Бизнес-план: Зуботехническая лаборатория 'Estet Dental Atelier'

Казахстан г. Тараз

Форма собственности: Индивидуальный предприниматель (ИП)

Объем инвестиций: 20–25 млн тенге

Срок окупаемости: 20-26 месяцев

# Резюме проекта

Создание современной зуботехнической лаборатории, предоставляющей услуги по изготовлению зубных протезов, коронок, виниров, мостов, съемных конструкций и цифровых CAD/CAM решений для стоматологических частных клиник и врачей в Таразе и Жамбылской области.

# Цель проекта

Открытие современной зуботехнической лаборатории 'Estet Dental Atelier' в городе Тараз. Лаборатория будет оказывать услуги по изготовлению зубных протезов, коронок, виниров, капп и других ортопедических изделий для стоматологических клиник и частных врачей.

# 3. Анализ рынка и конкуренции

В Таразе насчитывается более 120 частных стоматологических кабинетов. Часть стоматологов отправляют работы в Алмату, Астану из-за нехватки качественных лабораторий.

В г. Тараз насчитывается 4 лаборатории работающих с цифровыми технологиями такими как CAD/CAM система и 3D сканера. 6 лабораторий работающих ручным методом, либо занимаются аутсорсингом многих услуг, которые не могут позволить сделать у себя.

Рынок стоматологических услуг в Казахстане демонстрирует стабильный рост. В Таразе 'Estet Dental Atelier' займет нишу премиального сегмента, обеспечивая высокое качество и оперативность выполнения заказов.

# Конкурентный анализ

Сильные стороны конкурентов:

-Низкие цены у малооборудованных, низкоквалифицированных лабораторий

-Доверие к устоявшимся игрокам.

Наши преимущества:

-Цифровая лаборатория (3D сканеры, CAD/CAM)

-Качественные импортные материалы по доступным для нас ценам

-Персональный подход и гарантия качества

# 5. Организационный план

Форма собственности: ИП.  
Управление бизнесом будет осуществлять сам владелец. Главным техником будет являться он сам. , 2–3 зубных техника по найму, бухгалтер (аутсорсинг), маркетолог (частично).

# 6. Финансовый план

Объем инвестиций: 20–25 млн тг  
Основные статьи расходов:  
- Оборудование: 12–15 млн тг  
- Мебель и аренда помещения: 2–3 млн тг  
- Первичные материалы: 2–3 млн тг  
- Резервный фонд и прочие расходы: 2–3 млн тг  
  
Прогноз выручки:  
- Месячная выручка на 6-й месяц работы: 4-6 млн тг  
- Чистая прибыль: 1-2,5млн тг/мес к концу первого года  
- Срок окупаемости: 20–26 месяцев

# 7. Маркетинговая стратегия

- Партнерство со стоматологами (прямые визиты, прайс-листы)  
- SMM (Instagram, Tik-Tok, Facebook)  
- Участие в медицинских выставках и конференциях  
- Предоставление пробных заказов новым клиентам

-Презентации лаборатории для врачей и клиник

-Скидки за объем

-Подарки для врачей при обороте 500.000тг в месяц

# 8. Анализ рисков

- Риск нехватки квалифицированных кадров — решение: обучение и мотивация персонала, конкурентные з/п  
- Конкуренция — решение: высокое качество, сроки и сервис  
- Рост цен на материалы — решение: долгосрочные контракты с поставщиками, импорт напрямую от производителей

# Приложение 1. Инвестиционный бюджет

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Статья расходов | Сумма (тг) | Комментарий |
| Оборудование | 12 000 000 – 15 000 000 | Сканер, 3D-принтер, печь, фрезер, инструменты |
| Мебель и аренда помещения | 2 000 000 – 3 000 000 | Аренда на 6 мес. И приобретение мебели |
| Первичные материалы | 2 000 000 – 3 000 000 | Цирконий, пластмассы, припасы и т.д. |
| Маркетинг (SMM) | 500 000 – 1 000 000 | Сайт, соцсети, реклама |
| Прочие расходы и резерв | 2 000 000 – 3 000 000 | Неучтенные траты, ЗП, налоги и др. |

# Приложение 2. Прогноз выручки и прибыли

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Месяц | Выручка (тг) | Расходы (тг) | Прибыль (тг) |
| 1 | 1 000 000 | 700 000 | 300 000 |
| 3 | 2 000 000 | 1 100 000 | 900 000 |
| 6 | 3 200 000 | 1 600 000 | 1 600 000 |
| 12 | 5 000 000 | 2 500 000 | 2 500 000 |

# Приложение 3. Статистика населения г. Тараз

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | Значение | Комментарий |
| Численность населения (2024) | ~370 000 чел. | Оценка на основе официальных данных |
| Возраст 25-60 лет | ~190 000 чел. | Основная целевая аудитория |
| Количество стоматологических кабинетов | >120 | По городу и окрестностям |
| Число ИП в медицине (в т.ч. стоматология) | >250 | Потенциальные клиенты |

# Приложение 4. Динамика рынка стоматологических услуг в РК

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Год | Объем рынка (млрд тг) | Рост (%) | Комментарий |
| 2021 | 41,2 | +7% | Постпандемийный рост |
| 2022 | 44,8 | +8,7% | Увеличение спроса на эстетику |
| 2023 | 49,5 | +10,5% | Рост числа частных клиник |
| 2024 (оценка) | 54,0 | +9,1% | Стабильный рост сектора |

# Приложение 5. Финансовый план на первый год

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Месяц | Выручка (тг) | Расходы (тг) | Прибыль (тг) | Комментарий |
| 1 | 1 000 000 | 700 000 | 300 000 | Запуск, минимальный объем заказов |
| 2 | 1 500 000 | 900 000 | 600 000 | Рост заказов |
| 3 | 2 000 000 | 1 100 000 | 900 000 | Выход на стабильный поток |
| 4 | 2 500 000 | 1 300 000 | 1 200 000 | Расширение клиентской базы |
| 5 | 3 000 000 | 1 500 000 | 1 500 000 | Рост заказов от клиник |
| 6 | 3 200 000 | 1 600 000 | 1 600 000 | Устойчивый рост |
| 7 | 3 500 000 | 1 800 000 | 1 700 000 | Сезонный спрос |
| 8 | 3 800 000 | 2 000 000 | 1 800 000 | Рост популярности |
| 9 | 4 000 000 | 2 100 000 | 1 900 000 | Выход на пик |
| 10 | 4 200 000 | 2 200 000 | 2 200 000 | Стабильная работа |
| 11 | 4 000 000 | 2 100 000 | 1 900 000 | Небольшое снижение |
| 12 | 5 000 000 | 2 500 000 | 2 500 000 | Передновогодний спрос |