

Бизнес-план

City car



О чем мой Бизнес-план City Car?

Моя компания называется City Car и связана с Каршерингом.

Что же такое Каршеринг?

Каршеринг-краткосрочная аренда/прокат машины. Это вариант аренды автомобиля у профильных компаний (чаще всего для внутригородских и/или коротких поездок) или частных лиц (на любой срок и расстояние поездки — по договоренности).



Эта идея в данный момент очень актуальна. Не все могут себе позволить купить машину из-за какой-то причины .

в наше время обходится без автомобилей не так легко. Для этого есть специальные компании ,которые предоставляют такую возможность взять авто на некоторое время!



1.Краткий инвестиционный меморандум

Автомобиль в России, как и во всем цивилизованном мире, давно стал просто транспортным средством, необходимым инструментом для решения, как личных, так и деловых задач. Однако в отличие от других необходимых вещей таких, например, как мобильный гаджет, автомобиль не всегда бывает под рукой особенно в различных путешествиях, командировках. Для решения этой проблемы существует целая индустрия проката автомобилей, оборот которой в мире составляет миллиарды долларов



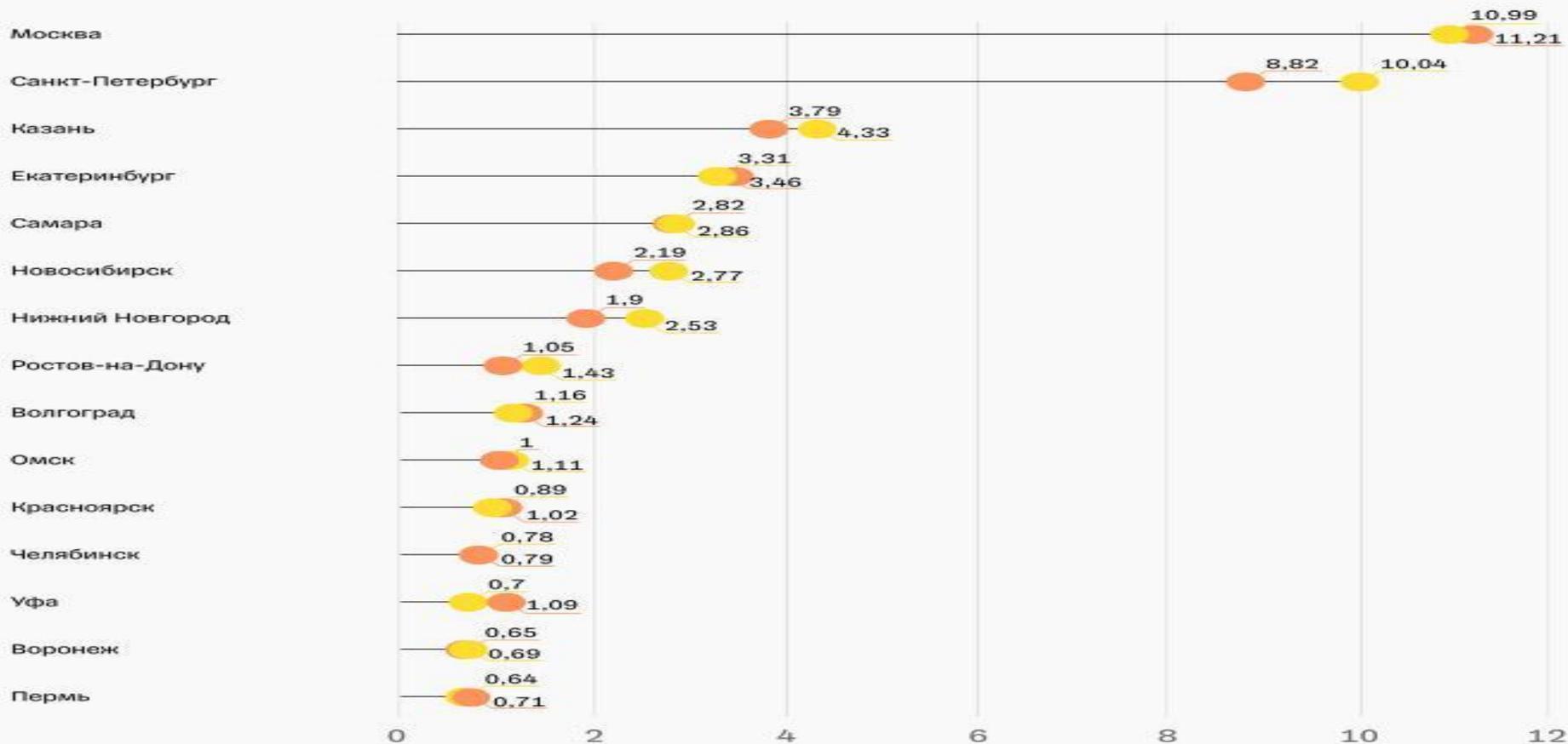
Фундаментальные экономические и социальные факторы:

- рынок автоаренды в России недооценен по сравнению с его аналогом в Европе, как минимум, в несколько десятков раз. Так, сейчас на рынке автопроката в России используется примерно 50–70 тысяч единиц автотранспорта, в то время как в европейских странах эта цифра имеет значение порядка 2 млн. авто. Т.е. потенциал роста рынка автоаренды в нашей стране имеет неплохие перспективы, что, в частности, доказано его темпами расширения — по 15–20% в год.
- появление новых информационных технологий позволяет выйти на рынок таким новым форматам предоставления услуг автоаренды, как каршеринг. Такой тип услуги может стать не только конкурирующим бизнесом для традиционных автомобильных рэнтье, но и частью их бизнес-схемы. Например, можно временно простаивающий транспорт сдавать на условиях краткосрочной аренды или открыть отдельный каршеринговый бизнес на имеющейся материальной базе.

Уровень использования каршеринга жителями городов-миллионников

Данные с 2020 по 2021 год, %

● 2020 год ● 2021 год



Стоимость, прибыль и так далее.....

Срок окупаемости составляет 27 месяцев.

Первоначальные вложения будут равны 15 220 000 руб.

Точка безубыточности достигается на 3 месяц работы автопрокатной фирмы.

Средняя ежемесячная прибыль 500 000 рублей в месяц.

Аренда от суток до месяца



2. Описание бизнеса, продукта или услуги

Тарифные ставки проката имеют следующий вид.

1. «Toyota Camry» — 7000-8000 руб. в сутки
2. «Mercedes» — 15 000 руб. сутки
3. «Solaris» — 3000 руб. в сутки
4. «Kia Rio» — 2800 руб. в сутки
5. «Polo» — 3200 руб. в сутки.

При расчете общей схемы дохода применяется средний оптимальный вариант загрузки автопарка — 75 %,

В качестве дополнительных услуг корпоративным клиентам будут предлагаться услуги по индивидуальному заказу — в частности, доставка в гостиницу из аэропорта и обратно, сопровождение каких-либо частных или корпоративных мероприятий. Базовая ставка тарифа индивидуального трансфера — 3000 руб/час.

Сильные стороны проекта:

- постоянный растущий спрос на аренду;
- большой выбор каналов продаж и поставок услуг;
- быстрая адаптация к быстро меняющемуся рынку;
- возможность формирования индивидуального подхода к запросам корпоративных клиентов по ассортименту услуг и их объему.

Слабые стороны проекта:

- конкуренция со стороны локальных бизнесов, сетевых автопрокатных корпораций;
- некачественная работа персонала, нарушения технологического регламента обслуживания авто;
- риски частого повреждения и выхода из строя автомобилей;

Возможности проекта:

- расширение бизнеса за счет увеличения линейки сдаваемого в аренду автопарка, предоставление водителей, гидов-переводчиков;
- возможность работы с корпоративными клиентами;
- возможность создания сопутствующих видов бизнеса — например, автокемпинг, организация автотуров;

Угрозы проекта:

- относительно высокая конкуренция на рынке;
- повышение цен на автомобильные запчасти и топливо;
- Повышение арендной платы или расторжение договора аренды места автостоянки, офиса;
- Снижение покупательной способности, как населения, так и коммерческого сектора, общее снижение спроса на услуги аренды автомобилей.

Организационная структура

Постоянные расходы	Оклад	Количество сотрудников	Сумма	Средняя з/п в месяц на сотрудника
Директор	35 000	1	35 000	49 757
Менеджер-администратор	30 000	1	30 000	44 757
Клиент-менеджер	28 000	2	56 000	28 000
Юрист	30 000	1	30 000	30 000
Техник-механик	27 000	2	54 000	27 000
Страховые взносы			36 300	
Итого постоянная ФОТ			241 300	

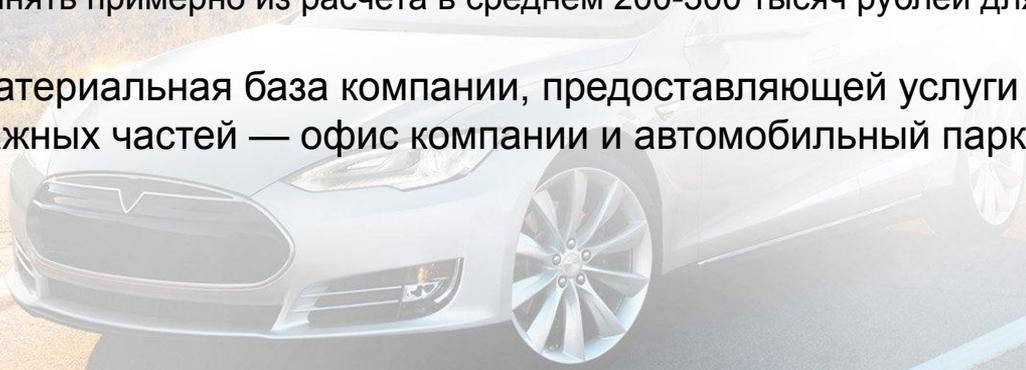
Юридическое оформление.

компании потребуются также:

1. Постановка на учет и регистрация транспорта в ГИБДД, получение соответствующих документов — ПТС и талонов ТО.
2. Страхование автомобилей и получение полисов КАСКО и ОСАГО
3. Оборудование транспорта системой мониторинга — ГЛОНАСС.

Общая сумма средств, необходимая для оформления пакета документов для регистрации компании, составляет порядка 100 000 рублей, не считая оформления страховок и регистрации подвижного состава, которые следует принять примерно из расчета в среднем 200-300 тысяч рублей для автопарка, состоящего из 10 автомобилей.

Материальная база компании, предоставляющей услуги проката автомобилей, состоит из двух важных частей — офис компании и автомобильный парк.



Офисное помещение.

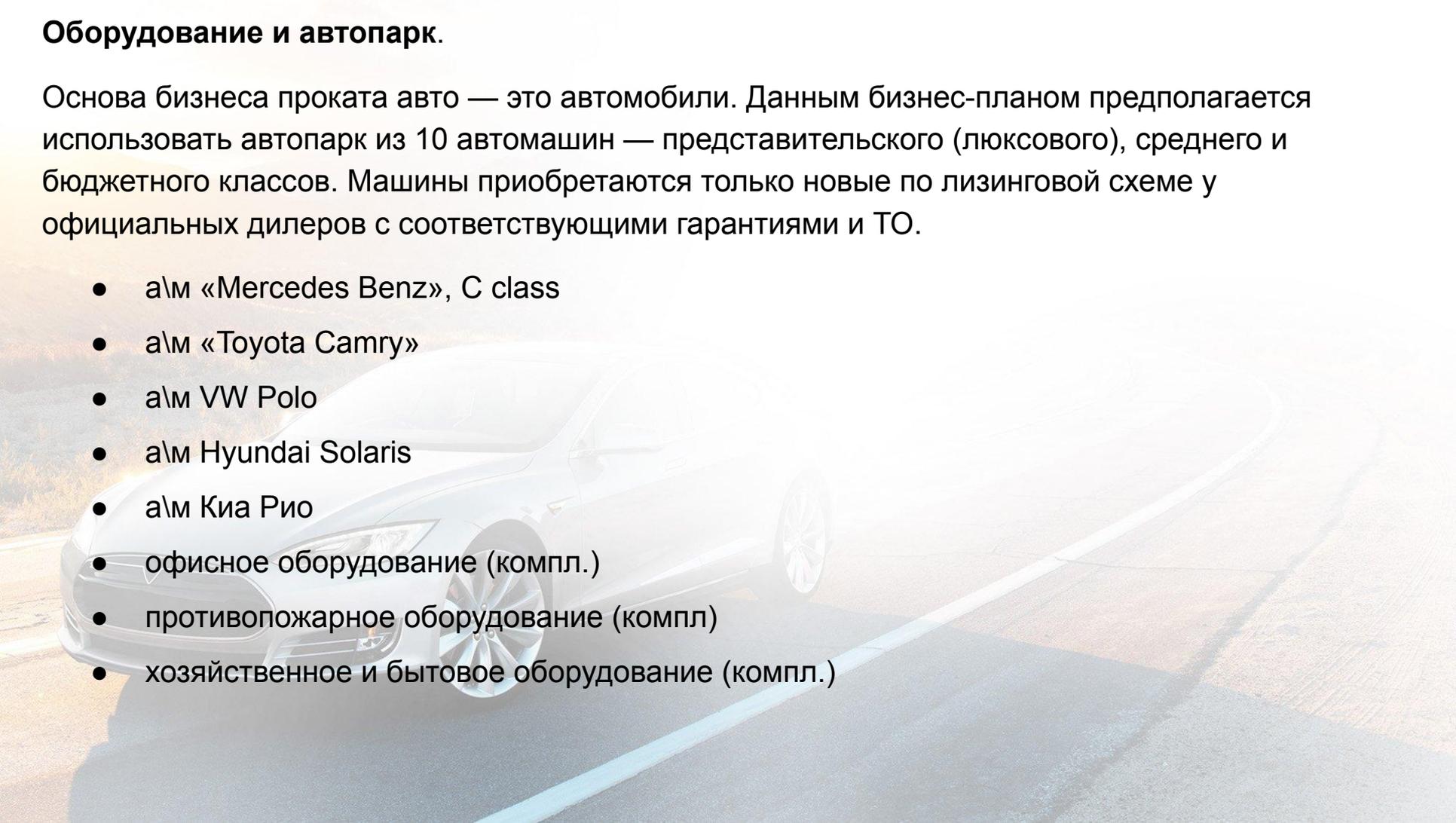
Офисное помещение должно выполнять две функции. Первая — это служить эффективной рекламой компании, выражения ее стиля, респектабельности и уважения к клиенту. Помещение должно быть просторным, светлым и комфортным. Располагаться офис по возможности должен в деловой части города и вблизи мест наибольшей концентрации потенциальных клиентов — гостиницы, деловые и общественные учреждения. В качестве оптимального варианта можно выбрать офисное помещение, либо в одном из имеющихся бизнес-центров города, либо в непосредственной близости к городским гостиницам, аэропортам.

Общая площадь помещения офиса должна быть не менее 40-50 кв. м. Он должен быть оборудован не только офисной техникой, но и комфортной зоной приема гостей, небольшим буфетом.



Оборудование и автопарк.

Основа бизнеса проката авто — это автомобили. Данным бизнес-планом предполагается использовать автопарк из 10 автомашин — представительского (люксового), среднего и бюджетного классов. Машины приобретаются только новые по лизинговой схеме у официальных дилеров с соответствующими гарантиями и ТО.

- а\м «Mercedes Benz», C class
 - а\м «Toyota Camry»
 - а\м VW Polo
 - а\м Hyundai Solaris
 - а\м Киа Рио
 - офисное оборудование (компл.)
 - противопожарное оборудование (компл.)
 - хозяйственное и бытовое оборудование (компл.)
- 

Реклама. Основными методами и инструментами распространения рекламы услуг фирмы по прокату автомобилей могут быть:

- реклама через информационные ресурсы, как сетевые, так и печатные, связанные с бизнесом, деловым этикетом, туризмом. Такими информационными ресурсами могут быть бизнес-журналы, деловые издания, ориентированные на обеспеченных клиентов;
- создание своего собственного сайта, который не только является хорошим каналом продаж. Это еще и эффективный инструмент позиционирования компании среди клиентов, партнеров и даже конкурентов;
- реклама через социальные сети, а также сетевые ресурсы прямой рассылки типа Яндекс.

Директ:

- размещение рекламных постеров в деловых центрах, гостиницах, транспортных узлах (ж/д вокзалы, аэропорты), возле офисов туристических фирм.