ВСЕРОССИЙСКИЙ КОНКУРС ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ И ПРОЕКТНЫХ РАБОТ УЧАЩИХСЯ «НАУЧНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РОССИИ»
АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ «НАУЧНО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ЦЕНТР ПЕДАГОГИЧЕСКИХ ПРОЕКТОВ» город Москва

Муниципальное бюджетное учреждение дополнительного образования
«Центр развития творчества детей и юношества»
города Нерюнгри

Тема проекта: «Бизнес-план груминг-студии: от экономической идеи к финансовому расчету»

Выполнил:
Маликов Ярослав Михайлович
Бизнес-клуб
МБУДО «ЦРТДиЮ»
г.Нерюнгри
Руководитель:
Филиппова Ольга Юрьевна
Педагог дополнительного образования

Москва, 2026г

Оглавление

Введение 1

1. ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 3

1.1 Зоопсихология 3

1.2 История груминга 6

1.3. Виды стрижек 7

2.ПРАКТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 9

2.1. Маркетинговая часть проекта 9

2.1.1 Исследование влияния стресса питомца на его аппетит после процедур 12

2.1.2. Исследование научных статей в сети интернет на предмет: зоопсихология 13

2.1.3. Таблица исследование рынка конкурентов 14

2.1.4 Маркетинговое иисследование спроса на услуги груминг 16

2.1.4. План рекламных мероприятий 17

2.1.5 Экологическая ориентированность бизнеса 18

2.1.6 Оценка рисков 19

3. ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ БИЗНЕС-ПРОЕКТА 21

Заключение 27

Список использованных информационных ресурсов. 30

Введение

В больших городах забота о домашних животных приобретает все большую значимость. Рост популярности питомцев, изменение отношения владельцев к ним и развитие индустрии ухода создают новые возможности для бизнеса и требуют повышения уровня профессионализма. Ниже изложены основные причины актуальности и проблемы в этой сфере, а также перспективы развития профессиональных услуг по уходу за животными.

Актуальность исследования: В последние годы в России наблюдается устойчивый рост культуры ответственного отношения к домашним животным. По данным ВЦИОМ (Всероссийский центр изучения общественного мнения), более половины семей в стране имеют питомцев, что формирует стабильный спрос на зооуслуги. Однако этот спрос сталкивается с серьезным барьером: традиционный груминг часто сопряжен с высоким уровнем психоэмоционального стресса у животных. Использование жесткой фиксации, игнорирование сигналов дискомфорта и стандартизированный подход приводят к тому, что питомцы получают травму, а владельцы откладывают или вовсе отказываются от регулярных гигиенических процедур.

Эта проблема приобретает особую остроту в малых городах, таких как Нерюнгри. С одной стороны, здесь активно формируется рынок цивилизованных зооуслуг, и открытие современной студии экономически востребовано. С другой стороны, существующие на рынке предложения либо копируют агрессивные столичные форматы, либо представляют собой кустарные услуги без стандартов безопасности.

Большинство владельцев не знают, как правильно подготовить животное к визиту, чтобы минимизировать его страх, а начинающие специалисты не имеют протоколов работы со стрессующим питомцем. В результате бизнес несет скрытые убытки: увеличивается время на одну процедуру, растет процент отказов от повторных записей, возникают риски травм как для животного, так и для мастера.

Это формирует устойчивый запрос на принципиально иной подход к грумингу — с фокусом на эмоциональном комфорте питомца. Создание специализированного сервиса, который системно учитывает психоэмоциональные потребности животных, способно закрыть этот пробел. Такой бизнес не только удовлетворит растущий спрос, но и будет способствовать формированию более гуманной и профессиональной культуры ухода за питомцами.

При этом заявленное в проекте исследование влияния эмоций животного на аппетит логично встраивается в эту концепцию: понимание связи эмоционального состояния и

базовых поведенческих реакций (в том числе пищевого поведения) позволит ещё точнее выстраивать протоколы ухода и делать сервис максимально персонализированным и бережным.

Практическая значимость проекта состоит в том, что он формирует рабочую методологию гуманного груминга: на базе исследований (рынка, спроса, научных статей) и собранных данных (анкетирование, таблица настроения питомцев после процедур) создаются прикладные инструменты — памятки для владельцев и специалистов, протоколы работы с учётом психоэмоционального состояния животных. Это повышает качество и безопасность ухода, снижает стресс питомцев, помогает бизнесу точнее выстраивать услуги и ценообразование, а также способствует развитию культуры ответственного отношения к животным в локальном сообществе (на примере г. Нерюнгри).

Цель проекта: Разработка бизнес-плана груминг-студии с детальным финансово-экономическим обоснованием, подтверждающим целесообразность и эффективность создания данного предприятия.

Задачи:

1. Изучить информацию по теме исследования, включая виды ухода за животными, пород собак и кошек.
2. Провести диагностику на выявление спроса и создать ассортимент востребованных услуг по уходу за домашними животными.
3. Написать маркетинговую часть и рассчитать технико-экономическое обоснование проекта.

Объект исследования: рынок услуг по уходу за домашними животными (груминг-услуг) и деятельность предприятий в этой сфере; сфера груминг-услуг для домашних животных.

Предмет исследования: организационно-экономические условия и механизм создания груминг-студии, включая формирование ассортимента услуг, маркетинговую стратегию и финансово-экономическое обоснование проекта; бизнес-проект расчета груминг-студии и его финансово-экономическое обоснование

Гипотеза: Бизнес-проект груминг-студии будет рентабельным и экономически целесообразным, если на основе анализа спроса сформировать востребованный ассортимент услуг и подтвердить эффективность проекта расчётами технико-экономического обоснования (инвестиции, себестоимость, выручка, срок окупаемости).

Методы исследования:

- Изучение литературы и интернет ресурсов
- Создание опроса

- Анализ
- Сравнение
- Обобщение
- Экономические расчеты

1. ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

1.1 Зоопсихология

Исходя из личных наблюдений в различных салонах груминга в городе Нерюнгри, а также из опыта моих родственников, груминг сессии приводят животных к повышенному стрессу, поэтому для написания этого проекта мне необходимо узнать, существуют ли эмоции у животных. Собирая информацию о этой теме, узнал, что существует такая наука как зоопсихология и концепция Fear Free (или «прием без страха»)

Зоопсихология - это наука развивающиеся постепенно, впитывая идеи различных мыслителей. Основной вклад в зоопсихологию вложили: Чарльз Дарвин - выдвинул теорию эволюции путём естественного отбора Константин Корнилов и Ладыгиной-Котс Надежде.

В современном обществе все больше внимания уделяется заботе о животных и их благополучии. Важной ролью в этом процессе играет зоопсихология — уникальная междисциплинарная область науки, которая изучает поведение, эмоциональные реакции и внутренний мир животных. Понимание психологии питомцев не только помогает улучшить условия их содержания и взаимодействия с людьми, но и способствует созданию более безопасной и комфортной среды для каждого животного. В этом контексте знания о психологии животных приобретают особую значимость, позволяя сделать такие процедуры, как груминг, более гуманными и без стресса

Зоопсихология — это уникальная междисциплинарная область науки, которая изучает поведение и эмоциональные реакции животных. Она помогает понять внутренний мир наших меньших братьев, их потребности, реакции на окружающую среду и взаимодействия с людьми. Важность зоопсихологии трудно переоценить, ведь знание о психологии животных позволяет улучшить условия их содержания, создать гармоничную коммуникацию и повысить качество жизни наших питомцев. Эта область также раскрывает удивительные сходства и различия между эмоциями человека и животного, что способствует более глубокому признанию чувствительности и социальности животных.

Вывод: Зоопсихология помогает сделать груминг безопаснее и комфортнее, учитывая поведенческие особенности животных. Зная реакции питомцев, специалисты могут снизить стресс и повысить качество услуг, создавая более доверительную атмосферу и обеспечивая благополучие животных. Также исследовав различные на тему груминга и зоопсихологии, освоив виды и техники стрижек, мытья выявил важную информацию, которая поможет всем, кто ответственно относится к уходу за животными.

Варианты поведения домашних животных:

1. Если у собаки виднеется оскал, хвост поднят горизонтально, напряженно, шерсть дыбом — это явный признак того, что собака чувствует угрозу и готова атаковать / защищаться.



(Рисунок 1)

2. Понять, что животное (в нашем случае собака) испытывает стресс можно по поджатому хвосту, заторможенностям движений, прижатыми ушами, а также облизыванию морды и носа.



(Рисунок 2)

3. В расслабленном состоянии собака твердо стоит на своих лапах, уши повернуты вперед, не прижаты, а хвост свободно опущен. В таком состоянии собака спокойна, не чувствует угрозы и готова контактировать.



(Рисунок 3)

Однако если собака незнакомая, лучше дать ей время заметить вас, прежде чем идти с ней на контакт.

В случае с котами и кошками: их язык тела немного отличается от собачьих:

1. В частности кошачья поза “Сфинкса”, когда животное лежит с подобранными под себя лапами, говорит о расслабленном отдыхе.



(Рисунок 4)

2. Перекатывание на спину, демонстрация живота, самой уязвимой части тела животного, является проявлением высшего доверия.



(Рисунок 5)

3. «Арочная» поза кошки, со вздыбленной шерстью и попыткой казаться больше - явный признак страха. В данном случае кошка напугана, но готова дать отпор.



(Рисунок 6)

4. Когда кошка прижимается, словно распластывается по полу, поджав лапы, может означать подготовку к молниеносному прыжку во время охоты.



(Рисунок 7)

Вывод: язык тела домашних животных помогает понять их состояние и безопасно с ними взаимодействовать — но важно оценивать совокупность сигналов, а не отдельные признаки. При этом даже спокойную незнакомую собаку лучше не торопить — дать ей время привыкнуть. Главное — следить за общим поведением и не нарушать границы напряженного животного.

1.2 История груминга

История ухода за животными насчитывает тысячелетия и отражает развитие культурных и практических аспектов человеческого отношения к питомцам. Уже в древних цивилизациях забота о внешнем виде животных имела не только практическое, но и эстетическое значение. Со временем, по мере развития собаководства и укрепления связи человека с питомцами, уход за животными стал превращаться в отдельную профессию и индустрию. Сегодня груминг — это не только забота о красоте, но и важный элемент ветеринарии, способствующий здоровью и комфорту наших четвероногих друзей.

История груминга уходит своими корнями в древние времена, когда уход за животными был связан с их практическими и культурными потребностями. В Древней Египте, например, уже существовали ремесленники, занимающиеся стрижкой и уходом за собаками и кошками, что свидетельствует о высоком уровне заботы и эстетики. В средние века груминг начал развиваться как часть ухода за породистыми собаками для выставок и соревнований. В XIX и XX веках с развитием собаководства и популяризации питомцев как членов семьи, появилось современное понятие профессионального груминга — ухода за шерстью, кожей и внешним видом животных. Сегодня груминг стал важной частью ветеринарии и ухода за домашними питомцами, объединяя эстетику, здоровье и комфорт животных, а также превращаясь в отдельную индустрию с множеством специализированных процедур и техник.

1.3. Виды стрижек

Стрижки домашних животных — важная часть ухода за ними, которая не только влияет на их внешний вид, но и обеспечивает комфорт и здоровье. Среди владельцев собак и кошек существует множество различных вариантов стрижек: одни пользуются популярностью благодаря практичности и эстетике, другие же остаются малопривлекательными или менее востребованными. В этом контексте важно знать и различать эти виды, чтобы выбрать наиболее подходящий уход для каждого питомца. Например, более популярные стрижки обычно связаны с модными тенденциями, удобством для хозяев и особенностями породы, тогда как непопулярные могут возникать из-за сложностей в выполнении или непрактичности.

Популярные стрижки у собак:



Стрижка подчеркивает округлые черты породы, скрывая недостатки животного. Цель — сделать так, чтобы были подчеркнуты достоинства породы, а недостатки были незаметны.

Шпиц “классическая” стрижка

(Рисунок 8)



За такой стрижкой проще ухаживать — шерсть не путается, не требует ежедневного расчесывания и выглядит аккуратно даже после прогулки. удобна для активных собак

Йорк “стрижка под щенка”

(Рисунок 9)



Данная стрижка создает аккуратный и эстетический вид, очень удобна в уходе, т.к шерсть легко укладывается и меньше спутывается

Пудель стрижка “модерн”

(Рисунок 10)



“Классическая” стрижка для корги помогает поддерживать шерсть чистой, уменьшает грязь и вероятность образования

колтунов, а также делает питомца более удобным в уходе и комфортным в жаркую погоду.

Вельш-корги “Классическая стрижка”

(Рисунок 11)



Стрижка для “выставки” у длинношерстной чихуахуа подчеркивает породные черты, создает аккуратный внешний вид, облегчает уход и способствует здоровью шерсти,

Чихуахуа “Стрижка для “выставки”

(Рисунок 12)

Популярные стрижки у котов и кошек:



Стрижка "под Льва" у сибирской кошки придает ей элегантный внешний вид, облегчает

уход, делает животное более комфортным в жаркую погоду, упрощает гигиенические процедуры.

Сибирская кошка, “Стрижка под Льва”

(Рисунок 13)



Стрижка «Лев» у мейн-куна обладает практичностью, облегчая уход, гигиену и комфорт питомца, а также создает яркий и уникальный внешний вид.

Мейн-кун, стрижка: “лев”

(Рисунок 14)



Стрижка «Французский лев» для британской кошки придает ей модный внешний вид, облегчает уход, повышает гигиеничность и создает комфорт в жаркую погоду.

Британская кошка, стрижка ”Французский лев”

(Рисунок 15)



Стрижка “дракон” для шотландской вислоухой кошки помогает поддерживать гигиену, повышает комфорт в

жаркую погоду, предотвращает заболевания, придает аккуратный и эстетичный вид

Шотландская вислоухая, стрижка: “дракон”

(Рисунок 16)

Общий вывод

Современный груминг — это баланс эстетики и благополучия животного. Основа моего проекта — зоопсихология и концепция Fear Free (2023 года) основател доктора Марти Беккера. Исходя из этого снижение стресса уменьшает время фиксации животного, что позволяет принять на 1–2 клиента в день больше при тех же затратах на аренду, а также отсутствие травм и страха снижает процент отказов от повторной записи на 15% Изучил язык тела собак и кошек. У них есть чёткие сигналы стресса и спокойствия, важно считывать их в совокупности и не торопить животное.

Изученная мною история груминга показывает, как уход за питомцами эволюционировал от простых практик до комплексной индустрии. Проанализировал различные виды стрижки, однако их рекомендуется выбирать с учётом породы и комфорта животного, но любая техника эффективна только при спокойном состоянии питомца. Успех моего салона груминга строится на понимании поведения животных, опыте и современных техниках. В малых городах особенно ценны бережные подходы — они повышают лояльность клиентов и делают бизнес устойчивым.

2.ПРАКТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

2.1. Маркетинговая часть проекта

Офферы клиента:

1. Беспокойство за здоровье и безопасность животного
2. Престиж клиента с подстриженной собакой
3. Потребность в эстетическом виде
4. Стресс и боязнь у животных
5. Отсутствие комфортных условий
6. Непрофессионализм в оказанных услугах
7. Качество выполненных услуг
8. Отсутствие доверия к услугам ухода

УТП (Универсальное Торговое Предложение)

1. Стрижка собак на дому и в салоне
2. Мытье собак экологическими шампунями

3. Стрижка когтей современным оборудованием
4. Окраска собак (креативный груминг)
5. Выезд на дом
6. Специализация на определенный породах
7. Чистка ушей препаратами, содержащие вещества, способствующие разрыхлению сильных пробок. Также препарат используются для повседневной гигиены.
8. Экспресс - линька
9. При взаимодействии с питомцем клиента, учитываются его эмоции, а также атмосфера вокруг него, при помощи современных технологий
10. Найм профессионального фотографа, создание фотосессий

ЦА целевая аудитория

1. Основная информация

Возраст-любой

Пол: любой

Местоположение: Республика(Саха) Якутия город Нерюнгри

Язык: Русский

2. Социально-экономические характеристики

Уровень образования-любой

Профессия-любая

Уровень дохода- от 30 000 тыс.

3. Поведенческие характеристики

Интересы и увлечение:

- Любовь к природе и собакам
- Регулярный уход за питомцами
- Еженедельное или ежемесячное посещение груминг-салона
- Просмотр видеоуроков и блогов о груминге
- Посещение специализированных выставок, конференций и семинаров
- Следование советам ветеринаров и профессиональных грумеров
- Активное общение в тематических группах и форумах
- Покупка новой косметики и аксессуаров для ухода за питомцами
- Ведение фото- и видео-дневников о процессе ухода за животными

Потребительские привычки:

- Стремление к чистоте и аккуратности

- Оставляют отзывы, делятся впечатлениями в соцсетях и тематических группах.
- Склонны доверять опытным грумерам и отзывы других клиентов при выборе салона.

Ценности:

- Красота и эстетика
- Профессионализм и качество услуг

4. Потребности и боли

Проблемы и вызовы-Недостаток времени, боязнь за животного, высокая стоимость за услуги, гигиена и чистота помещения, профессионализм в выполняемых услугах.

Потребности-Здоровье и гигиена животного, эстетика и внешний вид, экономия времени и усилий

5. Каналы коммуникации

предпочтительные каналы: Социальные сети - Телеграмм, VK. Блоги instagram

тип контента:видео, изображения, клипы, рекламные буклеты.

6. Примеры из жизни

Ситуация:

Владелец кошек и собак, живет в городе с высокой численностью домашних животных. Он замечает, что у его питомцев появляется шерсть, грязь и неприятный запах, он не может оказать профессиональные услуги и поэтому ищет место, где его питомцы смогут получить профессиональный уход, не тратя много времени и денег.

Решение:Благодаря рекламе он посетил груминг-салон с хорошей репутацией и высоким уровнем сервиса, где предоставляют услуги по стрижке, мытью, уходу за когтями, шерстью и т.п., что позволило его животным оказать качественные услуги

7. Использование остаточных продуктов сырья для разных нужд

Получил консультацию от Соловьёвой Татьяны Витальевны из студии «Золотое Руно» МБУДО ЦРТДиЮ г. Нерюнгри. В студии шерсть различных животных используют для создания предметов декора и элементов одежды в технике валяния. Также были найдены каналы сбыта шерсти.

В работе применяют шерсть разных животных. После промывки шерсти кошки её можно сразу использовать для валяния. Шерсть некоторых собак (пудель, шпиц и др.) тоже подходит для валяния — для этого её достаточно вычесать и промыть. При этом собачья шерсть считается самой теплой; к ней иногда добавляют овечью шерсть. Из такой смеси можно изготавливать варежки, носки, утепленные пояса и другие изделия.

Шерсть измеряют в граммах. Средняя стоимость овечьей шерсти — 380 рублей за 100 граммов. Самая дорогая и редкая — шерсть викуньи (а также альпак, лам): она отличается

лёгкостью, высокими теплоизоляционными свойствами и мягкостью. Её стоимость — от 300 тысяч рублей за килограмм.

Для разных изделий подходит шерсть разной тонины: из шерсти с толстой тониной делают игрушки, из тонкой — элементы одежды. Такую шерсть можно использовать для сухого валяния, декоров и аксессуаров

2.1.1 Исследование влияния стресса питомца на его аппетит после процедур

Таблица 1. Исследования влияния стресса питомца на его аппетит после процедур на базе салона груминга «Стильный хвост» г.Нерюнгри (пр.Др. Народов 27)

№ п/п	Дата	Порода собаки/кошки	Прием пищи после процедур со слов владельца от 0 -10 баллов
1.	28.09.26	Цвергшнауцер	Средний аппетит - 6
2.	11.04.26	Помесь	Плохой аппетит - 2
3.	05.05.26	Померанский шпиц	Плохой аппетит - 3
4.	29.09.26	Мальтипу	Хороший аппетит - 7
5.	20.08.26	Пудель	Хороший аппетит - 9
6.	09.08.26	Помесь	Хороший аппетит - 9
7.	26.08.26	Мальтийская болонка	Средний аппетит - 5
8.	06.08.26	Кокер - спаниель	Средний аппетит - 6
9.	30.07.26	Аффен-пинчер	Средний аппетит - 6
10.	12.06.26	Бриар	Средний аппетит - 5

Вывод: Реакция на приём пищи после груминга у собак варьируется от 2 до 9 баллов и зависит не только от характера и состояния здоровья питомца, но и от опыта посещения салона, специфики процедур и внешних факторов — например, громких звуков или запахов. На реакцию также влияют возраст и физиологическое состояние собаки. Основываясь на

данном исследовании, в будущем я могу использовать эти наблюдения в своем бизнесе. Например - ввести шкалу самочувствия питомца, чтобы при следующем визите животного специалист, основываясь на этой шкале, мог сразу понять, как правильно работать с питомцем. Если животное нервничает есть несколько вариантов как его успокоить:

1. Не торопить животное. Позволить ему обнюхать обстановку вокруг него
2. Использование средств с пониженным шумом, вибрации.
3. Создание комфортной атмосферы
4. Поощрение лакомством

2.1.2. Исследование научных статей в сети интернет на предмет: зоопсихология

Таблица 2. Исследование научных статей в сети интернет на предмет: зоопсихология.

Сайт	Название статьи/книг	Автор статьи	Исследуемая эмоция	Область изучения	№ п/п
https://scholar.google.com	“Dog Sense (2011)”, “Cat Sense (2013)”	Джон Брэдшоу	Страх, тревога, стресс.	Поведение и эмоции собак и кошек.	1
https://scholar.google.com/	“How Dogs Think” (2004)	Стэнли Корен	Радость, страх, агрессия, привязанность.	Интеллект и эмоции собак, а также коммуникация человека и собаки.	2
https://www.researchgate.net/	“How Dogs Learn” (2007)	Эллен Бек	Стресс, тревога, радость.	Интеллект и эмоции собак, а также коммуникация человека и собаки.	3
https://www.researchgate.net/	“Genetics and the Social Behavior of the Dog” (1965)	Джон Пол Шаки	Страх, агрессия, социальная привязанность	Генетика поведения собак, врожденные эмоциональные реакции.	4

Вывод: Собаки и кошки проявляют сложные эмоциональные состояния, тесно связанные с их отношениями с людьми. Поведенческие проблемы зачастую возникают из-за неправильного понимания их эмоциональных потребностей. Эмоциональные реакции собак являются самостоятельными и способны учитывать человеческие эмоции, соответственно реагируя на них. Эмоции играют ключевую роль в обучении собак: позитивные эмоции способствуют ускорению процесса, тогда как негативные его замедляют. Многие эмоциональные реакции у собак имеют генетическую основу, но при этом подвержены значительному влиянию окружающей среды. Кошки также демонстрируют широкий спектр сложных эмоций, которые сильно зависят от внешних факторов и взаимодействия с другими животными и людьми. Таким образом, исходя из исследований известных ученых доказано, что эмоции у животных существуют и реакция на такое событие как стрижка, у животного чаще всего возникают негативные реакции. Поэтому в своей работе мне было важно изучить данные эмоции и использовать эту информацию на благо своих клиентов.

2.1.3. Таблица исследование рынка конкурентов

Таблица 3. Исследование рынка конкурентов

Предприятие	Характеристика		Выводы
	Сильных сторон	Слабых сторон	
Салон груминга - “Стильный хвост” (Просп. Дружбы Народов 27)	Качественные стрижки, экологические средства ухода. Присутствует стенд с предметами для продажи.	Отсутствие места ожидания для клиентов, ступеньки с подвальное помещение в полуразрушенном состоянии, что небезопасно как для клиентов, так и для животных	Салон славится качественными стрижками и экологическими средствами. Но требуется в создании зоны ожидания и ремонте ступенек для безопасности и комфорта клиентов
Салон груминга - “Груммир” (Улица Карла Маркса 25/2)	Салон находится в шаговой доступности для жителей квартала “А”	Место предоставления услуг находится в жилой квартире, что создает неудобства для жителей данного подъезда и клиентов. Отсутствие специализированного места и оборудования.	Размещение в жилой квартире создает неудобства для жильцов и клиентов, несет юридические риски (требуется перевод помещения в нежилое и

		Несоответствие с ГОСТОМ (ГОСТ Р 55962-2014) Сильная конкуренция в связи расположением другого салона рядом.	согласования с контролирующими органами) и не позволяет обеспечить должный уровень сервиса из-за отсутствия специализированного оборудования и зонирования.
Салон груминга - “КотоПес” (Улица Карла Маркса 25/3)	Вежливый специалист, дающий важные советы для владельца животных	Место предоставления услуг находится в жилой квартире, что создает неудобства для жителей данного подъезда и клиентов. Отсутствие специализированного места и оборудования. Сильная конкуренция в связи расположением другого салона рядом. Несоответствие с ГОСТОМ (ГОСТ Р 55962-2014)	дискомфорт для соседей и клиентов, правовые риски и нехватку специализированного пространства и оснащения

B2C (Бизнес для физический лиц) -

Основная идея: предоставить профессиональные услуги, учитывающие психологический комфорт животных.

Возможные услуги и акции:

- Индивидуальные консультации по эмоциональному состоянию питомца.
- Обучающие семинары для владельцев по пониманию поведения животных.
- Специальные программы и процедуры для стрессованных и тревожных животных.

B2B (Бизнес для бизнеса) -

Основная идея: создать сервис, который помогает ветеринарным клиникам, пунктам передержки и т.п. предоставлять гигиенические и груминг услуги.

Возможные услуги и акции:

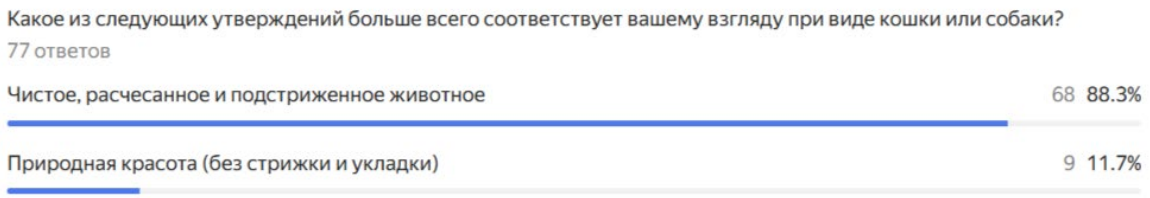
- Обучающие курсы и открытые семинары для сотрудников.
- Внедрение технологий или методов, которые помогают снизить стресс во время процедур.
- Разработка стандартов сервиса для улучшения безопасности и качества.

- Консультации по адаптации процедур под эмоциональное состояние животных.

2.1.4 Маркетинговое иисследование спроса на услуги груминг

Было опрошено 77 респондентов в возрасте 14 - 40 лет, у основной массы опрошенных собаки имеются или имелись.

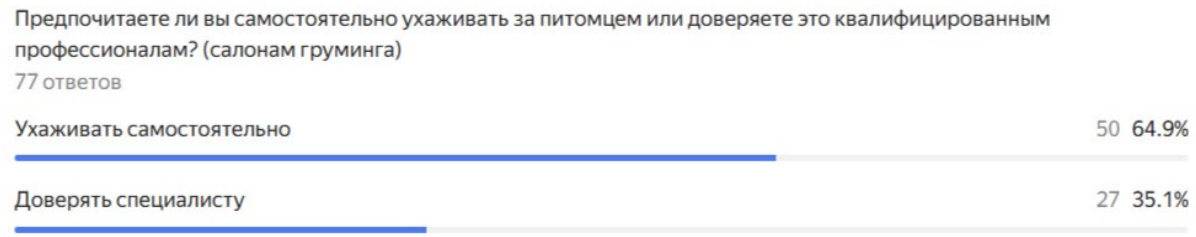
Вопрос анкеты №1



(Рисунок 17)

На **первый вопрос** анкеты 88.3% ответили, что им приятнее видеть ухоженное животное. Исходя из этого 88.3% человек являются нашими потенциальными клиентами.

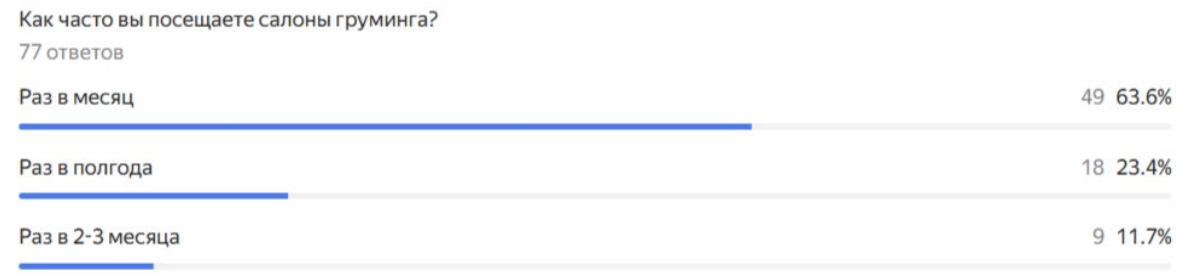
Вопрос анкеты №2



(Рисунок 18)

На **второй вопрос** анкеты 64.9% опрошенных предпочитают ухаживать за своими питомцами самостоятельно. Из этого можно сделать вывод, что услуги груминга в нашем городе не особо развиты, так как большинство предпочитает ухаживать за своими питомцами самостоятельно.

Вопрос анкеты №3

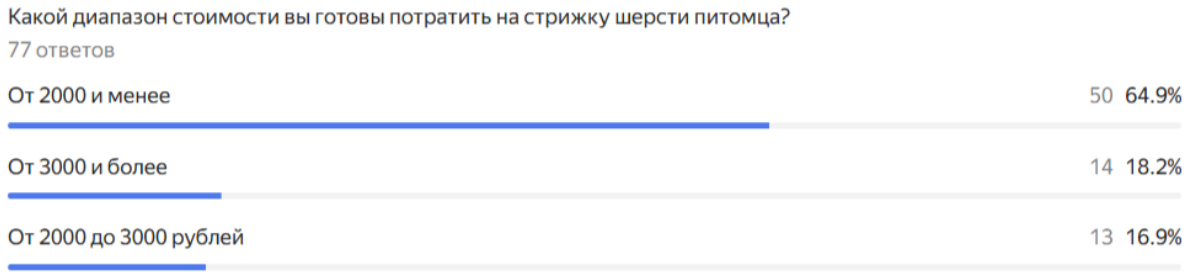


(Рисунок 19)

На **третий вопрос** 63.6% опрошенных посещают салоны груминга часто (раз в месяц)

Несмотря на то, что большинство предпочитают самостоятельный уход, они все равно отдают своих питомцев специалисту для выполнения профессиональных услуг.

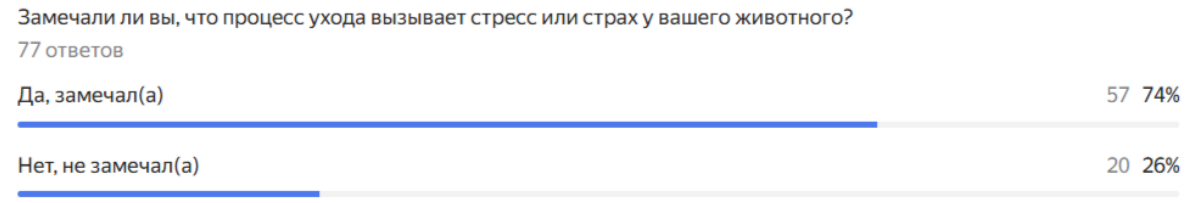
Вопрос анкеты №4



(Рисунок 20)

На четвертый вопрос 64.9% человек готовы потратить от 2000 и менее на стрижку своего питомца, что вполне соответствует цене моих услуг.

Вопрос анкеты№5



(Рисунок 21)

На пятый вопрос 74% опрошенных замечали стресс или страх у своего питомца во время ухода, это свидетельствует о чувствительности животных к стрессовым ситуациям.

Вывод: Маркетинговое исследование спроса, в котором приняли участие 77 респондентов, подтвердило актуальность проекта. 88,3% опрошенных отметили, что им приятнее видеть ухоженное животное, 63,6% посещают салоны груминга регулярно (раз в месяц), а 74% замечали у своих питомцев признаки стресса или страха во время ухода. Последний показатель особенно значим: он доказывает, что услуга с акцентом на психологический комфорт востребована. При этом 64,9% респондентов предпочитают ухаживать за питомцами самостоятельно, что говорит о недостаточной развитости профессионального груминга в городе и открывает возможности для роста. Большинство опрошенных готовы потратить на стрижку до 2000 рублей, что соответствует ценовой политике проекта.

2.1.4. План рекламных мероприятий

Слоган: Ваш питомец - наше превосходство

Логотип:



Рисунок 22.

1. Онлайн маркетинг и каналы продвижения

- Размещение объявлений на досках объявлений (текст) и в тематических группах
- Визуальная реклама (баннеры, флаеры возле мест скопления владельцев животных)
- Создание профессионального сайта и страниц с информаций о услугах в соцсетях (Одноклассники, ВКонтакте, MAX, Rutube)
- Использование таргетированной рекламы для привлечения целевой аудитории
- Запуск рекламных кампаний с акциями и специальными предложениями

2. Акции и Специальные предложения

- Первое бесплатное мытье при первом визите
- Скидка 15% на комплексный уход
- Пакетные услуги (стрижка + гигиена + укладка)

4. Работа с отзывами и репутацией

- Стимулирование клиентов оставлять отзывы в соцсетях и на сайтах
- Размещение отзывов и фотографий до и после услуги
- Ведение клиентской базы для постоянных предложений и акций

5. Оффлайн стратегии

- Размещение рекламы в местных салонах, зоомагазинах, ветклиниках
- Раздача листовок и визиток в людных местах

2.1.5 Экологическая ориентированность бизнеса

Принципы

- Экологически безопасные и гипоаллергенные средства:

  Предпочтение экологически чистых, гипоаллергенных шампуней и косметики без вредных химикатов.

- Минимизация пластиковых и одноразовых материалов:

Ограничение использования пластика и одноразовых упаковок.

- Энергосбережение и использование экологичных источников энергии:
- Внедрение энергосберегающих технологий и переход на экологически чистые источники энергии.
- Правильная переработка и повторное использование:

  Рациональное обращение с использованными средствами, упаковками и повторное использование шерсти, особенно кошачьей, для валяния.
- Установка водосберегающих душевых систем:

  Использование специальных душевых для мытья шерсти, экономящих воду. Использование натуральных и безопасных средств:
- Применение натуральных и безопасных для животных и природы средств для ухода:

  Информирование клиентов о экологической деятельности Рассказы о практике “зеленого” ухода и экологических инициативах салона.

2.1.6 Оценка рисков

Фактор риска	**Меры по минимизации риска**
Конкуренция	Развитие онлайн каналов продаж, ставка на УТП.
Падение продаж, связанное с резким падением спроса	Гибкая ценовая политика. Партнерство с ветеринарными клиниками, мониторинг рынка, расширение спектра услуг.
Имущественный ущерб в результате повреждения	Страхование имущества, создание резервного склада, резервирование.
Противоправные действия третьих лиц	Монтаж камер видеонаблюдения, сигнализации.
Невыполнение обязательств поставщиками сырья	Работа с несколькими поставщиками сырья, выгодные условия договора.
Инфляция	Регулярный мониторинг за экономическими трендами. Держание части активов в ценных бумагах.
Действия администрации района или города, а также проверяющих органов	Сотрудничество с экспертами, разработка внутренних стандартов.
Подорожание оборудования	Хорошо настроенная система закупок, анализ маржинальности
Так как мой салон груминга направлен на	Закладывание буферного времени, разговор с

оказание услуг груминга с учитыванием эмоций животного, то существует риск дефицита времени между приемами клиентов	клиентами о психологическом поведении животного во время процедур (перед оказанием услуги)

2.1.7 План выполнения работ грумера

1. Запись клиента. Уточнить данные о питомце и желаемые услуги, озвучить цену и зафиксировать дату и контакты.

2. Приём животного. Осмотреть питомца, согласовать объём работ и особые пожелания.

3. Подготовка места. Продезинфицировать зону и инструменты, подготовить расходники и проверить оборудование.

4. Груминг. Оказание качественных услуг

5. Контроль качества. Проверить симметрию стрижки, отсутствие повреждений кожи, убрать остатки шерсти.

6. Выдача питомца. Показать результат, дать рекомендации по уходу, оформить оплату.

7. После ухода клиента. Убрать рабочее место, продезинфицировать инструменты, пополнить расходники.

Для качественного и гуманного обслуживание создал:

- Контрольный лист грумера (Приложение 1.);
- Анкету владельцев животных (Приложение 2) где будет вся необходимая информация о питомце;
- Стандарт обслуживания клиентов в грумер-салоне (Приложение3.)
- Листовки «Бережный груминг без стресса» для владельцев животных и «Бережный груминг –стандарт работы мастера» (Приложение4,5.)

Конкретные примеры того, как это работает на практике

- **Мастер видит в карточке питомца пометку «тревожная реакция на шум фена» и заранее предлагает альтернативную сушку.** Это снижает риск агрессии и жалоб, а владелец чувствует, что его услышали.
- **Владелец использует памятку, чтобы подготовить питомца за 3–5 дней: короткие тренировки с расчёской, привыкание к переноске, спокойная музыка.** В результате груминг проходит без фиксации и седации, а животное быстрее восстанавливается.
- **Салон анализирует таблицу настроения и видит, что у 60% собак настроение ухудшается после стрижки когтей.** Принимается решение внедрить «антистресс-подход» к этой процедуре: короткие сессии, лакомства, паузы, обучение

мастеров. Через месяц доля «спокойных» питомцев после этой услуги растёт на 30–40%.

- **На основе ТЭО салон запускает «экспресс-пакет без воды» как отдельную услугу.** Она закрывает потребность занятых владельцев и приносит дополнительную выручку без увеличения штата.

Таким образом, практическая ценность проекта — в том, что он превращает разрозненные знания (научные статьи, рынок, клиентские отзывы, поведение животных) в понятные, измеримые и воспроизводимые инструменты. Это не просто бизнес-план, а готовая методология для создания гуманного, предсказуемого и прибыльного сервиса, который реально улучшает жизнь питомцев и их владельцев.

3. ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ БИЗНЕС-ПРОЕКТА

Бизнес-проект "Груминг (услуги по уходу за домашними животными)" предусматривает профессиональный уход за питомцами, помогая поддерживать здоровье, чистоту и хороший внешний вид животных, обеспечивая комфорт и заботу. Планируется создать уютную студию с качественным оборудованием и реагировать на индивидуальные потребности каждого клиента.

Точка безубыточности - 34 услуг в месяц

Объем продаж в месяц (см. таблицу 3.2 Доходы) рассчитана на 95 услуг, расходы за 2026 г. - 577721 руб./ год

Расходы в месяц - 577721 : 12 = 48145 руб. / мес.

Средний чек - (сумма цены реализации услуг) 8500 : 6 (кол-во услуг всего) = 1420 руб./ усл.

Точка безубыточности = (Расходы в месяц) 48145 : 1420 (Средний чек) = 34 (усл.)

Вывод: для того чтобы получить нулевую рентабельность (точку безубыточности) мне необходимо выполнить 34 услуг в месяц. Таким образом начиная с 35 услуги до 96 - чистая прибыль

3.1. Характеристика приобретаемого имущества.

№ п/п	Наименование	Кол-во	Цена за единицу продукции (руб.)	Стоимость приобретения (руб.)
1,1	Основные средства			101832
1,2	Стол для груминга wikiGROOM	2	14 000	28000

	S3			
1,3	Ванна для груминга DEEP (wiki GROOM)	1	60 900	60 900
1,4	Стул самба (кожаный офисный)	2	6466	12932
1,5	Стеллаж напольный Мираж-2	2	9700	19 400
1,6	Вешалка настенная	2	430	860
2	**Сырье и материалы**			148682
2,1	Ножницы для груминга (набор 4 шт.)	2	7561	15122
2,2	Колтунорез DeLIGHT	4	978	3912
2,3	Пуходерка DeLIGHT длиннозубыйк	4	1055	4220
2,4	Машинка для стрижки	4	18 004	72016
2,5	Когтерез	2	654	1308
2,6	Фен Dimi 9200	2	5300	10600
2,7	Турбо Фен Lan Tun A8	1	8245	8245
2,8	Расческа DeLIGHT	4	520	2080
2,9	Шампунь MILORD универсальный 5л.	2	4476	8952
2,10	Полотенце хлопковое Artero 95x45	10	110	1100
2,11	Шампунь-кондиционер ISB Traditional Line Green apple	2	1892	3784
2,12	Шампунь-кондиционер ISB Traditional Line Lemon	2	1892	3784
2,13	Шампунь-кондиционер ISB Traditional Banana	2	1892	3784
2,14	Ватные диски	5	75	375
2,15	Духи GROOM GALAXY "космос"	3	1550	4650
2,16	Духи GROOM GALAXY "луна"	3	1550	4650
2,17	Аптечка CHADOG (набор)	1	100	100

	Итого			**250514**

3.2. Планируемые показатели доходов (руб.)

Годы	**Вид услуг**	**Ед. изм.**	**Показатели реализации**			
			Объем,	**Объем реализации,**	**Цена реализации**	**Выручка от**
			мес.	**год**	**(руб/ед)**	**реализации (руб)**
2026						
1,1	Стрижка	Услуга	20	240	2000	480000
	Стрижка когтей	Услуга	15	180	500	90000
1,3	Мытье собак	Услуга	20	240	1000	240000
1,4	Креативный груминг	Услуга	10	120	2500	300000
1,5	Выезд на дом	Услуга	10	120	2000	240000
1,6	Чистка ушей	Услуга	20	240	500	120000
	Итого:		**95**	**1140**		**1470000**
2027						
1,1	Стрижка	Услуга	20	240	2000	480000
1,2	Стрижка когтей	Услуга	15	180	500	90000
1,3	Мытье собак	Услуга	20	240	1000	240000
1,4	Креативный груминг	Услуга	10	120	2500	300000
1,5	Выезд на дом	Услуга	10	120	2000	240000
1,6	Чистка	Услуга	20	240	500	120000

	ушей					
	Итого:		**95**	**1140**		**1470000**
2028						
1,1	Стрижка	Услуга	20	240	2000	480000
1,2	Стрижка когтей	Услуга	15	180	500	90000
1,3	Мытье собак	Услуга	20	240	1000	240000
1,4	Креативный груминг	Услуга	10	120	2500	300000
1,5	Выезд на дом	Услуга	10	120	2000	240000
1,6	Чистка ушей	Услуга	20	240	500	120000
	Итого:		**95**	**1140**		**1470000**
	Всего:					**4410000**

3.3. Планируемые показатели доходов

	Всего	**2026**	**2027**	**2028**
Планируемые доходы в т. ч.	4230000	1410000	1410000	1410000

3.4. Налоговое окружение:

Название налога	База	Доход	Ставка %	**Итого**
УСН	Доход	1410000	6%	**84600**

3.5. План персонала

Должность	**Кол-во единиц**	**Заработная плата за 1 мес. за 1 работника**	**Взносы внебюджетные фонды от ФОТ 31,1%**	**Итого, в месяц**
-	-	-	-	-

3.5(1) Показатели социально-экономической эффективности бизнес-проекта:

№	Наименование показателей	Всего	2026	2027	2028
1.	Повышение уровня занятости населения	-	-	-	-
2	Увеличение уровня заработной платы в СМП (руб./мес.)	-	-	-	-
3	Сумма уплаченных налоговых платежей (руб.)	-	-	-	-

3.6. Планируемые расходы

№ п/п	**Вид расходов**	**Всего**	**2026**	**2027**	**2028**
1	Расходы на приобретение материально-технических ресурсов	547878	250514	148682	148682
2	Расходы на ФОТ работникам (З.П)	0	-	-	-
3	Расходы на оплату телефона и интернета	0	-	-	-
3,1	Телефон	13500	4500	4500	4500
3,2	Интернет	36324	12108	12108	12108
4	Налоги и сборы				
4,1	Взносы в внебюджетные фонды ПФ	172170	57390	57390	57390
4,2	Налог на доход	253800	84600	84600	84600
5	Реклама	36000	12000	12000	12000
6	Транспортные расходы	0	-	-	-
7	Аренда помещения	432027	144009	144009	144009
8	Прочие расходы	27000	9000	9000	9000
	ИТОГО:	**1518699**	**574121**	**472289**	**472289**

3.7 План движения денежных средств (руб.)

№	**Наименование показателей**	**Значение показателей**			
п/п		**2026**	**2027**	**2028**	**ВСЕГО**

1	Денежные средства на начало года(строка 4)	250514	835879	1773590	2859983
2	Планируемые поступления денежных средств, всего (таб. 2.3 строка 1)	1410000	1410000	1410000	4230000
3	Планируемые расходы по проекту, всего (табл. 2.6 строка 9)	574121	72289	472289	1518699
4	Денежные средства на конец года(1 строка + 2 строка - 3 строка)	835879	1773590	2711301	2711301

4. ЭФФЕКТИВНОСТЬ БИЗНЕС-ПРОЕКТА

4.1 Чистая прибыль - 2711301руб.

№	Наименование показателей	всего	2026	2027	2028
1	Чистая прибыль (доходы - расходы)	5320770	835879	1773590	2711301
2	Рентабельность		146%	376%	574%

4.2. Рентабельность инвестиции

№	Наименование показателей	всего	2025	2026	2027
1	Рентабельность		146%	376%	574%

4.3. Срок окупаемости настоящего проекта: составляет 1 год

4.4.Таблица NPV чистой приведенной стоимости проекта

	Ставка дисконтирования (уровень доходности)	10%	
0	250514	1	250514
1	835879	0,909091	759890
2	1773590	0,826446	1465776,86
3	2711301	0,751315	2037040,571
		Итого:	**4262707,4**

Заключение

В ходе работы над проектом я сотрудничал с индивидуальным предпринимателем Ивлевой Светланой Александровной, владелицей салона «Стильный хвост». В рамках этого взаимодействия я освоил основы груминга и получил от Светланы Александровны консультации по вопросам формирования материально-технической базы. Кроме того, я систематизировал информацию из открытых источников о различных видах стрижек, породах собак и техниках выполнения процедур (стрижка, купание и др.).

Теоретическая часть исследования показала, что зоопсихология — это не просто наука, а практический инструмент, напрямую применимый в груминге. Изучение работ Джона Брэдшоу, Стэнли Корена, Эллен Бек и Джона Пола Шаки доказало, что животные, как и люди, испытывают сложные эмоциональные состояния, тесно связанные с условиями среды и взаимодействием с человеком. Эмоции питомцев — страх, тревога, радость, привязанность — не просто сопровождают процедуры ухода, но и определяют их результат. Позитивные эмоции ускоряют адаптацию животного к салону, а негативные тормозят процесс, вызывают сопротивление и могут привести к стрессу, который сказывается на здоровье. Это особенно важно для моего проекта, поскольку именно учет эмоционального состояния животных стал основой УТП (уникального торгового предложения).

Также провел исследование языка тела собак и кошек. Невербальные сигналы помогают понять состояние питомца и безопасно с ним взаимодействовать, однако важно оценивать совокупность признаков, а не отдельные элементы. При этом даже спокойную незнакомую собаку лучше не торопить, дав ей время привыкнуть. Главное — следить за общим поведением и не нарушать границы напряженного животного.

Практическое исследование, проведенное на базе салона «Стильный хвост» в городе Нерюнгри (тема: «Наблюдение за аппетитом собак после процедур груминга»; см. таблицу 2.1.1), показало, что реакция животных варьируется от 2 до 9 баллов по десятибалльной шкале. Она зависит от множества факторов: характера питомца, опыта предыдущих посещений, специфики процедур, внешних раздражителей, возраста и физиологического состояния. Это наблюдение натолкнуло меня на идею внедрения шкалы самочувствия. Она позволит специалисту при повторном визите сразу определить, как комфортнее работать с конкретным животным. Такая система сделает уход более индивидуальным и снизит уровень стресса.

Если животное нервничает, существует несколько способов его успокоить:

не торопить, позволив обнюхать обстановку; использовать оборудование с пониженным уровнем шума и вибрации; создавать комфортную атмосферу; поощрять лакомством.

Для качественного и гуманного обслуживание создал: Контрольный лист грумера (**Приложение 1**.); Анкету владельцев животных (**Приложение 2**) где будет вся необходимая информация о питомце; Стандарт обслуживания клиентов в грумер-салоне (**Приложение3**.) Листовки «Бережный груминг без стресса» для владельцев животных (**Приложение4**.) и «Бережный груминг –стандарт работы мастера» (**Приложение 5**.)

Маркетинговое исследование спроса, в котором приняли участие 77 респондентов, подтвердило актуальность проекта. 88,3% опрошенных отметили, что им приятнее видеть ухоженное животное, 63,6% посещают салоны груминга регулярно (раз в месяц), а 74% замечали у своих питомцев признаки стресса или страха во время ухода. Последний показатель особенно значим: он доказывает, что услуга с акцентом на психологический комфорт востребована. При этом 64,9% респондентов предпочитают ухаживать за питомцами самостоятельно, что говорит о недостаточной развитости профессионального груминга в городе и открывает возможности для роста. Большинство опрошенных готовы потратить на стрижку до 2000 рублей, что соответствует ценовой политике проекта.

Анализ конкурентов выявил, что в Нерюнгри груминг-салонов мало, а большинство мастеров работает на дому. Это дает дополнительное конкурентное преимущество: использование остаточной шерсти для валяния. Такой подход превращает побочный продукт в источник дополнительного дохода и одновременно поддерживает экологическую ориентированность бизнеса.

Экологическая составляющая проекта показала, что комплексный подход к устойчивому развитию не только снижает негативное воздействие на окружающую среду, но и укрепляет репутацию салона, повышая лояльность клиентов. Использование гипоаллергенных и натуральных средств гарантирует безопасность для животных и комфорт для владельцев, а минимизация пластика и внедрение водо- и энергосберегающих технологий позволяют существенно сократить ресурсопотребление. Рациональная переработка отходов — в том числе повторное применение шерсти для валяния — превращает потенциальный мусор в ценный ресурс, формируя замкнутый цикл производства. Информирование клиентов об этих практиках усиливает доверие к салону и популяризирует принципы «зеленого» ухода.

Технико-экономическое обоснование подтвердило финансовую жизнеспособность проекта. Первоначальные инвестиции составляют 250 514 рублей и направлены на приобретение основных средств и сырья. Планируемая годовая выручка — 1 410 000 рублей при объеме 95 услуг в месяц. Точка безубыточности достигается при выполнении 34 услуг в

месяц, что вполне реально с учетом выявленного спроса. Чистая прибыль за первый год работы составит 835 879 рублей, рентабельность —145,6%, а срок окупаемости — 1 год. Расчет NPV при ставке дисконтирования 10% дает значение 4 262 707 рублей.

Важно отметить, что проект не ограничивается коммерческой стороной. Его практическая значимость шире: он способствует формированию культуры профессионального ухода за животными в нашем городе, повышает уровень осведомленности владельцев о потребностях питомцев и развивает ответственное отношение к их содержанию. Внедрение экологических принципов — от гипоаллергенных средств до переработки шерсти — делает бизнес не только прибыльным, но и социально значимым. B2C-направление с индивидуальными консультациями по эмоциональному состоянию питомцев и обучающими семинарами для владельцев дополняется B2B-форматом, в рамках которого проект может сотрудничать с ветеринарными клиниками и пунктами передержки, предлагая им стандарты снижения стресса у животных во время процедур.

Гипотеза: если выявить спрос и рассчитать технико-экономическое обоснование, то проект «Груминг (услуги по уходу за домашними животными)» можно успешно реализовать. Гипотеза подтверждена данными проведенного анкетирования для выявления спроса на услуги груминга, а также расчетами рентабельной технико-экономической части проекта.

Список использованных информационных ресурсов.

Список использованной литературы.

1. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика: учебник / . Е.П. Голубков. - 4-ое изд., перераб. и доп. – М. : Издательство «Финпресс», 2008. – 496 с. – (Маркетинг и менеджмент в России и за рубежом).

2. «Бизнес-план на 100%»: Стратегия и тактика эффективного бизнеса / Ронда Абрамс ; Пер. с англ. - 4-ое изд. – М. : Альпина Паблишер, 2021. – 486 с.

3. Кодексы и Законы Российской Федерации. – СПБ.: ИГ «Весь», 2008 - 992 с.

4. Профессиональное будущее Якутии. Предпринимательство: учеб. Пособие для учащихся 9-11 классов/ Н. А. Харенко О. А. Дмитриева А. М. Батюшкина. – М. : Издательский центр «Академия», 2012. - 256с. – (Серия «Профессиональная ориентация»).

5. Джирард Дж., Браун С. Как продать что угодно кому угодно. – СПБ.: Питер, 2020. – 208с.: ил. – (Серия «Деловой бестселлер»).

Интернет ресурсы.

1.Wildberries [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.wildberries.ru/
(Дата обращения 09.11.25)

2.Ozon [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.ozon.ru/?__rr=1&abt_att=1 (Дата обращения 03.11.25)

3.DNS [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.dns-shop.ru/
(Дата обращения 29.11.25)

4.Яндекс Маркет [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://market.yandex.ru/?utm_source_service=suggest&src_pof=901&icookie=HM8Y3JOE5o0GY6tNrDsN9fC8lgofNlhGRhP3R+7cSJc1VpinCRVhGb8T1hJYZZrGdf86KSO4r46+LCLrYQ57N1ys3eI=&wprid=1738892482930950420840716759 20
(Дата обращения 23.01.25)

5.Wikizoo [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://wikizoo.ru/
(Дата обращения 07.10.25)

6. AlieExpress [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.aliexpress.com/
(Дата обращения 06.02.26)

7. Pinterest [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://ru.pinterest.com/ (Дата обращения 11.12.25)