેડ, ઘઉંના લોટમાંથી બનાવેલ	નાસ્તો, સેન્ડવીચ, ટોસ્ટ
બિસ્કિટ (Biscuits)	ગ્લુકોઝ, મારી, ક્રીમ બિસ્કિટ	નાસ્તા, ચા સાથે, બાળકો માટે
કેક (Cakes)	ચોકલેટ, વેનિલા, ફ્રુટ કેક	જન્મદિવસ, લગ્ન, ઉજવણી
પેસ્ટ્રી (Pastries)	ક્રીમ અને ફળ આધારિત પેસ્ટ્રી	નાસ્તા, પાર્ટીઓ, ડેઝર્ટ
ખારી (Khari)	ખારી બિસ્કિટ અને પફ	ચા સાથે, નાસ્તા

પ્રમોટર માટે ઇચ્છનીય લાયકાત (Desired Qualification for Promoter)

- શૈક્ષણિક લાયકાત: ઓછામાં ઓછું ૧૦મું ધોરણ અથવા બેકરી/ફૂડ



ટેકનોલોજીમાં ડિપ્લોમા (વૈકલ્પિક).

- **અનુભવ:** બેકરી અથવા ફૂડ પ્રોસેસિંગ ઉદ્યોગમાં ૧-૨ વર્ષનો અનુભવ આદર્શ.
- **કૌશલ્યો:** માર્કેટિંગ, નાણાકીય વ્યવસ્થાપન, ગુણવત્તા નિયંત્રણ અને ગ્રાહક સેવાનું જ્ઞાન.
- **અન્ય:** સ્થાનિક બજારની સમજ, નવીન ઉત્પાદન વિકાસની (Product Development) ક્ષમતા, અને સરકારી નિયમોનું પાલન કરવાની તૈયારી.

વ્યવસાયિક દ્રષ્ટિકોણ અને વલણો (Business Outlook and Trends)

- **બજારનું દ્રષ્ટિકોણ (Market Outlook):** ગુજરાતમાં બેકરી ઉત્પાદનોની માંગ સતત વધી રહી છે, ખાસ કરીને શહેરી વિસ્તારોમાં. **મોલ કલ્ચર**, ઝડપી જીવનશૈલી અને **ઓનલાઈન ડિલિવરી પ્લેટફોર્મ્સ** બેકરી ઉદ્યોગને વેગ આપ્યો છે.
- **વલણો (Trends):**
 - **સ્વાસ્થ્યપ્રદ વિકલ્પો (Healthy Options):** ગ્લુટેન-ફ્રી, ઓટ્સ-આધારિત અને ઓછી ખાંડવાળા ઉત્પાદનોની માંગ.
 - **કસ્ટમાઇઝેશન (Customization):** વ્યક્તિગત કેક અને થીમ આધારિત ડેઝર્ટની લોકપ્રિયતા.
 - **ઓનલાઈન વેચાણ (Online Sales):** Zomato, Swiggy જેવા પ્લેટફોર્મ્સ દ્વારા વેચાણ વધ્યું.
 - **સ્થાનિક સ્વાદ (Local Taste):** ગુજરાતી ખાદ્ય સંસ્કૃતિ સાથે જોડાયેલા ઉત્પાદનો, જેમ કે ખારી અને ફાફડા-આધારિત બેકરી આઇટમ્સ.

બજાર સંભાવના (Market Potential)

- **લક્ષ્ય બજાર (Target Market):** અમદાવાદના શહેરી અને અર્ધ-શહેરી ગ્રાહકો, કાફે, રેસ્ટોરાં અને ઓનલાઈન ઓર્ડર.
- **માંગ (Demand):** ભારતમાં બેકરી ઉત્પાદનો ૮૨% થી વધુ ખાદ્ય પ્રોસેસિંગ



ઉદ્યોગનો હિસ્સો ધરાવે છે. ગુજરાતમાં ખાસ કરીને **ધી-આધારિત બેકરી** આઇટમ્સની માંગ વધુ છે.

- **વૃદ્ધિ (Growth):** ગ્રોસરી સ્ટોર્સનું બજાર ૨૦૨૨-૨૦૩૦ દરમિયાન **૧૦.૯૮% CAGR** સાથે **USD ૧૮૮ બિલિયન** સુધી વધવાની અપેક્ષા છે, જે બેકરી ઉત્પાદનો માટે પણ લાગુ પડે છે.

કાચો માલની જરૂરિયાત (Raw Material Requirement)

- ઘઉંનો લોટ (Fine Wheat Flour - મેંદો)
- ખાંડ (Sugar)
- ઘી/માખણ (Ghee/Butter)
- ઇંડા (Eggs)
- યીસ્ટ (Yeast)
- બેકિંગ પાવડર/સોડા (Baking Powder/Soda)
- ફ્લેવરિંગ એજન્ટ્સ (Vanilla Essence, Cocoa Powder)
- પેકેજિંગ મટિરિયલ (Plastic/Paper Boxes)

ઉત્પાદન પ્રક્રિયા (Manufacturing Process)

- 1 • કાચા માલની તૈયારી: લોટ, ખાંડ, ઘી વગેરેનું માપન અને મિશ્રણ.
- 2 • લોટ બનાવવો: યીસ્ટ અને પાણીનો ઉપયોગ કરીને લોટ (Dough) તૈયાર કરવો.
- 3 • મોલ્ડિંગ: લોટને ઇચ્છિત આકારમાં ઢાળવો (બ્રેડ, બિસ્કિટ, કેક).
- 4 • બેકિંગ: ઓવનમાં ૧૮૦-૨૦૦°C તાપમાને બેકિંગ.
- 5 • ઠંડક: બેક કરેલી વસ્તુઓને ઠંડી કરવી.
- 6 • પેકેજિંગ: ઉત્પાદનોને પ્લાસ્ટિક અથવા કાગળના બોક્સમાં પેક કરવા.

મશીનરીની જરૂરિયાત (Machine Requirement)

મશીન (Machine)	જથ્થો (Quantity)	ખર્ચ (Cost - ₹)	ઉપયોગ (Use)
ઓવન (Oven)	૧	૧,૫૦,૦૦૦	બેકિંગ
Sફ મિક્સર (Dough Mixer)	૧	૮૦,૦૦૦	લોટ બનાવવો
બેકિંગ ટ્રે (Baking Trays)	૨૦	૨૦,૦૦૦	ઉત્પાદનોને બેક કરવા
પેકેજિંગ મશીન (Packaging Machine)	૧	૫૦,૦૦૦	ઉત્પાદનોનું પેકેજિંગ
વજનકાંટો (Weighing Scale)	૧	૧૦,૦૦૦	કાચા માલનું માપન

માનવબળની જરૂરિયાત (Manpower Requirement)

	બેકર (Skilled)	• ૨ ₹૧૫,૦૦૦/મહિને
	પેકેજિંગ સ્ટાફ (Semi-skilled)	• ૨ (₹૧૦,૦૦૦/મહિને)
	વેચાણ/માર્કેટિંગ સ્ટાફ	• ૧ (₹૧૨,૦૦૦/મહિને)
	મેનેજર/પ્રમોટર	• ૧ (₹૨૦,૦૦૦/મહિને)

કુલ કર્મચારીઓ: ૬

અમલીકરણ શેડ્યૂલ (Implementation Schedule)

તબક્કો	સમયગાળો
પ્રોજેક્ટ મંજૂરી	૧ મહિનો
મશીનરી ખરીદી અને સ્થાપન	૧-૨ મહિના
માનવશક્તિ ભરતી	૧૫ દિવસ
ટ્રાયલ પ્રોડક્શન	૧૫ દિવસ
ઉત્પાદન શરૂ	૩જો મહિનો

પ્રોજેક્ટ ખર્ચ (Cost of Project)

કુલ ખર્ચ: ₹૫,૫૦,૦૦૦

- મશીનરી: ₹૩,૧૦,૦૦૦
- કાચો માલ (પ્રથમ ૩ મહિના): ₹૧,૦૦,૦૦૦
- ભાડું અને સેટઅપ: ₹૧,૦૦,૦૦૦
- અન્ય ખર્ચ (લાયસન્સ, માર્કેટિંગ): ₹૪૦,૦૦૦

નાણાંનું સાધન (Means of Finance)

- પોતાનું યોગદાન: ₹૨,૦૦,૦૦૦ (૩૬%)
- બેંક લોન: ₹૩,૫૦,૦૦૦ (૬૪%) (PMEGP/MUDRA યોજના હેઠળ)

વેચાણ આવક (Sales Realization)

માસિક વેચાણ (અંદાજે): ₹૨,૦૦,૦૦૦

- બ્રેડ: ₹૫૦,૦૦૦
- બિસ્કિટ: ₹૬૦,૦૦૦
- કેક/પેસ્ટ્રી: ₹૯૦,૦૦૦



- ખારી: ₹૨૦,૦૦૦

માસિક ખર્ચ (Monthly Expenses)

કુલ ખર્ચ: ₹૧,૪૦,૦૦૦

- કાચો માલ: ₹૭૦,૦૦૦
- પગાર: ₹૬૨,૦૦૦
- ભાડું: ₹૧૫,૦૦૦
- વીજળી/જાળવણી: ₹૮,૦૦૦
- માર્કેટિંગ: ₹૫,૦૦૦

ROI (Return on Investment)

- વાર્ષિક નફો: ₹૭,૨૦,૦૦૦ (₹૨,૦૦,૦૦૦ - ₹૧,૪૦,૦૦૦) × ૧૨
- ROI: (₹૭,૨૦,૦૦૦ / ₹૫,૫૦,૦૦૦) × ૧૦૦ = ૧૩૦.૯૧%

બ્રેકઇવન વિશ્લેષણ (Breakeven Analysis)

પરિમાણ (Parameter)	મૂલ્ય (Value)
નિશ્ચિત ખર્ચ (Fixed Cost)	₹૩,૫૦,૦૦૦
ચલ ખર્ચ (Variable Cost)	₹૭૦,૦૦૦/મહિને
યુનિટ દીઠ વેચાણ કિંમત (Selling Price per Unit)	₹૨૦ (સરેરાશ)
યુનિટ દીઠ ચલ ખર્ચ (Variable Cost per Unit)	₹૧૦
બ્રેકઇવન પોઇન્ટ (Units)	૩૫,૦૦૦ યુનિટ્સ
બ્રેકઇવન પોઇન્ટ (₹)	₹૭,૦૦,૦૦૦

જરૂરી સરકારી મંજૂરીઓ (Necessary Government Approvals)

- FSSAI લાયસન્સ: ફૂડ સેફ્ટી એન્ડ સ્ટાન્ડર્સ ઓથોરિટી ઓફ ઇન્ડિયા.
- GST રજીસ્ટ્રેશન: વેચાણ માટે.





- **MSME રજીસ્ટ્રેશન:** લોન અને સબસિડી માટે.
- **સ્થાનિક મ્યુનિસિપલ લાયસન્સ:** દુકાન/યુનિટ સ્થાપના માટે.
- **પ્રદૂષણ નિયંત્રણ બોર્ડ (વૈકલ્પિક):** મોટા યુનિટ્સ માટે.

મશીન સપ્લાયર્સ (Machine Suppliers)

- **IndiaMART:** ઓવન, મિક્સર, અને પેકેજિંગ મશીનો માટે.
- **B2B પ્લેટફોર્મ્સ:** TradeIndia, Justdial.
- **સ્થાનિક સપ્લાયર્સ:** અમદાવાદના ઔદ્યોગિક વિસ્તારો (નરોડા, વટવા).

કાચા માલના સપ્લાયર્સ (Raw Material Suppliers)

- **સ્થાનિક બજારો:** મણિનગર, કાલુપુર ખાતે લોટ, ખાંડ, ધીના જથ્થાબંધ વેપારીઓ.
- **ઓનલાઈન પ્લેટફોર્મ્સ:** IndiaMART, Amazon Business.
- **બ્રાન્ડ્સ:** Balaram Sugars, Amul (ધી/માખણ), Weikfield (બેકિંગ પાવડર).

નવીન માર્કેટિંગ વ્યૂહરચના (Innovative Marketing Strategy)



બેકરી ઉદ્યોગમાં 'જે દેખાય તે વેચાય' (Visual Appeal) અને 'તાજગી' સૌથી મહત્વની છે.

- **"લાઈવ બેકિંગ" અનુભવ (Live Baking Experience):** જો તમારી દુકાનમાં જગ્યા હોય, તો ઓપન કિચન (Open Kitchen) કોન્સેપ્ટ રાખો. ગ્રાહકોને તાજી

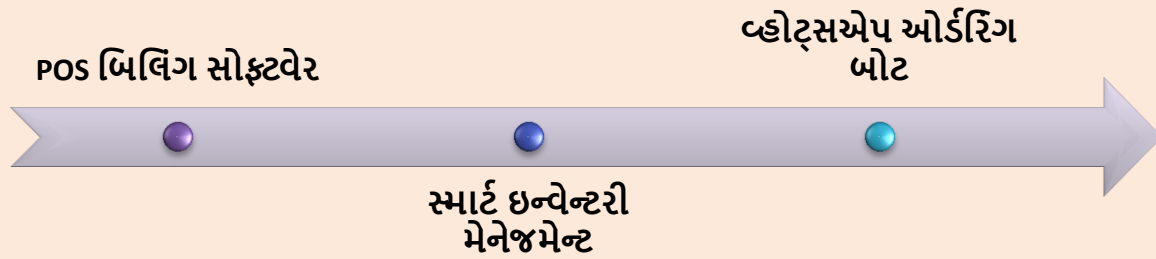




બ્રેડ કે ફૂફીઝ બેક થતી જોવી અને તેની સુગંધ લેવી ગમશે, જે તરત જ ખરીદી (Impulse Buying) કરવા પ્રેરે છે.

- **સબસ્ક્રિપ્શન બોક્સ (Subscription Box):** નોકરિયાત વર્ગ અને વિદ્યાર્થીઓ માટે "ડેઈલી બ્રેકફાસ્ટ બોક્સ" (Daily Breakfast Box) શરૂ કરો. જેમાં રોજ સવારે તાજી બ્રેડ, મફિન્સ કે ખારી સીધી તેમના ઘરે પહોંચાડવામાં આવે.
- **સોશિયલ મીડિયા 'કેક' ચેલેન્જ:** Instagram પર તમારા ગ્રાહકો માટે "Design Your Cake" સ્પર્ધા યોજો. શ્રેષ્ઠ ડિઝાઈન મોકલનારને ફ્રી કેક આપો. આનાથી તમારી બ્રાન્ડનો ડિજિટલ પ્રચાર થશે.
- **હેલ્થી 'ટેસ્ટિંગ' કાઉન્ટર:** મલ્ટીગ્રેન બ્રેડ કે ઓટ્સ ફૂફીઝ જેવા મોંઘા ઉત્પાદનોના નાના ટુકડા ટેસ્ટિંગ માટે કાઉન્ટર પર રાખો. સ્વાદ ચાખ્યા પછી ગ્રાહક તેને ખરીદવા તૈયાર થશે.

તકનીકી અપગ્રેડેશન (Technological Upgradation)



નાના બેકરી યુનિટમાં પણ ટેકનોલોજી બગાડ અટકાવે છે અને નફો વધારે છે:

- **POS બિલિંગ સોફ્ટવેર (POS Billing Software):** હાથથી બિલ બનાવવાને બદલે **Petpooja** અથવા **Vyapar** જેવા POS સોફ્ટવેર વાપરો. આ તમને જણાવશે કે કઈ આઈટમ (દા.ત., પાઈનેપલ કેક) સૌથી વધુ વેચાય છે અને કઈ આઈટમ પડી રહે છે.
- **સ્માર્ટ ઇન્વેન્ટરી મેનેજમેન્ટ:** બેકરીમાં કાચો માલ (ઈંડા, ચીસ્ટ) જલ્દી બગડે છે. **FIFO (First-In-First-Out)** પદ્ધતિ મેનેજ કરવા માટે એપનો ઉપયોગ કરો, જેથી જૂનો માલ પહેલા વપરાય.





- **વહોટ્સએપ ઓર્ડરિંગ બોટ (WhatsApp Ordering Bot):** ગ્રાહકોને મેનુ મોકલવા અને ઓર્ડર લેવા માટે **WhatsApp Business API** નો ઉપયોગ કરો. ગ્રાહક "Hi" લખે એટલે ઓટોમેટિક કેકનું મેનુ અને ભાવ જતાં રહે.

SWOT વિશ્લેષણ (SWOT Analysis)

શ્રેણી	વિગત
Strengths (શક્તિઓ)	• તાજગી: ફેક્ટરી બ્રેડની સરખામણીમાં તમારા ઉત્પાદનો તાજા અને કેમિકલ મુક્ત હશે. • કસ્ટમાઇઝેશન: ગ્રાહકની મરજી મુજબ કેક ડિઝાઇન કરવાની સુવિધા. • લોકલ કનેક્ટ: સ્થાનિક તહેવારો મુજબ મીઠાઈ/બેકરી આઈટમ બનાવી શકાય.
Weaknesses (નબળાઈઓ)	• શેલ્ફ લાઈફ: બેકરી આઈટમ્સ (ખાસ કરીને કેક/બ્રેડ) ૨-૩ દિવસમાં બગડી જાય છે. • કુશળ કારીગરો: સારા બેકર (Baker) શોધવા અને ટકાવી રાખવા મુશ્કેલ છે. • કામનો સમય: વહેલી સવારે કામ શરૂ કરવું પડે છે.
Opportunities (તકો)	• હેલ્થ માર્કેટ: રાગી, જુવાર અને સુગર-ફ્રી ફૂડની વધતી જતી માંગ. • કોર્પોરેટ ગિફ્ટિંગ: દિવાળી અને ન્યૂ યરમાં ફૂડીઝ હેમ્પર્સનું મોટું માર્કેટ. • કાફે મોડેલ: ભવિષ્યમાં બેકરીની સાથે નાનું કોફી શોપ શરૂ કરી શકાય.
Threats (જોખમો)	• મોટી બ્રાન્ડ્સ: બ્રિટાનિયા, પારલે અને અમૂલ સાથે કિંમતની હરીફાઈ. • કાચા માલના ભાવ: મેંદો, ખાંડ અને બટરના ભાવમાં થતો સતત વધારો. • સ્વાસ્થ્ય જાગૃતિ: લોકો મેંદો અને ખાંડ ખાવાનું ઓછું કરી રહ્યા છે.



જોખમ વ્યવસ્થાપન (Risk Management)



- **આગનું જોખમ (Fire Hazard):** ઓવન અને ગેસ લાઈનને કારણે આગ લાગવાનું જોખમ વધુ રહે છે.
 - *નિવારણ:* કિચનમાં **સ્મોક ડિટેક્ટર** (Smoke Detector) અને **ફાયર એક્સટિંગ્વિશર** (Fire Extinguisher) ફરજિયાત રાખવા. ઇલેક્ટ્રિક વાયરિંગ હાઈ લોડ ક્ષમતાવાળું હોવું જોઈએ.
- **બગાડનું જોખમ (Spoilage Risk):** વેચાયા વગરની બ્રેડ કે કેક બગડી જાય તો નુકસાન થાય.
 - *નિવારણ:* રાત્રે ૮ વાગ્યા પછી વધેલા માલ પર "**Happy Hour Discount**" (૫૦% ઓફ) જાહેર કરો જેથી માલ વેચાઈ જાય અને બગાડ ન થાય.
- **ફૂડ સેફ્ટી (Hygiene Issue):** વાળ કે કચરો આવવાથી ગ્રાહક ગુમાવવાનો ડર.
 - *નિવારણ:* કિચનમાં કામદારો માટે **હેર નેટ** (Hair Net) અને **ગ્લોવ્સ** પહેરવા કડક નિયમ બનાવો.

કચરાનું વ્યવસ્થાપન (Waste Management)

બેકરીમાં વેસ્ટને પણ વેલ્થમાં ફેરવી શકાય છે:

બ્રેડક્રમ્સ અને ટોસ્ટ (Breadcrumbs & Rusk)

જે બ્રેડ ૧-૨ દિવસ જૂની થઈ જાય અથવા તૂટી જાય, તેને સુકવીને **બ્રેડક્રમ્સ** (Breadcrumbs) અથવા **ટોસ્ટ/રસ્ક** બનાવીને વેચી શકાય છે.

કેક પોપ્સ (Cake Pops)

કેકનું કટિંગ કરતી વખતે વધેલા ટુકડા (Trimming) માંથી ચોકલેટ કવર કરેલા **"કેક પોપ્સ"** બનાવી બાળકોને વેચી શકાય.

બાયો-ડિગ્રેડેબલ પેકેજિંગ

પ્લાસ્ટિકને બદલે કાગળની થેલીઓ અને કાર્ડબોર્ડ બોક્સનો ઉપયોગ કરવો, જે પર્યાવરણ માટે સારું છે અને બ્રાન્ડ ઈમેજ સુધારે છે.

ગુણવત્તા નિયંત્રણ અને ખાતરી (Quality Control & Assurance)





- **કાચા માલનું ચેકિંગ:** મેંદામાં જીવાત નથી અને ઈંડા તાજા છે તે વાપરતા પહેલા તપાસવું. આ માટે "**Sieving**" (ચાળવાની) પ્રક્રિયા ફરજિયાત કરવી.
- **તાપમાન નિયંત્રણ:** ઓવનનું તાપમાન યોગ્ય છે કે નહીં તે માટે **ડિજિટલ થર્મોમીટર** વાપરવું. જો કેક કાચી રહે કે બળી જાય તો ગ્રાહક ફરી નહીં આવે.
- **વજનમાં ચોકસાઈ:** ૪૦૦ ગ્રામની બ્રેડ કે ૧ કિલોની કેકનું વજન ચોક્કસ હોવું જોઈએ. પેકિંગ પહેલાં **ડિજિટલ વજનકાંટા** પર ચેક કરવું.
- **ટેસ્ટ ટેસ્ટિંગ (Taste Testing):** દરરોજ સવારે મેનેજરે દરેક બેચમાંથી એક સેમ્પલ ચાખવું જોઈએ જેથી ખાંડ અને સ્વાદ બરાબર છે તેની ખાતરી થાય.



અસ્વીકૃતિ/Disclaimer

આ પ્રોજેક્ટ પ્રોફાઇલ માર્ગદર્શન અને પ્રાથમિક સંશોધન માટે જ છે. ખર્ચ અને નફાકારકતા સહિતના નાણાકીય આંકડાઓ ધારણાઓ પર આધારિત સૂચક અંદાજો છે અને તેમાં ફેરફાર થઈ શકે છે. તેઓ વ્યવસાયિક સફળતાની કોઈ ગેરંટી આપતા નથી. ઉદ્યોગસાહસિકોએ પોતાનો સંપૂર્ણ બજાર સર્વેક્ષણ, નાણાકીય યોગ્ય અભ્યાસ, અને કાયદાકીય પાલન ચકાસણી (ખર્ચની ચકાસણી અને જરૂરી તમામ પરવાનગીઓ અને મંજૂરીઓ મેળવવા સહિત) કરવી ફરજિયાત છે. કોઈપણ ચોક્કસ મશીનરી, સપ્લાયર, અથવા તાલીમ સંસ્થાનું નામ માત્ર માહિતીના સંદર્ભ માટે આપવામાં આવ્યું છે અને તે કોઈ ભલામણ નથી. આ માહિતી વ્યવસાયિક નાણાકીય કે તકનીકી સલાહ નો વિકલ્પ નથી, અને આ રૂપરેખાઓના આધારે લેવાયેલા નિર્ણયોથી થતા કોઈપણ નુકસાન માટે પ્રદાતા કોઈ જવાબદારી લેતા નથી.

This project profile is for guidance and preliminary research only. The financial figures, including costs and profitability, are indicative estimates based on assumptions and are subject to change. They are not a guarantee of commercial success. Entrepreneurs must conduct their own thorough market surveys, financial due diligence, and legal compliance checks (including verifying costs and obtaining all necessary licenses and approvals). The name of any specific machinery, supplier, or training institution is provided purely for informational reference and does not constitute a recommendation. This information is not a substitute for professional financial or technical advice, and the provider holds no liability for any losses incurred from decisions based on these profiles.