+7 (495) 9692718
info@marketpublishers.ru

Бизнес-план открытия химчистки и прачечной

https://marketpublishers.ru/r/O02FE87E0B1RU.html
Дата: 20.07.2017
Страниц: 52
Цена: 22 500 руб. (Лицензия на одного пользователя)
Артикул: O02FE87E0B1RU

Описание

Адаптация данного бизнес-плана возможна под любой проект на территории России, Украины и стран СНГ.

Резюме проекта

Идея проекта

Рассматриваемый в данном бизнес-плане инвестиционный проект предполагает осуществление строительства и ввода в эксплуатацию современного предприятия для предоставления услуг химчистки-прачечной на рынке услуг города Горячий Ключ Краснодарского края и близлежащего побережья.

Целевая аудитория проекта

В качестве основного сегмента потребителей, на который будет ориентироваться деятельность химчистки, выбраны люди от ***** до ***** лет, имеющие уровень дохода от ***** руб. в месяц и пользующиеся услуги химической чистки одежды ***** раза в год, а также услугами стирки белья и предметов домашнего обихода ***** раза в месяц.

Конкурентные преимущества проекта

Меньшие сроки выполнения услуг и большая гибкость при приеме и выдачи заказов. Предполагается организация комфортных условий для клиентов в помещении (газеты, журналы, музыка). Прием и выдача заказов, как для индивидуальных потребителей, так и для организаций-потребителей будет оказываться в приемном пункте химчистки или с помощью приемщика, принимающего заказы «на дом».

Рыночная ситуация

Рынок услуг по химической чистке и стирке растет все стремительнее с каждым годом. Как показывают исследования рынка, в среднем годовой рост составляет ***** %.

По результатам исследования рынка услуг химчисток и прачечных в г. *****, потенциальный объем заказов услуг проекта составит ***** заказов в год.

Конкурентная среда

*****

Выдержки из исследования

***

Клининговые услуги постепенно становятся неотъемлемой частью не только других стран, но и нашего общества. У современных людей наиболее остро проявляется нехватка времени. С повышением темпа и динамики жизни основная часть бытовых обязанностей закономерно переносится на представителей сферы различных услуг.

Прачечная – предприятие бытового обслуживания, производящее стирку и последующую обработку белья. Услугами прачечных пользуются как физические лица, так и предприятия с организациями, которым требуется большое количество чистого белья – больницы, гостиницы и т. п.

Грязное белье, попадающее в прачечную, проходит процесс, состоящий из нескольких стадий.

***

Химчистка – это физико-химический процесс очистки одежды или текстиля, использующий какой-либо растворитель (кроме воды). Основное назначение химической чистки: удаление грязи и пятен, которые не поддаются обычной стирке.

На сегодняшний день наиболее распространенной является химическая чистка перхлорэтиленом (ПХЭ). В качестве альтернатив применяется аквачистка, где вместо растворителя используется вода и моющие средства – ПАВ (поверхностно-активные вещества). Помимо растворителей, в химической чистке участвуют иные химматериалы – моющие и жирующие вещества, средства для зачистки и пятновыводки. Подбор

химматериалов зависит от используемой технологии (ПХЭ, углеводородные растворители или аквачистка) и от обрабатываемого ассортимента изделий (кожа, мех, текстиль и пр.).

Можно выделить пять основных стадий технологического процесса химической чистки:

*****
*****
*****
*****
*****

Анализ рынка

Рынок услуг по химической чистке и стирке растет все стремительнее с каждым годом. Как показывают исследования рынка, в среднем годовой рост составляет *****%. В то же время растет и спрос на услуги химчисток.

В свою очередь, среднем годовой рост рынка услуг химчисток и прачечных ***** составляет *****%.

***

Сбор и анализ статистических данных для бизнес-плана показали, что основными клиентами химчисток являются такие категории людей:

Клиенты с высоким уровнем достатка, которые могут позволить себе покупку дорогих вещей и оплату их профессиональной чистки.

Клиенты со средним уровнем достатка – обращаются реже, но с большими объемами заказов или сложными загрязнениями (т.е. заказывают более дорогие услуги).

Организации, оказывающие услуги населению (отели, салоны).

Организации, занимающиеся продажей одежды или изделий из текстиля, замши, меха.

Организации, сотрудники которых носят единую форму одежды.

***

В качестве основного сегмента потребителей, на который будет ориентироваться деятельность химчистки, выбраны люди от ***** до **** лет, имеющие уровень дохода от ***** руб. в месяц и пользующиеся услуги химической чистки одежды ***** раза в год, а также услугами стирки белья и предметов домашнего обихода ***** раза в месяц.

***

По результатам исследования, с учетом численности населения г. *****, потенциальный объем заказов услуг проекта составит ***** заказов в год.

***

Организационный план

***

Также стоит отметить, что химчистка является предприятием повышенной опасности, поэтому при открытии к ней предъявляется повышенные требования со стороны контролирующих органов, включая организацию санитарной зоны, обязательное наличие вентиляции отопления, организация помещения для хранения химических реагентов, их правильная утилизация и т.д.

Основными нормативными документами, регламентирующими работу являются:

*****
*****
*****
*****
*****
*****

Помещение

Химчистка является объектом повышенной опасности, в связи с этим к ней применяются особые требования.

Производственное помещение, в котором непосредственно располагается химчистка,

должно находиться в нежилом отдельно стоящем здании, на расстояние не менее ***** метров от жилых объектов (возможно уменьшение данного расстояние при условии согласования).

Размещение химчистки в жилых зданиях, рядом с продуктовыми магазинами и предприятиями общественного питания, – запрещено.

Оптимально будет открыть химчистку на 1 этаже (также для этих целей подойдет подвал или цокольное помещение), при этом объем производственных помещений должен быть не менее ***** кубических метров на одного работающего, высота потолков – не менее ***** метров. Общая минимальная площадь помещения должна быть не менее ***** кв. м.

Помещение должно быть разделано на следующие помещения:

*****
*****
*****
*****
*****

Оборудование

Исходя из выбранной специфики работы предприятия, можно подбирать необходимое оборудование:

специальные машины для химчистки (на перхлорэтилене), плюс самоочищающиеся баки и нейлоновые фильтры. Для небольшого производства подойдут приборы на 10-12 кг, для объёмных изделий – понадобятся устройства на 18-25 кг. Так как создаваемое предприятие планирует заниматься на только текстилем, но и кожей и мехами, то потребуется закупать более дорогое оборудование (дополнительные машины для чистки и покрасочные кабины);

кабина, в которой будут зачищаться или выводиться пятна (или стол);

паровоздушные манекены для чистки верхней одежды;

паровые пневматические манекены для растяжки штанин и рукавов;

парогенератор и компрессор;

комбинированные многофункциональные гладильные столы (с электро-паровыми утюгами);

прессы для брюк;

специальные установки, чтобы упаковывать и хранить одежду;

вешалки, корзины-тележки;

щетки, ярлыки;

стеллажи для хранения и столы (с нагрузкой до 200 кг).

***

Для организации работы предприятия планируется приобрести следующее оборудование:

+7 (495) 9692718
info@marketpublishers.ru

Содержание

Перечень таблиц, диаграмм, рисунков
Резюме

РАЗДЕЛ 1. ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

1.1. Идея проекта
1.2. Концепция проекта

РАЗДЕЛ 2. АНАЛИЗ РЫНКА

РАЗДЕЛ 3. КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА

РАЗДЕЛ 4. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

4.1. Прямая реклама
4.2. Search Engine Optimization, SEO – поисковая оптимизация сайта
4.3. Контекстная реклама

РАЗДЕЛ 5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

5.1. Организация деятельности
5.2. Помещение
5.3. Оборудование
5.4. Персонал проекта

РАЗДЕЛ 6. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

6.1. Условия и допущения, принятые для расчета
6.2. Исходные данные
  6.2.1. Налоговое окружение
  6.2.2. Номенклатура и цены услуг проекта
  6.2.3. Загрузка производства и план продаж
  6.2.4. Номенклатура и цены сырья, материалов и пр.
  6.2.5. Численность персонала и заработная плата
  6.2.6. Калькуляция затрат
  6.2.7. Капитальные затраты (инвестиции)
6.3. Калькуляция себестоимости продукции

+7 (495) 9692718
info@marketpublishers.ru

6.4. Расчет выручки
6.5. Расчет прибылей, убытков и денежных потоков
6.6. Налоговые и страховые отчисления
6.7. Оценка экономической эффективности проекта

РАЗДЕЛ 7. ОЦЕНКА РИСКОВ

7.1. Анализ чувствительности
7.2. Уровень безубыточности

+7 (495) 9692718
info@marketpublishers.ru

Оформление заказа

Product name: Бизнес-план открытия химчистки и прачечной

Product link: https://marketpublishers.ru/r/O02FE87E0B1RU.html

Цена: 22 500 руб. (Single User License / Electronic Delivery)

If you want to order Corporate License or Hard Copy, please, contact our Customer Service: info@marketpublishers.ru

Payment

To pay by Credit Card (Visa, MasterCard, American Express, PayPal), please, click button on product page https://marketpublishers.ru/r/O02FE87E0B1RU.html

To pay by Wire Transfer, please, fill in your contact details in the form below:

Имя:

Фамилия:

Email:

Компания:

Адрес:

Город:

Zip code:

Страна:

Tel:

Факс:

Your message:

**All fields are required

Custumer signature _____

Please, note that by ordering from marketpublishers.com you are agreeing to our Terms & Conditions at https://marketpublishers.com/docs/terms.html

To place an order via fax simply print this form, fill in the information below and fax the completed form to +44 20 7900 3970