



Бизнес-план для вендингового бизнеса подзарядки телефонов

Вендинговые автоматы для подзарядки телефонов

Оглавление

I.	Пояснительная записка	3
II.	Основные моменты определения рентабельности	3
	Какие риски могут возникнуть	
	Наиболее рентабельное расположение	
III.	Договор об аренде.....	4
IV.	Выбор оборудования	4
V.	Штат	4
VI.	Документальная составляющая	5
VII.	Затраты	5
VIII.	Окупаемость	5

Пояснительная записка

Предоставление услуги для подзарядки телефонов - один из рентабельных и отчасти пассивных вариантов заработка в России.

Грамотный подход к организации данного бизнеса позволяет получать приличный заработок и свести занятость к минимуму.

Моменты определения рентабельности

Следует указать, что данный вариант бизнеса возможен в городах с большим количеством жителей. Так, например, в городе с населением в сто тысяч данный проект не будет окупаться. Минимальное количество жителей города от полумиллиона и больше.

Также важным моментом является анализ рынка. Следует оценить спрос на предоставление услуги автоматов зарядки. Оценить свободный от конкурентов сегмент рынка и выявить наиболее перспективные места размещения аппаратов в местах с большим потоком людей.

Какие риски могут возникнуть

Данная услуга еще не прижилась в обществе. Многие относятся к ней с осторожностью, предпочитая использовать внешние батареи. Эта тенденция постепенно меняется, но не столь быстрыми темпами, как хотелось бы. По этой причине организатору бизнеса необходимо подготовить наружную рекламную компанию, которая опишет преимущества использования вендингового автомата. Такую рекламу необходимо размещать рядом с аппаратами, а чтобы она была эффективна, следует обратиться в профессиональное рекламное агентство.

Второй риск - кража заряжаемого устройства. Злоумышленники подбирают ключи к аппарату и совершают кражу гаджетов. Чтобы этого не произошло, необходимо установить вендинговый аппарат в общественном месте под наблюдением видеокамер. Также стоит поместить предупреждения на аппарате о наличии видеонаблюдения.

Наиболее рентабельное расположение

Расположение - главный момент, влияющий на рентабельность вендингового бизнеса. Чтобы выбрать оптимальное местонахождение, необходимо следовать следующим пунктам:

1. свободный доступ к электропитанию;
2. поток людей за час;
3. охраняемое место (ТЦ, автовокзал и т.д.);
4. наличие сотрудника охраны в помещении;
5. какое количество времени потенциальный клиент находится в этом месте;
6. нахождение аппарата в поле зрения.

Интернет-портал про вендинговый бизнес и вендинг в России veq.ru

Наиболее оптимальными местами размещения являются автовокзалы, аэропорты, торговые или развлекательные центры, так как в данных местах находится большое количество человек. Также после длительной поездки гаджет может быть разряжен, а потребность совершить звонок продиктует необходимость воспользоваться аппаратом для зарядки устройства.

Договор об аренде

Чтобы получить наиболее выгодные условия аренды или самое оптимальное место для размещения, стоит договориться с владельцем площади на процентное вознаграждение за аренду. Из-за этого владелец площади предложит наиболее выгодное месторасположение, так как чем больше будет доход у владельца вендингового бизнеса, тем больший процент аренды будет поступать.

Данные условия позволят провести переговоры успешно.

Выбор оборудования

Перед приобретением конкретного аппарата, следует провести исследование и выявить, какое количество человек готово воспользоваться предложенной услугой. Лучшим вариантом это выяснить является опрос в предполагаемом месте расположения. В зависимости от полученной статистики и стоит выбирать вендинговый аппарат для зарядки.

На первом месте при выборе - количество разъемов для подзарядки. Не стоит приобретать устройство с шестьюдесятью разъемами, если статистика выявила, что за час данной услугой хотело бы воспользоваться десять человек.

Также лучше выбирать автономные устройство, для использования которых не нужен оператор, кроме самого клиента. Возможен и дополнительный заработок на устройствах, показывающих рекламу на мониторе или обладающих функцией чистки обуви.

Стоимость начинается от 500 долларов и доходит до 2500. Не стоит забывать и об условиях гарантии и ремонте продаваемых устройств, что также формирует стоимость, но позволяет исключить риски при простое.

Штат

В штате сотрудников может быть лишь специалист, который занимается ремонтом оборудования в случае поломки.

Документальная составляющая

Для организации данного бизнеса потребуются открытие ИП. Бизнес будет облагаться налогами в стандартной форме, либо в упрощенной.

Затраты

Затраты подсчитываются под конкретный вендинговый бизнес, с определенным количеством аппаратов, в определенном месте расположения. Усредненный подсчет будет выглядеть следующим образом. Стоимость аппарата - 500 долларов + рекламная компания по месту расположения устройства (изготовление и размещение и аренда места размещения) - 150 долларов + открытие ИП - 50 долларов + непредвиденные траты - 200 долларов = 900 долларов на запуск бизнеса с одним аппаратом для зарядки гаджетов.

Окупаемость

Чтобы подсчитать окупаемость, необходимо взять конкретный аппарат, среднее количество клиентов за день и стоимость зарядки, а также вычесть из полученной стоимости издержки за ремонт, оплату специалисту по ремонту и аренду.

Усредненная месячная прибыль будет около 200 долларов.

Окупаемость устройства займет от четырех до шести месяцев..

Заключение

Как можно видеть – вендинговый бизнес рентабелен, как и любой вид бизнеса, если к нему применять правильные действия.

Другие бизнес-планы вы можете найти на портале Век Вендинга по адресу <https://veq.ru/>