



ПРОКАТ ДЕТСКИХ МАШИНОК



СТАРТОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ: от 500 тыс. руб.

ПРОКАТ ДЕТСКИХ МАШИНОК



Прокат детских машинок — это современный и востребованный вид услуг, который приобретает всё большую популярность в местах отдыха. Данная деятельность направлена на предоставление детям возможности весело и безопасно проводить время, катаясь на небольших электромобилях и педальных машинках. Это особенно актуально на детских площадках, в парках и торговых центрах, где родители заинтересованы в качественном досуге для своих детей.

Перспективы проката детских машинок выглядят многообещающими. С ростом уровня жизни и увеличением числа семей с маленькими детьми спрос на подобные услуги продолжает расти. Кроме того, внедрение новых моделей с улучшенными техническими характеристиками и привлекательным дизайном расширяет клиентскую базу. Организация проката также выгодна с экономической точки зрения: относительно низкие первоначальные вложения и быстрая окупаемость делают этот бизнес привлекательным для предпринимателей. В целом, прокат детских машинок сочетает в себе развлекательную и коммерческую составляющую, способствуя развитию детского досуга и семейного отдыха.



ПРОКАТ ДЕТСКИХ МАШИНОК



ШАГ 1. ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ АССОРТИМЕНТ

ШАГ 1. ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ, АССОРТИМЕНТ

Основная идея бизнеса — предоставить детям яркие и запоминающиеся впечатления от вождения электромобилей в парках и зонах отдыха. Цель — создать безопасный и популярный аттракцион, который будет приносить стабильный доход за счет высокого спроса и частой оборачиваемости услуги.

Анализ целевой аудитории

- Прямая целевая аудитория — это дети в возрасте от 2 до 8 лет, для которых прокат машинки является желанным развлечением.
- Конечные плательщики и инициаторы — их родители (чаще мамы и бабушки) в возрасте 25-45 лет с доходом средним и выше, которые ищут способы интересно и активно организовать досуг ребенка.

Формат бизнеса

1. **Стационарный летний:** Работа в парках и на площадях в сезон с высоким трафиком семей с детьми.

2. **Зимний в ТЦ:** Круглогодичный прокат в торговых центрах, где сосредоточен поток родителей с детьми.

3. **Выездной на события:** Обслуживание праздников и мероприятий по предварительному заказу с доставкой машинок.

Обязанности оператора:

- Проводить краткий инструктаж для ребенка перед заездом.
- Помогать с посадкой и высадкой.
- Контролировать соблюдение правил и маршрут.
- Обеспечивать безопасную зону для катания.



ШАГ 1. ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ, АССОРТИМЕНТ

Подбор оборудования

Это ваша основная инвестиция. Сформируйте стартовый парк автомашин:

Для мальчиков (основной ассортимент):

- Брендовые модели: Mercedes G-Class, BMW, Lamborghini, Jeep Wrangler, Hummer, полиция, пожарная.

- Популярные темы: Внедорожники, спортивные картинги, тракторы.

Для девочек (обязательно 20-30% парка):

- Брендовые модели: Mercedes G-Class розовый, Mini Cooper, Beetle, розовые внедорожники.

- Популярные темы: Милые розовые или фиолетовые машинки, модели с персонажами Disney (принцессы).

Универсальные и для малышей:

- Тематики: Животные (пони, динозавры), паровозики.

- Особенности: Простые в управлении, яркие, подходят для детей от 1.5-2 лет.

Рекомендуется создать автопарк с одинаковыми аккумуляторами для полной взаимозаменяемости и стандартизации зарядок.

Дополнительное оборудование:

- Ограждение и знаки;

- Инструменты: набор ключей, отверток, мультиметр и т.д.;

- Запчасти: предохранители, колеса, педали, аккумуляторы, пульты и т.д.



ШАГ 1. ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ, АССОРТИМЕНТ

Возможные локации размещения:

1. Парки, скверы и набережные: высокая концентрация целевой аудитории (семьи с детьми), которые пришли целенаправленно гулять и отдыхать. Отсутствие конкуренции с другими развлечениями (как в ТЦ).

2. Торгово-развлекательные центры (ТРЦ): стабильный поток людей в любое время года и при любой погоде. Родители часто ищут, чем занять ребенка во время или после шопинга. Лучшее место для зимнего сезона.

3. Места у популярных детских площадок: позволяет захватить уже сформированную аудиторию детей, которые находятся в настроении для игр и развлечений. Родителям удобно, так как развлечения сосредоточены в одном месте.

4. Прогулочные зоны: работа на "спонтанном" спросе отдыхающих, которые настроены тратить деньги на впечатления.



ПРОКАТ ДЕТСКИХ МАШИНОК



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 и дополнительные ОКВЭДы подойдут следующие, в зависимости от ассортимента могут отличаться

Код ОКВЭД

77.21 Прокат и аренда товаров для отдыха и спортивных товаров.

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
- 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.



Для Apple



Для Android



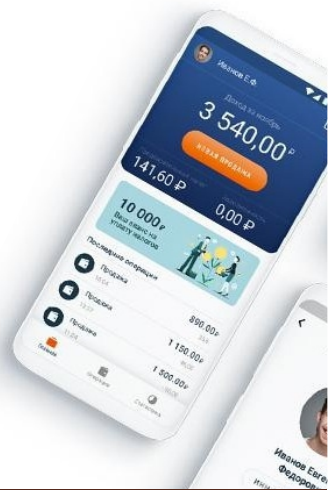
МОЙ НАЛОГ
МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ
ДЛЯ САМОЗАНЯТЫХ



Инструкция по работе
с приложением «Мой налог»

8 (800) 222-22-22

Контакт-центр ФНС России



ПРОКАТ ДЕТСКИХ МАШИНОК



ШАГ 3. РАССЧИТАТЬ ВЛОЖЕНИЯ И ВЫРУЧКУ

ШАГ 3. РАССЧИТАТЬ ВЛОЖЕНИЯ И ВЫРУЧКУ

СТАРТОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ НА ОТКРЫТИЕ БИЗНЕСА

№	Наименование позиции	Стоимость (руб.)
1	Аренда (не более 15%)	75 000
2	Реклама (не более 5%)	25 000
3	Закупка машинок 10 штук	350 000
4	Приобретение аксессуаров (аккумулятора, зарядные устройства)	50 000
	ИТОГО	500 000

ПРЕДПОЛОЖИТЕЛЬНАЯ ВЫРУЧКА В МЕСЯЦ

№	Наименование услуг	Средняя цена, руб.	Кол-во	Выручка
1	Аренда на 5 минут	200	2400*	16 000
			ИТОГО:	480 000

*Средний поток: 80 детей в день.

ПРОКАТ ДЕТСКИХ МАШИНОК



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	Аренда	50 000
2	Амортизационные расходы	20 000
3	Заработная плата (2 чел)	70 000
4	Обслуживание и ремонт	20 000
5	Реклама и маркетинг	15 000
	ИТОГО	175 000

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

ПРОКАТ ДЕТСКИХ МАШИНОК



ШАГ 5. ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

ШАГ 5. ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

1. Привлечение покупателей:

- Яркая визуализация: Используйте цветные шатры, воздушные шары, гирлянды и музыку, чтобы создать праздничную атмосферу.
- «Первая минута бесплатно»: Дайте ребенку проехать круг, чтобы он захотел продолжить, а родитель был спокоен, что ребенок справляется с управлением.
- Акции: «Если несколько детей – получи скидку», «5 поездок по цене 4». Это стимулирует повторные посещения.
- Фото- и видеосопровождение: Предлагайте снять видео на телефон родителя. Детям в костюмах гонщиков это нравится, а в соцсетях идет бесплатная реклама.

2. Контроль времени:

- Таймер с сиреной: Используйте таймер для отсчета времени с громким сигналом.
- Фиксированные круги/маршрут: Организуйте замкнутую трассу. Один круг = ровно 5 минут. Это упрощает подсчет для вас и понимание для клиентов.

3. Другие важные особенности

- Родительский контроль: Имейте в парке несколько машинок с пультом ДУ для самых маленьких или неуверенных детей.
- Погодная зависимость: Летний уличный формат напрямую зависит от погоды. Имейте план «Б» на дождь (например, работу в ТЦ).
- Постоянный уход и внешний вид: Регулярно мойте и заряжайте машинки. Чистый и ухоженный товар вызывает больше доверия.
- Работа с возражениями: Будьте готовы к стандартным фразам «Дорого» и «Он у меня маленький». Продумайте ответы: «Это полные 5 минут катания, а не 2 круга, как у других», «У нас есть машинки с пультом управления, я помогу».

ПРОКАТ ДЕТСКИХ МАШИНОК



[МОЙБИЗНЕС14.РФ](http://MOYBIZNES14.RF)

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

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

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