

**Услуги по ремонту бытовой техники**

Обладателю навыков ремонта бытовой техники имеет смысл организовать собственную мастерскую. Бизнес актуален благодаря постоянной востребованности этих услуг. Люди никогда не перестанут пользоваться бытовыми приборами, а те, в свою очередь, не перестанут ломаться.

**Регистрация**Зарегистрировать бизнес можно:

- в формате ИП с упрощенной системой налогообложения, патентом 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**

Помещение может располагаться, как в центральной части города, так и в спальном густонаселённом районе.

Площадь его будет зависеть от размеров планируемой к обслуживанию техники. Небольшому сервисному центру с 1-3 сотрудниками хватит 20-30 кв. м. Для ремонта крупногабаритных бытовых приборов потребуется 70-80 кв. м., разделённых на следующие зоны:

* зону приёма заявок и техники;
* место под ремонтную мастерскую;
* складской участок.

Помещения должно иметь все коммуникации, санузел, освещение, вентиляцию и систему кондиционирования. В качестве отделки стен и пола использованы негорючие безопасные материалы. Достаточно выполнить косметический ремонт в лаконичном стиле. Необходимо наличие парковки автомобилей, подходов, вывески.

При ограниченности в денежных средствах на начальном этапе можно обойтись и без отдельного помещения, выделив местечко для хранения инструментов и запасных частей на балконе или гараже и производя ремонтные работы на дому у заказчика.

**Необходимые приобретения**

* Рабочий стол со стулом
* Стеллаж
* Лампа настольная
* Компьютер
* Паяльная станция
* Осциллограф
* Мультиметр
* Регулируемый источник питания
* Набор инструмента (отвертки, гаечные ключи и т.д.)
* Защитные и моющие средства
* Напольная вешалка
* Место для ожидания
* Кулер
* Вывеска
* Уголок потребителя
* Обучение (онлайн курс)
* Вытяжка к рабочему месту
* Косметический ремонт помещения
* Расходные материалы и запасные части

**Описание услуги:**

Необходимо определиться с перечнем оказываемых услуг. Оптимальным набором сервисных услуг мастерской по ремонту бытовой техники будет:

- выезд мастера для экспресс-ремонта приборов на дому у заказчика;

- приём заказов в офисе и доставка сложной в ремонте техники в мастерскую;

- обслуживание, диагностика и ремонт различного оборудования:

* стиральных и посудомоечных машин; морозильных камер, холодильников;
* электроплит и духовых шкафов;
* СВЧ и микроволновых печей;
* пылесосов;
* кондиционеров, сплит систем;
* компьютеров, телевизоров и прочей аппаратуры;
* кухонных комбайнов, кофемашин и подобных приборов.

Чем шире перечень предоставляемых услуг, тем выше прибыль предприятия.

Если каждый день мастерскую будет посещать около 3 человек, а средний чек составит 2 000 рублей, то при 20 рабочих днях можно иметь в месяц около 120 000 рублей.

**Маркетинговая концепция**

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

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 – 2 000 рублей.

Выручка за год 1 400 000 рублей.

Срок окупаемости –3 месяца.

**Риски бизнеса.**

Уровень конкуренции на рынке услуг высок, поэтому стоит заранее свести его влияние к минимуму. Для этого придерживаются гибкой ценовой политики, высокого качества оказываемых услуг, сроков и дополнительных преимуществ в виде консультаций, доставки техники, бесплатной диагностики.

Скорость поставки запасных частей влияет на имидж мастерской, поэтому для сотрудничества выбирают надёжных пунктуальных поставщиков и держат ходовые запчасти в наличии.

Риск отсутствия спроса на услуги характерен при неудачном размещении сервиса и недостаточной рекламе. В таком случае пересматривают маркетинговую политику, ценообразование, анализируют работу сотрудников. Рисков удастся избежать при грамотной работе и детальной проработке бизнес модели на стадии планирования.