

**Прокат детских товаров и вещей**

Сегодня прокат детских товаров представляется довольно перспективной нишей. Дети быстро растут, поэтому вещи, игрушки, одежда в скором времени теряют свою надобность в использовании. В новогодние праздники, выпускные в детских садах и утренники сложно обойтись без карнавального и праздничного костюма, который не выгодно покупать на один день. Часто малышу надоедают одни и те же развлекательные предметы, а у родителей не всегда есть денежные средства для покупки новых игрушек. Поэтому взять детские товары напрокат является лучшим выходом из подобного положения. Когда ребенку надоест игрушка, или вещь перестанет быть актуальной по возрасту, ее можно сдать обратно и оформить договор аренды на новую.

**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**

Помещение для организации проката детских вещей нужно выбирать вблизи скопления родителей и детей. Отличным вариантом расположения будет место поблизости от досуговых центров.

Также хорошим местоположением для фирмы, выдающей товары напрокат, будет спальный район, где проживают люди с низким или средним уровнем дохода. Подобные услуги дают возможность таким семьям сэкономить бюджет, при этом пользуясь желаемыми изделиями. Помещение нужно оформить в веселом стиле. Площадь точки проката детских вещей не должна быть около 30 кв. м., так как помимо прилавка необходимо выделить комнату для демонстрации товара и склад.

Но на начальном этапе развития проекта возможно обойтись без специального помещения. В данном случае будет использовать нежилая комната в доме.

**Необходимые приобретения:**

* Пароочиститель
* Кресло-качалка
* Вкладыш в кресло
* Бактерицидная ультрафиолетовая лампа-облучатель
* Радионяня
* Развивающий коврик
* Каталка-ходунки
* Развивающие игрушки
* Горка
* Молокоотсос
* Колыбель
* Электромобили
* Праздничные и карнавальные костюмы
* Детская литература

**Описание услуги:**

Предоставление в аренду детских игрушек, книг и товаров в ассортименте.

**Маркетинговая концепция**

Стоит учесть, что услугами аренды товаров 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.

**Экономическая справка**

Вложения на старте бизнеса – 250000 рублей.

Средний чек – 4 000 рублей.

Выручка за год – 500 000 рублей.

Срок окупаемости –9 месяцев.

**Риски бизнеса**

Основной фактор риска — это неудачный выбор места расположения. Для исключения данного фактора, необходимо выработать критерии, которым должно соответствовать помещение. Данными критериями могут быть, например, проходимость, транспортная доступность, наличие парковочных мест, удобная планировка самого помещения.

Второй фактор риска — это неправильно подобранный ассортимент магазина. Работа с покупателями и изучение рынка смогут минимизировать данный фактор риска.