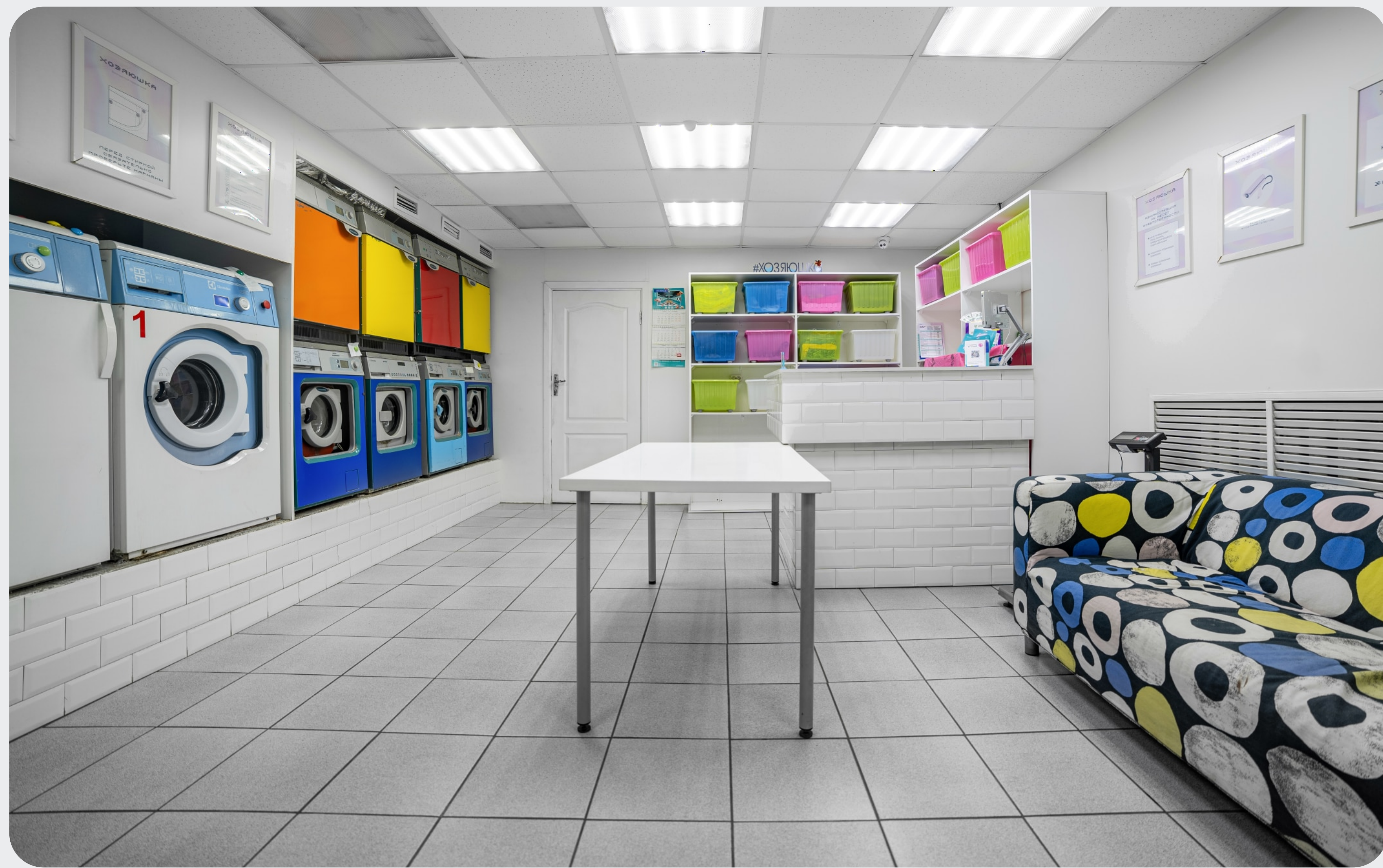


Кейс об открытии одной из точек инновационной химчистки «Хозяюшка» с чистой прибылью 342 000₽ уже через 90 дней после открытия



Шаг 1.

Точка «А»:
Желание открыть точку в Москве.

Нашей целью было открытие в Москве рентабельного бизнеса с умеренными рисками на растущем рынке.

Мы выбрали сферу химчистки, так как этот сегмент демонстрирует впечатляющую динамику роста в России – порядка 21% ежегодно. Кроме того, химчистка относится к числу простых в управлении видов предпринимательской деятельности. Это обусловлено относительной простотой бизнес-процессов в этой сфере и невысоким порогом входа в отрасль.

Учитывая хорошие перспективы роста данного рынка в Москве и доступность бизнес-модели, мы приняли решение о запуске.

Шаг 2.

Подготовка к запуску бизнеса:
выбрали формат «СТАНДАРТ», составили детальный бизнес-план.

Были рассмотрены 3 варианта открытия. Мы остановились на формате «Стандарт» с объемом необходимых вложений до 5 миллионов рублей. Данный формат позволяет минимизировать влияние сезонных колебаний спроса и выйти на прибыльность уже с первых месяцев работы.

Перед принятием окончательного решения о запуске, нами были составлены подробный бизнес-план и финансовая модель проекта. Это позволило спрогнозировать основные экономические показатели, сроки выхода на точку безубыточности и целевые показатели при выходе на плановую мощность. Такой подход уменьшил риски и позволил нам принять взвешенное решение.

Шаг 3.

Выбор помещения:
получилось найти очень хороший вариант, благодаря опыту и знаниям.

Благодаря слаженной командной работе с управляющей компанией, мы достаточно быстро определились с оптимальным вариантом аренды помещения для химчистки.

Наш выбор пал на площадку площадью 85 кв. м. в крупнейшем торговом центре Москвы — Авиапарке. Данная локация отличается высоким клиентским трафиком и платежеспособной аудиторией.

Процесс согласования аренды занял достаточно много времени, пришлось пойти на некоторые уступки требованиям арендодателя, однако в итоге нам удалось достичь компромисса на взаимовыгодных условиях.

После подписания договора аренды были оперативно разработаны проектно-сметная документация и дизайн-проект нашей химчистки.

Благодаря четкой и слаженной работе всей команды, уже через 30 дней после старта был полностью завершен ремонт помещения в соответствии с согласованным дизайн-проектом.

Шаг 4.

Закупили оборудование со скидкой.

На этапе закупки оборудования для нашей химчистки нам удалось договориться о существенной скидке с одним из ключевых поставщиков профессионального оборудования.

Изначально, согласно разработанной нами смете расходов на оснащение точки, планировалось потратить 2 163 000 рублей на закупку всего необходимого оборудования и расходных материалов.

В результате переговоров нам удалось получить скидку в размере 8% от стоимости заказа. Таким образом, фактические затраты на приобретение оборудования для нашей химчистки в итоге составили 2 000 000 рублей.

Поскольку вся необходимая техника и расходные материалы имелись в наличии на центральном складе поставщика в Москве, нам удалось оперативно организовать доставку и монтаж всего оборудования на нашей площадке всего в течение трех дней после оформления заявки.

Такой подход позволил нам максимально эффективно использовать время на этапе запуска химчистки и приступить к отработке бизнес-процессов.

Шаг 5.

Заключили договор с крупным апарт-отелем и фитнес-центром, сделали техническое открытие, чтобы выйти на точку безубыточности уже с 1 месяца.

Благодаря проведенной нами маркетинговой кампании еще на этапе подготовки к открытию, удалось получить заявки на сотрудничество от нескольких потенциальных партнеров.

В результате переговоров, до официального старта работы химчистки, нам удалось заключить два долгосрочных договора на обслуживание с такими крупными организациями как ЖК «Лайнер» и фитнес-центр «Дон-Спорт».

За первый месяц работы эти стратегические партнеры из сегмента корпоративных клиентов обеспечили нам чистую прибыль в размере 180 000 рублей.

Такой подход по наработке клиентской базы до официального старта позволил обеспечить значительный объем заказов уже в первые недели работы химчистки. Это положительно сказалось на экономике проекта на начальной стадии.

Шаг 6.

Запросили субсидию у государства.

Благодаря помощи высококвалифицированных специалистов из управляющей компании, нам удалось подготовить полный пакет документов для подачи заявки в региональный Фонд поддержки малого предпринимательства на получение субсидии.

Данная субсидия предоставляется в качестве возмещения затрат на открытие и развитие собственного бизнеса.

Спустя два месяца после подачи заявки, она была одобрена Фондом. Мы получили субсидию в размере 500 000 рублей на компенсацию части вложений в приобретение оборудования для нашей химчистки.

Такой подход по привлечению государственной финансовой поддержки позволил нам уже на начальной этапе снизить первоначальную нагрузку на бизнес и высвободить средства для дальнейшего масштабирования.

Шаг 8.

Точка «Б»

Спустя 90 дней после запуска нашей химчистки «Хозяюшка» мы оценили, что фактические финансовые и операционные показатели бизнеса полностью соответствуют ожиданиям, описанным в разработанном нами бизнес-плане.

На третий месяц работы чистая прибыль составила 342 000 рублей. Это один из самых высоких и динамичных показателей в масштабе всей сети. Такие результаты стали возможны благодаря взвешенному подходу к разработке бизнес-плана, проработке всех аспектов, включая выбор оптимальной локации, формирование клиентской базы еще до старта, эффективный маркетинг, оптимизация издержек и слаженная работа всей команды на всех этапах реализации проекта.

Хотите получить такие же результаты или даже лучше?

+7 (499) 325-59-35

franchise@stirka.online

Telegram