*Большинство людей не имеют большого стартового капитала для организации бизнеса, поэтому приходиться искать подходящие малобюджетные сферы деятельности, где реально реализоваться. Ремонт обуви – это отличный вариант бизнеса, который может принести неплохой стабильный доход, быстрая окупаемость. Небольшие вложения и спрос на услуги позволит в короткие сроки окупить все затраты и получить прибыль.*

**Бизнес-план**

**Создания мастерской по ремонту обуви**

1. **РЕЗЮМЕ**

 Основной целью проекта является организация мастерской, которая будет оказывать услуги населению по ремонту обуви.

Почему именно ремонт обуви?

 По статистике, каждая десятая пара требует ремонта уже в первом сезоне, а каждая тридцатая, выполненная из дорогих материалов- сложного ухода с использованием профессиональных средств. А это значит, что спрос на услуги сапожников был, есть и будет всегда. Тем более, что обувной рынок в России, растет стабильными темпами.

Важным преимуществом обувной мастерской является низкая себестоимость. В основном в цену закладывается работа мастера.

Спрос на данную услугу традиционно велик. В данном виде бизнеса пик спроса на данные услуги приходится на весну и осень, в остальное время года спрос менее стабилен.

Успех будет зависеть от оперативности и качества выполнения работ. Задачи на перспективу следующие:

* Расширить перечень услуг (ремонт прочих предметов из кожи и кожзама).
* Выйти на окупаемость и со временем увеличить мастерскую (нанять сотрудников и уменьшить количество выполняемой самостоятельно работы).

Этот бизнес-план мастерской по ремонту обуви с расчетами ориентирован на эконом формат. Сам предприниматель – мастер, не имеющий большой опыт подобной работы.

Для реализации Бизнес-плана будут использованы собственные денежные средства.

Срок окупаемости 9 месяцев.

Рентабельность: 56,0%.

1. **ОСНОВНЫЕ ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

 Организационно- правовая форма – индивидуальное предпринимательство.

Первоначально планируется организовать одно рабочее место- мастера по ремонту обуви. После наработки клиентской базы и расширения производства, штат планируется увеличить до 2 человек.

Основные виды деятельности мастерской:

- замена набоек, замков, подошвы или каблука, замена супинаторов;

- прошивка швов

1. **ПЛАНИРОВАНИЕ И АНАЛИЗ ДАННОГО ВИДА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

 Данный вид услуг всегда пользовался спросом среди жителей любых населенных пунктов. Люди постоянно покупают обувь. С выходом на рынок менее качественных вещей они имеют минимальный срок службы. Именно поэтому, люди обращаются к услугам мастеров по ремонту обуви. Такой бизнес будет еще очень долго востребован в нашей стране.

*1. Данная услуга удовлетворят потребности людей в экономии и качестве обслуживания.*

*2. Основная клиентура – эконом класс.*

*3. Характер спроса говорит о том, что весной и осенью он максимален, в остальное время года он стабилен и не опускается до нуля.*

 Для начала деятельности необходимо выбрать место организации бизнеса.

Планируется взять в аренду помещение, площадью не менее 7 кв.м.

 Ориентировочно, аренда помещения составит 1,4 тыс. рублей в месяц и расходы на коммунальные платежи -1,5 тыс.рублей.

1. **ПЛАН МАРКЕТИНГА РАСПРОСТРАНЕНИЯ ОКАЗЫВАЕМЫХ УСЛУГ И ВЫПОЛНЯЕМЫХ РАБОТ**

Для привлечения клиентов потребуется провести рекламную кампанию, которая будет заключаться в следующем:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Вид рекламы** | **Количество, ед.** | **Цена, руб.** | **Сумма, руб.** |
| Рекламная вывеска | 1 | 500 | 500 |
| Визитки  | 40 | 10 | 400 |
| Объявление  | 40 | 10 | 400 |
| Объявление в средствах массовой информации | 2 | 250 | 500 |
| **Итого**  |  |  | 1800 |

Дополнительно:

-размещение объявлений в сети Интернет

1. **ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН**

Руководство деятельностью бизнеса будет осуществлять непосредственно сам индивидуальный предприниматель. Привлечение наемного труда на первоначальном этапе не требуется.

Планируется самостоятельное ведение бухгалтерской отчетности.

Режим работы

 С 9 до 17

 Обед с 12 до 13

Выходной: воскресенье

1. **ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН**

Первоначальные инвестиции в открытие обувной мастерской необходимы в сумме 82,7 руб. Основные затраты – это приобретение оборудования, а также затраты на расходные материалы, регистрацию и рекламу.

Производственный процесс бизнес –проекта состоит из этапов:

* Регистрация индивидуального предпринимателя
* Приобретение оборудования и расходных материалов
* Приведение плана маркетинга в действие
* Реклама
* Обслуживание клиентов
* Получение прибыли

Примерные цены на оказанные услуги\*:

1. Прошив шва до 5 см – 30 рублей
2. Установка заплатки 130 рублей
3. Замена набойки 80-500 рублей
4. Замена замков 90-300 рублей
5. Замена подошвы от 700 рублей и каблуков от 450 рублей
6. Замена супинаторов 160 рублей
7. Изготовление стелек 100 рублей.

\*Могут изменятся в ходе деятельности и сложившихся средних ценах конкурентов

 Плюсом данного проекта является относительно низкая себестоимость продукции, которая определяется тем, что выполняемые работы отличаются очень высоким уровнем трудозатрат. В целом порядок ценообразования в данной сфере наиболее целесообразно осуществлять в первую очередь исходя из цен, сложившихся на рынке данных услуг.

**Потребность в оборудовании(минимальный набор):**

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование** | **Цена, руб.** |
| Электроплитка для разогрева клея | 1 000 |
| Профессиональная сапожная лапа | 2 000 |
| Точило | 2 000 |
| Дрель | 1 000 |
| Обрабатывающий станок | 30 000 |
| Машинка швейная | 9 000 |
| Воздушный компрессор | 15 000 |
| Выжигатель | 2 000 |
| Мелкие инструменты сапожника | 5 000 |
| Рабочий стол и стул | 4 000 |
| **итого** | **71 000** |

\*При отсутствии денежных средств, можно приобрести более дешевое оборудование, либо первоначально приобрести самое необходимое, а далее, по мере поступления выручки, приобретать его по частям.

**Потребность в расходных материалах(в месяц):**

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование** | **Цена, руб.** |
| Клей | 1000 |
| Материал, краска | 2 000 |
| Набоечный материал | 5 000 |
| прочие | 1100 |
| **Всего:** | **9 100** |

 Единовременные расходы, связанные с регистрацией и открытием мастерской составят 800 рублей.

 Первоначальные расходы на рекламу 1 800 рублей.

 Учитывая, что мастер может в день обслужить 10 – 12 человек, при стоимости работ 100 рублей, то дневной доход составит от 1000 рублей до 1 200 рублей. Выручка за месяц составит от 26 000 до 31 200 рублей. Предполагаемая сумма ежемесячной выручки(минимальная) составит 26 000 рублей, за год 312 000 рублей.

 Расходы на содержание и развитие составят (в месяц):

Коммунальные платежи – 1 500 рублей

Реклама - 1 300 рублей

Арендные платежи - 1 400 рублей

**7.СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ**

 Обязательные отчисления в ПФР с 2018 года составят 26545 рублей в год (6423 рублей в квартал).

 Обязательные отчисления на медицинское страхование составят 5 840 рублей в год (за квартал 1460 рублей).

Целесообразно применить единый налог на вмененный налог, за квартал составит:

 7500\*1,798\*0,33\*15%\*3=2002,52 рублей (8 010 рублей в год).

Всего налогов и взносов в год 40 395 рублей, в месяц 3 366 рублей.

**8. ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

 Чистая прибыль получается:

26 000- 9 100-4 200- 3 366 = 9 334 рублей в месяц

 Определяем показатель рентабельности ежемесячных вложений в мастерскую:

(9 334/16666) х 100 = 56,00 %.

 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:

85 600 / 9 334 =9 месяцев.

 В течение 9-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.

**9. АНАЛИЗ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ РИСКОВ**

Анализ рынка сбыть показал, что существуют следующие возможные риски:

падение платежеспособности населения;

значительные темпы инфляции;

увеличение количества конкурентов;

поломка оборудования;

природные катаклизмы.

 Планируется принять ряд мер по снижению рисков.

 Такой вид риска, как падение платежеспособного спроса, ведет к потере клиентов, а следовательно, к снижению выручки. В случае, если такой вид риска будет иметь место в данной ситуации, то необходимо будет пересмотреть некоторые услуги, изменить и снизить их цену.

 В случае значительных темпов инфляции положение обувной мастерской сильно не изменится, так как при предоставлении данной услуги не предусматривается значительных накоплений.

 Использование качественного оборудования, а также правильная эксплуатация позволит исключить производственные риски.

 Одной из мер по снижению рисков будет разработка новых стратегий и введение новых мероприятий по привлечению клиентов.