

**Мастерская по ремонту обуви**

В нашей стране большая часть населения не часто покупает новую обувь и обращается в мастерские. Услуги профессиональных обувщиков востребованы как в больших, так и малых городах. Этот вид бизнеса достаточно стабилен и способен приносить владельцу деньги круглый год. Данное направление актуально еще и потому, что, по статистике, каждая десятая обувная пара требует ремонта уже в первый год носки. Объемы обувной промышленности велики, и спрос на ремонт будет только возрастать. Мастерскую по ремонту обуви легко организовать самостоятельно и приобрести быструю окупаемость с минимумом вложений.

**Регистрация**Зарегистрировать бизнес можно:

- в формате ИП с упрощенной системой налогообложения или на НПД (для тех, кто планирует работать один).

- в формате «самозанятость» если не планируете нанимать сотрудников, и ваша прибыль не превысит 2 400 000 рублей. Узнать больше о «самозанятости» <https://мойбизнестула.рф/self-employed/>

**!!! Получить бесплатную консультацию по системам налогообложения и зарегистрироваться в качестве Индивидуального предпринимателя или «самозанятого» можно в центре «Мой Бизнес» Тульской области.**

**Запись на консультацию по телефону горячей линии: 8 800 600 777 1**

**Помещение**

Для обувной мастерской идеально подходят подвальные и цокольные этажи. Такие комнаты стоят недорого, а шум, производимый при работе, не будет мешать соседям. Вполне хватит 15 кв. м, на которых расположится все оборудование и сможет трудиться сапожник. Также стоит предусмотреть отдельное помещение для приемщика. Этот сотрудник будет встречать клиентов и предлагать услуги.

Место выбирать стоит проходное, где есть большой поток людей. Идеально подойдет центральная часть города и ее самые оживленные улицы с большим количеством пешеходов. Некоторые мастерские размещают в крупных торговых центрах, что тоже является отличным вариантом. Торговые центры обычно берут меньшую арендную плату за свои площадки по сравнению с отдельно стоящими зданиями города.

**Необходимые приобретения**

Чтобы чинить обувь быстро и хорошо, предприниматель должен позаботиться о покупке необходимого оборудования и специального сапожного инструментария. Лучше всего покупать инструменты и приборы новыми, тогда они дольше обойдутся без ремонта и обслуживания.

Для начала работы необходимо приобрести следующее:

* Электроплитка для разогрева клея
* Профессиональная сапожная лапа
* Точило
* Дрель
* Обрабатывающий станок
* Машинка швейная
* Воздушный компрессор
* Выжигатель
* Мелкие инструменты сапожника

**Описание услуги:**

Мастерская по обуви предлагает всегда довольно большой список услуг. И чем мастерская крупнее, тем длиннее этот список.

Если каждый день мастерскую будет посещать около 20 человек, а средний чек составит 200 рублей, то при 24 рабочих днях можно иметь в месяц около 100 тысяч рублей.

**Маркетинговая концепция**

Стоит учесть, что услугами по ремонту обуви клиенты пользуются периодично, поэтому необходимо разработать узнаваемый бренд и создать хороший имидж. Таким образом, можно будет наработать базу постоянных клиентов и привлечь внимание новых.

Из рекламных средств следует использовать наружную рекламу: большая вывеска и штендер в проходимом месте, который укажет, где спрятан вход в ваш подвальчик.

Необходимо делать акцент на развитие сарафанного радио. Увеличивать лояльность клиента и пробовать – совместные акции с другими компаниями, для увеличения и удержания клиентской базы.

Сегодня 45% россиян использует **Интернет** для поиска информации, покупок товаров и услуг. Поэтому продвижение через Интернет сейчас наиболее востребовано.

* **Социальные сети (ВК, FB, In)**. Социальные сети – это оптимальная площадка для продвижения услуг. Здесь вы делитесь фотографиями работ, записываете Сториз – демонстрируйте особенности организации работы, пишите интересные посты для формирования лояльности вашей аудитории.
* **Регистрация на городских порталах и тематических форумах.**
* **Создание интернет - сайта (странички)** с описанием ваших услуг.

**Экономическая справка.**

Вложения на старте бизнеса – 250 000 рублей.

Средний чек – 200 рублей.

Выручка за год 1 000 000 рублей.

Срок окупаемости –4 месяца.

**Риски бизнеса.**

В обувном бизнесе происходят как спады, так и подъемы спроса сезонного характера, хотя, в целом, клиенты будут весь год. Небольшой спад наблюдается обычно в летний период года. Если материалы покупаются за рубежом, то здесь еще сказывается влияние валютных скачков, что надо учитывать. Открывать такое заведение бизнесмену разумно только в том случае, если он хоть немного разбирается в обувном деле. Потому что ремонт обуви имеет множество мелких, но важных нюансов, и если их не учитывать, то дело не пойдет. Несмотря на небольшую доходность, прибыль у мастерских стабильная.