

По словам опытных бизнесменов, открытие бизнеса по продаже климатического оборудования потребует начального капитала в 10-100 тысяч долларов. При этом данный бизнес считается высокоприбыльным, а его пик, очевидно, приходится на летний сезон. Практика показывает, что в Москве продажа и монтаж одного кондиционера приносят прибыль в \$150-\$500. Если говорить, к примеру, о городе Сочи, то там доход меньше - \$50-\$250, однако и гораздо больший спрос.

Войти в бизнес такого типа удастся двумя способами: открытие новой специализированной структуры или создание компании на базе существующего предприятия, где продавать и устанавливать [климатическое оборудование](#) мы будем в качестве одной из дополнительных услуг. Именно таким способом часто действуют строительные компании, которые сдают объекты «под ключ», устанавливают пластиковые окна или прокладывают компьютерные сети и линии связи. Кроме того, подобные услуги часто включают в свой ассортимент организации, специализирующиеся на торговле бытовой техникой.

Размер первоначальных вложений сильно варьируется в зависимости от места ведения бизнеса. Ведь здесь большую роль будет играть спрос, зависящий от климатических условий вашего региона, покупательной способности населения, числа конкурентов на рынке и т.д. В целом же, применительно к столице, старт потребует вложений на \$50-100 тысяч, в то время как для регионов эти цифры будут существенно ниже: \$15-20 тысяч.

Одной из основных задач начальной организации бизнеса является поиск надежного поставщика оборудования. Здесь важно не менять несколько партнеров в погоне за небольшой выгодой: постоянный и большой объем закупок в одной компании будет способствовать не только налаживанию отличных деловых связей, но и образованию весомой скидки на покупаемые кондиционеры.