**Бизнес-план по изготовлению ключей**

 У каждой двери есть минимум один замок, а у каждого человека – минимум одна дверь, которую необходимо замыкать и открывать. Именно поэтому ключи имеются у каждого человека, а замки периодически приходится менять или делать дубликаты ключей для других жильцов дома либо квартиры. Это дает повод задуматься о бизнесе на данной услуге. В этом поможет бизнес-план.

**Резюме проекта**

 Открывать мастерскую по изготовлению ключей целесообразно человеку, который имеет необходимый опыт в этом деле. Мастерская необходима для более активного привлечения заказчиков и возможности установить необходимое оборудование. Особенно хорош этот бизнес в том случае, если нет крупных инвестиций на большой проект, а есть желание зарабатывать и уникальное предложение для определенной целевой аудитории.

Мастерская по изготовлению ключей будет находиться в мелком по объему населения населенном пункте. Спрос на изготовление ключей был, есть и будет в абсолютно везде. Основная целевая аудитория – это женщины и мужчины от 25 до 60 лет.

В приоритете выбрать месторасположение мастерской вдали от конкурента в хорошо проходимом месте.

Основные конкуренты – это аналогичные частные мастерские. Конкурировать с ними можно только удачным месторасположением, быстрым сервисом и приемлемой ценой. Ну и, конечно, привлечением клиентов при помощи рекламных материалов и информации в сети Интернет.

**Основные риски бизнеса**

Риски в этом виде деятельности связаны только с субъективными факторами, как, например, неудачной закупкой оборудования, ошибочным выбором месторасположения и другими факторами. Далеко за этой услугой не поедут, и это нужно учитывать.

Необходимо предусмотреть риск активной конкуренции в районе. Соответственно, и спрос падает, потому что конкуренты отнимают заказчиков. Для борьбы с конкуренцией необходимо найти удачную геолокацию, стать монополистом и заслужить доверие клиентов. Тогда потенциальным конкурентам будет в разы сложнее.

**Оформление**

Для начала деятельности необходимо пройти регистрацию, выбрав определенную форму регистрации предпринимательской деятельности и систему налогообложения, по которой планируется вести отчетность. Для открытия мастерской будет достаточно получения сертификата индивидуального предпринимателя, т.к. госпошлина минимальная.

Можно выбрать упрощенную систему налогообложения и платить по системе «доходы минус расходы» 15% и сдавать минимум документации. Также необходимо выбрать соответствующий код ОКВЭД данной деятельности. Подойдет код ОКВЭД 80.20 «Изготовление дубликатов ключей». На эксплуатацию арендованного помещения, в котором будут располагаться электрические станки, должно быть соответствующее разрешение пожарной инстанции. Больше никаких разрешений и лицензий не требуется.

Общая сумма затрат на регистрацию и оформление – не более 2 000 рублей.

**Выбор помещения и оборудования**

Возможно размещение мастерской на первом этаже жилого дома или какого- либо учреждения. Помещение в 10 кв. м необходимо арендовать на долгий срок, подписывая договор аренды минимум на 1 год. Стоимость арендуемого помещения составит 2,0 тыс. рублей в месяц + коммунальные 2 тыс. рублей в месяц.(по сложившимся средним ценам в Тамбовском районе).

В мастерскую понадобится специальное оборудование для осуществления качественного и оперативного сервиса обслуживания.

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование** | **Сумма, руб.** |
| Станок «Лидер 368» (фрезерный) | 9 000 |
| Набор для мастерской ключей (3 станка и необходимые материалы) | 80 000 |
| Напильники, надфиль, отвертки | 11 000 |
| Стул, стол для работника | 5 000 |
| Заготовки ключей | 5 000 |
| Итого | 110 000 |

* Данный набор оборудования предполагает существенные вложения. При отсутствии средств, возможно приобретение более дешевого оборудования.

**Персонал и услуги**

 Мастером будет сам собственник мастерской.

 График работы мастера 6 дней в неделю (вторник – воскресенье) с 9 до 17 ч. без перерыва.

Примерные расценки на основные услуги:

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование** | **Цена за 1 ключ, руб.** |
| Финский ключ | 300 |
| Плоский односторонний ключ | 250 |
| Крестообразный ключ | 300 |
| Ключ сейфового типа | 400 |
| Квартирный специальный ключ | 250-450 |
| Тубулярный ключ | 350 |
| Профильный ключ автомобильный | 300-1000 |

Стоимость зависит от сложности ключа, заготовки, производства на основе сломанного и т.д.

**Маркетинг и реклама**

Привлекать клиентов возможно удачным месторасположением, вывеской, штендером, расклеенными объявлениями по всему району и рекламой в интернете. В Сети необходимо размещать объявления в городских группах, на форумах, в городских справочниках услуг и в виде объявления на «Авито» и других бесплатных и платных досках.

Смета по рекламе:

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование** | **Сумма, руб.** |
| Вывеска небольшая | 2 000 |
| Печать и расклейка (самостоятельно) объявлений | 1 000 |
| Штендер недалеко от входа | 2 000 |
| Расходы на рекламу в Сети (объявления) | 500 |
| **Итого** | **5 500** |

Ежемесячно планируется тратить на платные объявления и рекламу около 0,5 тыс. рублей.

Важно делать ключи качественно, на хороших добротных заготовках с гарантией качества, что позволит использовать наиболее сильный инструмент – «сарафанное радио». Благодаря чему количество новых заказчиков значительно увеличится. Ведь многие обращаются за разными услугами именно по рекомендации знакомых.

**Расходы и доходы**

Рассчитаем общие суммы затрат, проанализируем вложения и потенциальный доход, начиная со 2-3 месяца, когда начнется нормальный поток заказчиков. Также рассчитаем доходность, рентабельность и срок окупаемости инвестиций.

**Стартовые расходы**

|  |  |
| --- | --- |
| **Статья расходов** | **Сумма, руб.** |
| Оформление | 2 000 |
| Аренда помещения на 2 месяца | 4 000 |
| Закупка торгового оборудования и сырья | 110 000 |
| Маркетинг и реклама | 5 500 |
| Итого | 121 500 |

**Ежемесячные расходы**

|  |  |
| --- | --- |
| **Статья расходов** | **Сумма, руб.** |
| Аренда помещения | 2 000 |
| Коммунальные платежи | 2 000 |
| Дозакупка заготовок | 5 000 |
| Реклама и маркетинг |  500 |
| **Итого** | **9 500** |

Всего в месяц следует учитывать расходы в размере 9,5 тыс. рублей. При этом выручка от деятельности должна быть не менее этой цифры.

**Доходы**

Первые 1-2 месяца клиентов будет минимум, большинство из них – мимо проходящие люди, которым может быть необходима данная услуга. Реклама будет показывать результаты только через 2 месяца. Итак, на 3-й месяц работы план по продажам услуг:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Цена, руб.** | **Количество** | **Сумма, руб.** |
| Финский ключ | 300 | 5 | 1 500 |
| Плоский односторонний ключ | 250 | 20 | 5 000 |
| Плоский двусторонний ключ | 300 | 20 | 6 000 |
| Крестообразный ключ | 300 | 2 | 600 |
| Квартирный специальный ключ | 450 | 5 | 2 250 |
| Профильный ключ автомобильный | 700 | 5 | 3 500 |
| **Итого** |  |  | **18 850** |

Рассчитаем уровень рентабельности вложений и срок окупаемости.

Делаем расчет разницы между расходами и доходами для определения налоговых вычетов:

18850 – 9 500 =9 350 рублей.

Соответственно налоговые вычеты равны:

9 350 х 0,15 = 1 403 рублей.

С 2018 года размер фиксированной части на уплату самого ИП составляет 32 385 рублей в год, в месяц 2 690 рублей. Из них:

* 26 545 рублей — на пенсионное страхование
* 5 840 рублей — на медицинское страхование.

Чистая прибыль получается:

9 350– 1 403- 2 690 = 5 257 рублей в месяц.

Определяем показатель рентабельности ежемесячных вложений в мастерскую:

(5 257 / 18 850) х 100 = 27,88 %.

Данная рентабельность для маленькой мастерской в принципе приемлема. С каждым месяцем планируется увеличение количества покупателей и объемов заказов.

Расчет периода окупаемости вложенных денежных средств в мастерскую:

121 500 / 5 257 = 23 месяца.

В течение 23-ти месяцев стартовые вложения окупятся, даже если чистая прибыль не увеличится, однако прогнозируем увеличение среднего чека за счет привлечения большего количества покупателей с помощью рекламы.

**В итоге**

Мастерская по изготовлению ключей имеет низкий показатель доходности. Все зависит от активности рекламы, удачного месторасположения, качества сервиса.

 Получение более высокой рентабельности бизнеса возможно при предоставлении дополнительных услуг: открытие мастерской по ремонту обуви, заточки ножей, косметических инструментов и др. Расширение видов деятельности позволит достигнуть максимальную загрузку работой, а также появится возможность экономить на коммунальных и арендных платежах и прочих расходах.