



Професійне чищення КИЛИМІВ

Прибутковий бізнес з
невеликими початковими
вкладеннями

- Килим – це та річ, яка присутня практично в кожному будинку. Це означає, що людина, що надає послуги з професійного чищення килимів, ніколи не залишиться без клієнтів, а відповідно і без роботи. Тільки надзвичайно важливо робити все якісно.
- **Мета:** створити прибутковий бізнес з відносно невеликими капіталовкладеннями.

- На відміну від західних країн, де ця сфера пропозиції послуг вже насичена, в Україні клінінгові послуги, такі як «чистка килимів» все ще знаходяться в процесі становлення. Попит на дані послуги з кожним роком збільшується: килимів стає все більше, та й кількість пилу в повітрі не зменшується. До того ж за рекомендаціями виробників більшість килимів та ковролін необхідно чистити як мінімум **2 рази на рік**, а там де велика прохідність – не рідше **двох разів на місяць**.



- Одна з переваг даного бізнесу полягає в тому, що можна займатися ним, як в якості основної діяльності, так і в якості додаткового заробітку. У першому випадку, якщо хочеться професійно розвиватися, доведеться орендувати приміщення, найняти персонал, зайнятися рекламою свого підприємства. У другому – робити це зовсім необов'язково, або можна провести подібну кампанію в набагато менших масштабах.
- **Термін реалізації:** чистка килимів як і кожен бізнес, вимагає певних капіталовкладень, вони відносно невеликі, тому термін окупності буде становити близько 2 років

Обладнання

- Так, на початковому етапі для того, щоб займатися професійним чищенням килимів, вам знадобиться придбати:
 - Професійний миючий пилосос;
 - Засоби побутової хімії;
 - Парочистувач



Чим відрізнятиметься послуга від аналогічних послуг на ринку?

- Найбільшу трудність для підприємця, що бажає відкрити бізнес з чищення килимів, створюють автомобільні мийки та хімчистки. Ці підприємства, хоча і не займаються професійно та цілеспрямовано чищенням килимів, але мають досить широкий профіль та техніку, що дозволяє помити або попрати килими. Природно, не володіючи спеціальною технологією, вони чистять килими, як уміють (особливо це стосується автомийок), залучаючи клієнтів скромною ціною на свої послуги.
- Проте, єдино вірний спосіб перемогти таких конкурентів – це довести споживачам на практиці, що **професійна чистка килимів набагато краща та вигідніша.**

Вартість обладнання

- На сучасному ринку миючий **пилосос** коштуватиме близько **200-300 доларів**. Предметів **побутової хімії** доведеться накупити **доларів на 50**. Ще **100-150 доларів** піде на **пароочищувач**. Разом: **500 доларів** – початкова **ціна витрат** на матеріали.
- Стартовий капітал я цілком можу взяти з власних, не миттєво зароблених, накопичень

Приміщення

- Також доведеться подумати про те, де займатися бізнесом.
- Якщо чистити килими в **окремому приміщенні**, то доведеться його орендувати. Найдешевший варіант – оренда **боксу-гаража**, який можна зняти за **50 доларів на місяць** або **купити за ціною, починаючи від тисячі доларів**.



- Кошти на приміщення будуть безвідсотково позичені у близьких (мами), і повернені з першого **прибутку**.



Працівники

- Як тільки буде помічено, що замовлень надходить більше, ніж буде в силах виконати, можна трохи **підняти ціну** на свої послуги. Якщо замовлень все одно багато – **найняти персонал**.
- Підрахуємо всі плановані доходи та передбачувані витрати майбутнього, щоб зрозуміти, яку **заробітну плату** можна було б **платити людям**. Зайве говорити, що вона повинна бути гідною і мотивувати людину на якісну та самовіддану працю.
- Займатися чищенням килимів **МОЖ**



- *Подальший професійний ріст зобов'яже орендувати або придбати більше приміщення, плюс нести великі витрати на хімію і купити більше професійного обладнання для чищення килимів.*

Рекламна кампанія

- Подальший постійний приток клієнтів забезпечить правильно побудована **рекламна кампанія**.
Рекламувати свої послуги можна наступними шляхами:
 - вивісити рекламу на власному транспорті;
 - роздавати листівки перехожим;
 - давати оголошення в газетах і на телебаченні;
 - створити власний веб-сайт і спільноти в соціальних мережах.
- Останній спосіб реклами найбільш вигідний. Він дозволить, з найменшими витратами, розповісти про бізнес величезному числу людей, 15-30% з яких захочуть скористатися послугами.

Кількість замовлень

- Ці замовлення здебільшого **нерегулярні**, їхня **кількість** варіюється залежно від **сезону**.
- Якщо брати **сезонні замовлення**, то після того, як **мінімум 50-70 осіб** скористаються моїми послугами (які повинні бути виконані якісно, та за нормальною ціною), звістка про існування цієї справи рознесеться якщо не по всьому місту, то по кварталу, в якому мешкаю, вже точно.

Ціна послуги

- Підраховувавши приблизні витрати на матеріали, можна прикинути, скільки повинно коштувати чищення 1 метра килима, щоб і заробіток був задовільним і для клієнтів не було накладно замовляти таку послугу.
- Враховуючи початкові вкладення та прогнозований об'єм виробництва, можна сміливо встановлювати ціну **50 грн./м²** як середнє значення між «продешевити» і «загнути ціну».

- Природно, ціни піддаються коригуванню, як у більшу, так і в меншу сторону, залежно від розмірів міста, кількості клієнтів, моєї загальної зайнятості, кількості співробітників підприємства, економічної ситуації в країні і ряду інших факторів.



Дохід

- У тому випадку, якщо трудитися п'ять днів на тиждень і виконувати по 5 замовлень в день, прибуток становитиме орієнтовно **2000 доларів на тиждень** без урахування накладних витрат. Багато підприємців, котрі починають свою справу з чищення килимових покриттів, заробляють не менше **30.000 доларів вже за перший рік** роботи.

Податки

- Для того щоб не було ніяких проблем із законом, потрібно зареєструватись як фізична особа-підприємець та обрати **спрощену систему оподаткування**.
- За довідковою системою **відсоток податку** від щомісячного доходу за мінімальної кількості працівників становитиме **10%**. Вирахувавши від доходу в розмірі 2000 доларів, маємо сплатити **200 доларів щомісяця**.