

Бизнес-план организации ветеринарной клиники



Выполнила
Коновалова А.С.

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.*

*Ветеринарная клиника – это бизнес,
который связан с необходимостью
решения ряда проблем*

*Регистраци
я бизнеса*

*Подбор
помещения*

*Закупка
оборудовани
я*

*Привлечени
е кадров*

Реклама

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.

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.

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 – 50 тыс. рублей;*
- ассистент врача – 30 тыс. рублей;*
- администратор – 20 тыс. рублей;*
- санитарка – 15 тыс. рублей.*

Помимо этого, потребуются оплачивать труд человека, который будет вести бухгалтерию предприятия. Эту задачу лучше поручить удаленному сотруднику – фрилансеру. Стоимость услуг такого специалиста варьируется в пределах 15 тыс. рублей ежемесячно. Итого — затраты на оплату труда персонала составят 130 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 50 тыс. рублей.*
- Анализатор. Оборудование, позволяющее проводить заборы биохимии и общих анализов. Приобрести анализатор можно за 50 тыс. рублей.*

Проведение рекламной кампании

В первую очередь нужно создать логотип компании и наружную вывеску организации. Их можно сделать на заказ, стоимость примерно 40 тыс. рублей.

Помимо этого, следует обратиться в рекламное агентство с целью размещения объявлений. Вблизи клиники и в местах с большой проходимостью людей необходимо повесить рекламные 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 рекламных буклетов.

Необходимо также пользоваться маркетинговыми инструментами, позволяющими продвигать услуги через Интернет. Ежемесячные затраты на проведение рекламной кампании составляют порядка 30 тыс. рублей.

Порядок действий при организации ветеринарной клиники

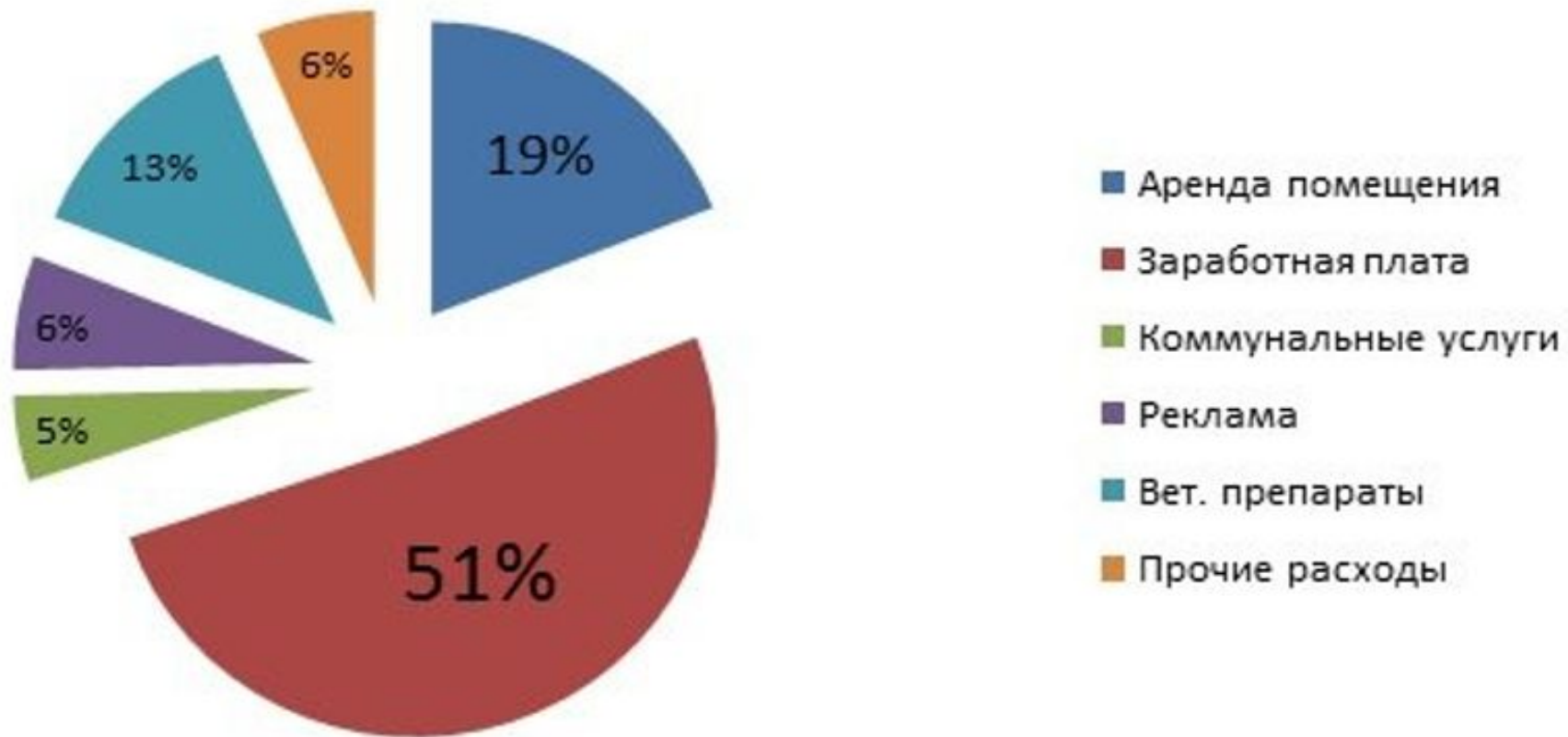
| наименование работ | 1 мес | 2 мес |
|---|-------|-------|
| Регистрационные работы | | |
| Оформление ИП | | |
| Разработка дизайн-проекта | | |
| Получение лицензии | | |
| Подготовка помещения | | |
| Аренда помещения | | |
| Установка охранно-пожарной сигнализации | | |
| Оформление помещений | | |
| Установка мебели и оборудования | | |
| Покупка, сборка и установка мебели | | |
| Приобретение оборудования | | |
| Маркетинговые мероприятия | | |
| Изготовление дисконтных карт | | |
| Установка баннера | | |
| Запуск работы информационного сайта | | |
| Разработка приложения для телефона | | |

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 млн. рублей;*
- изготовление вывески, разработка логотипа, создание сайта – 80 тыс. рублей;*
- проведение рекламной кампании – 30 тыс. рублей;*
- иные расходы – 20 тыс. рублей*

Структура затрат ветеринарной клиники



Итого — объем первоначальных вложений для открытия компании составляет 1,885 млн рублей. В бизнес-план ветклиники следует включить и расчет ежемесячных затрат. В них войдут:

- оплата рекламной кампании – 30 тыс. рублей;*
- зарплата сотрудников – 130 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 265 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 275 тыс. рублей чистого дохода.*