

МЫЛОВАРЕНИЕ



СТАРТОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ: от 180 тыс. руб.

МЫЛО- ВАРЕНИЕ



В последнее время становится популярным направление Hand-made. Появляется много мастеров по производству косметики ручной работы в домашних условиях, в том числе и мыла. Многообразие рецептов, отдушек, форм, ингредиентов позволяет создавать шедевры. Зачастую, любовь к творчеству перерастает в неплохой бизнес и источник дохода.

Мыловарение – интересное, творческое дело, заняться которым можно практически с нуля. Потребителей прельщают содержание натуральных компонентов, гипоаллергенность, эксклюзивность, необычный внешний вид. Некоторые изделия за счет специальных ингредиентов могут бережно очищать и лечить кожу, защищать ее от воздействия негативных факторов. Еще это прекрасный подарок.

Одним из аргументов в пользу бизнеса является возможность производить мыло дома или в маленькой мастерской. Нужна лишь газовая или электрическая плита для варки. Процесс не требует особых знаний, долгой подготовки.



ШАГ 1. ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ АССОРТИМЕНТ

ШАГ 1. ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ, АССОРТИМЕНТ

Прежде чем начать свой бизнес по мыловарению нужно знать основные шаги и что следует предпринять:

1. **Исследуйте рынок:** Изучите спрос на ручное мыло в вашем регионе, определите предпочтения и требования клиентов. Также изучите конкурентов и найдите свою нишу.

2. **Определите свою продукцию:** Решите, какой вид мыла вы будете производить. Например, это может быть натуральное мыло, детское мыло, ароматическое мыло и т. д. Разработайте уникальные формулы и ароматы для своего мыла.

3. **Получите необходимые навыки:** Ознакомьтесь с процессом изготовления ручного мыла, узнайте о различных методах мыловарения, включая теплый и холодный процесс. Определите, какой метод будете использовать в своем бизнесе.

4. **Поставьте производство:** Закупите ингредиенты и оборудование для производства мыла. Вам понадобятся масла, щелочные растворы, пигменты, ароматизаторы, формы для формования мыла, весы и другие инструменты.

5. **Создайте упаковку:** Разработайте привлекательную упаковку для вашего мыла. Это может увеличить его привлекательность для клиентов и помочь продвигать ваш бренд.

6. **Маркетинг и продажи:** Разработайте стратегию маркетинга для вашего бизнеса, создайте онлайн-магазин или продавайте свое мыло через розничные точки. Рекламируйте свой продукт через социальные сети, блоги, ярмарки и другие каналы

7. **Поддерживайте качество:** Уделите внимание качеству вашего мыла, слушайте обратную связь от клиентов и стремитесь постоянно улучшать свой продукт.

Помните, что успешный бизнес требует времени, усилий и высокого качества продукции. Будьте творческими, инновационными и стремитесь к удовлетворению потребностей своих клиентов.

При грамотной организации сбыта изготовление мыла ручной работы будет приносить достойный доход.



**МЫЛО-
ВАРЕНИЕ**



ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

ВЫБОР ОРГАНИЗАЦИОННО -ПРАВОВОЙ ФОРМЫ.

Для организации деятельности по мыловарению подойдет регистрация бизнеса в качестве ИП или самозанятого.

Если вы не планируете нанимать работников, а полностью заниматься своими силами рекомендуется зарегистрироваться в качестве самозанятого.

ВЫБОР КОДА ОКВЭД.

Код показывает ведомствам, чем занимается компания или предприниматель. При открытии бизнеса нужно указать основной код – той деятельности, которая будет приносить большую часть дохода, и выбрать несколько дополнительных.

Для бизнеса по мыловарению, как основной код ОКВЭД подойдет:

Код ОКВЭД

24.51.3 - Производство мыла и моющих средств

24.51.4 - Производство средств для ароматизации и дезодорирования воздуха; производство полирующих и чистящих средств, восков



ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

ПОРЯДОК РЕГИСТРАЦИИ ИП/ООО

- 01 Сформировать необходимый **пакет документов** (подробнее по ссылке);
- 02 **Выбрать способ предоставления** документов:
 - С помощью сервиса при наличии у заявителя ЭЦП.
 - В электронном виде без электронной подписи заявителя.
 - Через нотариуса, МФЦ или Центр “Мой бизнес”.
- 03 **Предоставить документы** в регистрирующий орган;
- 04 **Получение документов** о государственной регистрации.



Как зарег-ть
ИП



Как зарег-ть
ООО

Важно! Для быстрой и удобной регистрации бизнеса Вы можете воспользоваться услугами Центра «Мой бизнес». Сотрудники Центра проконсультируют вас по всем вопросам регистрации бизнеса, подготовят для вас все необходимые документы и направят в регистрирующий орган. Еще одним плюсом является то, что при регистрации не нужно будет оплачивать госпошину в размере 800 рублей. Помимо этого, сразу при регистрации вы сможете открыть расчетный счет в банке. Это существенно сэкономит время.



ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

ПОРЯДОК РЕГИСТРАЦИИ В КАЧЕСТВЕ САМОЗАНЯТОГО

01 Скачать приложение «**Мой налог**» по следующим ссылкам:



Для Apple



Для Android

02 Необходимо **согласиться на обработку данных** и с правилами приложения

03 Нужно **выбрать способ регистрации**:

- **Через личный кабинет** - нужно ввести ИНН и пароль от личного кабинета, на сайте налоговой заполнить информацию (потребуется ИНН). Сайт налоговой дает инструкции по действиям для выполнения процедуры;
- **Через Госуслуги** (потребуется мобильный телефон, почта, СНИЛС);
- **По паспорту** - нужно подтвердить номер телефона, выбрать регион, сфотографировать паспорт и себя.

04 **Выберите регион.** Учитывается не место жительства, а место ведения деятельности.

05 **Отсканируйте паспорт** при помощи приложения и **сделайте селфи** для подтверждения личности (или выберите фото из галереи).

06 **Подтвердите регистрацию и дождитесь оповещения** через сообщение.



МОЙ НАЛОГ

МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ
ДЛЯ САМОЗАНЯТЫХ



Инструкция по работе
с приложением «Мой налог»

8 (800) 222-22-22

Контакт-центр ФНС России



МЫЛО- ВАРЕНИЕ



ШАГ 3. РАССЧИТАТЬ ВЛОЖЕНИЯ И ВЫРУЧКУ

ШАГ 3. РАССЧИТАТЬ ВЛОЖЕНИЯ И ВЫРУЧКУ

СТАРТОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ НА ОТКРЫТИЕ БИЗНЕСА

№	Наименование позиции	Стоимость (руб.)
1	Микроволновая печь	15 000
2	Расходные материалы (мыльная основа из жирных кислот и глицерина, масла-основы, которые добавляются во избежание пересушивания и раздражения кожи, эфиры для придания аромата, красители для создания яркого мыла, наполнители для декорирования, отдушки для закрепления аромата)	30 000*
3	Весы	2 000
4	Набор кастрюль	10 000
5	Газовая плита	27 000
6	Силиконовые формы	10 000
7	Кухонный комбайн	26 000
8	Ножи	2 000
9	Мелкие инструменты (терки, пипетки, лопатки, мерные стаканы)	2 000
10	Упаковочные материалы	5 000
11	Пластиковые формы	10 000
12	Рабочий стол	15 000
13	Постоянные и переменные расходы на начало (аренда, коммунальные и т.д., не больше 15%)	26 000
	ИТОГО:	180 000

ПРЕДПОЛОЖИТЕЛЬНАЯ ВЫРУЧКА В МЕСЯЦ

№	Наименование услуг	Цена, руб.	Кол-во	Выручка
1	Мыло	200	300	60 000
			ИТОГО:	60 000

ШАГ 4. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

ШАГ 4. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ВЫРУЧКИ

Первоначально необходимо определить структуру доходов и их источники, то есть спрогнозировать выручку.

Для получения расчета выручки необходимо посчитать планируемое количество каждого товара/услуги в месяц, и умножить на цену товара.

$$\text{ВЫРУЧКА} = \text{КОЛИЧЕСТВО ТОВАРОВ} * \text{ЦЕНУ ТОВАРА}$$

Размер выручки сам по себе ничего не говорит об эффективности бизнеса. Чтобы понять, прибыльна или убыточна компания, необходимо рассчитать чистую прибыль.

Чистая прибыль (или убыток) — это итоговый финансовый результат по итогам деятельности, за вычетом всех расходов.

ПЛАНИРОВАНИЕ РАСХОДОВ

Операционные расходы — все расходы, которые она несет в процессе своей работы (т.е. связанные с основным видом деятельности). Например, закупка товара, зарплаты, аренда, налоги, оплата подрядчиков.

Разобьем для удобства операционные расходы на инвестиционные, постоянные и переменные.

Инвестиционные расходы — это расходы, необходимые на создание бизнеса. Например, на покупку оборудования, аренду помещения и обеспечительные платежи по ней, ремонт. Данный вид расходов учитывается при расчете чистой прибыли (убытков) нарастающим итогом и помогает понять, насколько быстро окупится открываемый бизнес.

Постоянные расходы — это то, что оплачивается ежемесячно примерно в одинаковом объеме: аренда офиса, интернет, канцтовары, фиксированная зарплата бухгалтера.

Переменные расходы — это расходы, которые меняются вместе с выручкой. Например, это могут быть премии или бонусы для сотрудников, зависящие от количества и стоимости оказанных услуг. Также, к переменным расходам можно отнести стоимость расходных материалов. Продал — сделал выручку, не продал — не сделал. Выручка растет — и переменные расходы растут, падает — и они падают. Вообще не будет выручки — и этих расходов не будет.

ШАГ 4. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

Постоянные и переменные расходы

№	Наименование позиции	Стоимость (руб.) за 1 мес
1	Оплата коммунальных услуг	2 000
2	Арендная плата	20 000
3	Расходы на производство товаров	6 000
4	Расходы на рекламу	5 000
	ИТОГО	33 000

Налоговые платежи в бюджет в год

№	Наименование позиции	Стоимость (руб.)
1	Фиксированные взносы ИП	53 658 руб. + 1% с дохода свыше 300 тыс. руб.
2	УСН (Доходы)	Доходы * 6%
3	УСН (Доходы - Расходы)	(Доходы - Расходы) * 15%
4	ПСН для ИП (при наличии такого вида деятельности)	Потенциально возможный к получению доход в год / Кол-во дней * 6% Используйте калькулятор на сайте ФНС
5	НПД (самозанятый)	Доходы * 4% - при работе с ФЛ Доходы * 6% при работе с ЮЛ

Суммы налоговых отчислений указаны при условии отсутствия наемных работников



Калькулятор ПСН

ШАГ 5. ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

ШАГ 5. ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

ДЕКЛАРАЦИЯ НА ПРОДУКЦИЮ

Сертификация мыла ручной работы - это добровольная процедура в системе сертификации ГОСТ Р, но данная продукция подлежит обязательному декларированию на соответствие ТР ТС 009-2011 «О безопасности косметической продукции». Т.е. предприниматель, изготавливающий данный продукт, должен оформить в обязательном порядке декларацию о соответствии. Вместе с декларацией соответствия можно оформить и добровольный сертификат соответствия.

Следует отметить, что сертификаты и декларации о соответствии оформляются только на юридическое лицо или индивидуального предпринимателя. Самозанятые/физлица не могут сертифицировать и декларировать свою продукцию.

Чтобы получить декларацию и продавать свою продукцию необходимо зарегистрироваться в качестве ИП или юридического лица (ООО).

Первое, что необходимо сделать, собрать необходимый пакет документов. Затем предоставить образцы продукции над которыми проводятся лабораторные сертификационные испытания. На основании результатов данных испытаний выдается протокол испытаний, номер которого будет отражен в декларации соответствия. В декларации перечисляются заявленные наименования продукции. То есть, если производитель заявляет для сертификации или декларирования несколько видов мыла ручной работы, то все они будут перечислены в одном документе.

Если Вы реализуете свое мыло и бомбочки для ванны, как сувенирную продукцию, то Вы должны на этикетке указать «Не является косметической продукцией». В этом случае Вам нужно оформить Отказное письмо.

Если вы самозанятый и не планируете продавать через торговые сети, то декларация на продукцию не требуется

ШАГ 5. ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

Для мыловарения характерны те же сложности, что и для большинства видов рукоделия.

Каналы продаж. Самое главное в домашнем бизнесе – найти покупателей и добиться регулярных продаж. Помочь в этом может уникальное предложение, которое заинтересует потребителей и оптовых закупщиков. Поддерживать регулярные продажи придется активной рекламой

Навыки по изготовлению мыла. Здесь важна и технология, и фантазия, и качество исполнения. Все это влияет на то, будет ли пользоваться спросом ваша продукция.

Конкуренция. Помимо других рукодельниц, существует конкуренция со стороны крупных производителей. На рынке их не более 20, но они задают направление всему рынку. Зачастую конкурировать с ними в цене бессмысленно. Надеяться остается только на оригинальность своей идеи и бирку «handmade», способную привлечь ценителей. Всегда думайте о том, почему покупатель должен предпочесть вашу продукцию более доступному и популярному товару. Если вы не сможете ответить себе на этот вопрос, то покупатель – тем более.

Риск отмены заказа или проблемы с оплатой. Поэтому можно работать по предоплате. Но с отправкой товара проблемы не заканчиваются. Посылка может повредиться при транспортировке или вообще потеряться. Чтобы предотвратить этот риск, нужно хорошо упаковывать домашнее мыло, отправлять посылки с объявленной ценностью или заключить договор с транспортной компанией, которая в минимальные сроки будет доставлять посылки в целости и сохранности.

Выполнение всех функций. При малых объемах вы будете справляться в одиночку: сами сделали, сами продали. В этом ошибка многих мыловаров – все делать самостоятельно. Но лучше делегировать кому-то функцию производителя и заниматься только организационной работой: закупить сырье, договариваться о сотрудничестве с оптовыми закупщиками, вести розничные продажи. Это целесообразно делать, когда бизнес стабилизируется и начнет приносить хороший доход.



МОЙБИЗНЕС14.РФ

Консультации специалистов
Центра «Мой бизнес»
по **бесплатной горячей линии:**

 **8-800-100-58-80**

 **8-924-873-00-97**