



ПОЛИРОВКА И ХИМЧИСТКА МАШИН (ДЕТЕЙЛИНГ - СТУДИЯ)



СТАРТОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ: от 200 тыс. руб.

ДЕТЕЙЛИНГ СТУДИЯ



Детейлинг — это комплексная услуга по уходу за автомобилем, включающая профессиональную полировку, химчистку салона и кузова, а также дополнительные процедуры для поддержания и восстановления внешнего вида и технического состояния транспортных средств. В современном мире владельцы автомобилей все больше ценят качество обслуживания и стремятся поддерживать свои автомобили в идеальном состоянии, что создает стабильный спрос на услуги детейлинга. Детейлинг-студия работает не на количество, а на высокое качество и оперативное выполнение услуг для каждого отдельного клиента.

Актуальность бизнеса по детейлингу состоит в том, что с каждым годом количество транспортных средств на дороге увеличивается, каждый владелец стремится защитить свою машину от царапин, поломок и аварий. Но в тоже время ему хочется и выделиться. Все эти проблемы закрывает детейлинг: сделать обновление корпуса и мелкий ремонт или добавить визуальные эффекты.

Направленность детейлинг-студии может быть разнообразной. В принципе детейлинг разделен на внешний - экстерьерный (кузов автомобиля) и внутренний - интерьерный (салон). Существуют специальные средства и материалы, которые используются только для кузова или для салона.



ШАГ 1. ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ АССОРТИМЕНТ

ШАГ 1. ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ, АССОРТИМЕНТ

Бизнес по детейлингу представляет собой комплексную деятельность, направленную на обновление, модернизацию и улучшение автомобильного транспорта. Этот вид бизнеса включает в себя широкий спектр услуг, начиная от полировки и химчистки, заканчивая работами по удалению царапин и услуг по уходу за колесными дисками.

Основные услуги:

- Полировка кузова (глубокая, защитная, керамическая);
- Химчистка салона (ковровых покрытий, сидений, пластика);
- Обработка кузова воском или керамическим покрытием;
- Очистка стекол и фар;
- Обработка пластика и резиновых элементов;
- Услуги по удалению царапин и восстановлению лакокрасочного покрытия;
- Услуги по уходу за колесными дисками.

Целевая аудитория детейлинг-студий включает в себя различные группы клиентов, каждая из которых имеет свои особенности, потребности и предпочтения.

Кроме того, целевой аудиторией также являются автосалоны и дилеры, которым нужна быстрая и качественная подготовка автомобилей к продаже, улучшение внешнего вида для повышения привлекательности.



ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

ВЫБОР ОРГАНИЗАЦИОННО -ПРАВОВОЙ ФОРМЫ.

Выбор организационно-правовой формы небольшой детейлинг - студии зависит от наличия работников и формата:

- Если для реализации проекта требуется работники, то необходимо открыть **ИП или ООО**. У ИП меньше отчетности, но если хотите работать с партнером, придется открыть ООО.
- 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.

Вот что может подойти для детейлинг - студии как основной код ОКВЭД:

Код ОКВЭД
45.20.3 - Мойка автотранспортных средств, полирование и предоставление аналогичных услуг
45.20 - Техническое обслуживание и ремонт автотранспортных средств
96.01 - Стирка и химическая чистка текстильных и меховых изделий
96.09 - Предоставление прочих персональных услуг, не включенных в другие группировки

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:

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



Для Apple



Для Android

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.



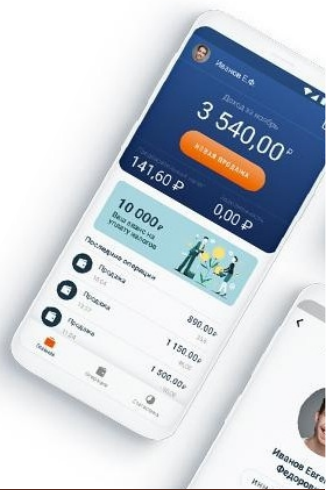
МОЙ НАЛОГ
МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ
ДЛЯ САМОЗАНЯТЫХ



Инструкция по работе
с приложением «Мой налог»

8 (800) 222-22-22

Контакт-центр ФНС России





ШАГ 3. РАССЧИТАТЬ ВЛОЖЕНИЯ И ВЫРУЧКУ

ШАГ 3. РАССЧИТАТЬ ВЛОЖЕНИЯ И ВЫРУЧКУ

СТАРТОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ НА ОТКРЫТИЕ БИЗНЕСА

№	Наименование позиции	Стоимость (руб.)
1	Полировальные машинки (роторные, эксцентриковые, планетарные)	от 15 000 до 50 000 руб.
2	Пылесос для сухой и влажной уборки	от 10 000 до 30 000 руб.
3	Экстрактор (моющий пылесос)	от 20 000 до 50 000 руб.
4	Аппарат высокого давления (мойка)	от 15 000 до 40 000 руб.
5	Компрессор	от 10 000 до 25 000 руб.
6	Осветительное оборудование	от 10 000 до 40 000 руб.
7	Стол для деталей и инструментов	от 5 000 до 15 000 руб.
8	Стеллажи для хранения материалов	от 5 000 до 20 000 руб.
9	Вспомогательные средства (фены для сушки, щетки, губки, микрофибры, аппликаторы, ведра и т.д.)	от 10 000 до 30 000 руб.
ИТОГО:		200 000

ПРЕДПОЛОЖИТЕЛЬНАЯ ВЫРУЧКА В МЕСЯЦ

№	Наименование услуг	Цена, руб.	Кол-во	Выручка
1	Полировка кузова (глубокая, защитная, керамическая)	8 000 - 25 000	25	180 000
2	Химчистка салона (ковровых покрытий, сидений, пластика)	1 500 - 20 000	15	150 000
3	Обработка кузова воском или керамическим покрытием	2 000 - 50 000	15	55 000
4	Очистка стекол и фар	1 000 - 3 000	30	90 000
5	Обработка пластика и резиновых элементов	1 000 - 3 000	30	90 000
ИТОГО:				565 000



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 в месяц

№	Наименование позиции	Стоимость (руб.)
1	Реклама и маркетинг	10 000
2	Расходные материалы и химия	30 000
3	Коммунальные расходы	20 000
4	Аренда помещения	80 000
5	Заработная плата (при необходимости)	150 000
	ИТОГО	290 000

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

- Высокие требования к качеству услуг: детейлинг подразумевает глубокую и тщательную работу с автомобилем, требующую высокой квалификации и внимания к деталям. Повторные клиенты и рекомендации от них – основной источник дохода, поэтому качество должно быть на высоте.
- Постоянное обучение и повышение квалификации: мир детейлинга постоянно развивается, появляются новые материалы, технологии и методики. Мастер должен постоянно совершенствовать свои навыки и следить за новинками, чтобы предоставлять клиентам актуальные услуги.
- Маркетинг и привлечение клиентов: важно не только предоставлять качественные услуги, но и уметь их правильно продвигать. Создание сайта, ведение социальных сетей, участие в автомобильных выставках и мероприятиях, использование различных каналов рекламы – все это необходимо для привлечения клиентов.
- Работа с клиентской базой: в детейлинге очень важны повторные продажи и рекомендации, поэтому важно вести базу клиентов, учитывать их предпочтения и предлагать персонализированные услуги. Также необходимо уделять внимание качеству обслуживания, чтобы клиент остался доволен и вернулся вновь.
- Выбор формата бизнеса: детейлинг можно организовать как стационарный центр, так и мобильный сервис. Мобильный детейлинг имеет более низкий порог входа, но и меньший спектр услуг, а стационарный центр позволяет оказывать более широкий спектр услуг и принимать больше клиентов, но требует больших инвестиций в оборудование и помещение.
- Вложения в оборудование и материалы: для детейлинга требуется специализированное оборудование и профессиональная автохимия. В зависимости от выбранного формата бизнеса и спектра услуг, вложения могут быть значительными.
- Окупаемость бизнеса: при грамотной организации бизнеса и правильной ценовой политике, детейлинг-центр может быстро окупиться. Окупаемость может занять от нескольких месяцев до года.





МОЙБИЗНЕС14.РФ

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

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

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