



УСЛУГИ ПО РЕМОНТУ ОБУВИ



УСЛУГИ ПО РЕМОНТУ ОБУВИ

Бизнес по ремонту обуви в течение многих лет остается перспективным и востребованным. Актуальность создания собственных мастерских обусловлена множеством факторов. Прежде всего, ремонт обуви – это популярная бытовая услуга.

Сапожник - мастер, который производит и ремонтирует обувь вручную. Сапожники также могут выполнять другие работы, связанные с кожей, такие как ремонт ремней или шитье других предметов, таких как сумки.

Обувь необходима всем: женщинам, мужчинам, детям. Одному человеку нужно несколько разных пар на холодный и тёплый сезоны, чтобы обуваться по погоде. Однако, изделия регулярно требуют ремонта - замены подошвы, набоек, замков, стелек.



УСЛУГИ ПО РЕМОНТУ ОБУВИ

**МОЙ
БИЗНЕС**
Забайкальский край



ШАГ 1. ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ АССОРТИМЕНТ УСЛУГ

ШАГ 1. ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ, АССОРТИМЕНТ УСЛУГ

Для начала выберем формат, в котором будет работать заведение. Их может быть два: эконом и средний. Первый не потребует больших вложений: это один мастер (обычно сам владелец), а работа проходит в маленьком киоске. Средний формат – это несколько мастеров, профессиональное оборудование и широкий перечень услуг.

Для обувной мастерской вполне хватит 30 кв. м, на которых расположится все оборудование и смогут трудиться 2-3 сапожника.

Стоит обратить внимание на отсутствие конкуренции в данной сфере, клиент выбирает мастера, качеством которого он остается довольным и выбирает наверняка и надолго. Поэтому открывая свое дело по ремонту обуви, основным критерием в работе должно являться качество выполнения.

Виды ремонта обуви:

- Ремонт фурнитуры
- Растяжка обуви
- Каблуки
- Работа с подошвой
- Профилактика
- Реставрация
- Перекрой обуви
- Перетяжка.



УСЛУГИ ПО РЕМОНТУ ОБУВИ



ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

ВЫБОР ОРГАНИЗАЦИОННО -ПРАВОВОЙ ФОРМЫ.

Выбор организационно-правовой формы зависит от наличия работников и формата работы:

- Если для реализации проекта требуется работники в связи с круглосуточным сменным режимом работы то необходимо открыть **ИП** или **ООО**.
- Если вы не планируете нанимать работников, 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 код ОКВЭД подойдут следующие:

Код ОКВЭД

95.23 - Ремонт обуви и прочих изделий из кожи



ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

ПОРЯДОК РЕГИСТРАЦИИ ИП/ООО

- 01 **Пакет документов:** только паспорт
- 02 **Предварительно записаться** 8-800-100-10-22, 21-10-10
- 03 Услуга предоставляется **бесплатно**
- 04 **Открытие расчетного счета** у банков-партнеров (при необходимости)

**Регистрация ООО проводится только с одним учредителем*

ПОРЯДОК РЕГИСТРАЦИИ ИП/ООО через электронный сервис УФНС/нотариуса

- 01 Сформировать необходимый пакет документов (подробнее по ссылке - <https://service.nalog.ru/gosreg/intro.html?sfrd=21001>)
- 02 **Выбрать способ предоставления документов:**
С помощью сервиса (при наличии ЭЦП).
Через нотариуса.
- 03 **Предоставить документы** в регистрирующий орган;
- 04 Государственная пошлина - 800 рублей (у нотариуса без оплаты данной госпошлины)
- 05 Получение документов о государственной регистрации



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

8 (800) 222-22-22

Контакт-центр ФНС России

УСЛУГИ ПО РЕМОНТУ ОБУВИ

ШАГ 3. РАССЧИТАТЬ ВЛОЖЕНИЯ И ВЫРУЧКУ

ШАГ 3. РАССЧИТАТЬ ВЛОЖЕНИЯ И ВЫРУЧКУ

СТАРТОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ НА ОТКРЫТИЕ БИЗНЕСА

№	Наименование позиции
1	Заточный станок
2	Машина тестомесильная
3	Электрическая дрель
4	Молоток сапожника и «лапа»
5	Специальные ножи
6	Электроплита
7	Рашпиль, шило и точило
8	Пистолет для крепления каблуков
9	Обувные иголки и гвозди
10	Шлифшкурки
11	Постоянные и переменные расходы

ПРЕДПОЛОЖИТЕЛЬНАЯ ВЫРУЧКА В МЕСЯЦ

№	Наименование услуг	Цена, руб	Кол-во	Выручка
1	Восстановление каблука	350	50	17 500
2	Замена бегунка	300	100	30 000
3	Растяжка голенища	800	35	28 000
4	Замена набойки	500	100	15 000
			ИТОГО	125 000

УСЛУГИ ПО РЕМОНТУ ОБУВИ

**мой
бизнес**
Забайкальский край



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.

ВЫРУЧКА = КОЛИЧЕСТВО ТОВАРОВ * 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
1	Расходные материалы
2	Коммунальные расходы
3	Аренда помещения

Налоговые платежи в бюджет в год

№	Наименование позиции	Стоимость (руб.)
1	Фиксированные взносы ИП	49 500 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

УСЛУГИ ПО РЕМОНТУ ОБУВИ

ШАГ 5. ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

ШАГ 5. ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

Особых видов требований, лицензий разрешений для данного вида деятельности не требуется.

Целевой аудиторией бизнеса будут люди, живущие или работающие рядом с сервисом.

Исходя из этого, можно открывать мастерскую в любом проходном месте: в спальных районах (особенно в новых жилых комплексах, где еще недостаточно предприятий такого рода), вблизи остановок общественного транспорта, неподалеку от бизнес-центров и т.п.



ШАГ 6. МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ БИЗНЕСА

Для успешной реализации бизнес-проекта, получения необходимых предпринимательских компетенций и навыков, дальнейшего развития бизнеса вы можете воспользоваться следующими мерами государственной поддержки в центре «Мой бизнес» Забайкальского края:

1. Учебная программа тренинга «Азбука предпринимателя»

Программа «Азбука предпринимателя» для потенциальных и начинающих предпринимателей по обучению навыкам создания бизнеса с нуля.

2. Регистрация ИП или ООО.

В центре «Мой бизнес» работает два окна предоставляющих услуги МФЦ для бизнеса. Здесь вы можете не только бесплатно зарегистрировать ИП или открыть ООО, но и получить более 50 государственных услуг. Это выдача справок, выписок, регистрация ипотеки, подключение онлайн-кассы, оформление договора аренды и многое другое. Важно! Требуется предварительная запись.

3. Разработка и написание бизнес-плана

В центре «Мой бизнес» услугу можно получить бесплатно. Для этого необходимо обратиться с письменным заявлением по адресу: г. Чита, ул. Бабушкина, 52.

4. Грант в форме субсидий для молодых предпринимателей

Категории получателей субъект предпринимательства в возрасте до 25 лет при условии софинансирования расходов, связанных с реализацией проекта в размере не менее 25 процентов.

5. Займы для субъектов МСП на открытие или развитие бизнеса по льготной процентной ставке. Сумма до 5 млн.руб., срок до 36 месяцев, процентная ставка от 6% до 19% годовых.

6. Займы для самозанятых.

Сумма займа до 500 тыс. руб., срок действия договора до 36 месяцев, процентная ставка от 6% до 15% годовых.

УСЛУГИ ПО РЕМОНТУ ОБУВИ


**МОЙ
БИЗНЕС**
Забайкальский край



МОЙБИЗНЕС75.РФ

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

 **8-800-100-10-22**

 г. Чита, ул. Бабушкина
д. 52, пом. 4