

## Идея бизнеса: как открыть бизнес по продаже сахарной ваты

### Перед тем, как начнем

Изучите возможности для расположения вашей торговой точки. Самые популярные места отдыха в вашем городе, если планируется продажа на улице, могут быть заняты конкурентами.

Важнейший момент – приобретение оборудования. Узнайте все о новинках, стоимости аппаратов. Покупка современного оборудования с высокой производительностью и возможностью предлагать покупателям более качественную сахарную вату может стать вашим шансом добиться успеха даже при высокой конкуренции.

### Основные риски

Продажа сахарной ваты – сезонный бизнес. Высокая рентабельность и относительная простота организации этого бизнеса является причиной высокой конкуренции. Эти риски можно минимизировать выбором удачного расположения точки, приобретением качественного оборудования и сырья.

### Местоположение

Точку продажи сахарной ваты можно организовать и в помещении, и на открытом воздухе. Важный критерий для обоих вариантов – высокая проходимость людей и популярность места во время выходных и праздников. Хорошим выбором станет размещение точки возле детских магазинов, театров, парков, зоопарков, кинотеатров и других развлекательных заведений.

Помещение должно быть сухим и с хорошей системой вентиляции, во влажной и слабо вентилируемой среде готовый продукт будет слипаться и терять товарные качества. Можно арендовать небольшую площадь в магазине, кафе, буфете или столовой. В этом случае количество разрешительных документов, необходимых для деятельности, существенно сокращается.

Собираясь торговать на улице, ищите места поблизости с источником проточной воды и возможностью провести до точки электричество, хотя можно купить генератор. Также, рядом

должно находиться надежной и соответствующее требованиям по санитарным нормам помещение, в котором вы будете хранить оборудование. Для работы на открытом воздухе нужна палатка – это требование санитарного надзора.

## **Оборудование**

Оборудование и сырье должно отвечать требованиям санитарных служб и иметь сертификаты соответствия.

Большая часть аппаратов для изготовления сахарной ваты производится в США. Эксперты рекомендуют выбирать зарубежное оборудование, поскольку отечественные производители пока не сумели решить проблему высокого количества отходов в котлах на выходе. Это приводит к горению остатков сахара.

Стоимость зависит от производительности, потребления электроэнергии и гарантийного срока службы. Аппарат ECONO FLOSS способен делать до 400 порций в час, компактный и сравнительно недорогой. Средняя стоимость – около 40 000 рублей.

Пользуется популярностью и аппарат TORNADO, производительность которого составляет 700 порций в час. Средняя стоимость – около 74 000 рублей.

Для приготовления двухцветной ваты лучшим вариантом признан аппарат TWIN WIND, производительность – 600 порций за час. Стоимость – около 89 000 рублей.

Из отечественных аппаратов внимания заслуживает ПАРАЛЛЕЛЬ. Производительность – 65 порций в час. Стоимость – около 19 000 рублей.

Также, можно приобрести тележку для передвижной торговли.

Сырьем для изготовления сладкой ваты является сахар. Его следует закупать из расчета 2 ст. л. на одну большую порцию. Помимо сахара нужны вкусовые добавки и пищевые красители. В общей сложности, производители предлагают около 12 вкусов: малина, клубника, яблоко, ананас, апельсин, банан, вишня и другие. Упаковка красителя стоит около 750 рублей. Вкусовые добавки продаются в емкостях 400-500 г. Стоимость – около 1 500 рублей.

Обыкновенные картонные палочки должны быть в ассортименте, ведь взрослым часто не важен этот аспект. Дети же очень любят покупать сахарную вату на конусных палочках, регулярно производители предлагают новые, интересные варианты. Упаковка на 1 000 в зависимости от формы стоит от 500 до 2 000 рублей.

## **Доходность**

Себестоимость одной порции сахарной ваты из самых дорогих ингредиентов составляет 1-2 рубля. Цена одной порции в зависимости от региона колеблется от 40 до 60 рублей.

Среднее количество реализованных порций в день – 200-300. В праздничные дни и выходные вы сможете продавать намного больше, но следует учитывать неблагоприятные погодные условия. Таким образом, средний месячный доход составляет 200 000-300 000 рублей.

Текущие расходы:

Аренда – от 5 000 рублей;

Сырье – около 5 000 рублей;

Налоги и страховые отчисления – от 17 000 рублей;

Заработная плата (2 сотрудника) – около 50 000 рублей;

Транспортные и прочие расходы – около 20 000 рублей.

Итого – 97 000 рублей.

С вычетом текущих расходов одна точка может принести чистую прибыль 100 000-200 000 рублей в месяц.

## **Кадры**

Для бесперебойной работы одной точки следует нанять двух продавцов с посменным выходом. Распространенная практика – оплата минимальной ставки плюс определенный процент от продаж.

Продажа сахарной ваты является одним из направлений реализации пищевых продуктов. Сотрудники должны иметь медицинские книжки и регулярно проходить медосмотр.

Документы и лицензии

В налоговой инспекции оформляется ИП. Оптимальная система налогообложения – ЕНВД. Код ОКВЭД – 52.24.22.

Для торговли на открытом воздухе необходимо получить разрешение у городской администрации.

Важнейший момент – получение разрешения в санэпидемстанции. Эта организация проверяет сертификаты оборудования, сырья, наличие медицинских книжек у персонала, документы на подключение электричества и вывоз мусора.

## **Маркетинг**

Продажа сахарной ваты – сезонный бизнес. Чрезвычайно важен правильный выбор

расположения.

Ваши точки должны иметь позитивный имидж, обязательно создайте уникальный и веселый товарный знак. Яркая вывеска, музыка, наличие столиков, интересная униформа продавцов, оригинальное оформление палатки – все будет привлекать к вашим аппаратам потенциальных покупателей.

Для повышения прибыльности предлагайте не только сахарную вату. Можно организовать торговлю прохладительными напитками, попкорном, мороженым.

Эксперты рекомендуют организовать торговлю 3-4 точек в разных районах города. Это позволит минимизировать риски и повысить рентабельность.

## **Резюме**

Продажа сахарной ваты – высокодоходный бизнес. Решив проблему зависимости от погодных условий и выбрав удачное место, можно полностью окупить затраты на организацию в течение 3-4 месяцев.

Ссылка на статью: <http://businessmens.ru/article/idei/ideya-biznesa-kak-otkryt-biznes-po-prodazhe-saharnoy-vaty>