

EINSTELLUNGSVORGANG EIN GESCHÄFT VON KONSERVEN



Index

1. ICH MÖCHTE MEIN EIGENES UNTERNEHMEN FÜR KONSERVEN UND FERTIGGERICHTE GRÜNDEN, WAS NUN?	4
2. DIE FÜR DIE GRÜNDUNG EINES EIGENEN UNTERNEHMENS FÜR GOURMETKONSERVEN UND FERTIGGERICHTE ERFORDERLICHEN UNTERLAGEN	5
3. RECHTLICHE ANFORDERUNGEN	6
3.1 VORAUSSETZUNGEN HANDBUCH	7
3.2 APPCC-HANDBUCH (GEFAHRENANALYSE UND ANALYSESTELLEN KRITISCHE KONTROLLE)	7
4. EXISTENZGRÜNDUNG	8
4.1 MARKTFORSCHUNG Was macht mein Mitbewerber?	8
4.2 EINRICHTUNGEN UND ERFORDERLICHE AUSRÜSTUNG Was benötige ich für die Herstellung meiner Konserven und Fertiggerichte?	10
4.3 LIEFERANTEN Von wem kann ich die Rohstoffe oder Zutaten kaufen, die ich für meine Konserven oder Fertiggerichte benötige?	11
4.4 PRODUKTIONS- UND VERTRIEBSVERFAHREN Der Schlüssel zum Erfolg Ihrer Konserven- oder Fertiggerichte	12
4.5 FINANZIERUNG	13
5. JETZT STARTEN! JETZT IST ES AN DER ZEIT, ZU PRODUZIEREN UND ZU VERKAUFEN!	14
5.1. MARKETING- UND VERKAUFSPLAN	14-15

KONSERVEN UND FERTIGGERICHTE

Nach dem spanischen Lebensmittelgesetzbuch ist eine Konservierung ein "Erzeugnis, das aus verderblichen Lebensmitteln tierischen oder pflanzlichen Ursprungs mit oder ohne Zusatz anderer zugelassener Stoffe in geeigneten luftdicht verschlossenen Behältnissen hergestellt und ausschließlich durch Erhitzen so behandelt wird, dass seine Haltbarkeit gewährleistet ist".

Und Fertiggerichte "sind Erzeugnisse, die durch Mischen und Würzen von tierischen und pflanzlichen Lebensmitteln mit oder ohne Zusatz anderer zugelassener Stoffe hergestellt werden, in geeigneten luftdicht verschlossenen Behältnissen enthalten sind, durch Erhitzen oder andere Verfahren haltbar gemacht werden und nach einfachem Erhitzen verzehrfertig sind".

Konserven und Fertiggerichte können aus Fleisch, Fisch, Weichtieren und Krustentieren, Obst und Gemüse hergestellt werden. Es versteht sich von selbst, dass sie in einwandfreiem Zustand für den Verzehr sein müssen, aus unveränderten Rohstoffen, ohne Anzeichen von Fäulnis, mit entsprechender Reife und Größe. Außerdem müssen sie unter geeigneten technischen Bedingungen verpackt sein, aus Materialien bestehen, die gegen die Behandlung und die Wirkung der Produktbestandteile resistent sind, und einem Sterilisationsverfahren unterzogen worden sein, um maximale Stabilität zu gewährleisten und mögliche Keime und Sporen abzutöten.

Die Verwendungsmöglichkeiten von Konfitüren sind vielfältig, und dank ihnen



können wir besondere Gerichte mit Zutaten außerhalb der Saison zubereiten und/oder Menüs begleiten, entweder als Beilage und/oder als Aperitif.

Heutzutage verlangt der Markt nach Gourmet-Konserven, die auch den anspruchsvollsten Gaumen zufrieden stellen. Der Hauptunterschied zwischen diesen und den Standardkonserven ist das Produktionssystem, das auf handwerklichen Verfahren basiert, die lokale Traditionen und lokale Produkte mit Ursprungsbezeichnung, lokale Produkte oder km0 verwenden.

Dank Gourmetkonserven und Fertiggerichten können wir fast alle überschüssigen Lebensmittel verwerten und unnötige Lebensmittelabfälle vermeiden. Darüber hinaus ermöglicht die Sterilisation eine Rückkehr zu den Traditionen der Vergangenheit mit einer handwerklichen Herstellung ohne Konservierungs- und Farbstoffe jeglicher Art. Gourmet-Konserven sind ein exquisiter Snack, der trotz seiner Verpackung nichts von seinem Nährwert und seiner Essenz verloren hat. Dies

erfordert Fingerspitzengefühl und große Sorgfalt.

Laut dem Bericht des Ministeriums für Landwirtschaft, Fischerei und Ernährung über den Lebensmittelkonsum in Spanien stieg der Kauf von Konserven im Jahr 2018 mengenmäßig um 1,6 % und wertmäßig um 4,8 %. Der Pro-Kopf-Verbrauch beträgt von 4,47 kg pro Person und Jahr, was einem Anstieg von 1,2 % entspricht. Es handelt sich also um einen wachsenden Markt mit großem Potenzial für die Zukunft.

**SIND SIE BEREIT, IHR
EIGENES UNTERNEHMEN
FÜR GOURMETKONSERVEN
UND FERTIGGERICHTE ZU
GRÜNDEN? SOLLEN WIR
ANFANGEN?**

1. ICH MÖCHTE MEIN EIGENES UNTERNEHMEN FÜR KONSERVEN UND FERTIGGERICHTE GRÜNDEN! WAS JETZT?



ES IST AN DER ZEIT, VON DER IDEE ZUR TAT ZU SCHREITEN. SIE WERDEN DEN SPRUNG WAGEN, SIE WERDEN DIE ENTSCHEIDUNG TREFFEN, IN DIE WELT DER KONSERVEN, FERTIGGERICHTE UND VERPACKTEN LEBENSMITTEL EINZUSTEIGEN, ENTWEDER WEIL ES EIN SEKTOR IST, DER IHNEN GEFÄLLT, ODER WEIL SIE ÜBER DIE FÄHIGKEITEN UND KNOWLEDGE NÖTIG.

Wir wollen Ihnen nichts vormachen: Jede Unternehmensgründung ist kompliziert, bereitet viel Kopfzerbrechen und ist nicht immer ein Zuckerschlecken. Aber es ist Ihr Traum, Ihr Geschäft, und am Ende wird die Mühe immer belohnt. Du wirst es sehen!

Der Einstieg in den Sektor Fertiggerichte und Konserven ist nicht einfach. Die Welt der Lebensmittel verlangt strenge Standards für Qualität, Lebensmittelsicherheit und Rückverfolgbarkeit, ganz zu schweigen von Nachhaltigkeit und sozialer Verantwortung. Schließlich geht es um die Gesundheit und das Wohlbefinden der Menschen, die unsere Produkte konsumieren. Deshalb sollte die Entscheidung, ein Unternehmen für Fertiggerichte und/oder Gourmetkonserven zu gründen, gut durchdacht und mit allen Vor- und Nachteilen sorgfältig abgewogen werden.

Ihre Leidenschaft für das Kochen hat Sie wahrscheinlich zu dem Entschluss gebracht, Ihr eigenes Unternehmen für Gourmet-Fertiggerichte und/oder Konserven zu gründen.

Wir wissen, dass Sie das tun! Wenn Sie also bereits eine Entscheidung getroffen haben... Perfekt! Los geht's!

Dies deutet darauf hin, dass Sie eine interessierte Person sind, die durch das Geschäft mit Fertiggerichten und/oder Gourmetkonserven ihre Liebe zur Gastronomie weitergeben möchte. Er ist sich auch bewusst, wie wichtig eine gute Ernährung ist, um unseren Körper und Geist zu pflegen.

Außerdem ist die Zubereitung von Fertiggerichten und Feinschmeckerkonserven in der heutigen schnelllebigen Zeit eine gute Möglichkeit, in das Kochen einzusteigen und es auf eine andere Art zu betreiben. Erleichterung des Lebens für Menschen, die aus Zeit-, Wissens- oder Interessensmangel nicht wissen oder nicht in der Lage sind, schmackhafte und nahrhafte Gerichte zuzubereiten, wie Sie sie in Dosenform anbieten.

2.

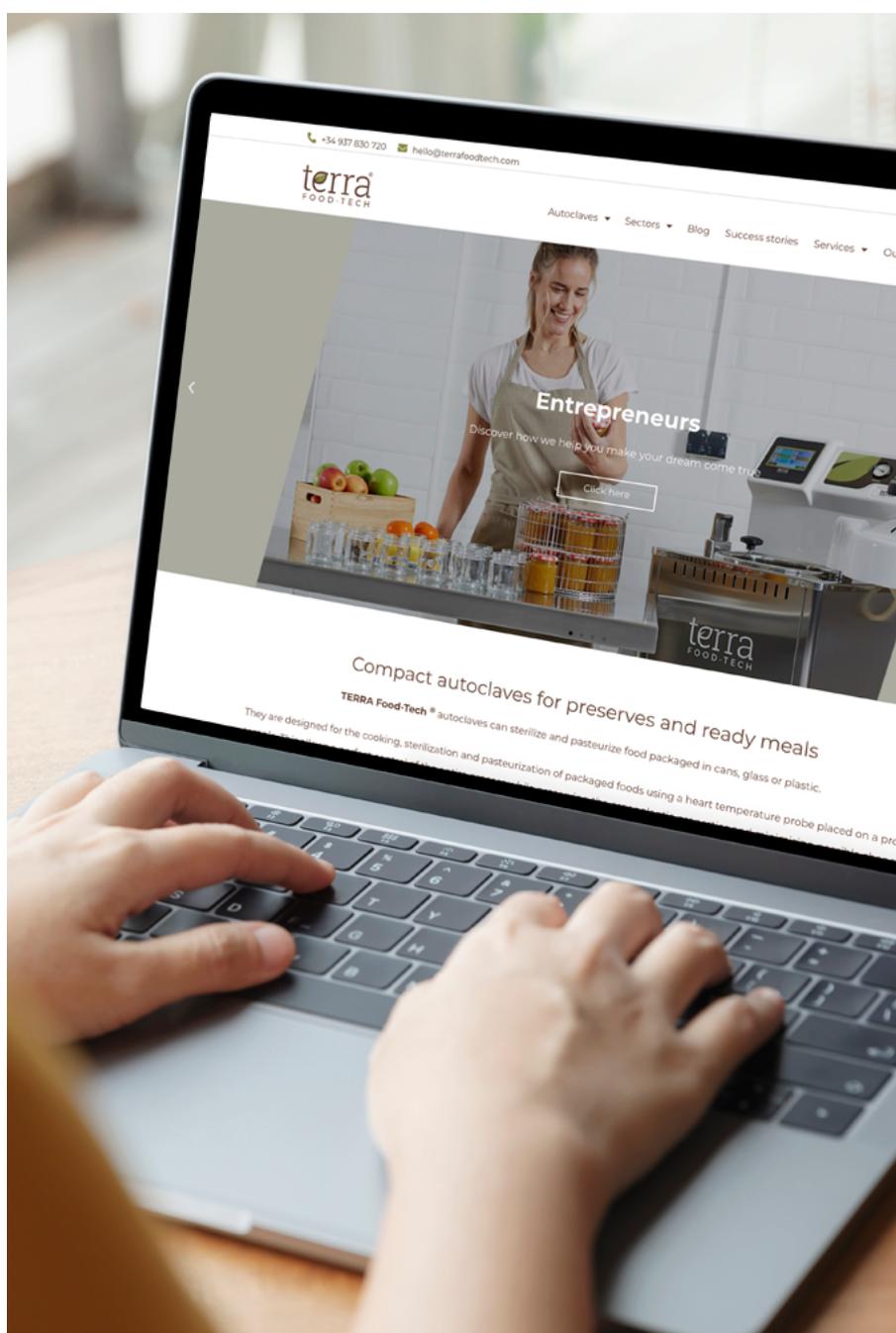
DIE FÜR DIE GRÜNDUNG EINES EIGENEN UNTERNEHMENS FÜR GOURMETKONSERVEN UND FERTIGGERICHTE ERFORDERLICHEN UNTERLAGEN

Zunächst müssen Sie entscheiden, welche Rechtsform Ihren Bedürfnissen am besten entspricht. Die häufigste Form ist die **Selbstständigkeit**, bei der man sich **im Sonderregime für Selbstständige (RETA)** oder als **Selbstständiger mit dem Formular 037 in Spanien registriert**. Sie können auch andere Formen wählen, z. B. eine **Genossenschaft gründen oder eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung**.

Dazu gehört die Anmeldung bei der Sozialversicherung, die Entrichtung der entsprechenden Beiträge und auch die Anmeldung bei den Steuerbehörden unter der für Ihren Sektor relevanten IAE-Epigraphie sowie die Beantragung der Tätigkeitslizenz.

Es mag etwas kompliziert klingen, daher raten wir Ihnen, die Hilfe einer professionellen Agentur in Anspruch zu nehmen, um den gesamten Papierkram zu erledigen und Ihr Unternehmen so schnell wie möglich zum Laufen zu bringen.

SIE MÜSSEN EINE RECHTSFORM WÄHLEN UND IHR UNTERNEHMEN GRÜNDEN (EINZELUNTERNEHMEN/SELBSTSTÄNDIGE, IM GEGENSATZ ZU GENOSSENSCHAFTEN UND GMBHS).



3. RECHTLICHE ANFORDERUNGEN

Der Lebensmittelsektor ist, wie üblich, einer der strengsten Sektoren mit den meisten Vorschriften, die bei der Gründung eines Unternehmens oder der Markteinführung eines Produkts zu beachten sind. Aber lassen Sie sich nicht entmutigen, es gibt Unternehmen, die sich auf die Erstellung all dieser Unterlagen spezialisiert haben. Wir von TERRA Food-Tech[®] haben Mitarbeiter, die Ihnen bei allen Formalitäten und rechtlichen Anforderungen helfen können.

In Spanien bestimmt das Gesetz über das Rechtssystem der öffentlichen Verwaltungen und das gemeinsame Verwaltungsverfahren (Ley de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común), dass für die Aufnahme einer wirtschaftlichen Tätigkeit eine Zuständige Erklärung (Declaración Responsable) beim Stadtrat

der Gemeinde oder beim Allgemeines hygienisches Lebensmittelregister (Registro General Sanitario de Alimentos) der betreffenden autonomen Gemeinschaft eingereicht werden muss. In dem einen oder anderen Dokument müssen Sie nachweisen, dass Sie alle Anforderungen der verschiedenen Vorschriften für Ihr Unternehmen erfüllen.

Das bedeutet, dass Sie einen Gesundheitsinspektor benötigen, der Ihre Bäckerei persönlich besucht und überprüft, ob Sie über alle erforderlichen Genehmigungen verfügen und ob Ihre Räumlichkeiten die erforderlichen Bedingungen erfüllen.

Darüber hinaus ist das Zertifikat für den Umgang mit Lebensmitteln zwar nicht obligatorisch für die Eröffnung eines Unternehmens, aber für Arbeitnehmer

erforderlich, da es voraussetzt, dass jeder, der in diesem Bereich arbeitet, über die notwendigen Kenntnisse verfügt, um Gesundheitsrisiken zu vermeiden. Hier finden Sie eine Liste der grundlegenden Unterlagen, die Sie haben sollten. Beachten Sie, dass dies je nach Land und Autonomer Gemeinschaft unterschiedlich sein kann.

MÜSSEN SIE DIE FOLGENDEN PUNKTE BERÜCKSICHTIGEN UND BEACHTEN KENNZEICHNUNGSVORSCHRIFTEN, VERPACKUNG, TECHNISCH-SANITÄRE VORSCHRIFTEN USW. DIE JE NACH REGION UND/ODER LAND UNTERSCHIEDLICH SIND.



3.1 VORAUSSETZUNGEN HANDBUCH

- Kontrollplan für das Wasser, das für die Herstellung Ihrer Konserven und Fertiggerichte sowie für die Reinigung und Desinfektion Ihrer Einrichtungen verwendet wird.
- Reinigungs- und Desinfektionsplan für Ihre Einrichtungen.
- Planen Sie die Bekämpfung von Schädlingen und anderen unerwünschten Tieren.
- Planung von Personalschulungen und Kapazitätsaufbau im Bereich Lebensmittelsicherheit.
- Kontrollplan für Lieferanten und Kreditoren.
- Rückverfolgbarkeitsplan.
- Temperaturkontrollplan für alle Heiz- und Kühlgeräte.
- Wartungsplan für die verwendeten Anlagen und Geräte.
- Allergenplan zur Vorbeugung und Gewährleistung der auf dem Etikett angegebenen Informationen.
- Abfallbewirtschaftungsplan zur Einhaltung der geltenden Rechtsvorschriften über Abfalltrennung und -verringerung/ Entsorgung.

3.2 HACCP-HANDBUCH (GEFAHRENANALYSE UND KRITISCHE KONTROLLPUNKTE)

- Vorlage der Betriebs- und Produktionsvorausschätzungen.
- Beschreibung des Produkts und seiner Eigenschaften.
- Produktkreislauf in der Anlage.
- Flussdiagramme von Produktionsprozessen
- Beschreibung der Produktionsprozesse.
- Tabelle der kritischen Punkte und der kritischen Kontrollpunkte.
- Abhilfemaßnahmen wurden ergriffen.
- Ernennung eines HACCP-Teams zur Aufrechterhaltung des bestehenden Systems.
- Überprüfung des Qualitätssicherungssystems.
- Kontrolle der vorhandenen Dokumentation.
- Technische Datenblätter für alle vermarkteten Produkte.

Was die Etikettierung betrifft, so muss die Verpackung alle beschreibenden Informationen über das Produkt enthalten: Name, Zutaten, Identifizierung der Produktionscharge und Höchsthaltbarkeitsdatum gemäß der Verordnung 1169/2011 über Verbraucherinformationen. Diese Daten müssen sichtbar und leicht lesbar sein und dürfen unter keinen Umständen verborgen, verändert oder manipuliert werden.

Denken Sie daran, dass Sie diese Unterlagen aktuell halten und aufbewahren sollten, für den Fall, dass Sie eine Kontrolle erhalten.

VERGESSEN:

in TERRA Food-Tech[®] wir haben Mitarbeiter, die Ihnen bei allen Formalitäten und rechtlichen Anforderungen helfen können.



4.

EXISTENZGRÜNDUNG WIR STARTEN!

Sobald der gesamte Papierkram vorbereitet ist, ist es an der Zeit, sich auf Ihre Marke, den Wettbewerb und andere Aspekte zu konzentrieren, ohne die es nicht machbar wäre. Seien Sie aufmerksam, denn im Folgenden werden wir auf Elemente eingehen, die, obwohl sie oft unbemerkt bleiben, für die gute Entwicklung Ihres neuen Geschäfts mit Fertiggerichten und Gourmetkonserven unerlässlich sind.

4.1 MARKTFORSCHUNG: WAS MACHT MEINE KONKURRENZ?

**SIE MÜSSEN IHRE KONKURREN-
TENTEN STUDIEREN UND
EIN EINZIGARTIGES UND
DIFFERENZIIERTES WER-
TVERSPRECHEN ANBIETEN.**

Um die richtigen Entscheidungen zu treffen, müssen Sie das bestehende Angebot und die Nachfrage sowie die Art der Kunden, die Sie ansprechen wollen, kennen. Von Nachfragen über Ihre potenziellen Käufer zu Ihre Konkurrenz zu studieren, um sie zu übertreffen.

Die Marktstudie muss 4 grundlegende Achsen berücksichtigen:

1

ANALYSE DES ANGEBOTS

Suchen Sie nach Unternehmen, die das gleiche oder ein ähnliches Produkt anbieten wie das, das Sie anbieten möchten, und sehen Sie sich an, wie sie es machen.

2

NACHFRAGEA- NALYSE

Es geht um die Schaffung Ihres idealen Kunden, seine Lebens- und Konsumgewohnheiten und andere Aspekte.

3

PREISANALYSE

Studieren Sie, zu welchem Preis ähnliche Produkte wie das Ihre verkauft werden.

4

MARKETINGA- NALYSE

Welche Strategien Ihre Konkurrenten bei der Vermarktung ihrer Konserven anwenden, welche Werbetechniken sie einsetzen usw.

Das anschaulichste und praktischste Instrument, um all diese Punkte klar zu visualisieren, ist die Durchführung einer SWOT-Diagnose (auch als SWOT bekannt), die es Ihnen ermöglicht, die Schwächen und Stärken Ihres Unternehmens und/oder Produkts als interne Elemente zu verdeutlichen, und als externe Elemente können Sie die Bedrohungen und Chancen, die der Markt bietet, aufzeigen.

Diese Informationen sollen Ihnen helfen, das Fundament Ihres Unternehmens zu legen und darauf Ihre eigenen Pfeiler zu bauen, um einen differenzierten und rentablen Wert zu schaffen.



SWOT / SWOT



SCHWACHHEITEN

Schwachstellen
und Nachteile Ihres
Unternehmens



GEFAHREN

Umweltfaktoren, die Ihr
Unternehmen gefährden
könnten



STÄRKEN

Die Stärken, Fähigkeiten,
Ressourcen und Vorteile
Ihres Unternehmens



MÖGLICHKEITEN

Umweltfaktoren, die
positiv und günstig für Ihr
Unternehmen sind

4.2 ERFORDERLICHE EINRICHTUNGEN UND AUSRÜSTUNGEN: WAS BENÖTIGE ICH FÜR DIE HERSTELLUNG MEINER KONSERVEN UND FERTIGGERICHTE?

Für die Feinschmeckerproduktion, d. h. die klein- oder halbindustrielle Produktion, sind geeignete Einrichtungen erforderlich, die in erster Linie den für diese Art von Produktion geltenden Gesundheits- und Katastrophenschutzanforderungen entsprechen müssen:

- Böden und Wände aus leicht zu reinigenden Materialien.
- Rutschfester und nagetiersicherer Bodenbelag.
- Fensterschließsysteme, die das Eindringen von Schadstoffen oder Schädlingen verhindern.
- Räume für Rohstoffe und Fertigerzeugnisse.

Außerdem müssen die Räumlichkeiten über eine Straße erreichbar sein und über alle erforderlichen Einrichtungen verfügen die notwendigen Strom-, Gas- und Wasserinfrastrukturen.

Was die notwendige Ausrüstung angeht, so sollten Sie über Folgendes verfügen:

- Ein Kühlschrank
- Ein Autoklav
- Ein Ofen
- Eine Mikrowelle
- Mehrere Induktionskochfelder

Was den Autoklav betrifft, so ist er nach dem spanischen Lebensmittelgesetzbuch eine obligatorische Ausrüstung für die korrekte Sterilisation verpackter Lebensmittel.

Eine weitere Option, die es zu beachten gilt, ist, dass einige Verwaltungen die Möglichkeit bieten, die Rentabilität unseres Geschäfts mit Gourmetkonserven und Fertiggerichten durch kollektive oder gemeinschaftliche Bäckereien umzusetzen.

Gemeinsame Räume, die über alle notwendigen Maschinen verfügen, um unsere Produktion durchzuführen, ohne dass wir von Anfang an übermäßig viel investieren müssen, und so in der Lage sind, die Rentabilität unseres Unternehmens zu überprüfen und während der Aufnahme der Tätigkeit beraten zu werden.



SIE MÜSSEN DEN PLATZ UND DIE AUSRÜSTUNG STUDIEREN, DIE SIE BENÖTIGEN, UM IHRE EIGENEN KONSERVEN UND VERPACKTEN FERTIGGERICHTE HERZUSTELLEN.



4.3 LIEFERANTEN BEI WEM KANN ICH DIE ROHSTOFFE ODER ZUTATEN KAUFEN, DIE ICH FÜR MEINE KONSERVEN ODER FERTIGGERICHTE BENÖTIGE?

Die Beschaffungsmärkte sind die kostengünstigste Option für die Beschaffung der benötigten Rohstoffe. Es stimmt zwar, dass es heutzutage andere Möglichkeiten gibt, wie zum Beispiel:

- Legen Sie einen eigenen Gemüsegarten an und machen Sie Konserven aus dem Obst und Gemüse, das Ihnen der Boden schenkt.
- Direkter Kontakt mit dem Erzeuger, sei es ein Landwirt, Viehzüchter, Imker, usw.
- Beschaffung über Vermittler, die sich um die Auswahl und den Transport der benötigten Materialien kümmern.
- Nutzung von Einrichtungen, die von sozialer Ausgrenzung bedrohte Personen beschäftigen und die sich der Obst- und Gemüseproduktion widmen.

Dank dieser letzten Option hat Ihr Unternehmen den zusätzlichen Vorteil, dass es sich für die Menschen, die Umwelt und die nachhaltige Entwicklung einsetzt.

**ES IST VON
ENTSCHEIDENDER
BEDEUTUNG, DIE
RICHTIGEN LIEFERANTEN
FÜR DEN EINKAUF VON
ROHSTOFFEN ZU WÄHLEN
ODER - IM FALLE VON
RESTAURANTS UND
LANDWIRTEN - UNSERE
EIGENEN ÜBERSCHÜSSE ZU
VERWENDEN.**

4.4 PRODUKTIONS- UND VERTRIEBSVERFAHREN: DER SCHLÜSSEL ZUM ERFOLG IHRER KONSERVEN- ODER FERTIGGERICHTE

SIE MÜSSEN DEN BESTEN WEG FINDEN, UM IHRE PRODUKTE HERZUSTELLEN UND ZU VERTREIBEN, DAMIT SIE SO VIELE MENSCHEN WIE MÖGLICH ERREICHEN KÖNNEN.

Bei den Produktions- und Vertriebsprozessen müssen viele Details beachtet werden. Bei der Verarbeitung ist unbedingt zu beachten, dass jedes Lebensmittel eine spezifische Behandlung erfordert. Wenn es um das Kochen, Verpacken und Sterilisieren Ihrer Konserven und Fertiggerichte geht, raten wir Ihnen, sich an ein auf Lebensmitteltechnologie spezialisiertes Labor zu wenden, um Ihren Produktionsprozess, die Rezepturen, die Zutaten, die Art der Verpackung und die Garantien für die Qualität und die maximalen Verbrauchsdaten zu bewerten.

Andererseits sollten Sie auch an den weiteren Vertrieb Ihres Produkts denken, einschließlich Etikettierung und Verpackung.



Glasgefäße sind länger haltbar und können überallhin transportiert werden.



Kunststoff hingegen ist widerstandsfähiger und lässt sich besser lagern.



Denken Sie daran, dass der Kauf eines TERRA Food-Tech[®] Autoklaven eine erste Basisberatung für die Einführung Ihres Produkts beinhaltet. Unser Beratungs- und technischer Supportservice für die Herstellung von Konserven hilft Ihnen bei allem, was Sie brauchen.

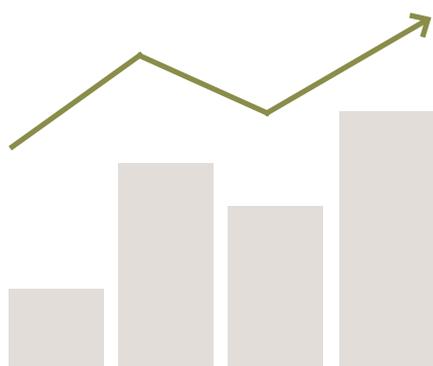
4.5 FINANZIERUNG

WENN SIE IHRE EIGENEN KONSERVEN KAUFEN, MÜSSEN SIE FÜR IHRE INVESTITION BEZAHLEN.

Falls Sie einen Kredit benötigen, empfehlen wir Ihnen, einen Geschäftsplan zu erstellen, den Sie Finanzinstituten oder potenziellen Investoren vorlegen können.

Geld fällt nicht vom Himmel und das wissen Sie. Jedes Unternehmen benötigt eine Finanzierung, und obwohl Das ist harte Arbeit und bedeutet, an die Türen vieler Banken zu klopfen, um einen Kredit oder eine Kreditlinie zu beantragen. Ein gut ausgearbeiteter Businessplan erleichtert Ihnen diese Arbeit und hilft Ihnen, Ihr Unternehmen bei den notwendigen Institutionen und Einrichtungen vorzustellen, um Zuschüsse und andere finanzielle Unterstützung zu erhalten.

Außerdem hilft Ihnen der Businessplan dabei, Ihr Vorhaben zu definieren und noch klarer zu formulieren,



weshalb wir Ihnen empfehlen, ihn auch dann durchzuführen, wenn Sie keine Finanzierung benötigen, um die Tragfähigkeit Ihrer Idee besser beurteilen zu können.

4.5.1 GESCHÄFTSPLAN

Ihr Geschäftsplan sollte neben den grundlegenden Elementen wie dem Namen Ihres Unternehmens, einer Zusammenfassung Ihrer Tätigkeit und einer Beschreibung Ihrer Produkte und/oder Dienstleistungen auch Folgendes enthalten:

- Organisation des Unternehmens.
- Kurz-, mittel- und langfristige Ziele.
- Marktforschung mit einer SWOT- oder SWOT-Diagnose.
- Kapital- und Finanzierungsquelle.
- Finanzielle Erwartungen: Gewinnprognosen, Kostenmanagement, usw.
- Durchführungsplan.
- Marketing- und Verkaufsplan.
- Allianzen oder Vereinbarungen.

5. JETZT STARTEN! JETZT IST ES AN DER ZEIT, ZU PRODUZIEREN UND ZU VERKAUFEN!

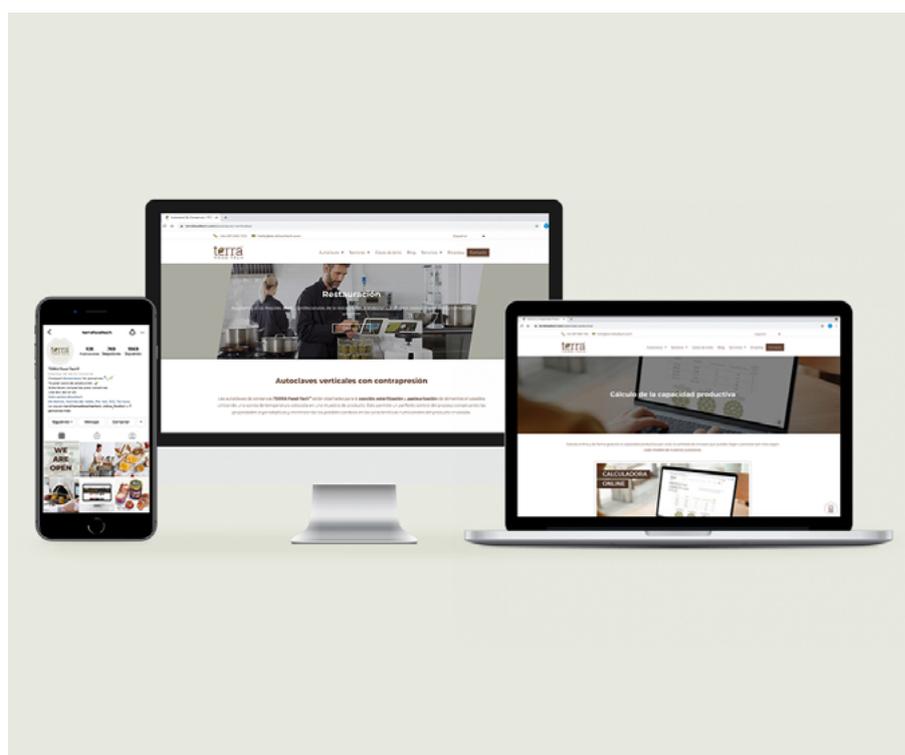
WIR RATEN IHNEN, IHR MARKENIMAGE UND DAS IHRES PRODUKTS GENAU ZU STUDIEREN UND ZU DEFINIEREN, EINE WEBSITE EINZURICHTEN UND IN DEN SOZIALEN NETZWERKEN PRÄSENT ZU SEIN SOWIE DIE ZAHLREICHEN VERTRIEBSKANÄLE WIE DEN ONLINE-VERKAUF UND/ ODER DEN VERTRIEB IN PHYSISCHEN GESCHÄFTEN ZU NUTZEN, UM EINE GRÖßERE ANZAHL VON KÄUFERN ZU ERREICHEN.

5.1 MARKETING- UND VERKAUFSPLAN

Obwohl in einem Businessplan alle Punkte entscheidend sind, heben wir diesen Abschnitt hervor und bewerten ihn aufgrund seiner Breite und Bedeutung gesondert, da er viele Bereiche umfasst, die manchmal aufgrund mangelnder Kenntnisse unbeachtet bleiben. Aufgrund des zunehmenden Wettbewerbs, insbesondere im Internet, wird es immer wichtiger, sich bekannt zu machen und die Positionierung Ihres Produkts oder Ihrer Dienstleistung auf dem Markt festzulegen, d. h. Ihr Image und das, was die Kunden

von Ihnen denken. Die Liste der zu berücksichtigenden Elemente ist endlos, denn neben der Philosophie und dem Auftrag unseres Unternehmens müssen wir auch zahlreiche andere Aspekte in Betracht ziehen:

- Die Anliegen und Interessen unserer verschiedenen Verbraucher.
- Wenn wir uns über den Preis und/ oder die Qualität unseres Produkts differenzieren wollen.
- Unser Image und unsere Werbemaßnahmen.



5.1.1 IHR MARKENIMAGE PFLEGEN UND EINE VERKAUFSSTRATEGIE ENTWICKELN

Wir beraten Sie, um ein Markenimage aufzubauen und eine Verkaufsstrategie zu entwickeln:

- Entwerfen Sie ein attraktives Logo, das Ihr Wertversprechen definiert, was Sie wirklich einzigartig macht und von anderen unterscheidet.
- Gestalten Sie Verpackungen und Etiketten, um sich von der Konkurrenz abzuheben.
- Verfügen Sie über eine eigene Website, auf der Sie die Vorzüge Ihres Produkts erläutern können, und, wenn Sie möchten, auch über einen Online-Shop, um Ihre Kunden direkt und ohne Zwischenhändler zu erreichen.

- Und vergessen Sie nicht, in den sozialen Netzwerken präsent zu sein, in denen Ihre Kunden interagieren, um Markenbekanntheit zu schaffen, d. h. Ihre Marke bekannt zu machen, damit sich Ihre potenziellen Kunden an sie erinnern und von Ihnen hören.
- Sie können auch lokal oder im Internet werben, um mehr potenzielle Kunden zu erreichen.
- Oder nutzen Sie die Möglichkeiten der sozialen Medien, um Ihre Produkte direkt auf Facebook oder Instagram zu verkaufen, oder gehen Sie zu Online-Portalen oder Shops, die Ihr Produkt verkaufen können.

Sie sind nicht allein! Es ist unmöglich, alles selbst zu machen, daher empfehlen wir Ihnen, Werbeagenturen oder professionelle Grafikdesigner zu beauftragen.

Man könnte meinen, dass dieser Abschnitt der unbedeutendste ist, aber eine gute Kommunikation kann den Unterschied zwischen dem Richtigen und dem Hervorragenden ausmachen, insbesondere wenn es um Ihren Verkauf geht.

DER GROSSE MOMENT IST GEKOMMEN!

Wenn Sie alle von uns genannten Punkte analysiert und abgearbeitet haben, kommt der einfachste Moment, der, den Sie am besten beherrschen: die Herstellung Ihrer Konserven oder Fertiggerichte, die für den Verkauf verpackt werden.



SIE WAGEN ES?

WILLKOMMEN IN DER AUFREGENDEN WELT DER GOURMET-KONSERVEN UND VERPACKTEN FERTIGGERICHTE!

**VON TERRA Food-Tech®
BIETEN WIR IHNEN DIE BESTE
TECHNOLOGISCHE LÖSUNG
ZUR HERSTELLUNG IHRER
EIGENEN FERTIGGERICHTE UND
GOURMETKONSERVEN.**

- Geräte zum **Kochen, Pasteurisieren*** und **Sterilisieren** von Lebensmitteln in jeder Art von Behälter.
- Einfach zu bedienen, mit Touchscreen, mit einer Speicherkapazität von **bis zu 50 Programmen** zur Herstellung von bis zu fünfzig verschiedenen Produkten.
- Flexible Produktionskapazität mit Geräten von **33 bis 175 Litern**.
- Programmierbare Zyklen nach **Temperatur von 50°C bis 130°C**.
- Spezifische professionelle Unterstützung für Gastronomen, Köche und Küchenchefs, Unternehmer und lokale Erzeuger.** Wir bieten Schulungen, technische Vorbereitung und persönliche Beratung beider Gründung und Entwicklung Ihrer Produkte.



Der Kauf umfasst einen Lebensmittelberatungsdienst:

- Erste Bewertung.
- Produktivitätsanalyse.
- Technischer Bericht über die Behandlung im Autoklaven.
- Stabilitätsprüfungen an Herden.
- Empfehlungen.
- Technische Beratung per Telefon und E-Mail.



*Die Pasteurisierungsanforderungen können je nach Akzeptanzkriterien des jeweiligen Landes variieren. Bitte überprüfen Sie die lokalen Vorschriften, um die Eignung unserer Ausrüstung für Ihre spezifische Anwendung zu bestimmen.

**Berechnen Sie Ihre produktive Kapazität pro Zyklus
mit unserem kostenlosen Online-Rechner.**



Laden Sie Ihren Bericht im
PDF-Format herunter

www.terrafoodtech.com



Kontaktieren Sie uns für weitere Informationen

www.terrafoodtech.com

+34 937 830 720

