

Ветеринарная клиника « 9 Жизней »



*Работу выполнила
Ученица 7 «Б» класса
Памукчиева Екатерина*

Как открыть ветеринарную клинику с нуля?

Прежде чем узнать, как открыть ветеринарную клинику с нуля, необходимо разобраться во всех тонкостях ведения бизнеса в выбранной нише. Многие люди знают, что животные требуют соответствующего ухода, а если питомец заболел, он нуждается в профессиональном медицинском обслуживании. Самостоятельно человек не может поставить диагноз, поэтому он обязательно отвезет животное в ветклинику. Бизнес на содержании ветлечебницы обладает хорошими перспективами и при должной организации будет приносить стабильную прибыль в будущем.



Как и любой вид предпринимательской деятельности, этот обладает определенными плюсами и негативными сторонами. К преимуществам следует отнести:

- невысокую конкуренцию в нише;*
- возможность запуска бизнеса без специального образования;*
- большой потребительский спрос на услуги ветеринарной клиники;*
- возможность совмещения лечебной практики с продажей лекарств и сопутствующих товаров.*

Регистрация бизнеса

Чтобы приступить к легальной предпринимательской деятельности, необходимо зарегистрировать в ФНС свой бизнес. Если ветклинику будет открывать практикующий врач, ему достаточно оформить ее в качестве ИП. Для этого в налоговую службу по месту проживания подают минимальный пакет документов – паспорт гражданина РФ, идентификационный код и квитанцию об уплате госпошлины (800 рублей).

Намного сложнее зарегистрировать общество с ограниченной ответственностью. Для этого нужно предварительно придумать название ветлечебницы, собрать документы всех учредителей, а также уставной капитал в размере не менее 10 тыс. рублей. Что касается пакета документов, необходимых для регистрации, то предпринимателю потребуется заполнить заявление по форме Р-11001. Вместе с ним подают:

- Соглашение о долевом участии соучредителей;
- Устав предприятия;
- Протокол учредительного собрания;
- Договор на аренду (либо право собственности) на помещение;
- Квитанцию об уплате государственной пошлины.

Подбор помещения

Чтобы ветеринарная клиника успешно развивалась и ее посещало большое количество клиентов, нужно для этих целей правильно подобрать помещение.

Сдающиеся в аренду площади в жилых зданиях сразу следует исключить, поскольку по закону в них запрещено открывать ветеринарные лечебницы.

Помимо этого, клиника должна располагаться не ближе 50 м от домов. Нередко ветлечебницы организуют гостиницы для питомцев и приюты, в которых животные могут временно содержаться. В этом случае открытие стационаров допускается, если они расположены далее 150 м от жилмассивов. Если в учреждении будет применяться рентгенологическое оборудование, для аппарата придется пристроить отдельную комнату, получив соответствующее разрешение.

Небольшую ветеринарную клинику можно разместить в помещении общей площадью 60 м². В нем рекомендуется выделить следующие зоны:

- приемной и ресепшена;
- кабинета для осмотра животных и проведения процедур;
- служебной комнаты персонала;
- санузла.

Если планируется содержание аптеки внутри клиники, следует позаботиться о месте хранения препаратов. Для этого нужно закупить стеллажи и холодильное оборудование, что повлечет за собой дополнительные вложения. Немаловажную роль играет внутренняя отделка помещений клиники. Так, в соответствии с требованиями контролирующих служб, стены и полы процедурных, хирургических, смотровых и рентген-кабинетов должны быть выложены кафельной плиткой, которая легко поддается санитарной обработке.

В обязательном порядке рекомендуется уделить внимание расположению самого здания. В первую очередь не стоит пытаться арендовать площади в центральной части города, поскольку это мероприятие станет очень затратным. Оптимальным вариантом окажется выбор помещения для клиники, расположенного в спальном районе города. Обратите внимание, что поблизости не должно быть лечебниц конкурентов (допускается расположение ближайшего кабинета на расстоянии от 3 км).

Что касается затрат на данном этапе организации бизнеса, то стоимость аренды варьируется в пределах 50 тыс. рублей ежемесячно. К тому же потребуются провести ремонтные работы внутри будущей клиники и заменить коммуникации. На это придется потратить порядка 400 тыс. рублей.

Привлечение кадров

Успех развития предприятия во многом будет зависеть от профессионализма ветеринарных врачей и всего коллектива. Желательно найти таких специалистов, которые будут ответственно относиться к своим должностным обязанностям и не допускать возникновения конфликтных ситуаций с посетителями.

Экономить на зарплате ветеринаров нельзя – услуги профессионалов стоят дорого, к тому же достойный оклад будет мотивировать эскулапов выполнять свою работу безупречно. Один специалист в состоянии оказывать помощь не более 2 тыс. питомцам за месяц. Если предполагается большее количество посещений, следует привлечь в клинику еще ветеринара. Рассмотрим возможный штат сотрудников для небольшой лечебницы:

- ветврач – 40 тыс. рублей;
- ассистент врача – 17 тыс. рублей;
- администратор – 20 тыс. рублей;
- санитарка – 12 тыс. рублей.

Помимо этого, потребуется оплачивать труд человека, который будет вести бухгалтерию предприятия. Эту задачу лучше поручить удаленному сотруднику – фрилансеру. Стоимость услуг такого специалиста варьируется в пределах 5 тыс. рублей ежемесячно. Итого — затраты на оплату труда персонала составят 94 тыс. рублей.

Закупка оборудования

Приобретение профессионального оборудования для ветеринарной клиники требует от бизнесмена значительных затрат. Однако именно благодаря качественной оснастке заведение сможет представлять широкий спектр услуг, что обеспечит высокий и стабильный заработок:

- **Аппарат искусственной вентиляции легких.** ИВЛ необходим для проведения ряда хирургических операций, а также для спасения животных при различных состояниях организма. Стоимость аппарата стартует от 500 тыс. рублей.
- **Установка МРТ.** Оборудование используется для обследования мозга животных. Цена на МРТ колеблется в пределах 400 тыс. рублей.
- **Электрокоагулятор.** Устройство для остановки кровотечений при выполнении большинства хирургических операций. Стоимость — от 40 тыс. рублей.
- **Анализатор.** Оборудование, позволяющее проводить заборы биохимии и общих анализов, включая взятие ферментов и семени. Приобрести анализатор можно за 50 тыс. рублей.

- *Анестезиологическая установка. Оборудование позволяет проводить любые виды наркоза для животных. Стоит не менее 100 тыс. рублей.*
- *Рентген-аппарат. Один из важнейших видов оборудования для ветклиник. Стартовая цена начинается от 270 тыс. рублей.*
- *Стол операционный. В клинике желательно установить специальный стол для проведения хирургических операций. Его можно купить за 40 тыс. рублей.*
- *УЗИ. Без сканера трудно представить работу современной ветеринарной клиники, поскольку он позволяет обследовать практически все внутренние органы животных. Стоит УЗИ-установка порядка 150 тыс. рублей.*
- *Кардиограф. Установка ЭКГ стоит 40 тыс. рублей и потребуется в каждой клинике для определения состояния работы сердечнососудистой системы.*

Помимо этого, придется приобрести вспомогательное оборудование: тонометры, инъекторы, хирургические инструменты и иные расходные материалы, цена на которые составляет не менее 200 тыс. рублей. В обязательном порядке приобретаются лекарственные препараты (расходы не менее 50 тыс. рублей). В клинику следует купить стойку-ресепшен и мебель (100 тыс. рублей). Таким образом, общая сумма инвестиций в приобретение оборудования для ветеринарной клиники составит 1,940 млн. рублей.

Проведение рекламной кампании

Как грамотно разработать маркетинговую стратегию ветеринарной клиники, чтобы привлечь максимальное количество клиентов? В первую очередь стоит создать логотип компании и наружную вывеску организации. Их можно сделать на заказ, за что придется раскошелиться на 40 тыс. рублей.

Помимо этого, следует обратиться в рекламное агентство с целью размещения объявлений на городских билбордах и ситилайтах. Вблизи клиники и в местах с большой проходимостью людей необходимо повесить растяжки, оповещающие о деятельности компании. На дорогах рекомендуется установить соответствующие указатели, которые будут хорошо видны водителям. Эффективно работает реклама в метро и общественном транспорте, а также раздача листовок и флаеров.

Не помешает воспользоваться маркетинговыми инструментами, позволяющими продвигать услуги через Интернет. Для этого нужно создать группы в популярных социальных сетях и привлекать в них подписчиков из своего города. Можно на странице паблика выкладывать материалы о проведении успешных операций и осмотре животных, что повысит доверие людей к врачам и клинике в целом. Не помешает сделать сайт компании и привязать к нему аккаунты «социалок».

Если клиника будет расположена в спальном районе, рекомендуется распространить на его территории соответствующую информацию. Для этого нужно расклеить объявления в лифтах и подъездах и распределить листовки по почтовым ящикам жильцов многоэтажек. Контактную информацию о работе ветклиники следует поместить в городских муниципальных справочниках. И, конечно же, нельзя забывать о СМИ, поэтому не помешает дать объявления в газетах, на радио и телеканалах. Ежемесячные затраты на проведение рекламной кампании составляют порядка 30 тыс. рублей.

Бизнес-план ветеринарной клиники

Приведем примерные расчеты ветклиники, позволяющие бизнесмену определиться с количеством первоначальных вложений. В этот перечень войдут следующие затраты:

- *аренда помещения (минимум на 6 месяцев) – 300 тыс. рублей;*
- *регистрация бизнеса, получение лицензии – 55 тыс. рублей;*
- *ремонт клиники, замена коммуникаций – 400 тыс. рублей;*
- *покупка оборудования – 1,94 млн. рублей;*
- *изготовление вывески, разработка логотипа, создание сайта – 80 тыс. рублей;*
- *проведение рекламной кампании – 30 тыс. рублей;*
- *иные расходы – 20 тыс. рублей.*

Итого — объем первоначальных вложений для открытия компании составляет 2,825 млн рублей. В бизнес-план ветклиники следует включить и расчет ежемесячных затрат. В них войдут:

- оплата рекламной кампании – 30 тыс. рублей;*
- зарплата сотрудников – 94 тыс. рублей;*
- коммунальные услуги – 15 тыс. рублей;*
- налоги – 20 тыс. рублей;*
- закупка медикаментов и расходных материалов – 50 тыс. рублей;*
- другие расходы – 20 тыс. рублей.*

Таким образом, каждый месяц придется тратить порядка 229 тыс. рублей на нужды ветклиники. Теперь рассчитаем возможную прибыль предприятия.

*Известно, что сумма среднего чека варьируется в пределах 600 рублей. Пусть общая посещаемость клиники составит 900 визитов в месяц при ежедневном приеме. Таким образом, выручка организации окажется $900 * 600 = 540$ тыс. рублей. Из этой суммы вычтем обязательные ежемесячные затраты и получим 311 тыс. рублей чистого дохода.*

Какие документы нужны для работы ветклиники?

Для оказания ветеринарной помощи клиника должна иметь лицензию. Требования по ее выдаче можно изучить, посетив официальный ресурс Россельхознадзора. Обратите внимание, что для ее получения нужно собрать определенные документы. Их перечень в зависимости от региона нередко варьируется.

Предпринимателям необходимо будет подать соответствующее заявление, которое компетентными органами рассматривается в течение 30 календарных дней. Нередко бизнесмены выполнение этой процедуры поручают компаниям-посредникам. В этом случае разрешительный документ можно получить гораздо быстрее, однако за услуги придется заплатить порядка 20 тыс. рублей.

Помимо этого, ветклиника должна заключить договоры о сотрудничестве с различными компаниями. К ним следует отнести организации, представляющие услуги по вывозу отходов, утилизации биоматериала, клинингу и доставке расходных материалов. И, конечно же, нельзя игнорировать получение разрешительных документов в Роспотребнадзоре, санэпидстанции и пожарной службе. Подписание соглашений является обязательным пунктом в работе каждого предприятия, поскольку без них ветклиника не сможет пройти плановые проверки компетентных структур.

Источники:

<https://inask.ru/biznes-plan-veterinarnoy-kliniki-kak-otkryt-veterinarnuyu-kliniku-s-nulya/>