

Команда «Союз Спасения»

Бизнес план

Такси «Альянс»

ОРГАНИЗАЦИЯ БИЗНЕСА В СФЕРЕ ПАССАЖИРСКИХ ПЕРЕВОЗОК + УСЛУГА ПЕРЕВОЗКИ ЛЮДЕЙ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ.

ОГЛАВЛЕНИЕ

1.Цель проекта

2.Исследование и анализ рынка

3.Ценообразование.

4.Конкуренты.

5.Производственный план

6.Организационный план

7. Текущие расходы на оказание услуг такси

8.Расчет чистой прибыли

9. Анализ рисков

ЦЕЛЬ ПРОЕКТА:

Организовать бизнес в сфере услуг по пассажирским перевозкам (такси).+перевозка людей ограниченными возможностями..

Для создания проекта планируется воспользоваться субсидией в размере

руб. 4 092 000 субсидия на создание рабочих мест.


Организация бизнеса в сфере пассажирских перевозок под названием «Альянс»

Пассажирские перевозки стали настолько привычными, что мы обычно

вспоминаем об их существовании тогда, когда требуется срочно куда либо ехать. Также наше такси готово предоставить специально оборудованный электроподъемником или складной аппарелью и ремнями безопасности комфортабельный микроавтобус «Лада Куб» с опытным внимательным водителем, который всегда поможет Вам при посадке и сделает все, чтобы в дороге Вы чувствовали себя максимально безопасно.

Компания «Альянс» будет предлагать услуги по пассажирским перевозкам + услуга перевозки людей с ограниченными возможностями.

Прежде всего, данная услуга бесспорно принесет положительный эффект и отклик со стороны потребителей, потому что это удобно и помогает людям с ограниченными возможностями. Компания постарается удовлетворить потребности каждого клиента. Для этого необходимо будет привлекать людей с личным автотранспортным средством к сотрудничеству. И максимально быстро и качественно выполнять заказы.



Компания будет предоставлять услуги такси.

Компания планирует создать 6 рабочих мест, а для этого необходимо закупить автомобили марки "Форд Мондео" в количестве 3 штук.

Цена-460000р,а также 3 машин "Лада Куб" за 899 000 рублей.

Оборудование для связи с водителями

мебель для диспетчерской- и провести масштабную

рекламную кампанию , специальной автоматической погрузочной

площадкой (подъемником для инвалидных колясок),боковой

автоматической сдвижной дверью, просторным салоном для размещения трех сопровождающих; специального отделения для инвалидного кресла в

задней части салона, системой закрепления инвалидной коляски с

помощью специальных фиксирующих устройств и ремня безопасности

Основные потребители данного вида услуг —

жители г. Краснодар



2. Исследование и анализ рынка

Исследуя рынок в данных сферах деятельности, и исходя из оценок экспертов,

можно сделать вывод, что клиентами будут обычные граждане в возрасте от 20 до

70 лет, и граждане с ограниченными возможностями находящиеся во всех социальных слоях населения, либо организации и предприниматели.

Существует два варианта открытия службы такси.

Первый предполагает регистрацию ЧП и оказание услуг перевозок на личном или

арендованном автотранспорте, пользуясь информационными услугами диспетчерских служб.

Второй вариант бизнеса – создание собственной диспетчерской службы со своим

автопарком, либо заключение договоров с существующими автопарками или с

отдельными водителями.

В нашем случае мы будем использовать второй вариант, как наиболее прибыльный.

3. Ценообразование.

Ценообразование - один из главных вопросов, на которые нужно ответить при организации бизнеса. Для определения цен на все предлагаемые нами услуги мы провели исследования рынка, выяснили оценки экспертов и сравнили цены на данные услуги различных фирм. Существуют также скидки которые могут получить те, кто постоянно пользуется нашими услугами, например организации.

4. Конкуренты.

Конкурентов в данном бизнесе в нашем городе достаточно много. Для того, чтобы

справиться в конкурентной борьбе, нами будут предприняты следующие маркетинговые меры:

- * Скидки постоянным клиентам.**
- * Скидки пенсионерам и инвалидам.**
- * Высокое качество обслуживания.**
- * Низкая стоимость услуг.**

5.Производственный план

Служба такси будет оказывать услуги по перевозке пассажиров. Схема взаимодействия с потенциальными клиентами следующая:

- клиент звонит диспетчеру
- диспетчер записывает координаты и контакты клиента
- диспетчер передаёт заказ ближайшему к адресу заказчика водителю
- водитель доставляет клиента до места назначения и получает деньги

Оборудование для такси

К основным видам такого оборудования относятся:

- автомобили
- система радиосвязи
- рации
- таксометры

К дополнительным услугам такси для инвалидов относятся:

Специальная автоматическая погрузочная площадка (подъемник для инвалидных колясок)

боковой автоматической сдвижной дверью, просторным салоном для размещения трех сопровождающих; специального отделения для инвалидного кресла в задней части салона, системой закрепления инвалидной коляски с помощью специальных фиксирующих устройств и ремня безопасности

6. Организационный план

Для организации службы такси потребуются диспетчеры – 3 человека, водители

6 человек. Режим работы – круглосуточно, сутки через двое.

Для работы диспетчером человек должен

быть коммуникабельным, приветливым, обладать хорошей памятью и приятным голосом, водителю который будет перевозить инвалидов нужно уметь с ними работать, быть стрессоустойчивым

Перед тем, как заключить договор с водителем, нужно обращать внимание на его

опыт вождения, знание территории города и умение вежливо общаться с людьми.

Кроме этого будут заключаться договора которые будут подтягиваются по объявлениям, руководство проверяет - не только документы и техническое состояние

автомобиля, но и то, насколько хорошо водитель знает улицы, свободно ориентируется

на городских маршрутах. Оценивается и умение претендента общаться с людьми.

7. Текущие расходы на оказание услуг такси

Таблица 6 - Текущие расходы на оказание услуг такси

Показатель	В месяц, руб.	В год, руб.
Затраты на топливо	43200	518400
Заработная плата водителям (в процентах от выручки 30%)	54000	648000
Заработная плата диспетчерам (15 руб. с каждого заказа)	13500	162000
Отчисления от заработной платы	9450	113400
Содержание автотранспортного средства (10% от стоимости)	4275	51300
Прочие (20% от общей суммы затрат)	22995	275940
Итого текущие затраты	147420	1769040

8. Расчет чистой прибыли

Показатель	В месяц, руб.	В год, руб.
Выручка (наиболее вероятный объем оказываемых услуг), руб.	180000	2160000
Текущие затраты, руб.	147420	1769040
Прибыль, руб.	32580	390960
Налоги (упрощенная система налогообложения), руб.	10800	129600
Чистая прибыль, руб.	21780	261360
Рентабельность, %	14,77	
Срок окупаемости, год	2,59	

Чистая прибыль предприятия составит 21780 руб. в месяц и 261360 руб. в год

Анализ рисков

Риск – событие, которое может случиться или не случиться. Проведя исследование фирм и частных лиц занимающихся грузоперевозками я выявил

несколько наиболее значимых рисков.

1. Поломка автотранспортного средства зависит от правильного использования и от качества данного транспорта.

2. Спекулятивные риски – финансовые риски, связанные с покупательской способностью (инфляционные, валютные, дефляционные и др.).

3. Следующие риски – это риски которые не зависят от меня «чистые риски» -

природоестественные (землетрясение, наводнение и т.п.), экологические, политические и т.п. данного оборудования, и низкой

Вид риска	Вероятность возникновения
Поломка автотранспортного средства	25 %
Значительное повышение цен на ГСМ	15 %
Снижение спроса на услугу	10 %
Снижение покупательской способности	25 %
Появление новых конкурентов	15 %

**Спасибо за
внимание!**

