Химчистка — это физико-химический процесс очистки одежды или текстиля, использующий какой-либо растворитель (кроме воды). Основное назначение химической чистки: удаление грязи и пятен, которые не поддаются обычной стирке.

Химчистка как бизнес — это организация, которая оказывает услуги по специальной очистке одежды и прочих текстильных предметов. Сегодня данный бизнес набирает всё большую популярность. В зависимости от оборудования услуги могут различаться.

В данной работе мы рассматриваем открытие организации в крупном ТЦ. Это обеспечит хороший поток клиентуры, и вы быстро выйдете на хорошие доходы. Достаточно будет площади около 50 м2. В штате будет работать 7 человек: управляющий, 2 технолога, 2 администратора и 2 рабочих.

Список оказываемых услуг:

* чистка одежды из замши, меха, кожи, текстиля, пуховиков;
* чистка постельных принадлежностей, ковров;
* чистка игрушек;
* ручная чистка сумок и обуви
* прачечные услуги.

Стоимость услуг зависит от типа изделия, а так же от степени загрязнения. Возможно выполнение срочных заказов, в течение суток за дополнительную плату — 50% от цены по прайсу.

Часы работы: 10:00-22:00.

**3. Описание рынка сбыта**

Спрос на услуги данного вида бизнеса достаточно широк как со стороны физических лиц, так и юридических.

Среди населения к основной целевой аудитории относятся женщины и мужчины со средним и выше среднего доходом. Люди с высоким достатком, как правило, покупают дорогую одежду, чистку которой могут доверить только профессионалам. Лица со средним доходом больше обращаются именно при сложных загрязнениях.

Среди юридических лиц обращаются следующие категории:

* Компании, которые оказывают услуги населению. Это могут быть различные отели, салоны красоты.
* Фирмы, которые продают одежду или изделий из текстиля, замши, меха.
* Организации, в которых присутствует форменная одежда.

Статистика показывает, что доходы населения продолжают расти, а также бизнес в сфере обслуживания продолжает расширяться.

Таким образом, услуги химчистки будут актуальны как в сфере B2C, так и B2B, и у организации открыты возможности для масштабирования бизнеса.

**4. Продажи и маркетинг**

В данном виде бизнеса очень важна маркетинговая политика. Это необходимо, чтобы люди о вас узнали и всегда имели в виду. Так как данный вид услуг используется людьми с определенной периодичностью, нужно создать узнаваемый бренд, имеющий превосходную репутацию.

На первом этапе важно дизайнерское оформление бренда, создание вывески и общей стилистики.

Размещение в ТЦ даёт свое преимущество. Так у центра есть своя маркетинговая кампания, есть возможность получиь места на баннерное размещение на выгодных условиях. Поток людей в крупном торговым комплексе, и просто удачное местоположение может стать вашим важным маркетинговым шагом.

В первые дни открытия раздавайте всем посетителям флаеры со скидками. Организуйте праздничное открытие с шарами. Важно привлечь к себе внимание.

Однако, главным вашим методом привлечения клиентов должно стать качественное оказание услуг. Сделайте специальную систему лояльности для постоянных клиентов, чтобы они приходили снова и снова.

**5. План производства**

Основная цель проекта — открытие химчистки и максимизация её прибыли.

**Обзор рынка недвижимости для подбора оптимального помещения.**

Местоположение — крупный ТЦ с высокой проходимостью. Большим преимуществом является наличие в комплексе так называемого «якоря» в виде гипермаркета. Также важным является локализация самой точки в торговом центре. Можно выбрать место ближе к продуктовому магазину или входу, чтобы обеспечить максимальный поток потенциальных клиентов.

Площадь помещения — 50 квадратных метров.

Обязательно наличие кондиционирования, система вентиляции и канализации.

**Оформление юридического лица.**

* Организационно-правовая форма — ИП или ООО.
* Система налогообложения — УСН (доходы-расходы, 15%).
* ОКВЭД — 93.01 (Стирка, химическая чистка и окрашивание текстильных и меховых изделий).
* Получение разрешений СЭС и пожарной службы.

**6. Организационная структура**

Штатное расписание:

* управляющий — 1,
* технолог — 2,
* администратор — 2,
* рабочий — 2.

Общее количество персонала — 7 человека.

Бухгалтерия — на аутсорсинге.

Основные должностные обязанности персонала.

Управляющий

* решений организационных вопросов;
* руководство персоналом;
* привлечение корпоративных клиентов на обслуживание.

Технолог

* оценка изделий: материал, характер загрязнения;
* выполнение необходимых операций по выведению пятен;
* руководство техническим персоналом.

Технический персонал:

* проведение работ по чистке изделия,
* стирка, глажка, упаковка

Администратор

* Прием и выдача изделий
* Прием средств за выполненные работы

**8. Факторы риска**

Данный вид бизнеса имеет свои риски. Чтобы свести их к минимуму, нужно помнить о их существовании и позаботиться о путях их минимизации. В идеале риски вашей организации должны стать каналами расширения и увеличения прибыли.

* Высокий уровень конкуренции. Во-первых, следует внимательно отнестись к выбору местоположению. Изначально, продумайте так, чтобы в том ТЦ, где вы размещаетесь, не было химчисток. И во-вторых, постоянно проводите маркетинговые кампании, чтобы вы всегда были на слуху, и вам было бы не страшно появление новых конкурентов.
* Низкоквалифицированные кадры. Профессионализм ваших работников будет сказываться на качестве оказываемых услуг. Поэтому нанимайте сотрудников, используя рекомендации.
* Длительный срок окупаемости вложений. Данный вид бизнеса имеет высокие инвестиции. Следует понимать, что потребуется длительное время, чтобы окупить вложения. И за этот период могут случиться непредвиденные обстоятельства. Поэтому рекомендуем иметь резервный фонд.

Сегодня экономическая и политическая ситуация в стране не стабильна. Открывая бизнес, нужно быть готовым к любым обстоятельствам. Чем больше подводных камней вы предусмотрите, тем выше вероятность того, что вы останетесь на плаву даже в самый сильный шторм.