



**ИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ «МИСИС»**

экономики и менеджмента малого предпринимательства
Кафедра промышленного менеджмента

ОБЩЕРОССИЙСКИЙ КОНКУРС «МОЙ БИЗНЕС- МОЯ РОССИЯ»

**СТО «Транспортная империя»
Спицин Д.М.**

СТО «Транспортная империя» :

100% качества работ по доступным ценам

Рано или поздно любой владелец автомобиля сталкивается с необходимостью его ремонта и усовершенствования, а также с проблемой поиска оптимального автосервиса, где можно было бы максимально выгодно «вылечить» и модернизировать своего «железного коня». Казалось бы, выбрать подходящий автосервис в нашем городе просто: существует достаточное количество разнообразных предложений. На самом же деле, оригинальность нашей идеи с точки зрения наилучшего сочетания основных потребительских характеристик это удобство месторасположения, обширный ассортимент услуг по диагностике, ремонту, техническому обслуживанию автомобиля, оптимальное сочетание цены и качества услуг, современное техническое оснащение, профессионализм сотрудников, передовые технологии, привлекательная дисконтная программа, количество постов и т.д., в нашем городе не так много.



Оригинальность идеи.

Почему же владельцам легковых и грузовых автомобилей лучше всего обращаться за услугами по ремонту, диагностике, техническому обслуживанию и усовершенствованию автотранспортных средств именно в СТО «Транспортная империя»? Для этого есть определенные причины, о которых и пойдет речь в нашей статье.

Цель и миссия

Полный комплекс автосервисных услуг

На сегодняшний день СТО «Транспортная империя» является одним из немногих в нашем регионе автосервисных предприятий, предлагающих своим клиентам полный комплекс услуг по техническому обслуживанию, диагностике и ремонту любых легковых и грузовых автомобилей отечественного и импортного производства. Если большинство автосервисов специализируется лишь на нескольких направлениях деятельности, то сервис-центр «Транспортная империя» выполняет все виды диагностики, ремонта и технического обслуживания всех видов легковых и грузовых автомобилей, а также автобусов ПАЗ.

В частности, сервис-центр «Транспортная империя» занимается ремонтом и регулировкой ТНВД автомобилей отечественного и импортного производства (Евро-1, -2, -3), установкой газобаллонного оборудования, переоборудованием и удлинением легких коммерческих автомобилей, производством специализированных лабораторий, диагностикой электрооборудования, систем питания и зажигания бензиновых двигателей, ремонтом узлов, агрегатов, двигателей, мостов, ходовой части, трансмиссии, КПП, ультразвуковой очисткой форсунок, проточкой тормозных дисков, ремонтом и полировкой автостекол, шиномонтажом, балансировкой колес, установкой каркасов и тентов и многими другими направлениями деятельности.

Конкурентоспособные преимущества.

Для того чтобы иметь преимущество перед конкурентами, необходимо для начала знать все СТО, находящиеся в районе расположения вашего сервиса. Посетить их, чтобы после составить свой план действий по повышению конкурентоспособности. Как правило, основные действия таковы: Необходимость в повышении качества предоставляемых услуг; Необходимость в уменьшении времени, требуемого на выполнение заказа; Необходимость в расширении (диверсификации) спектра услуг; Необходимость пересмотреть ценовую политику. А именно: скидки, льготные цены, акции, может быть даже некий бартер; Необходимость увеличить срок гарантии на запчасти или на работу, либо на то и другое одновременно; Необходимость повысить профессионализм персонала. В большей степени это касается уважительного, дружеского отношения к клиентам.



Конкурентные преимущества.

Анализ рынка ремонта и обслуживания автомобилей.

Новый автосервис имеет большие шансы на успех, ведь, несмотря на большое количество конкурентов, в крупных городах наблюдается частая проблема с оперативностью выполняемых услуг. В бизнес-плане СТО нужно в деталях проанализировать работу соседствующих конкурентов по следующим параметрам:

перечень оказываемых услуг;

цены на услуги;

целевая аудитория.

Таким образом, можно найти незанятые ниши и слабые места работающих автосервисов.

Свою роль должна сыграть и наружная реклама, ее нужно размещать поблизости от торговых центров, спортклубов, развлекательных заведений. Необходимо разместить объявления и в печатных СМИ, а также можно открыть сайт в Интернете.



Конкурентные преимущества.

Одновременное обслуживание 33 автомобилей

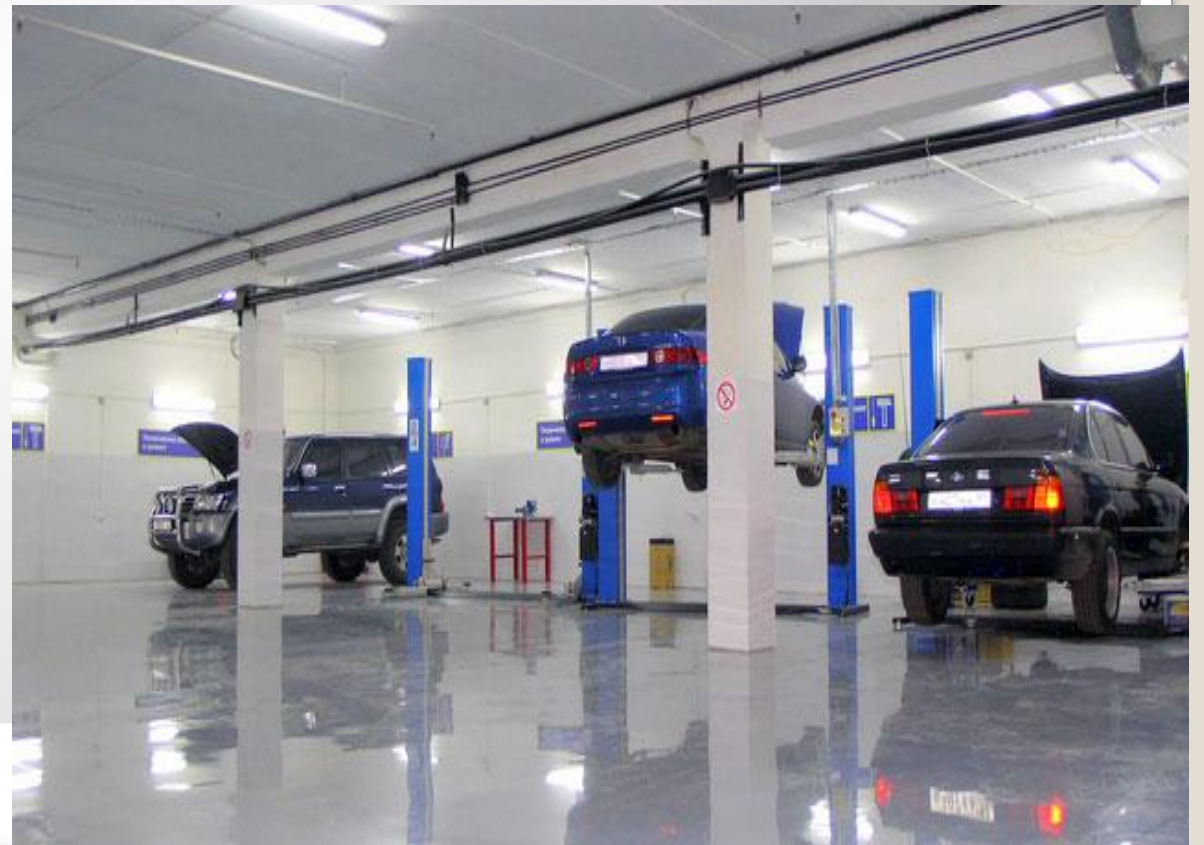
В настоящее время СТО «Транспортная империя» является одним из самых крупных автосервисов. Его площадь составляет 2,5 тыс.кв.м. Благодаря этому, одновременно на территории СТО «Транспортная империя» могут обслуживаться сразу 33 автомобиля, что, естественно, значительно сокращает время на проведение ремонтных и сервисных работ.

На территории сервис-центра работают «Транспортная империя» 24 ремонтных поста, а также стенды балансировки колес, проверки и корректировки развала-схождения, проверки подвески автомобиля, регулировки света фар, диагностики топливных насосов, проверки тормозных усилий, люфт-детектор для проверки состояния шарниров, передних и задних подвесок, стенд регулировки развала-схождения и шиномонтажное оборудование для балансировки колес и шиномонтажа. Также в сервис-центре есть участок диагностики двигателей внутреннего сгорания и системы управления двигателем, где производится диагностика микропроцессорной системы управления двигателем и осуществляется промывка форсунок в ультразвуковой ванне с дальнейшей проверкой их работоспособности на стенде. Помимо этого, на участке ремонта легковых автомобилей в СТО «Транспортная империя» имеется бесконтактная мойка с пенообразователем, рассчитанная на два рабочих места.

Конкурентные преимущества.

Автосервис, который экономит время и средства клиентов

Используемые сервисным центром технологии и оборудование позволяют максимально экономить время и средства клиентов. Например, в этом автосервисе используется механотестер топливной аппаратуры, который позволяет диагностировать состояние форсунок и ТНВД (топливных насосов высокого давления), не снимая их с двигателя. Если в других автосервисах, для того чтобы проверить состояние форсунок, приходится их демонтировать и проверять на стенде, то в СТО «Транспортная империя» эта операция производится в составе автомобиля. Использование этого прибора снижает стоимость диагностики и позволяет экономить средства владельцев автомобилей. Кроме того, в арсенале СТО есть специальное оборудование, которое позволяет производить замену шкворней как крупнотоннажных, так и малых коммерческих автомобилей, не снимая передней оси, что также позволяет снизить трудоемкость и сэкономить средства владельца автомобиля.



Конкурентные преимущества.

Оптимальное соотношение цены и качества услуг.

В сервис-центре «Транспортная империя» трудятся настоящие профессионалы своего дела, которые проходят стажировку в учебных центрах по ремонту как российских автомобилей, так и автомобилей таких брендов, как Toyota, Opel, Chevrolet и т.д. и имеют очень большой «автосервисный» опыт.

При высочайшем качестве услуг, стоимость нормо-часа при ремонте автомобилей импортного производства в сервис-центре является одной из самых низких в городе. Она составляет всего 650 руб., в то время как у многих официальных дилеров аналогичные услуги стоят более 1 тыс.руб. «Финансовое состояние нашей компании позволяет устанавливать такие лояльные цены на услуги в условиях конкуренции», – отмечает директор СТО «Транспортная империя» Александр Дадыкин.

На все виды работ СТО «Транспортная империя» предоставляет гарантию 30 суток или 5000км пробега. На ремонт двигателя предоставляется гарантия 10000км пробега. По окончании работ автосервис предоставляет заказчикам подробную документацию по оказанным услугам (например, заказ-наряд, результаты проверки тормозной системы, результаты проверки развала-схождения и т.д.), поэтому клиенты СТО «Транспортная империя» всегда знают, за что они платят деньги.

Привлекательные дисконтные программы.

Сервис-центр «Транспортная империя» предлагает своим клиентам не только максимально выгодные цены на услуги, но и привлекательные дисконтные программы. Этот автосервис уже прославился в нашем городе 20-процентной скидкой выходного дня на все виды работ. Именно благодаря СТО «Транспортная империя» многие автовладельцы теперь предпочитают ремонтировать свои автомобили в выходные дни.

Кроме того, для физических лиц в сервис-центре действует накопительная система скидок. Когда клиент превышает определенную сумму заказов, он получает 5- или 10-процентную скидку от суммы заказа. Кроме того, приобретая автомобиль в автосалоне «Транспортная империя» клиент при первом техническом обслуживании получает 5-процентную дисконтную карту на следующее техническое обслуживание. При прохождении всех ТО в гарантийный период, клиенту выдается 10-процентная дисконтная карта.

Основные потребители бизнеса, продукта, услуг.

Идеальный автосервис для восстановления кузова

Одним из наиболее актуальных для многих авто владельцев видов деятельности СТО «Транспортная империя» является кузовной ремонт.

Кузовной участок сервис-центра «Транспортная империя», способный одновременно обслуживать 14 автомобилей, оснащен всем необходимым современным оборудованием, в частности, стендом для восстановления геометрии кузова Manta (Италия) и покрасочно-сушильной камерой Retec (Германия), позволяющей добиться высочайшего качества лакокрасочного покрытия.

В процессе проведения восстановительных работ, в сервис-центре «Транспортная империя» используются технологии и материалы Sikkiens, одного из подразделений мирового лидера в области лакокрасочных материалов Akzo Noble. Кроме того, современное оборудование позволяет производить восстановительный ремонт пластиковых деталей автомобиля, включая ремонт бамперов и небольших повреждений крепежных элементов осветительного оборудования с применением специального технологического оборудования и материалов ЗМ.

Пройдя в сервис-центре «Транспортная империя» все необходимые процедуры, пострадавший в ДТП автомобиль возвращается его владельцу в таком состоянии, как будто и не было никакой аварии.

Основные потребители бизнеса, продукта, услуг.

В ходе анализа было установлено что основными потребителями могут стать небольшие организации которые имеют в наличии свой транспорт, для развоза продукции.

С ними нужно заключить договор длительного действия.



Необходимые ресурсы для реализации бизнеса.

Чтобы сэкономить время на организацию и раскрутку автосервиса, можно приобрести готовое предприятие. Средняя стоимость такого бизнеса – около 60 тыс. долларов. При покупке готового автосервиса нужно обратить внимание на:

- срок действия и возможность пролонгации договора аренды с владельцем помещения;
- сохранение опытного коллектива;
- наличие формализованных отношений с поставщиками автозапчастей;
- расположение автосервиса, наличие удобного подъезда;
- качество имеющегося оборудования.

Все эти условия существенно влияют на цену готового бизнеса.

1. Закупка запчастей и налаживание связей с поставщиками. Необходимые каталоги запчастей можно найти на сайтах дилеров и производителей. Можно также посетить специализированные выставки и подобрать себе поставщика. Заявки лучше составлять заранее с учетом сезонных колебаний спроса. Очень удобно закупать автозапчасти с «запасом». Такой вариант хоть и требует существенно больших затрат, зато необходимая запчасть всегда имеется в наличии. Такая схема наиболее актуальна для сетевых автосервисов, когда каждая деталь в любом случае окажется востребованной.
2. Для получения максимальной прибыли владельцу открытого автосервиса с «нуля» стоит сконцентрировать свои усилия на самых рентабельных видах услуг, к которым относятся кузовной ремонт, шиномонтаж, покраска автомобилей, автомойка.
3. Увеличение доходности предприятия связано с увеличением количества клиентов и снижением затрат. С этой целью можно расширить спектр услуг, снизить затраты на оборудование, заказывая выполнение определенных работ у специализированных компаний, сократить арендные платежи или уменьшить затраты на рекламу.

Финансовый план автосервиса

Чтобы подсчитать срок окупаемости и рентабельность будущего бизнеса следует составить перечень расходов и определить планируемый размер выручки.

Расходы, в рублях:

Капитальные затраты:

покупка оборудования, его монтаж – 10 000 000;

реклама – 50 000;

согласование – 20 000.

Итого: 2 070 000.

Текущие затраты:

аренда – 200 000;

текущие издержки, расходные материалы – 80 000;

зарплата – 200 000.

Итого: 480 000.

Доходы, в рублях:

Выручка – 1 000 000 (в месяц).

Прибыль – 500 000.

Правильная организация автосервиса обеспечит стабильную прибыль, но понадобится некоторое время для того, чтобы окупилась капитальные затраты.





Реклама и маркетинг.

Самая лучшая реклама – это сарафанное радио. К этому необходимо стремиться, для чего нужно выполнять свою работу на отлично. Реклама. Наружная реклама должна быть яркой, заметной (на здании), дополнительно стоит поставить стационарную или выносную конструкцию (в самом лучшем месте – около проезжей части). Дополнительно в нашем распоряжении интернет, газеты, журналы, радио, телевидение. Можно распространять листовки. Стимуляция. С периодичностью раз в неделю или две (сразу после открытия автосервиса и до года) можно раздавать листовки, на которых обязаны находиться следующие данные: адрес, перечень услуг, карта проезда, телефоны для контакта, график работы, акции, бонусы, скидки.

Открытие заведения.

Об открытии сервиса должно узнать как можно большее количество людей. Для этого можно дать рекламу, к примеру, в интернете. Зачем это необходимо? Во-первых, о вас узнает больше потенциальных клиентов. Во-вторых, априори считается, что пока фирма не раскрутилась, диапазон цен будет радовать. В-третьих, во время открытия стоит провести акцию – к примеру, за показ водительского удостоверения получение скидки на услуги. Что касается сроков открытия, то важна не просто подготовленность помещения с оборудованием и инструментами и набранный персонал, но и деньги на первоначальные выплаты. Скорость открытия СТО зависит от готовности требуемых документов, таких как: Лицензия на занятие данной деятельностью. Заявление подаётся в лицензирующую компанию вместе с: свидетельством; банковскими реквизитами; договором аренды земли; уставом будущего сервиса; справкой из пожарной части и СЭС; Сертификат соответствия. Он необходим для того, чтобы было доказательство о разрешении проводимых работ. Договор аренды помещения. Что касается графика работы, то здесь всё индивидуально. Можно работать стандартно: 7 дней в неделю, график с 9:00 до 18:00. А можно и варьировать, хотя наилучший вариант – работа до 20:00 часов вечера.