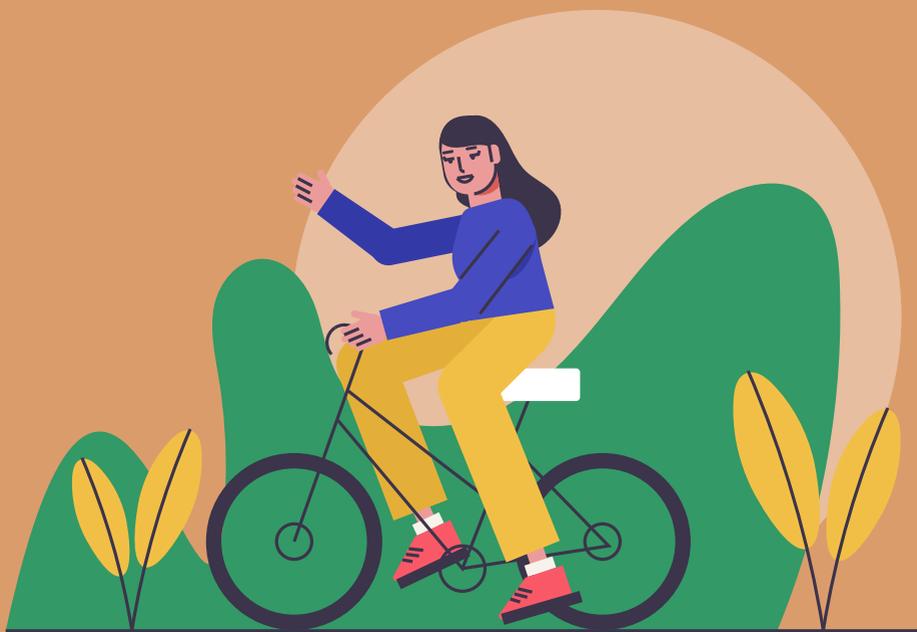


ПРОКАТ ВЕЛОСИПЕДОВ



СТАРТОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ: от 500 тыс. руб.

ПРОКАТ ВЕЛОСИПЕДОВ



Актуальность бизнеса по прокату велосипедов в современных условиях становится все более очевидной. В условиях глобального увеличения числа автомобилей и активной урбанизации, города становятся переполненными транспортом, что создает серьезные проблемы, такие как загрязнение воздуха, шум и заторы. Это, в свою очередь, подталкивает общество к поиску альтернативных способов передвижения, и прокат велосипедов представляет собой отличное решение.

В последние годы наблюдается растущий интерес к здоровому образу жизни. Люди осознают важность физической активности и выбирают более активные способы передвижения. Велосипед – это не только эффективный способ добраться до места назначения, но и отличная возможность поддерживать физическую форму, улучшать общее самочувствие и снижать уровень стресса.

С учетом современных тенденций к экологии и здоровому образу жизни, бизнес по прокату велосипедов имеет огромный потенциал для роста. Это направление становится все более популярным как среди местных жителей, так и среди туристов, что открывает горизонты для дальнейшего расширения и устойчивого развития.



ПРОКАТ ВЕЛОСИПЕДОВ



ШАГ 1. ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ АССОРТИМЕНТ

ШАГ 1. ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ, АССОРТИМЕНТ

Упаковка бизнеса по прокату велосипедов включает в себя несколько важных аспектов, которые помогут создать привлекательное и эффективное предложение на рынке. Рассмотрим основные элементы, которые необходимо учесть.

Количество велосипедов, необходимых для бизнеса, зависит от численности населения города и уровня спроса. Якутска с населением рекомендуется иметь 1 велосипед на каждые 10 000 жителей. Для начала можете будет достаточно начать с 12-15 велосипедов.

Необходимо купить разные велосипеды для разных категорий:

- Мужские транспортные средства;
- Женские велосипеды;
- Подростковый транспорт..

Выбор подходящего месторасположения критически важен для успеха бизнеса. Рассмотрите следующие варианты:

- Центр города;
- Возле велодорожек;
- Возле парков и площадей;

Стоимость проката одного часа должна быть конкурентоспособной, но и достаточной для покрытия расходов и получения прибыли. Исходя из рыночной ситуации, цена может варьироваться 150-200 руб. в час.

Цены могут также быть снижены для длительных арен (например, скидка при аренде на несколько часов или целый день).

Для того чтобы организовать эффективный прокат велосипедов потребуется 1 – 2 работника.

Функции работника:

- отвечать на звонки.;
- общаться с клиентами;
- производить расчеты с клиентами.
- подготовка инвентаря к использованию (мелкий ремонт, подкачка колес и т.д.);
- отслеживание движение инвентаря
- ведение учета.

ПРОКАТ ВЕЛОСИПЕДОВ



ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

ВЫБОР ОРГАНИЗАЦИОННО -ПРАВОВОЙ ФОРМЫ.

Выбор организационно-правовой формы зависит от наличия работников и формата работы, в большинстве случаев подойдет регистрация в качестве самозанятого.

- Если для реализации проекта требуется работники, то необходимо открыть **ИП или ООО**.
- Если вы не планируете нанимать работников, и не нужен лицевой счет в банке, 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.

Как основной код ОКВЭД подойдут следующие, в зависимости от ассортимента:

Код ОКВЭД

71.40.4 - Прокат инвентаря и оборудования для проведения досуга и отдыха

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



ПРОКАТ ВЕЛОСИПЕДОВ



ШАГ 3. РАССЧИТАТЬ ВЛОЖЕНИЯ И ВЫРУЧКУ

ШАГ 3. РАССЧИТАТЬ ВЛОЖЕНИЯ И ВЫРУЧКУ

СТАРТОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ НА ОТКРЫТИЕ БИЗНЕСА

№	Наименование позиции	Стоимость (руб.)
1	Велосипеды 15 шт	375 000
2	Расходные материалы	20 000
3	Замки для велосипедов 15 шт	30 000
4	Наборы инструментов для велосипедного ремонта	5 000
5	Оборудование раб места (мебель, оборудование для хранения)	20 000
6	Аренда	25 000
7	Реклама и маркетинг	25 000
	ИТОГО	500 000

ПРЕДПОЛОЖИТЕЛЬНАЯ ВЫРУЧКА В МЕСЯЦ

№	Наименование услуг	Средняя цена, руб.	Кол-во ч	Выручка
1	Аренда велосипеда (средняя проходимость 30 ч/день средний чек - 2 ч. (300 руб.) 22 рабочих дня в месяц)	300	660	198 000
			ИТОГО:	198 000

ПРОКАТ ВЕЛОСИПЕДОВ



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 в месяц

№	Наименование позиции	Стоимость (руб.)
1	Услуги связи (телефон, интернет)	1 500
2	Реклама	5 000
3	Аренда помещения (гараж)	5 000
4	Прочие расходы	10 000
5	Амортизация	6 750
	ИТОГО	28 250

Налоговые платежи в бюджет в год

№	Наименование позиции	Стоимость (руб.)
1	Фиксированные взносы ИП	49 500 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

ПРОКАТ ВЕЛОСИПЕДОВ



ШАГ 5. ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

ШАГ 5. ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

Основа маркетинговой стратегии проката велосипедов – его удачное расположение. Для привлечения внимания целевой аудитории используется броский современный и креативный дизайн.

Важно правильно определить и сегментировать аудиторию, выставить прайс с учетом ее потребностей и возможностей. Также уделяйте внимание техническому состоянию парка велосипедов: вовремя мойте и проводите техосмотр.

Прокат велосипедов – выгодное вложение денег и простое начинание. Несмотря на ярко выраженную сезонность, бизнес способен приносить хорошие прибыли. Его легко расширить, обустроив точки по всему городу. Можно добавить в прайс прокат роликов, а зимой заниматься прокатом коньков.

Для ведения бизнеса по сдаче велосипедов в аренду не требуется специальных лицензий. Но рекомендуется заключить отдельный договор страхования для случаев, когда клиент получил травму из-за технической неисправности.

В качестве помещения необходимо арендовать гараж, это обойдется дешевле.

Помимо прочего, стоит продвигать продукт и в социальных сетях. Учтывая молодую целевую аудиторию нашего проекта, именно этот этап привлечения может стать ключевым. Небольшая фишка: вооружитесь фотоаппаратом. По желанию клиентов, можете фотографировать их на велосипеде. А свои новые фото они могут получить в группу ВКонтакте, которую надо открыть заранее.



ПРОКАТ ВЕЛОСИПЕДОВ



[МОЙБИЗНЕС14.РФ](https://moibiznes14.rf)

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

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

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