



БИЗНЕС-ПЛАН

Таксопарк

МОЙ ДРУГ

РЕЗЮМЕ

Данный бизнес-план представляет собой готовый проект создания службы по оказанию услуги пассажирских перевозок клиентам в г. Магнитогорск

Для реализации проекта такси необходим капитал в размере 330 000рублей.

Организационные моменты:

**Организационная форма для данного бизнеса - ИП,
система налогообложения ЕНВД**

Код ОКВЭД-60.22

ЦЕЛИ

- **Преследуемые цели по бизнес-плану такси:**
 - Получение прибыли.
 - Удовлетворение потребности клиентов в пассажирских перевозках высокого качества.
 - Организация бизнес-проекта с высоким уровнем рентабельности.
- **Более того, с каждым годом наблюдается явная тенденция роста востребованности этой услуги у населения.**

ПЛАНИРОВАНИЕ

- **Конкурентные преимущества:**

На данный момент ниша оказания услуг перевозок на такси для данной категории клиентов демонстрирует очень высокий уровень конкурентности.

Поэтому в работе службы будут использоваться следующие преимущества, перечисленные в бизнес плане, которые помогут выделиться среди других фирм:

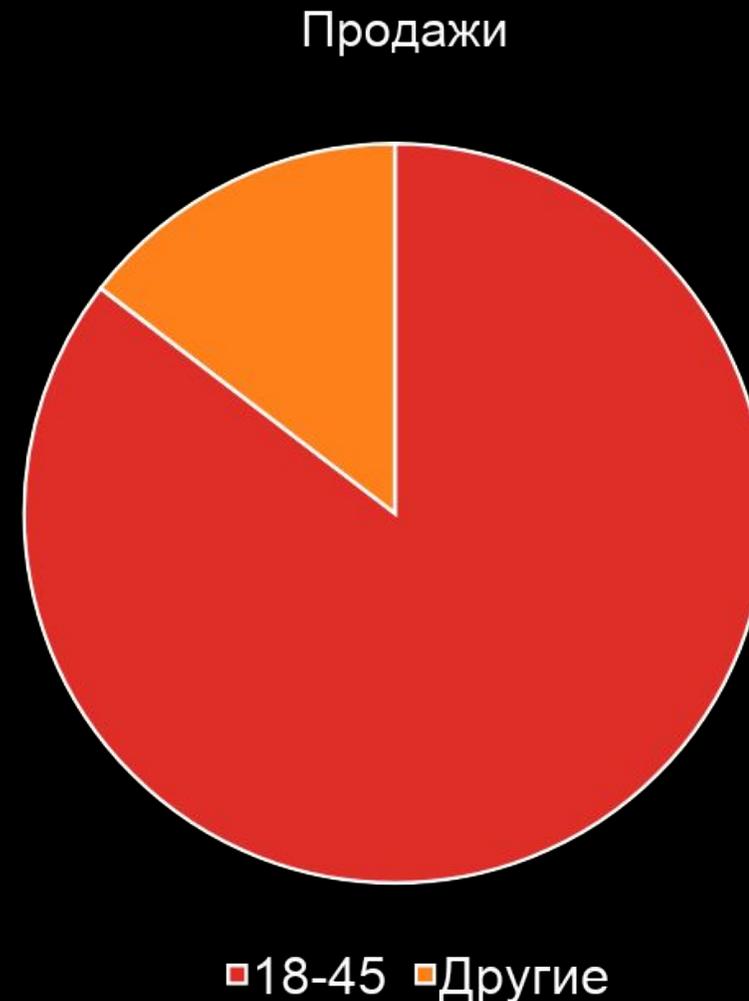
- **Возможность выбора модели авто (от бюджетных отечественных до дорогих импортных).**
- **Оказание дополнительных услуг.**
- **На работу в такси будут приниматься только водители с хорошим знанием города и опытом вождения от 5 лет.**

УСЛУГИ ФИРМЫ

- **В ЭТОТ СПИСОК ВХОДЯТ:**
- **Перевозка людей**
- **Услуга доставки вещей, покупок, подарков.**
- **Курьерская услуга.**
- **Услуга «трезвый водитель».**
- **Трансфер.**
- **Экскурсии по памятным местам города.**
- **Вывоз мусора.**
- **Возможность поездок с животными на такси.**
- **Наличие детского кресла.**
- **Бронирование такси.**

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

- Целевая аудитория людей, использующих услуги такси, обширна и разнообразна.
- По полу и сфере деятельности в текущем бизнес плане произвести деление практически невозможно. Однако можно выделить основное возрастное ядро клиентов такси.



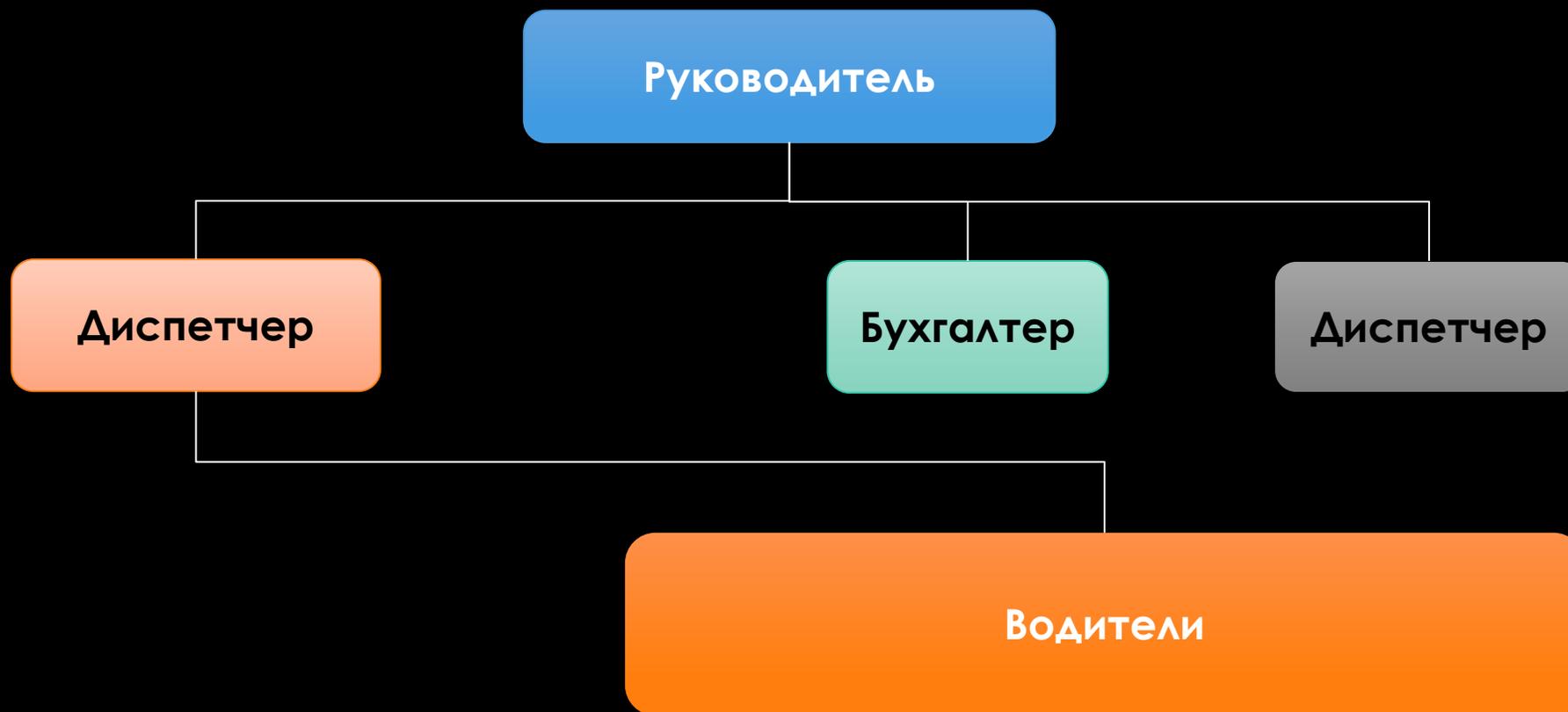
ЭТАПЫ МАРКЕТИНГОВОЙ КОМПАНИИ

- создание сайта с детальной информацией о расценках и возможностью рассчитать стоимость поездки на такси заранее;
- распространение визиток в местах потенциального возникновения потребности в вызове такси (ночные клубы, рестораны, салоны красоты);
- реклама в СМИ с целью ознакомления максимально возможной аудитории;
- оказание услуг на высшем уровне для переведения разовых клиентов в статус «постоянные».

ПОМЕЩЕНИЕ

- **Главное из требований – это возможность обеспечить качественную связь:**
- **интернет-канал с высокой скоростью и неограниченным трафиком (стоит подключить два канала от разных провайдеров, чтобы застраховать такси от технических проблем с их стороны);**
- **IP-телефония;**
- **в диспетчерской должен быть доступен высокий уровень услуг связи по всем мобильным операторам, которых вы будете использовать (чем шире их перечень – тем лучше для клиентов);**
- **стабильность подачи электроснабжения и наличие источников бесперебойного питания для подстраховки.**

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА



Штат	КОЛ-ВО	Оклад	Итого (руб.)
		Итого:	45 000 руб.
Диспетчер	2	15 000	30 000
Бухгалтер	1	15 000	15 000

Статья расходов	Сумма (руб.)
Закупка оборудования для диспетчерской	200 000
Оформление регистрации и лицензий	50 000
Реклама	50 000
Ремонт в офисе	30 000

ФИНАНСОВЫЙ РАЗДЕЛ

Для открытия такси необходим бюджет 330 000 рублей (при условии найма водителей с личными автомобилями).

Направление расходов	Сумма (руб.)
Зарплата сотрудников	45 000
Аренда помещения	15 000
Налоги	10 000
Затраты на услуги связи, интернет	5 000
Реклама	5 000
Прочие расходы	5 000

**Данный проект по бизнес плану потребует
ежемесячных вложений в
размере 85 000рублей.**

РАСЧЕТ ПЛАНИРУЕМОЙ ВЫРУЧКИ

- Средний размер выручки одной автомашины составит 2000 руб./смена
рабочих смен 24 в месяц
из которых затраты на з/плату водителя и расходы на бензин 1500 руб./смена.
- Прибыль с одной машины составит $24 * 500 \text{ руб.} = 12\ 000 \text{ руб.}$
- Прибыль с 10 машин составит 120 000 руб. в месяц
- Чистая прибыль составит $120\ 000 - 85\ 000 = 35\ 000 \text{ руб./мес.}$

СРОК ОКУПАЕМОСТИ

- Расчет планируемой рентабельности
- При чистой прибыли 35 000 руб./мес.,
капитальные вложения 330 000 руб. окупятся 330
000 / 35 000 = 10 месяцев

Внутренние сильные стороны:

- Наличие группы квалифицированных водителей;
- Комфортная поездка;
- Высокая безопасность;
- Ответственность;
- Разнообразный перечень услуг.

Внутренние слабые стороны:

- Отсутствие опыта в данной сфере

Благоприятные внешние возможности:

- Привлечение опытных квалифицированных водителей;
- Будущие перспективы;
- Потребность клиентов в услугах.

Внешние угрозы:

- Конкуренты;
- Неблагоприятные демографические изменения сокращающие спрос;
- Низкий уровень достатка населения.

резкий подъем цен на топливо, горюче-смазочные материалы, запчасти для авто



**БЛАГОДАРИМ ЗА
ВНИМАНИЕ!**