# **Бизнес-план мастерской по ремонту обуви**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 (название организации)

|  |  |
| --- | --- |
| Инициатор: | \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| Адрес регистрации: | \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| Телефон: | \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| Email: | \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |

## **1. Краткий инвестиционный меморандум**

Ремонт обуви – это услуга, которой люди пользуются всегда, а особенно, во время кризисных явлений в экономике. При ориентации на качество услуг и грамотном просчёте конкурентных рисков ремонтная мастерская может быстро выйти на приемлемые объёмы продаж и начать получать стабильную прибыль.

**Цель проекта:** открытие профессиональной мастерской по ремонту обуви в г. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

Основные факторы успеха бизнеса:

* использование высококачественных, устойчивых к износу материалов;
* оперативность выполнения заказов;
* предоставление бесплатных консультаций по вопросам ремонта, ухода и использования обуви.

Технико-экономическое обоснование проекта:

|  |  |
| --- | --- |
| **Показатель** | **Величина** |
| Инвестиции, руб. | 308 760 |
| Ставка дисконтирования, % | 17% |
| Ежемесячный объём продаж, руб. | 100 000 |
| Рентабельность продаж, % | 35% |
| Срок выхода в точку безубыточности, мес. | 3 |
| Срок окупаемости, мес. | 5 |

## **2. Описание бизнеса**

Планируется открытие профессиональной мастерской по ремонту обуви, ориентированное на высокое качество оказания услуг. Основными преимуществами бизнеса станут оперативное выполнение заказов, отличный сервис и умеренные (средние по рынку) цены. В работе будут использоваться современное оборудование и средства, которые позволят обеспечить эффективность, быстроту выполнения заказов.

Мастерская общей площадью 16 м2 – это помещение на цокольном этаже крупного торгового центра. Она расположена в павильоне, расположенном у входа в торговый ряд.

На открытие бизнеса от идеи до старта потребуется около 8 недель.

|  |  |
| --- | --- |
| **Этапы** | **Неделя** |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** |
| Регистрация бизнеса |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Анализ, разработка политики ценообразования |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Мелкий, косметический ремонт помещения |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Покупка, установка оборудования |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Начало работы |  |  |  |  |  |  |  |  |

## **3. Описание продукта (услуги)**

Основная услуга, которую оказывает мастерская, – это ремонт и обслуживание обуви. В это понятие включено несколько видов работ:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№** | **Услуга** | **Цена, руб.** |
| 1 | Установка набоек на каблуки типа «Шпилька» | 350 |
| 2 | Установка формованных набоек | 500 |
| 3 | Замена каблука типа «Шпилька» | 1 200 |
| 4 | Замена каблука мужского | 1 100 |
| 5 | Обтяжка каблука кожей | 350 |
| 6 | Замена супинатора | 400 |
| 7 | Заплата внутренняя | 380 |
| 8 | Заплата наружная (фигурная) | 380 |
| 9 | Вставка застёжки «Молния» (менее 30 см) | 400 |
| 10 | Вставка застёжки «Молния» (30 см и более) | 450 |
| 11 | Замена пряжек, резинок | 170 |
| 12 | Прошив по шву | 100 |
| 13 | Прошив подошвы вручную | 550 |
| 14 | Восстановление перелома подошвы | 700 |
| 15 | Подклейка подошвы | 100 |
| 16 | Замена подошвы | 900 |
| 17 | Растяжка обуви | 500 |
| 18 | Растяжка голенища обуви | 600 |

## **4. Описание рынка сбыта**

Согласно отчёту АНО «ННЦК» в течение I-III кварталов 2023 г. в стране было произведено 134798,9 тыс. пар обуви, что на 17,8% больше, чем за аналогичный период 2022 года. И стоит отметить, что продажи растут уже на протяжении 10 лет. Очевидно, что люди начали покупать обувь чаще.

Согласно статистической информации, каждая 10-ая пара требует ремонта уже в первом сезоне, а каждая 30-ая (выполненная из дорогостоящих материалов) – специального ухода. По оценкам экспертов, потенциальная ёмкость российского рынка ремонта обуви составляет более 13,479 млрд руб. в год.

Целевая аудитория мастерской – это центральный и прилегающие районы города. Основными пользователями услуг являются женщины, что неудивительно, ведь доля продаваемой женской обуви составляет 48%, а мужской – 24%.

Конкуренция на рынке представлена 2 группами компаний: сетевыми универсальными и частными мастерскими. Компания может обеспечить более низкие цены по сравнению с сетями, поскольку в структуре себестоимости услуг материалы составляют незначительную долю. А преимуществом перед мелкими мастерскими станет высокое качество оказываемых услуг и отличный сервис.

## **5. Продажи и маркетинг**

Единственный канал продаж – это обувная мастерская. Клиенты должны непосредственно посетить её, чтобы сделать заявку на ремонт обуви.

Основным способом рекламы станет «сарафанное радио», второстепенным – раздача флаеров (купонов скидок) у главного входа в торговый центр. Также по всему зданию будут расставлены указатели, ведущие к мастерской. Над входом в помещение планируется повесить привлекательную информационную вывеску.

## **6. Финансовый план**

*Организационно-правовая форма – индивидуальный предприниматель.*

*ОКВЭД 95.23 - Ремонт обуви и прочих изделий из кожи.*

*Система налогообложения: упрощённая «Доходы минус расходы».*

Согласно

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№** | **Источник финансирования** | **Сумма, руб.** |
| 1 | Регистрация бизнеса | 5 000 |
| 2 | Аренда помещения мастерской (1 месяц) | 16 000 |
| 3 | Покупка, установка кассового аппарата | 25 000 |
| 4 | Покупка оборудования | 250 760 |
| 5 | Покупка комплектующих и расходных материалов | 12 000 |
|  | **ИТОГО** | **308 760** |

Основная часть инвестиционного капитала будет потрачена на покупку оборудования и инвентаря.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№** | **Расходы** | **Цена, руб/шт** |
| 1 | Станок отделочный для ремонта обуви | 103 660 |
| 2 | Устройство для растяжки обуви | 31 250 |
| 3 | Устройство для растяжки голенищ обуви, электрическая с подогревом | 29 400 |
| 4 | Швейная машина специализированная | 59 000 |
| 5 | Активатор клеевой плёнки | 15 000 |
| 6 | Нагреватель (выжигатель) для гвоздей | 6 450 |
| 7 | Базовый набор инструментов | 6 000 |
|  | **ИТОГО** | **250 760** |

## **7. Факторы риска**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Событие** | **Уровень риска** | **Последствия** |
| 1 | Появление новых конкурентов | Низкий | Снижение потока заказов |
| 2 | Рост цен на расходные материалы | Низкий | Повышение стоимости услуг |

Все риски имеют низкий уровень, что говорит о малой вероятности их наступления. Но даже в случае проявления негативных факторов мастерская может справиться с ними за счёт высокого качества услуг.

---------

При подготовке бизнес-плана использовались материалы с сайта alterainvest.ru