

## Краткий инвестиционный меморандум

Согласно статистике, более 60% российских семей имеют хотя бы одного домашнего питомца. Люди заводят различных домашних животных, несмотря на то, что в современных условиях питомец не всегда несет пользу (нет необходимости в ловли мышей, охране дома).

В условиях городской жизни, где животные обитают в квартирах, не выходят на улицу, необходима качественная медицина, которая сможет быстро диагностировать болезнь, вовремя вылечить животное, а также выполнить ряд профилактических мер и подсказать хозяину, как ухаживать за питомцем.

В России существуют как муниципальные, так и частные ветеринарные клиники. Последние открываются все чаще, по принципу в каждом районе по клинике. Все больше людей обращаются именно в частные ветеринарные клиники из-за скорости обслуживания и качества сервиса. Однако большое значение будет иметь именно специалист, который ведет прием. Если ветеринар помог животному в кризисной ситуации, то хозяева питомцев захотят обращаться в клинику снова и снова. Таким образом, специалист должен быть максимально компетентным, добросовестно выполнять работу и любить животных. Очень часто клинику открывают люди с ветеринарным образованием, таким образом, они наряду с другими специалистами могут сами вести прием, а также заниматься организационными моментами.

Если клиника будет иметь все необходимое оборудование, квалифицированный персонал, то можно достаточно быстро выйти в прибыль и окупиться.

Сумма первоначальных инвестиций — **920 600** рублей

Ежемесячная прибыль — **85 000** рублей

Срок окупаемости — **14** месяцев

Точка безубыточности — **3** месяца

Рентабельность продаж — **26%**

## Описание бизнеса, продукта или услуги

Ветеринарная клиника может находиться как в центре города, так и на ее окраинах в спальных районах. Выбирая расположение в центре, стоит понимать, что стоимость аренды выше, а жителей намного меньше, чем в спальных районах, а ехать с животными в другой район не все хотят. Поэтому, оптимально будет выбрать помещение площадью 70 м<sup>2</sup> в спальном районе с удобным расположением (можно на дороге, чтобы клинику было видно) и небольшой парковкой для машин.

Перед началом работы необходимо подготовить прайс-лист по услугам, которые будет оказывать клиника. Следует понимать, что услуги будут предоставляться только для домашних животных, таких как собаки, кошки, хомячки, черепахи, кролики и т.д. Так, в представленном бизнес плане будут представлены следующие услуги:

- Консультация ветеринара — включает первичный осмотр животного, ответ на вопросы хозяев питомцев по жалобам, определение графика профилактических мер (прививки, стрижка когтей), консультация по корму с особенностями животных.
- Вакцинация — мероприятие, направленное на формирование у питомца стойкого иммунитета к вирусам и бактериям—возбудителям опасных заболеваний (таких как, бешенство, чума, кальцивирусная инфекция и других). Профилактическая вакцинация позволит предотвратить развитие болезни и подарит животному счастливую полноценную жизнь.
- Хирургические ветеринарные операции — это комплекс взаимосвязанных хирургических манипуляций различной сложности, которые проводит хирургом с целью лечения, восстановления и коррекции функций организма животного оперативным методом при помощи хирургических инструментов и оборудования. Большинство хирургических операций осуществляют с применением общего наркоза или сочетания местных анестетиков и седативных препаратов.

Консультация и вакцинация будет проводиться в приемном отделении (кабинете), а операции в операционной. В зависимости от сложности и вида животного стоимость будет варьироваться. Так, любая одинаковая операция собакам обойдется дороже, чем кошкам (к примеру, из-за большего веса необходимо большее количество аппарата анестезии и т.д.).

Каждому животному заводят паспорт (если ранее не было заведено), куда будет вписываться история болезней и виды профилактических мер.

Ветеринарная клиника будет работать с 10.00 до 21.00 ежедневно без обеда и выходных. Основной поток клиентов в будние дни после 17.00 и утром в выходные дни.

## Описание рынка сбыта

Так как клиника ориентирована на домашних животных, то покупателями услуг будут их хозяева. В соответствии со статистикой можно произвести классификацию:

- Владельцами кошек (составляют 60%) являются обычно семьи с детьми, женщины старше 45 лет и пенсионеры. Доход клиентов обычно можно понять по породе кошек. Так обладатели таких породистых кошек с родословной, как мейн-кун, бенгал, сафари, саванна и др. обычно имеют доход выше среднего. Иногда люди с высоким доходом заводят обычных «дворовых» кошек, однако люди с доходом ниже среднего редко заводят породистых кошек.
- Владельцы собак (составляют 30%) чаще всего являются обладателями частных домов. Однако с распространением таких пород, как йокширский терьер, болонка, такса, все больше людей заводят собак в квартирах. Доход хозяев животных аналогично можно определить по породе питомца.
- Других животных (хомячки, морские свинки, кролики, черепашки и др.) (составляют 10%) обычно заводят родители для своих детей, так как те не требуют большого внимания. Такие животные появляются в различных семьях, чаще всего в квартирах. Также есть люди, которые профессионально занимаются разведением тех или иных животных.

Преимущества и недостатки ветеринарной клиники показаны в таблице:

<b>Сильные стороны проекта:</b>	<b>Слабые стороны проекта:</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Необходимо в каждом городе</li> <li>• Услуга необходима постоянно, практически отсутствует сезонность</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Высокая стоимость препаратов и вакцин</li> <li>• Отсутствие транспорта для выезда на дом</li> </ul>
<b>Возможности проекта:</b>	<b>Угрозы проекта:</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Открытие сети клиник</li> <li>• Увеличение предоставляемых услуг (закупка рентген-кабинета)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Нехватка квалифицированного персонала</li> <li>• Отсутствие платежеспособности у населения</li> <li>• Расторжение договора аренды и дорогой ремонт в следующем помещении</li> </ul>

## Продажи и маркетинг

Для любого бизнеса необходимо продвижение, ветеринарная клиника не является исключением.

Во-первых, необходимо заявить о себе в Сети. Нужно добавить ветеринарную клинику на все карты (Яндекс, Гугл), добиться добавления адреса в различные справочники в Интернете. Очень часто справочная информация добавляется совершенно бесплатно. Далее необходимо создать сайт, страничку в социальных сетях и подключить сервисы по контекстной рекламе.

Во-вторых, необходимо расклеить объявления по району, о том, что открылась новая ветеринарная клиника.

В-третьих, на остановках и ближайших местах скопления людей можно раздавать флайеры с информацией и схемой проезда до клиники.

В-четвертых, можно воспользоваться рекламой на радио и телевидении.

В-пятых, подключить систему лояльности для постоянных клиентов (в виде скидки или бонусов на следующий прием).

Также можно участвовать в различных благотворительных акциях. Так как все еще в России большое число бездомных животных, которые нуждаются в помощи, то можно устраивать дни приема таких животных (которых будут приводить равнодушные люди) совершенно бесплатно, рассказывая об этом в соцсетях, иногда лечение начинают спонсировать спонсоры. Такие мероприятия увеличивают доверие людей к клинике.

## План производства

Для открытия ветеринарной клиники необходимо пройти ряд этапов:

- Регистрация бизнеса в качестве Индивидуального предпринимателя, система налогообложения будет упрощенная «Доходы» с налоговой ставкой 6%.
- Поиск и подбор помещения.
- Получение разрешений на помещение и ремонт. Так как клиника является лечебным заведением, то ремонт и отделка должны быть в соответствии с действующим ГОСТ. Таким образом, требуются большие вложения на ремонт по стандартам, поэтому иногда целесообразнее выкупить помещение в собственность.
- Подбор поставщиков, закупка оборудования и медикаментов. Проверка на качество и подлинность.
- Подбор персонала с учетом требований ветеринарной клиники.
- Начало проведения маркетинговой кампании и открытие ветеринарной клиники.

## Организационная структура

В штате ветеринарной клиники должно быть не менее пяти человек. Ключевым сотрудником будет ветеринарный врач, в штате их должно быть, как минимум двое, которые будут работать посменно. Ветеринарный врач должен иметь одну из трех категорий, которые присваиваются врачам. Любая категория подтверждает наличие высшего образования по специальности «Ветеринария» и наличие/либо отсутствие опыта работы. К обязанностям ветеринарного врача будет входить оказание тех медицинских услуг, которые включены в прайс-лист клиники.

Владелец клиники (ветеринар или человек, не имеющий ветеринарного образования), должен отвечать за оперативные и организационные задачи, за поиск и подбор персонала, маркетинговую кампанию и находить поставщиков медикаментов. Он может не быть в штате клиники и получать только дивиденды от прибыли.

Ветеринарные врачи будут иметь оклад и проценты от выручки организации.

Также в штат потребуется два администратора-кассира, которые будут встречать посетителей, оформлять договоры, осуществлять расчеты с покупателями, а также отвечать на телефонные звонки.

Для поддержания чистоты в клинике потребуется уборщица со свободным графиком работы. Бухгалтер (бухгалтерская компания) будет работать удаленно, в связи с небольшим объемом работы.

Расчет фонда оплаты труда представлен в таблице:

Постоянные расходы	Оклад	Количество сотрудников	Сумма
Администратор-кассир	25 000	2	50 000
Ветеринар	40 000	2	80 000
Уборщица	15 000	1	15 000
Страховые взносы			43 500
<b>Итого ФОТ</b>			<b>188 500</b>

Полный расчет ФОТ на 24 месяца с учетом премиальной части и страховых взносов представлен в финансовой модели.

## Финансовый план

Инвестиционные затраты на открытие данного бизнеса составляют 920 600 рублей.

Полный перечень инвестиций на открытие ветеринарной клиники представлен в таблице:

<b>Инвестиции на открытие</b>	
Регистрация, включая получение всех разрешений	40 000
Ремонт	500 000
Вывеска	30 000
Рекламные материалы	15 000
Аренда на время ремонта	70 000
Закупка оборудования	255 600
Прочее	10 000
<b>Итого</b>	<b>920 600</b>

Наибольшие затраты будут связаны с ремонтом помещения, так как ремонт должен соответствовать ГОСТ, соответственно должно быть получено разрешение на размещение клиники в том или ином помещении. В связи со сложностями, потребуется большее время на ремонт, таким образом, совокупность ремонтных работ и аренды во время ремонта составят наибольшие инвестиционные затраты.

Важными затратами также будет закупка необходимого оборудования. Необходимо выбирать качественные модели тех или иных ветеринарных инструментов, таких как УЗИ сканер и ветеринарный ИВЛ.

Полный перечень оборудования представлен в таблице:

<b>Наименование</b>	<b>Количество</b>	<b>Цена за 1 шт.</b>	<b>Общая сумма</b>
Кассовый терминал (онлайн касса)	1	17 000	17 000
Смотровой стол ветеринарный	1	15 000	15 000
Умывальник	2	4 000	8 000
Шкаф для медикаментов	2	3 500	7 000
Весы	1	10 000	10 000
ИВЛ ветеринарный	1	10 000	10 000
Портативный УЗИ сканер	1	20 000	20 000
Стол	1	4 000	4 000
Стул	8	1 200	9 600

Компьютер	1	30 000	30 000
Светильник медицинский	1	15 000	15 000
Оборудованный туалет	1	35 000	35 000
Операционный стол ветеринарный	1	15 000	15 000
Хирургические инструменты	300	200	60 000
<b>Итого:</b>			<b>255 600</b>

К основным ежемесячным затратам относится фонд оплаты труда, покупка препаратов и аренда помещения. За покупкой препаратов должен стоять один ответственный сотрудник из штата клиники, который будет искать выгодную качественную продукцию, отвечать за склад в клинике (проводить ежеквартальную инвентаризацию совместно с бухгалтером) и проверять срок годности тех или иных препаратов. Также к ежемесячным расходам относятся реклама, коммунальные услуги, работа бухгалтера и непредвиденные расходы, которые могут возникать в различных ситуациях.

План продажу на 24 месяца с учетом сезонности, прогноз эффективности инвестиций и расчет экономических показателей бизнеса представлен в финансовой модели.

## **Факторы риска**

В данном виде бизнеса существуют несколько основных факторов риска. Первый из них — это возможная нехватка квалифицированного персонала. Данный риск минимизируется путём выплаты хорошей зарплаты и разделения трудовых обязанностей — ветеринарный врач занимается своими непосредственными обязанностями, для записи, встречи и оформления клиентов введена должность администратора.

Второй фактор риска — это возможная нехватка клиентов из-за большой конкуренции. В данном случае для обеспечения потока клиентов выделен рекламный бюджет. Также помещение необходимо выбрать с учётом удобства подъездных путей.

Ещё одним фактором риска является возможность распространения инфекционных заболеваний внутри клиники. Для минимизации риска будет проводиться тщательная уборка помещения с временным интервалом, а также уборка по необходимости. Также не допускается скопление животных в одном помещении.

## Интересные бизнес-планы



[Бизнес план  
мобильной  
автомойки](#)



[Бизнес план отеля  
на час](#)



[Бизнес план  
детской студии](#)



[Бизнес план  
юридических услуг](#)