



# 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 44м<sup>2</sup> 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%**