

Вы подумываете над тем, чтобы открыть **химчистку**, тогда вам понадобится **бизнес план**

образец которого описывается в данной статье. Первоначально необходимо определиться какого плана

химчистку

вы открываете, будет это сухая или аквачистка, а может вам больше импонирует комбинирование этих двух методов. Также нужно определить круг вещей, которые вы станете принимать в свою химчистку, возможно, это будет только текстиль, а может, вы согласитесь работать только с меховыми изделиями. После того, как ответ на выше поставленные вопросы будет найден, можно переходить к составлению **бизнес-плана**.

Бизнес-план - производственная часть.

Начнем с помещения. Далеко не всякое помещение окажется подходящим: **химчистка** может располагаться только в подвале либо на первом этаже нежилого здания. Площадь в среднем 100 квадратных метров. Потолки в помещении должны быть не ниже, чем на высоте трех метров. Обязательное условие – наличие водоснабжения, электричества, системы вентиляции и отопления, а также запасной выход. Приемный пункт может размещаться здесь же, а может быть и в другом здании.

Бизнес-план - маркетинг и сбыт.

Особенность **бизнеса** связанного с химчистками заключается в том, что величина прибыли напрямую зависит от величины имеющегося у вас на руках начального капитала. Чем больше вы вложите в свой бизнес на первоначальном этапе, тем больше получите отдачу. Естественно, чем более богатый ассортимент оказываемых услуг, тем выше количество ваших потенциальных клиентов.

Также ваша прибыль будет зависеть и от уровня сервиса, поэтому старайтесь держать

его под контролем. Что касается рекламы, то здесь стоит проявить изобретательность и настойчивость: установите заметную наружную рекламу, распространяйте листовки по району, размещайте рекламу в газетах.

Оборудование лучше закупать у официальных поставщиков, хоть не удастся сэкономить на ценах, зато вам подберут оптимальную комплектацию для вашей химчистки, помогут с доставкой и подключением.

Финансовая часть:

Оборудование - около 3 млн. руб. Оплата труда сотрудникам – около 100 тыс. руб. Расходы на материалы и коммунальные платежи – около 40 тыс. руб. Прибыль – в зависимости от объема производства от 30-200 тыс. руб. А значит, рентабельность -10-30% и срок окупаемости – от 1-1,5 лет.