



Химчистка обуви Rima

Стартап проект

**Деятельность:
химчистка обуви**

**Требуемый бюджет:
8 200 000тг**

**Срок окупаемости:
7 месяцев**

**Ежемес. дивиденды:
1 500 000тг**

**Чистая прибыль:
7 500 000тг**

О НАС....



Бренд:

На казахском языке слово “Pima” означает валенок или сапог, сделанный из войлока. Это традиционная обувь, которая используется в холодное время года для защиты от холода. Валенки играли важную роль в истории Казахстана и Средней Азии, обеспечивая тепло и комфорт в суровых климатических условиях и поддерживая кочевой образ жизни. Они также имели культурное и экономическое значение, будучи частью традиционного костюма и важным ремеслом.

Компания:

Компания - специализируется на профессиональной химчистке и реставрации обуви и кожаных изделия по итальянской технологии.

О НАС....



Стадия проекта:

Pima начала свою деятельность 1го июня 2024г. Осуществляет свою деятельность в арендуемом помещении площадью 44м² в г.Алматы, по адресу: Алмалинский район, пр.Абая, дом 101. Локация является оптимальным для ведения бизнеса. Стоимость аренды составляет 500 000тг.

Оказываемые услуги:

- Химчистка обуви;
- Реставрация кожи и замши;
- Покраска и восстановление цвета;
- Ремонт обуви;
- Реставрация и ремонт сумок;
- Ремонт чемоданов;

Преимущества среди конкурентов:

- Применение только профессиональных средств;
- Собственная курьерская служба;
- Поддержка экокультуры

Финансовое положение

Ежедневная выручка:

60 000тг
ср.min

200 000тг
max



Ежемесячный доход

2 300 000тг
показатель за август

Расходы:

ЗП сотрудников - 1 700 000тг
Аренда помещения - 500 000тг
Ком.услуги - 50 000тг
Тарг.реклама - 150 000тг
Реклама 2ГИС - 220 000тг
Расходные материалы - 30 000тг

Чистая прибыль

-350 000тг

Активы предприятия



Зона приемки

косметический ремонт, мебель,
оборудования

1 900 000тг

Товары

товары на продажу, расходные
материалы для производства работ

1 400 000тг

Мастерская

оборудования, мебель,
инструменты

5 200 000тг

Транспорт

мопед курьера

200 000тг

Немат.активы

реклама 2ГИС, программное
обеспечение, дизайн

1 140 000тг

Итого: 9 840 000тг

Убытки предприятия



Закуп

Неправильный закуп расходных материалов, оборудования

200 000тг

Автоматизация

Неправильный выбор ПО для автоматизации

150 000тг

Реклама

Неправильный выбор ПО для автоматизации

489 000тг

Люди

Найм неквалифицированных сотрудников

661 000тг

Рабочее место

Неправильная организация рабочих мест

85 000тг

Итого: -1 585 000тг

Цель
привлечения
инвестиции



Маркетинговая компания

Маркетинговая кампания для увеличения ежедневных продаж услуг до 15ед.

Пополнение оборотных средств

ЗП сотрудников, расширение возможности автоматизации, закуп оборудования, расходных материалов, товаров на продажу

Расширение рабочей зоны

Аренда и обустройство дополнительной площади для рабочей зоны

Финальная точка:

Ежедневная
выручка

200 000тг/день
ср.min

Бюджет
требуемой
инвестиции



Маркетинговая
компания

4 500 000тг

Пополнение
оборотных средств

3 300 000тг

Расширение
рабочей зоны

700 000тг

ИТОГО:

8 500 000тг

Ожидаемый результат

Ежедневная выручка:

200 000тг
ср.min

270 000тг
max



Ежемесячный доход

7 000 000тг

Расходы:

ЗП сотрудников - 2 200 000тг
Аренда помещения - 500 000тг
Ком.услуги - 50 000тг
Рекламная кампания - 375 000тг
Реклама 2ГИС - 220 000тг
Расходные материалы - 50 000тг



Чистая прибыль

+3 600 000тг

Условия инвестирования



Срок контракта

1 год

Срок окупаемости

7 месяцев

Дивиденды

**1 500 000тг
в месяц**

Чистая прибыль

7 500 000тг

Доходность

88.25%