

ГРУМИНГ - УЙ ҲАЙВОНЛАРИ САЛОНИ ХИЗМАТИНИ ТАШКИЛ ЭТИШ



Тошкент - 2024 йил

Лойиҳанинг мақсади:

Хизматлар кўрсатиш соҳасида Груминг салони хизмат маркази лойиҳаси бошқа соҳалар ва йўналишларга қараганда жуда кам ривожланган бўлиб, бироқ замон талаби ҳамда инсонларнинг ҳайвонот оламига бўлган эътибори сабабли, уй ҳайвонлари учун турли хилдаги хусусан, жарроҳлик, тозалик, сартарошлик ва бошқа турдаги хизматларни кўрсатадиган марказлар ташкил қилинмоқда.

Савдо бозорининг мақсади ва баҳосининг хусусиятлари:

- ушбу бизнес йўналишини танлаш, ушбу бозор сегментини бизнинг минтақамизда нисбатан кам рақобатга эга бозор сифатида тавсифлаш мумкинлиги билан боғлиқ;

- барқарор ривожланмоқда ҳамда юқори даромадли ҳисобланади.

Бизнеснинг қуйидаги хатарлари мавжуд:

1) форс-мажор ҳолатлари (турли хилдаги бахтсиз, техноген фалокатлар ва бошқалар);

2) Жарроҳлик ва бошқа амалиётлар бажарилаётган вақтда уй ҳайвоноти эгасига қўлланиладиган амалиётнинг оқибатлари тўғрисида маълумот бериш ҳамда огоҳлантирилганлиги бўйича ҳужжатга имзо қўйдириш;

3) Рақобат кучайганлиги сабабли нарх навони камайтириш ҳамда хизмат сифатини ошириш.

Хавфли вазиятларни ҳал қилиш ва олдини олиш:

1. Ҳар қандай сабабга кўра форс-мажор ҳолатлари юзага келганда, ускунани нархининг тахминан 30% йўқотиш билан сотиш мумкин.

2. Мижозга барчаси бўйича дастлабки маълумотларни тақдим этиш.

3. Рақобат кучайган вақтда мижозларга қўшимча хизмат бонусларни ва турли хилдаги совринли ўйинларни ташкил қилиш мақсадга мувофиқ ҳисобланади.

ЛОЙИҲА ТУРЛАРИ

Лойиҳани амалга ошириш

Бино иншоот сотиб олиш, қуриш.

1. **Бино иншоот сотиб олиш, қуриш** бўйича дастлабки ишларни

амалга ошириш зарур ҳисобланади. Груминг салони хизмати марказини ташкил этиш учун бино иншотлар тадбиркор томонидан қурилади ҳамда жиҳозланади. “Груминг салони хизмат маркази” кейинги ўринларда марказ деб юритилади.



Мазкур марказни ташкил этишда тадбиркор ишни қуйидаги кетма-кетликда амалга оширишни маслаҳат берамиз.

1. Марказни қуриш учун мақбул жой танлаш;
2. Ерни сотиб олиш ёки ҳудудий ҳокимликдан узоқ муддатга ижара асосида олиш бўйича келишувларни амалга ошириш;
3. Харажатлар ва даромадлар режаси бўйича бизнес стратегиясини ишлаб чиқиш;
4. Ўзбекистон Республикаси Санитария эпидемиологик осойишталик ва жамоат салматлиги хизматидан турли хилдаги касалликлар ва оқибатларни олдинини олиш бўйича кўрсатма хати ва тегишли тартибдаги хулосани олиш зарур;
5. Қурилиш билан боғлиқ ҳужжатларни тайёрлаш;
6. Ускуналарни сотиб олиш учун ишончли таъминотчи топиш;

7. Марказни реклама қилиш учун маркетинг стратегиясини ишлаб чиқиш;

8. Ҳодимларни олдиндан тайёрлаб қўйиш ёки ишончли ҳодим топиб берадиган рекруитер ташкилотларига мурожаат қилиш;

Шунингдек, қуйида кўрсатилган Потенциал талабларга таъсир этувчи омилларни кўзда тутиш бизнесни ривожланишига сабаб бўлади.

- ҳудудда таклифнинг талабдан кам бўлиши (хизмат кўрсатиш дефицити) – яъни таклифнинг ҳаддан зиёд камайиб кетиши талабнинг кескин кўтарилишига, миждозларнинг дефицитга айланган хизматга эътибори ва харид қилишга интилиши ошишига олиб келади.

- миждозлар оқими даражаси – яъни миждозларнинг оқимининг ошиб бориши хизмат харидини ошириб, потенциал талабнинг ошишига ва аксинча камайиши потенциал талабнинг камайишига сабаб бўлади.

- ижтимоий сиёсат – ижтимоий ҳимоянинг яхшиланиши ва ижтимоий муҳитнинг барқарорлиги потенциал талабга тўғри мутаносиб равишда таъсир қилади.

- рақобатбардошликни таҳлил қилиш ва рақобат сиёсатини аниқлаш.

- ташкил қилинаётган ҳудуддаги аҳоли сони (45 ёшдан юқорилар), тадбиркорлик субъектлари сони, йирик корхона ва ташкилотлари сони, давлат ташкилотлари, банк, микромолия ва ломбардлар ҳамда ташкил қилинаётган хизмат тури бўйича фаолият юритаётган корхона ва ташкилотлар бўйича ўрганиб чиқиш тавсия этилади (маълумотлар stat.uz, cbu.uz, edu.uz сайтларида мавжуд).



Марказини ташкил этиш учун бино энг камида 1 қаватдан ва унинг майдони 40-150 м² гача майдон зарур бўлади. Бунда 4 та иш хонасидан, 1 та регистрация ҳамда мижозлар кутиш хонасидан, 1 та кичик алоҳида жами 5 та хона 1та холлдан иборат бўлади.

Ушбу марказда талабга қараб ветеринар шифокорлар ҳамда ҳамширалари ишга олинади. Ўртача 5 та ходим фаолият кўрсатади. Битта ветеринар шифокор (жарроҳлик ва бошқа амалиётларни амалга ошириш учун), 2 та уй ҳайвонларини тозалик гигиеник ҳолатларини тозалайдиган (юнгини, тирноқ, турли бошқа) ходим, 1 дона ҳам ҳамшира ҳам ушбу масканни тозалигига жавоб берувчи шахс, бир дона мижозларни қабул қилувчи, уларга кофе ва бошқа хизматларни кўрсатувчи-ресепшин ходимасидан иборат жамоа фаолият юритади.

Мазкур бизнесни бошлаш учун агар бино мавжуд бўлса уни реконструкция қилиш зарур, агар бино мавжуд бўлмаса юқорида кўрсатилган тартибда ер майдонини ҳал қилиб ушбу жойга Бино иншоот қуриш зарур.

Бинони қуриш ва реконструкция учун (агар ер майдони мавжуд деб ҳисоблаган тақдирда) ўртача 650 млн сўм миқдорида маблағ зарур. Ушбу маблағлар марказни жиҳозлаш учун кетадиган маблағларни ўз ичинга олмаган.

Тадбиркорда ўзининг ери мавжуд бўлмаса акс ҳолда тадбиркорликни бошлаш учун аукционда ёки у бу жисмоний ва юридик шахсдан сотиб олиш учун туман ва шаҳарнинг жойлашган жойига қараб (вилоят, туман шаҳар маркази) ҳар бир сотихи 2 минг АҚШ долларидан 50 минг АҚШ долларигача бўлиб, энг камида 2 сотих ер майдони олиш зарур ва бунга камида 4 000 – 100 000 АҚШ доллари миқдоридаги пул маблағлар талаб қилинади.

Шу билан бир қаторда, тайёр офис сотиб олиш нархи маълумот учун Тошкент шаҳрида ўртача **300 – 350 минг АҚШ** долларини (жиҳозларсиз) ташкил қилади.

Ушбу марказ жиҳозлари учун қуйидагиларни харид қилиш лозим ва юқорида кўрсатилган **150 млн.сўм** маблағ ушбу мақсадлар учун ишлатилади:

1. Компьютер 1 дона- нархи ўртача 6 млн.сўм, жами 6 млн.сўм;
2. Принтер 1 та шундан ўртача нархи 4 млн.сўм атрофида.;
3. Стол стул, шкаф, юмшоқ мебел ва бошқа жиҳозлар учун

60 млн.сўм;

4. Кондиционер 2 дона ҳар бирининг ўртача нархи 15 млн.сўмдан жами 30 млн.сўм;

5. Йиллик канцелария маҳсулотлари, интернет, маиший буюмлар, гул, бошқа маҳсулотлар учун 50 млн.сўм;

ИШЛАБ ЧИҚАРИШ РЕСУРСЛАРИГА ЭҲТИЁЖ

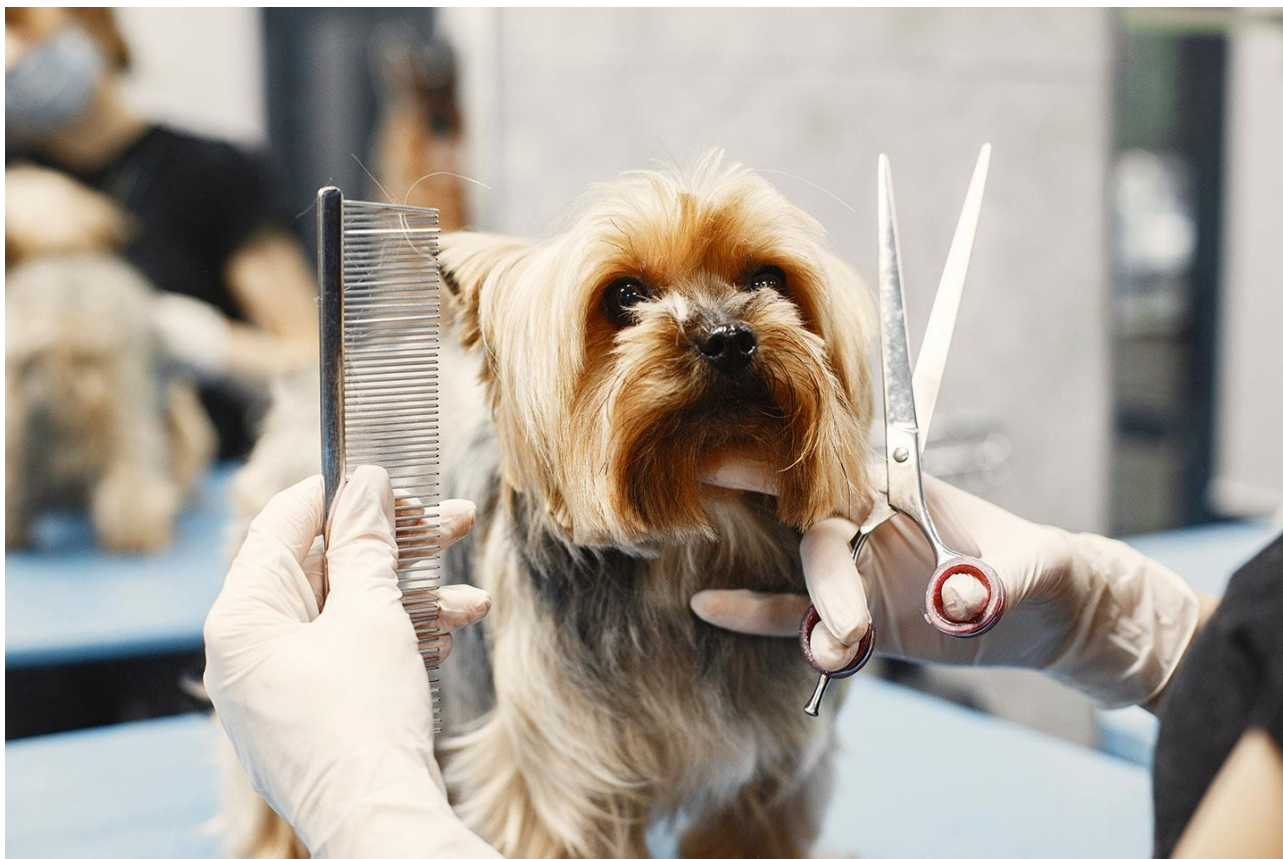
Ушбу лойиҳанинг ишчи кучига ва ходимларга бўлган талаби 5 кишини ташкил қилади. Ишчиларининг иш вақти режимлик тартибда ташкил этилади.

МАРКАЗНИ РЎЙХАТДАН ЎТКАЗИШ

Марказни рўйхатдан ўтказиш учун сиз ҳукуқий шаклни, тартибга солувчи меъёрий ҳужжатлар ва қонунлар билан танишишингиз керак. Ҳужжатларни расмийлаштириш “Давлат Хизматлари Маркази” томонидан расмийлаштирилади.

ХИЗМАТ КЎРСАТИШ ТУРЛАРИ

Груминг маркази қуйидаги хизматларни мижозларга таклиф қилади:



**Ушбу марказда хизмат кўрсатиш ўртача нархи қуйидагича
белгиланади:**

минг.сўм

№	Хизмат турлари	Мижозларни сони			Ўртача нархи	Жами йиллик даромад
		Кунлик	Ойлик	Йиллик		
1	Юнглارни қирқиш (тараш, ювиш ичида бонус)	10	200	2000	50	100 000
	Кўзларини ичини тозалаш	2	50	500	50	25 000
	Қулоқларини тозалаш	2	50	500	40	20 000
	Тишларни тозалаш	5	80	800	60	48 000
2	Турли ҳашаротлардан тозалаш	5	100	1 000	100	100 000
3	Тирноқларини тозалаш, қирқиш ва турли кўринишга келтириш	3	60	600	40	24 000
Жарроҳлик ва бошқа бирламчи ёрдамларни кўрсатиш						
5	Туғдириш	1	20	120	300	36 000
6	Синиш, қон кетиш, йиртилиш ҳолатлари	2	40	400	250	100 000

	операцияси					
7	Укол, қайта боғлаш ва бошқа хамширалик хизматлари	1	20	200	50	10 000
8	Консултация олиш (вет врач)	3	50	500	50	25 000
Жами		33	670			488 000

МАРКАЗ ХАРАЖАТЛАРИ

Штат жадвали

минг.сўм

	Лавозими	Сони	Битта штат ойлик маоши (оклад+KPI)	Жами 1-йил ойлик маош
1	Ветеринар врач	1	5 000+ KPI	60 000+ KPI
2	Ҳамшира	1	2 500+ KPI	30 000+ KPI
3	Ресепш	1	2 000 + KPI	24 000+ KPI
4	Парикмахер (гигиеник тозалувчи ва бошқа)	2	8 000+ KPI	96 000+ KPI
	ЖАМИ		17 500+ KPI	210 000+ KPI

МОЛИЯВИЙ ҲИСОБОТ

минг.сўм

ЛОЙИХАНИНГ ДАСТЛАБКИ ҚИЙМАТИ			
Номи	Ўз маблағи	Кредит маблағи	Жами
Марказни ташкил этиш	450 000	350 000	800 000
Лойиҳанинг умумий қиймати	56,3%	43,7%	100%
Молиялаштириш объектлари			
Бино қурилиши учун		650 000	800 000
Жиҳозлашга ва харидга		150 000	

СОФ ТУШУМ ВА СОФ ФОЙДА

минг.сўм

Номланиши	1- йил	2- йил	3-йил	4-йил	5-йил
Хизматлардан тушган тушумлар	488 000	488 000	488 000	488 000	488 000
Коммуникация харажатлари (вайфай, электр, сув ва бошқа)	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000
Маош харажатлари	210 000	210 000	210 000	210 000	210 000
Реклама харажатлари	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000
Кўзда тутилмаган бошқа харажатлар	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000

Кредит тўловлари	49 000	132 500	124 250	112 000	99 750
Солиққа қадар тушган даромад	169 000	85 500	93 750	106 000	118 250
Фойда солиғи 12%	20 280	10 260	11 250	12 720	14 190
Сой фойда	148 720	75 240	82 500	93 280	104 060