

А.В. Лунёнок¹, Д.А. Убугунов², С.А. Головань³

¹Иркутский государственный университет путей сообщения, г. Иркутск, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ ОТКРЫТИЯ ДЕТЕЙЛИНГ-СЕРВИСА В ГОРОДЕ ИРКУТСК

Аннотация. Работа посвящена исследованию особенностей открытия бизнеса в сфере детейлинга — комплексных услуг по глубокой чистке, восстановлению и защите автомобильных поверхностей. Рассмотрены ключевые факторы, влияющие на успешный старт и развитие детейлинг-сервиса: выбор формата, подбор локации и технологического оборудования, нормативно-правовые требования, формирование ассортимента услуг и ценовой политики, кадровое обеспечение и вопросы обучения персонала. Анализируются маркетинговые инструменты привлечения клиентов, а также финансово-экономические аспекты — оценка стартовых инвестиций. Отдельное внимание уделено современным трендам: использование защитных покрытий, экологичных моющих средств, подписочных моделей обслуживания и мобильного детейлинга.

Ключевые слова: детейлинг, открытие бизнеса, оборудование, маркетинг

A.V. Lunenok¹, D.A. Ubugunov², S.A. Golovan³

¹Irkutsk State Transport University, Irkutsk, Russian Federation

FEATURES OF OPENING A CARE SERVICE BUSINESS IN IRKUTSK

Abstract. The work is devoted to the study of the features of opening a business in the field of detailing — comprehensive services for deep cleaning, restoration, and protection of car surfaces. The key factors affecting the successful start-up and development of a detailing service are considered: the choice of format, selection of location and technological equipment, regulatory and environmental requirements, the formation of a range of services and pricing policy, staffing, and personnel training issues. Marketing tools for attracting customers are analyzed, as well as financial and economic aspects, including the assessment of starting investments, break-even points, and risks. Special attention is paid to modern trends: the use of protective coatings, eco-friendly detergents, subscription service models, and mobile detailing.

Keywords: detailing, business opening, equipment, marketing

Введение

Рост автопарка, повышение потребительских ожиданий в отношении внешнего вида и сохранения стоимости автомобиля, а также распространение премиальных защитных материалов сформировали устойчивый спрос на профессиональные детейлинг услуги. Под детейлингом понимают не просто мойку, а комплекс работ по глубокой очистке, восстановлению лакокрасочного покрытия, уходу за салоном и нанесению защитных покрытий, направленных на долгосрочное сохранение эстетики и технической ценности автомобиля.

Основная часть

С годами, машину стало намного легче приобрести, чем это было ранее. Появление новых марок автомобилей, рост автомобильного производства, большое количество конкуренции, всё это привело к тому, что большая часть населения (имеющие водительское удостоверение) имеют свой автомобиль. Практически каждый, у кого есть автомобиль, пытается о нём заботиться, но не только снаружи, но и внутри.

Главная особенность детейлинг-сервиса от обычной моечной станции это то, что детейлинг — комплекс высококачественных услуг по восстановлению и защите внешнего и внутреннего состояния автомобиля. Если обычная мойка решает вопрос чистоты здесь и сейчас, то детейлинг нацелен на долгосрочный результат и сохранение ценностей автомобиля. [1;2]

Наш предлагаемый бизнес-план будет специализироваться на:

- Нанесение керамических покрытий и антигравийных пленок
- Глубокая полировка, удаление дефектов, восстановление блеска
- Комплексная химчистка салона, чистка кожи, алькантары, ткани, пластика, велюра
- Минимальные вложения в помещение на начальной стадии, но упор на высококачественное оборудование и удобство для клиента

Для начала нужно определиться с выбором режима налогообложения.

Мы считаем, что лучшим выбором режима налогообложения можно считать УСН Доходы минус расходы - 15%. Для сервиса детейлинга (автомобильных деталинг-центров) оптимальный налоговый режим зависит от масштаба операций, структуры затрат и организационно-правовой формы (ИП или ООО). Наиболее вероятным и эффективным выбором является упрощенная система налогообложения (УСН). При высокой доле материальных затрат (дорогие автохимия, полироли, одноразовые материалы, амортизация оборудования) и аренды помещений выгоднее УСН «Доходы минус расходы» (15%). Если услуги более трудоемкие и основная статья расходов — заработная плата мастеров, которую сложно напрямую включить в расходы по УСН (особенно для ИП без сотрудников), может быть выгодна УСН «Доходы» (6%) с учетом страховых взносов. После выбора режима налогообложения нам нужно выявить основных конкурентов в нашем городе.

Таблица 1 – Анализ конкурентов [4]

Анализ конкурентов				
Название	SOBRAUTO	AVTOGRAF	Cosmo Detailing	Ceramic Pro Irkutsk
Позиция	Премиум качество и надежность	Автоэстетика и индивидуальность	Современный подход и технологии	Максимальная защита
Рекламный слоган	Идеальная оклейка плёнкой! Полировка-керамика! Гарантия результата!	Детейлинг, химчистка, полировка, керамика, восстановление кожи	Хотите полировку, как у болида «Формулы-1»?	Керамические защитные покрытия
Средняя оценка	5	4,9	5	5
Сильные стороны	Широчайший спектр услуг; Деловая репутация	Узкая специализация и экспертиза; Креативный подход	Активное и современное продвижение	Сертифицированные мастера; Система гарантия
Слабые стороны	Меньший фокус на узкоспециализированный тюнинг	Ограниченная целевая аудитория	Узкий спектр услуг	Высокая стоимость услуг

В Иркутске находятся около 120 детейлинг-сервисов. Основная конкуренция идет в премиум-сегменте. Наибольшие возможности для роста лежат в сегменте средней ценовой категории и услуг с повышенным удобством для клиента. На самом деле, для города с населением около 600.000 человек, 120 детейлинг-сервисов это много. Как же не потеряться среди всех конкурентов и не прогореть практически сразу после открытия. Есть основные методы:

- Изучение стратегии конкурентов
- Формирование своего предложения (чем мы будем отличаться от других)
- Использование каналов коммуникации

Таблица 2 – Основные статьи расходов на инвестиционной стадии (в рублях)

Основные статьи расходов	
Статья расходов	Цена
- Старт	172.000
- Подготовка рабочей площадки	440.000
- Ядро профессионального оборудования	895.000
- Зоны комфорта для клиентов	214.000
- Зона отдыха и восстановления персонала	30.000
- Рабочее место приема и обслуживание	240.000
- Привлечение клиентов	230.000
Итого	2.221.000

Центром затрат является оборудование и подготовка площадки, это означает высокую зависимость запуска от качества закупок и корректности технической подготовки. Для привлечения клиентов выделена в целом не маленькая сумма, т.к. в городе достаточно большая конкуренция. [5]

Мы создали небольшой опрос для клиентов [6-10].

1. Какой тип услуг для поддержания внешнего вида авто Вы считаете для себя приоритетным?

15 ответов

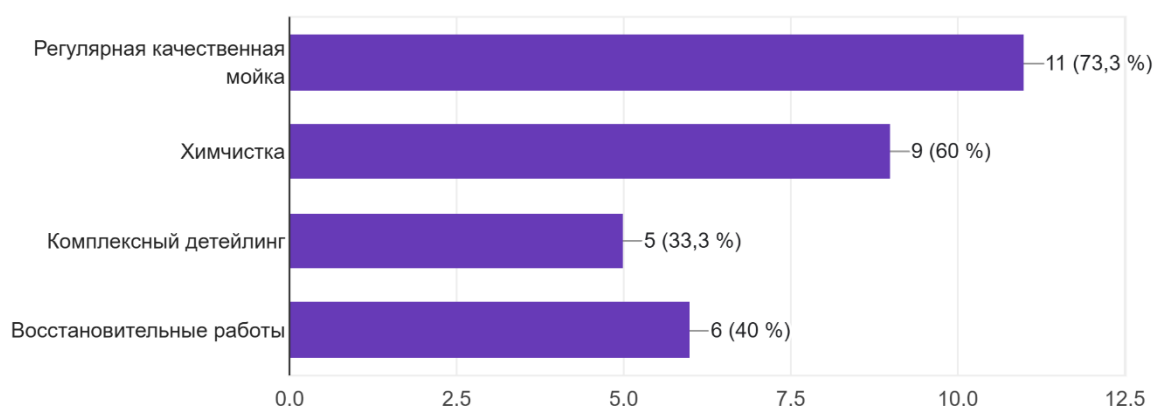


Рисунок 1 – Какой тип услуг для поддержания внешнего вида авто Вы считаете для себя приоритетным?

Большинство отдают предпочтение регулярной мойке и химчистке, это означает стабильный спрос на регулярные, относительно недорогие услуги с повторяемостью. Комплексный детейлинг и восстановительные работы востребованы меньшей, но значимой частью аудитории.

2. Что является для Вас решающим фактором при выборе детейлинг-сервиса?

15 ответов

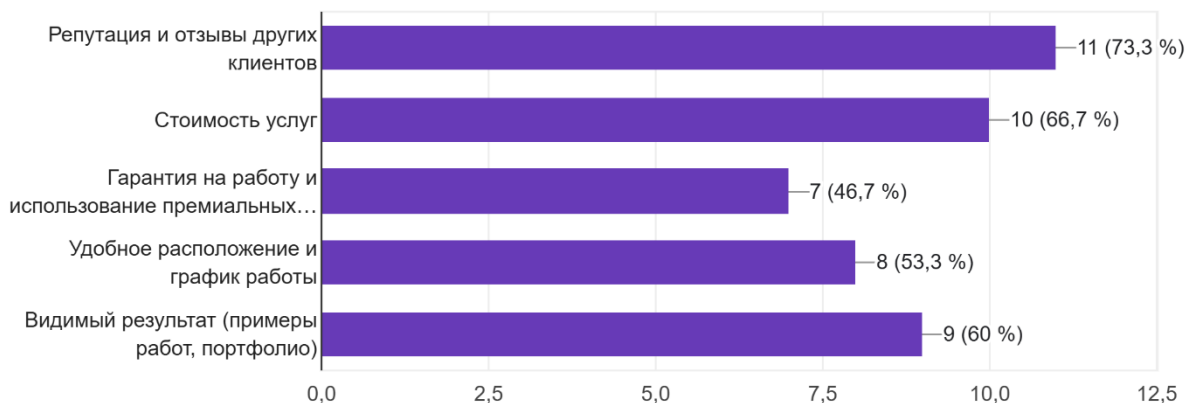


Рисунок 2 – Что является для Вас решающим фактором при выборе детейлинг-сервиса?

Главная мотивация – доверие и качество, клиенты чаще выбирают детейлинг опираясь на отзывы, реальный эффект и уверенность в работе. Цена остаётся важным, но не доминирующим фактором. Локация и удобный график важны для значительной части клиентов – особенно для тех, кто ценит оперативность и комфорт.

3. Какой бюджет Вы обычно готовы выделить на детейлинг-услуги за один визит?

15 ответов

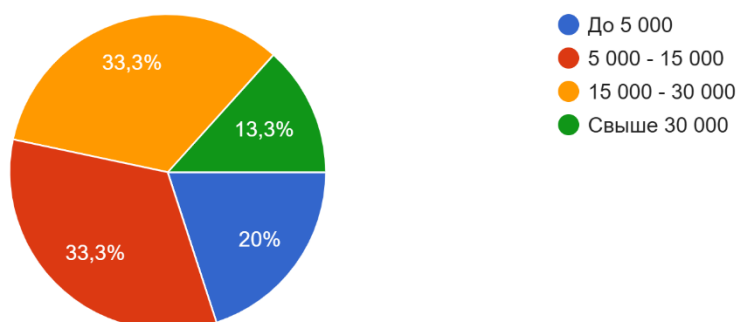


Рисунок 3 – Какой бюджет Вы обычно готовы выделить на детейлинг-услуги за один визит?

Значительная доля респондентов готова на премиум расходы 15.000-30.000 рублей, также есть устойчивый сегмент эконом-покупателей (20%) и небольшой элитный сегмент (13,3%)

4. Какой график работы сервиса был бы для Вас наиболее удобен?

15 ответов

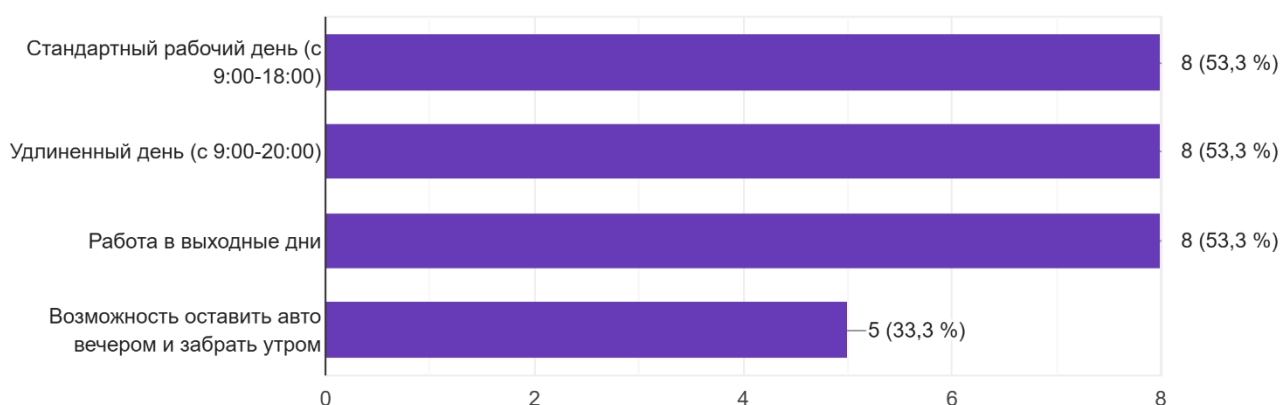


Рисунок 4 – Какой график работы сервиса был бы для Вас наиболее удобен?

Большинство клиентов ценят расширенное рабочее время и/или работу в выходные. Опция вечернего оставления/утреннего забора также востребована отдельной группой.

5. Как вы предпочитаете записываться на услуги?

15 ответов

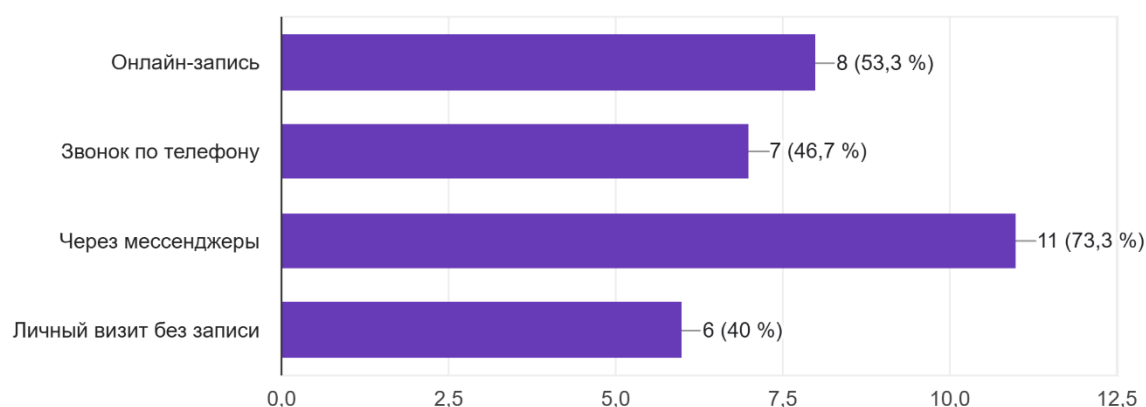


Рисунок 5 – Как вы предпочитаете записываться на услуги?

Лидирует запись через мессенджеры, затем онлайн-система, значительная часть клиентов всё ещё предпочитает телефон или личный визит

Заключение

Открытие детейлинг-сервиса требует значительных стартовых инвестиций в профессиональное оборудование и подготовку площадки, поэтому выбор поставщиков и точная спецификация. Репутация, отзывы и демонстрация видимого результата чаще решают выбор клиента, поэтому нужно активно собирать кейсы «до/после», отзывы и четко коммуницировать гарантию и используемые материалы. Для привлечения и удержания клиентов важны удобный график работы и мультиканальная запись через мессенджеры, онлайн-календарь и телефон с синхронизацией в CRM. Квалифицированный персонал и регулярное обучение являются ключом к стабильному качеству и репутации, поэтому стоит инвестировать в условия труда и систему мотивации.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Лавров И. А., Ирина О. И. Состояние сервиса автомобилей (детейлинга) в России и г. Владимире //Сервис в России и за рубежом. – 2023. – Т. 17. – №. 3 (105). – С. 129-139.
2. Мухина М. В. и др. МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ВЫБОРА АВТОМОБИЛЬНЫХ ДЕТЕЙЛИНГ ЦЕНТРОВ ПОТРЕБИТЕЛЯМИ //Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2020. – №. 6 (48). – С. 153-159.
3. Официальный сайт налоговой службы. Выбор подходящего режима налогообложения. [<https://www.nalog.gov.ru/rn77/service/mp/>]
4. Электронный справочник с картами городов 2ГИС. [<https://2gis.ru/irkutsk>]
5. Лебедева Т. Е. и др. Использование услуг детейлинг-центров //Актуальные проблемы современного транспорта. – 2020. – №. 1. – С. 93-99.
6. Тарханова В. С. Анализ влияния пандемии вируса covid-19 на малый бизнес Екатеринбурга в сфере автоуслуг на примере детейлинг студии: магистерская диссертация : дис. – б. и., 2021.
7. Смирнов А. А., Айнуллин И. И. Детейлинг-модная услуга в автомобильной индустрии красоты //В мире научных открытий: материалы IX Международной студенческой научной конференции. 12-15 марта 2025 г.-Ульяновск: УлГАУ, 2025. – УлГАУ, 2025.
8. Глушков А. В., Головань Л. А. Разработка имитационной модели прогнозирования прибыли в сфере услуг (детейлинг-центр) //Бизнес-инжиниринг сложных систем: модели, технологии, инновации. – 2020. – С. 57-59.

9. Шевелев Н. А. ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ АВТОДЕТЕЙЛИНГА //Студенческий форум. – 2020. – №. 3-1. – С. 57-59.
10. Суслов А. С. УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ АВТОСЕРВИСА, СПЕЦИАЛИЗИРУЮЩЕГОСЯ НА ПРЕДОСТАВЛЕНИИ УСЛУГ ДЕТЕЙЛИНГА //научно-практическая конференция. – 2017. – С. 144.

REFERENCES

1. Ilya Aleksandrovich Lavrov, and Olga Ivanovna Irinina. "THE STATE OF CAR SERVICE (DETAILING) IN RUSSIA AND THE CITY OF VLADIMIR." Service in Russia and Abroad, vol. 17, no. 3 (105), 2023, pp. 129-139. doi:10.5281/zenodo.8152015
2. Maria Vadimovna Mukhina, Marina Evgenievna Starygina, Yulia Vladimirovna Pozdysheva, Alexandra Pavlovna Bindyukova, and Ekaterina Maksimovna Shamina. "MARKETING RESEARCH OF CONSUMER CHOICE OF CAR DETAILING CENTERS." Innovative Economy: Prospects for Development and Improvement, no. 6 (48), 2020, pp. 153-159.
3. Official website of the Tax Service. Choosing the appropriate tax regime. [<https://www.nalog.gov.ru/rn77/service/mp/>]
4. Electronic directory with city maps 2GIS. [<https://2gis.ru/irkutsk>]
5. Use of detailing center services // Current issues of modern transport. - 2020. - No. 1. - P. 93-99.
6. Tarkhanova V. S. Analysis of the impact of the covid-19 virus pandemic on small businesses in Yekaterinburg in the field of auto services using the example of a detailing studio: Master's thesis: diss. - b. i., 2021.
7. Smirnov A. A., Ainullin I. I. Detailing as a fashion service in the automotive beauty industry // In the world of scientific discoveries: Proceedings of the IX International student scientific conference. March 12-15, 2025 - Ulyanovsk: Ulyanovsk State Agrarian University, 2025. - Ulyanovsk State Agrarian University, 2025.
8. Glushkov A. V., Golovan L. A. Development of a simulation model for profit forecasting in the service sector (detailing center) // Business engineering of complex systems: models, technologies, innovations. - 2020. - P. 57-59.
9. Shevelev N. A. HISTORY OF CAR DETAILING DEVELOPMENT // Student Forum. - 2020. - No. 3-1. - P. 57-59.
10. Suslov A. S. PERSONNEL MANAGEMENT OF CAR SERVICE SPECIALIZING IN PROVIDING DETAILING SERVICES // Scientific and Practical Conference. - 2017. - P. 144.

Информация об авторах

Головань Софья Андреевна – к.э.н., заведующий кафедрой «Финансовый и стратегический менеджмент», Иркутский государственный университет путей сообщения, г. Иркутск, e-mail: Free9sonjas@gmail.com

Лунёнок Александр Васильевич – студент 4 курса факультета «Экономика и управление», направление подготовки «Экономическая безопасность», группа ЭБ 1-22-1, Иркутский государственный университет путей сообщения, г. Иркутск e-mail: lunenok04@gmail.com

Убугунов Данил Алексеевич – студент 4 курса факультета «Экономика и управление», направление подготовки «Экономическая безопасность», группа ЭБ 1-22-1, Иркутский государственный университет путей сообщения, г. Иркутск e-mail: ialeksoa@mail.ru

Information about the authors

Golovan Sofya Andreevna – Golovan Sofya Andreevna – PhD in Economics, Candidate of Economic Sciences, Head of the Department of Financial and Strategic Management,, Irkutsk State Transport University, Irkutsk, e-mail: Free9sonjas@gmail.com

Lunenok Alexander Vasilyevich – 4rd year student of the Faculty of Economics and Management, field of study «Economic Security», EB group 1-22-1, Irkutsk State University of Railway Engineering, Irkutsk e-mail: lunenok04@gmail.com

Ubugunov Danil Alekseevich – 4rd year student of the Faculty of Economics and Management, field of study «Economic Security», EB group 1-22-1, Irkutsk State University of Railway Engineering, Irkutsk e-mail: ialeksoa@mail.ru