

**Организация химчистки изделий из пера.**

Если говорить о бизнесе в сфере предоставления услуг по химчистке, то можно смело сказать, что это вполне востребованное направление в любом городе, спрос не падает, а с конкурентами можно и посоревноваться. Ниша этого бизнеса заполнена где-то наполовину от нужного уровня. В больших городах этот показатель немного выше, но все же пути для входа открыты, и каждый начинающий предприниматель может стартовать в этом направлении.

**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 2500000. 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 полноценной работы вам нужно будет арендовать помещение желательно на проходимых улицах, чтобы быть постоянно на виду у целевой аудитории.

Для создания предприятия по реставрации подушек необходимо небольшое помещение размером 10-12 м2, для размещения основного оборудования (очистительной установки), и рабочее место по пошиву наперников.

Помещение должно быть оборудовано следующими инженерными коммуникациями:

• сетями электроснабжения;

• сетями городской телефонной связи;

• сетями хозяйственно – питьевого водопровода;

• сетями хозяйственно – бытовой канализации;

• сетями вентиляции.

**!!! Для оценки местоположения выбранного помещения, рекомендуем воспользоваться сервисом Бизнес Навигатор МСП** <https://smbn.ru/>

**Необходимое оборудование**

В данном бизнесе покупка оборудования – это один из наиболее затратных и важных моментов. Сейчас на рынке существует огромное количество производителей подобных установок, которые помогают автоматизировать процесс и за 5 – 10 минут вы получаете почищенное изделие.

Первое что вам потребуется – это аппарат для чистки подушек. Именно он будет выполнять 90% всего объема работы. С помощью нее происходит очистка и стерилизация пера. Стоимость такой машины во многом будет зависеть от марки, энергопотребления, шумности и прочих факторов. Так, вам нужно рассчитывать на вложения в сумме 45 000 – 100 000 рублей.

Второе – это швейная машина, особенно если вы планируете самостоятельно изготавливать наперники. Средняя стоимость – 20 000 – 35 000 рублей, также в зависимости от модели.

И третье – это пылесос для чистки оборудования. Стоимость около 10 000 рублей.

Из дополнительного оборудования будет нужна мебель для организации рабочего места и стеллажи для хранения готовых изделий. Ткани и нитки. Тем, кто планирует открываться в качестве ИП так же необходимо будет приобрести кассовый аппарат.

**Описание услуги:**

Данное предприятие предлагает безвредную, сухую и практически безотходную, механическую чистку, подходящую для любого пухо-перового материала. Сам процесс реставрации состоит из очистки старого наполнителя из пуха и пера птиц и замены наперника (верхней тканевой основы) подушек. В процессе обработки наполнитель подвергается жесткому облучению специальных бактерицидных ультрафиолетовых лучей. Отобранный из перопуховой массы мусор собирается в нескольких отсеках. Крупный нелетучий мусор остается прямо в загрузочном бункере. Чаще всего это различные зерна, камни, крупный песок, ветки и т.п. Более мелкие частицы, заполняющие воздушное пространство, отсасываются вместе с грязным воздухом в специальный пылесборный отсек и скапливаются в легкодоступных для просмотра и уборки местах.

В процессе реставрации происходит не только очистка от мусора, но и восстановление полезных свойств наполнителя - распушение, подсушка, разбивание слипшихся перопуховых комков. В результате подушка приобретает прежние пышность и легкость.

Процесс очистки длиться 10-15 минут. Весь процесс проходит при личном присутствии клиента. Клиент сам видит, что происходит в процессе очистки и может убедиться в качестве выполняемых работ. Клиент вправе выбрать расцветку материала и размер наперника, в который будет набита пухо-перовая масса после очистки.

В процессе эксплуатации часть пухо-перового материала может потерять свои свойства и после очистки останется в фильтрах оборудования. В этом случае после процесса очистки подушке может не хватить наполнителя для нормального объёма. Дополнительной услугой будет предоставление нового пера.

В среднем цена очистки одной перьевой подушки колеблется от 350 до 600 рублей включая стоимость наперника и зависит от его размера. Средний чек составляет 900 рублей. При проходимости 5 клиентов в день, средняя выручка составит 4500 рублей.

**Маркетинговая концепция**

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

Рынок химчисток – это та сфера, где клиента не столько привлекает реклама, сколько рекомендации друзей и знакомых. Необходимо делать акцент на развитии 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)**. Сфера красоты связана с визуальным восприятием, поэтому социальные сети – это оптимальная площадка для продвижения услуг. Здесь вы делитесь фото ваших клиентов, записывать Сториз - демонстрировать обстановку вашей парикмахерской, публиковать отзывы, писать интересные посты для формирования лояльности вашей аудитории.
* **Регистрация на городских порталах и тематических форумах.**
* **Регистрация на Гугл, Яндекс - картах**, где отмечаете парикмахерскую по адресу, указать контактные данные и режим работы.
* **Создание интернет - сайта (странички)** с описанием ваших услуг.
* **Рекламные рассылки** по заданному радиусу охвата через сервисы (смс, мессенджеры,Viber, push-уведомления). Используйте сервисы с возможностью задать пол и возраст получателя сообщения. Так вы более четко таргетируетесь и сэкономите бюджет.

**Экономическая справка.**

Вложения на старте бизнеса – 250000 рублей.

Средний чек – 900 рублей.

Выручка за год 1 080 000 рублей.

Срок окупаемости –2,7 месяцев

**Риски бизнеса.**

* Высокая конкуренция. Для привлечения ЦУ необходимо проводить акции, специальные предложения, разрабатывать стратегии удержания клиентской базы.