

БИЗНЕС-ПЛАН «ОБУВНАЯ МАСТЕРСКАЯ»

Команда разработчиков:
Скорая Д., Малахова П.,
Барановская П., Лебедева И.,
Дергай К.

Анализ рынка

Спрос на услуги по ремонту обуви увеличились. Все больше людей стараются отремонтировать старую обувь, а не купить новую. Бизнес на ремонте обуви может иметь несколько форматов. Первый – это обычная ремонтная мастерская, оказывающая услуги по замене каблуков, набоек, замков, супинаторов и т.п. Второй вариант – это пункт по приёму обуви с последующим её ремонтом в крупной мастерской. Ну, и третий вид бизнеса – ремонт дорогой обуви или VIP-мастерская, в которой выполняют не только непосредственно ремонт, но и по желанию клиента вносят изменения во внешний вид обуви: меняют модель каблука, украшают стразами и другими декоративными элементами.



Оказываемые услуги:

- Восстановление каблука
- Замена каблука
- Чистка
- поставить/заменить молнию
- Прошить верх обуви или штуковка
- Поставить набойку
- Замена застёжки
- Закрепить каблук
- Рисунок на обуви на заказ



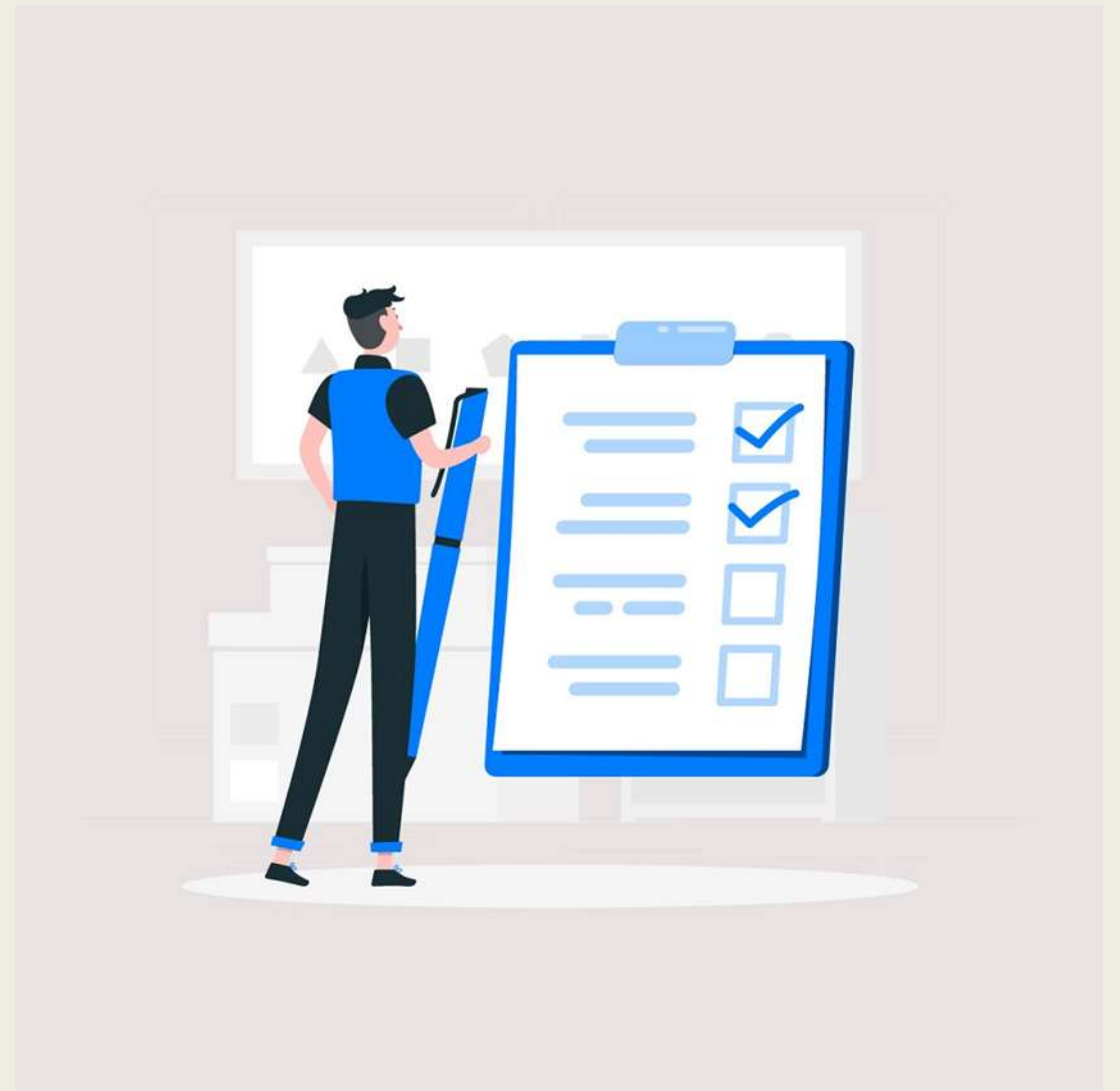
Целевая группа

- Люди любого возраста и пола
- Люди живущие рядом с обувной мастерской

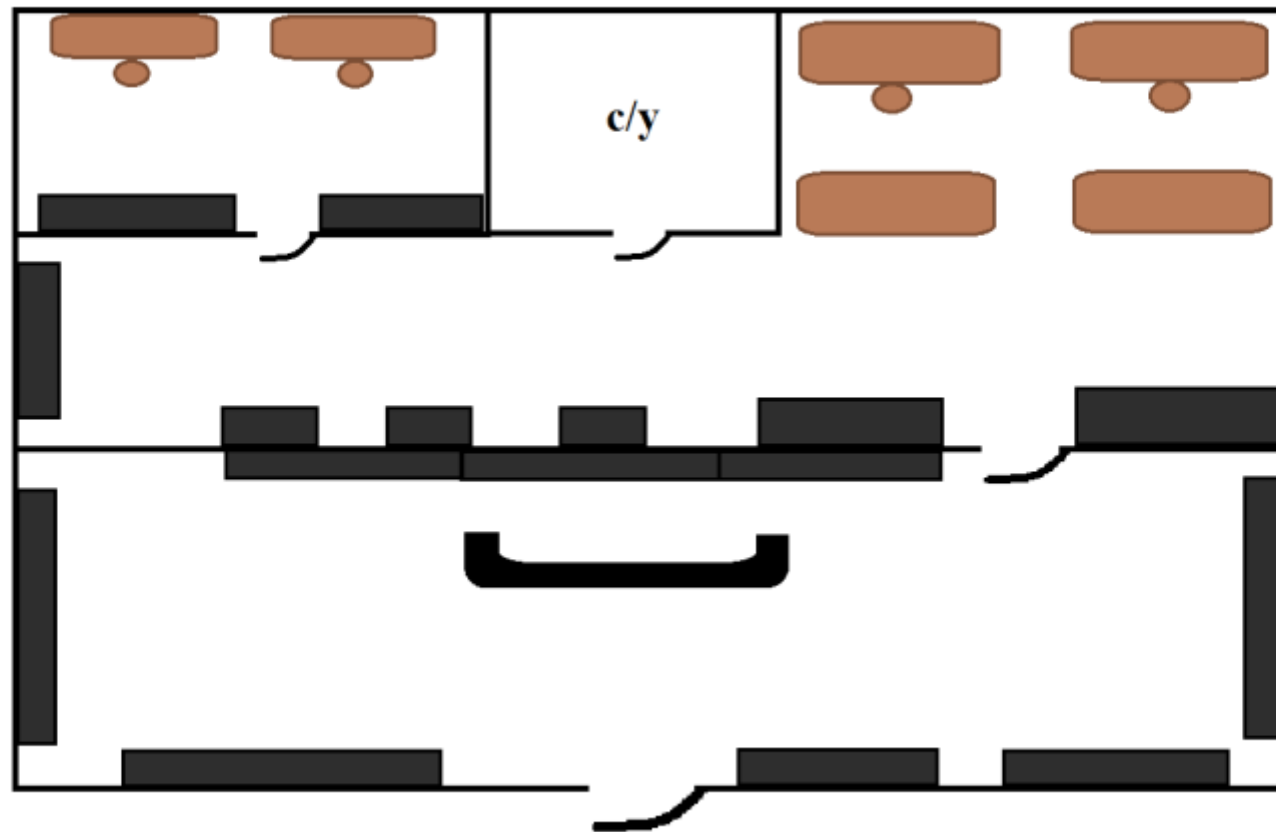


Маркетинг

1. Современные технологии оборудования;
2. Хорошее качество материалов;
3. Чистота и хорошая организация рабочего места;
4. Качественный ремонт обуви;
5. Высокий уровень обслуживания клиентов;
6. Удобное месторасположение.
7. Цены на продукцию и услуги устанавливаются чуть меньше цен конкурентов.
8. Предоставление клиентам скидочных карт.
9. Создание личного сайта со всей необходимой информацией о мастерской.



План помещения



Оборудование и материалы:

Электрические: швейная машина; обрабатывающий станок; дрель; компрессор; выжигатель; плитка электрическая для разогревания обувного клея; пневматический или вакуумный пресс; машину для крепления каблуков; рабочие столы с вытяжкой.

Механические и ручные: сапожные лапы; точила; рашпили сапожные – прямые и кривые; обувной пистолет; шила нескольких видов, кусачки и плоскогубцы; иглы сапожные – несколько наборов; гвозди и молотки; шкурки абразивные; ножи; краски, кисти.



Сотрудники:

- Руководитель
- Мастера (2)
- Художник
- Менеджер
- Клининговая компания



Риски:

№	Риск	Последствия	Пути минимизации
1)	Появление новых мастерских рядом	Возможная потеря клиентов	Привлечение клиентов более выгодными предложениями по сравнению с конкурентами
2)	Банкротство	Потеря бизнеса	Привлечение внешних источников финансирования
3)	Маленькое число клиентов	Меньше заказов и прибыли	Улучшение рекламы
4)	Неквалифицированные работники	Некачественное выполнение заказов	Проверка необходимых документов или же сертификатов, подтверждающих их квалификацию; или отправление сотрудников на повышение квалификации
5)	Неактуальность услуг	Неоправданность бизнеса, затем банкротство	Реклама

Финансовый план:

Доходы: ~180000 руб. в месяц

Расходы: ~150000 руб. в месяц
(заработная плата сотрудникам,
закупка необходимых материалов,
оплата аренды помещения)

Прибыль: ~30000 руб. в месяц

Срок окупаемости: ~10 лет



Спасибо за внимание!