**БИЗНЕС-ПЛАН**

(ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ)

Название проекта**:**

**Автосервис «Автосити»**

**Ф.И.О.:** Золотухин Тимофей

 Леднев Никита

 Федоров Николай

 Ахрамжан уулу Абдуллох

**Суть предлагаемого проекта:** организация ремонта и обслуживания транспортных средств села Михайловка.

 **Ориентировочная стоимость проекта составляет:** 2000000 рублей

 **Срок окупаемости проекта:** 18 месяцев

**Создание рабочих мест**: 6

Описание проекта

Название бизнеса: автосервис «Автосити»
Слоган: «Сердце вашей машины в надежных руках»

В селе Михайловка дворов. Почти в каждой семье есть автомобиль. Но в нашем селе нет ни автосервиса, ни автомойки, ни магазина запчастей, ни шиномонтажа. Поэтому мы планируем открыть автосервис, шиномонтаж и мойку, а потом по мере получения прибыли магазин запчастей и кафетерий.

Собственная машина предоставляет гражданам массу удобств: это ощущение независимости и свободы; отсутствие привязанности к режиму работы, мобильность; экономию времени.

Для семейных людей личный автомобиль – это возможность активно путешествовать, добираться до работы, отвозить детей в школу и садик.

Большое количество автомобилей используется в предпринимательской деятельности. Все это количество техники нуждается в регулярном техническом обслуживании квалифицированными мастерами с применением специального оборудования.

Ремонт и обслуживание транспортного средства — это большая проблема для автолюбителей и профессиональных водителей, особенно в холодное время года. И если такие простые операции, как смена масла, некоторые еще в состоянии сделать, то перебрать двигатель или провести жестяные работы кузова под силу только специалистам.

Мы выбрали автосервис потому что:

1. Спрос на услуги автосервиса не зависит от сезона, машины ломаются в любое время года.
2. Большие расстояния между населенными пунктами и регионами страны, некачественные дороги, неблагоприятные климатические условия создают аварийные ситуации во время пути.
3. Подержанные транспортные средства нуждаются в довольно частом обслуживании.
4. Услуги автосервиса всегда в цене.
5. В случае появления конкурентов можно пересмотреть набор предоставляемых услуг, добавить свежие идеи.
6. Оборудование для ремонта и обслуживания авто всегда легко продать.
7. Вложения в автосервис быстро окупаются.
8. Согласно статистики каждый автовладелец пять раз год обращается в автосервис.

**Описание услуг**

 **Выбор основного направления деятельности**

 Учитывая, что от списка предоставляемых работ напрямую зависит выручка автомастерской, в перечень нужно обязательно добавить базовые услуги, ориентируясь на все виды транспорта – автомобили, грузовые автомобили, газели, микроавтобусы.

Мы будем предоставлять:

1. Диагностические услуги:
2. Обслуживание тормозной системы:
3. Обслуживание сцепления:
4. Обслуживание ходовой части:
5. Ремонт и обслуживание двигателя:
6. Шиномонтажные работы
7. Мойку и чистку салона

С целью повышения комфорта посетителей в будущем мы планируем организовать комнату ожидания, где клиенты смогут расположиться на диванах для просмотра телевизора или печатных изданий , воспользоваться интернетом, просто отдохнуть. В таком помещении можно будет сделать кафетерий с горячими и холодными напитками, бутербродами, выпечкой.

Также в будущем будем оказывать осуществлять тюнинговые работы, откроем магазин по продаже запчастей и аксессуаров для автомобилей.

**Организационная часть бизнес-плана автомастерской**

Регистрация

Деятельность автомастерской организовывает один человек - директор, поэтому целесообразнее будет открыть индивидуальное предпринимательство.

В качестве системы налогообложения лучше выбрать упрощённую систему налогообложения , для этого потребуется отнести в налоговую инспекцию заполненное заявление.

Следующим этапом станет выбор банка для открытия расчетного счета, а также для зарплатного проекта. Мы планируем договориться с банком о системе **экваринга**, так в селе нет банкомата и клиентам будет удобнее расплачиваться через банковские карточки.

**Расположение объекта**

Автосервис планируется разместить около автотрассы Волгоград –Астрахань, чтобы к нам обращались не только жители села, но и транзитные водители, которым необходима помощь в дороге. В летний сезон в наших краях бывает очень много туристов на собственных автомобилях, которые будут составлять большую долю наших клиентов.

 **Строительство здания**

 Для реализации нашего проекта необходимо поставить 3 бокса: один под автомойку, 2 бокса под сервис и дополнительное помещение для шиномонтажа. Около въезда необходимо наличие площадки для парковки.

После постройки здания, нужно подготовить места для установки габаритного оборудования, обустроить комнаты для приема посетителей и оформления заказов. Особое внимание рекомендуется уделить освещению. Строительство помещений обойдется примерно в 1 000 000 рублей.

**Оборудование и мебель**

Для осуществления перечисленного выше списка работ необходимо будет закупить оборудование на общую сумму 615 000 рублей.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование позиции** | **Цена** | **Кол-во** | **Стоимость** |
| Оборудование для автомойки | 50000 | 1 | 50000 |
| Маслосменное оборудование | 20000 | 1 | 20000 |
| Станок для проточки тормозныхдисков и барабанов | 25000 | 1 | 25000 |
| Стенд сход-развала | 100000 | 1 | 100000 |
| Оборудование для шиномонтажа | 220000 | 1 | 220000 |
| Набор инструментов и ключей | 100000 | 1 | 100000 |
| Прочее оборудование | 100000 | 1 | 100000 |
| ИТОГО: |  |  | 615 000 |

 Также нужно будет приобрести мебель для приема посетителей отдыха работников на сумму 75000 рублей.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование позиции** | **Цена** | **Кол-во** | **Стоимость** |
| Стол письменный | 4000 | 1 | 4000 |
| Стул или кресло | 3000 | 2 | 6000 |
| Диван для посетителей | 15000 | 1 | 15000 |
| Оргтехника | 50000 | 1 | 50000 |
| ИТОГО: |  |  | 75000 |

**Набор сотрудников**

 От качества проведенных работ напрямую зависит безопасность жизни и здоровья водителей и пассажиров, поэтому нужно тщательно подходить к подбору сотрудников.

 У нас будет работать директор, работник автомойки, работник шиномонтажа, и три автослесаря . Бухгалтер будет работать по договору. Заработная плата работников будет расчитываться как минимальная заработная плата + 10% от стоимости выполненных работ.

 Учитывая, что сервис по ремонту транспортных средств является местом повышенной опасности, необходимо продумать систему охраны труда.

**Поиск поставщиков запчастей**

Мы собираемся искать поставщиков в компаниях Волгограда и Астрахани. Возможно будем использовать запчасти с разборок, поскольку относительно новые автомобили попадают в аварии и не подлежат ремонту. С них можно использовать хорошие запчасти и части кузова. Также можно заказывать запчасти в интернет магазинах.

**Маркетинговый план**

 Для эффективной рекламы мы планируем поставить щиты наружной рекламы. Так как в соседнем селе Сасыколи есть несколько автосервисов, щиты с наружной рекламой планируется установить в направлении от г. Ахтубинска до с. Михайловки.

 Для расширения базы постоянных клиентов мы будем стараться выполнять работы качественно и в минимальные сроки.

 Заказчики, которым понравится наша фирма , будут рекомендовать нас своим знакомым.

**Финансовый план**

Вложения на старте

Итак, для того, чтобы открыть автосервис, понадобятся следующие вложения:

|  |  |
| --- | --- |
| **Статья расхода** | **Сумма** |
| Строительство здания | 1 000 000 |
| Регистрация организации | 4000 |
| Приобретение оборудования  | 615000 |
| Приобретение мебели | 75000 |
| Транспортные расходы и монтаж | 50000 |
| ИТОГО: | 1744000 |

Текущие расходы

Ежемесячные расходы составят

|  |  |
| --- | --- |
| **Статья расхода** | **Цена** |
| Коммунальные услуги | 15000 |
| Заработная плата | 180000 |
| Налоги (включая отчисления в фонды) | 33000 |
| Банковские услуги | 5000 |
| ИТОГО: | 233000 |

Доходы мастерской по ремонту автомобилей

Приход за месяц ожидается следующий

|  |  |
| --- | --- |
| **Виды работ** | **Сумма врублях** |
| Диагностические услуги | 60000 |
| Обслуживание тормозной системы | 75000 |
| Обслуживание сцепления | 55000 |
| Обслуживание ходовой части | 38000 |
| Ремонт и обслуживание двигателя | 125000 |
| Шиномонтажные услуги | 54000 |
| Правка дисков | 35000 |
| Услуги автомойки  | 60000 |
| ИТОГО: | 502000 |

 Данный бизнес план автосервиса и расчетный финансовый результат показывает, что этот вид деятельности очень привлекательный. Окупаемость проекта составит от 6 до 18 месяцев.

 **Возможные риски**

В работе автосервиса есть следующие риски:

* потеря собственности (хищение, стихийные бедствия, пожар);
* юридическая ответственность перед другими лицами;
* появление конкурентов;
* увольнение ведущих специалистов;
* финансовые риски (убытки, штрафы контролирующих органов)

 В заключение можно сказать, что бизнес в области обслуживания автомобилей поможет получать высокую прибыль, но требует больших первоначальных вложений. В нашем проекте около 2 миллионов. Проблемой развития производства остается низкий уровень жизни населения и его низкая платежеспособность.