

A top-down view of a car engine compartment. Five people, wearing blue long-sleeved shirts, are reaching into the engine bay from the top, left, right, and bottom edges. Each person is making a thumbs-up gesture. The engine components, including the black plastic cover, hoses, and various mechanical parts, are visible in the background. The text is overlaid in the center of the image.

Автосервис
ООО «Семь
звезд»

Основные сведения

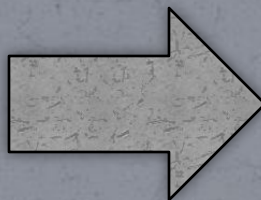
- Организационно-правовая форма предприятия - акционерный капитал. Учредители - физические лица. Дата начала реализации проекта - 01.02.2013г. после заключения договора на аренду земельного участка 2 гектара. Интервал планирования - 12 месяцев. Валюта проекта – рубли. Необходимый объем финансирования проекта – 100000 тыс. руб. Из них 80% составляют заемные средства кредитных организаций, а 20% - собственные средства учредителей.

Концепция роста опирается на трех идеях:

1. Прогрессивной коммерческой идее.
2. Перспективно-продуктивной идее.
3. Производственной идее.



- Надеемся, что именно обоснование этих идей в предлагаемом проекте обеспечит ООО «Семь звезд» доверие инвесторов и привлечение необходимого капитала.



Перспективно-продуктивная идея

ООО «Семь звезд» ориентируется:

- На создание комплексного автосервиса по принципу абонементного обслуживания, когда обеспечивается наибольший поток денежных средств;
- По принципу ориентации на потребность клиентов обеспечения его качественным и доступным по цене гарантийным ремонтом и другими сопутствующими услугами.

Миссия и цель предприятия

- Миссией предлагаемого к инвестированию предприятия является создание в Хабаровске высокотехнологического предприятия по сервисному обслуживанию автолюбителей, отличающегося недорогими ценами и отличным качеством предоставляемых услуг, что позволит вывести автомобильный сервис области на новый качественный уровень.

- Целью предприятия является строительство, оборудование, организация производственного процесса технического обслуживания автомобилей, как можно более полнофункционального, совмещающего в себе возможности автосервиса с возможностями аренды площадей под стоянку автомобиля.
Краткосрочными целями предприятия является завоевание достаточного сегмента рынка и формирование устойчивого имиджа фирмы.

Стратегический анализ данного проекта показывает, что предлагаемое к инвестированию предприятие имеет перспективы развития при реализации следующей стратегии своего развития:

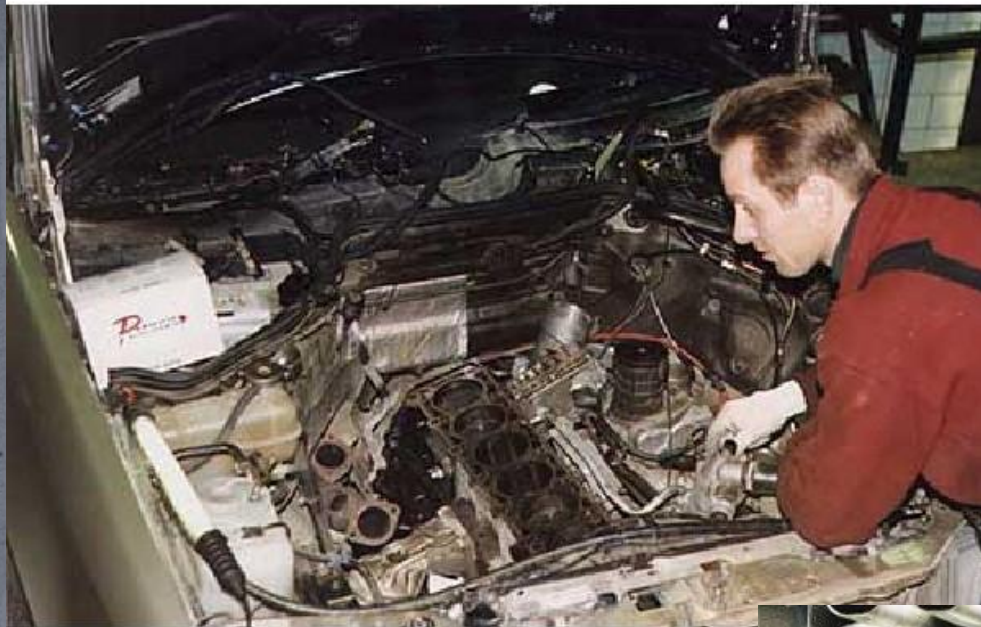
- как можно более быстрый выход на рынок услуг и его освоение,
- использование возможности применения цены на услуги более низкой, чем цены конкурентов,
- применение грамотной маркетинговой политики, постоянное отслеживание рыночной ситуации,
- применение высокотехнологичного оборудования, внедрение ноу-хау,
- применение труда высококвалифицированных работников, эффективная кадровая политика, создание заинтересованности работников в успехе предприятия,
- «настройка» производства на интересы потребителей, постоянная обратная связь,
- гибкость производства, возможность расширения спектра предлагаемых услуг

- Придерживаясь выработанной стратегии, данное предприятие по реализации услуг автосервиса сможет достигнуть успеха, то есть в течение 1 года вернуть заемные средства, а также создать предпосылки для развития производства, создания устойчивого имиджа фирмы и занятия устойчивого сегмента рынка автотранспортных услуг области.



Оборудование	Количество, шт.
Пресс гидравлический	1
Рихтовочное оборудование	1
Сварочный аппарат	1
Пускозарядное устройство	1
Автоподъемник	2
Шиномонтажное оборудование	2
Оборудование для замены масла	2
Покрасосушильная камера	1
Шлифовально-полировальное оборудование	2
Стенд тормозной	1
Прибор для проверки гидравлического тормозного привода	2
Прибор для проверки натяжения приводных ремней	2
Прибор для проверки степени светопропускания (степени тонирования)	1
Компрессор гаражный	1
Диагностическое оборудование	2
Стенд для разборки-сборки агрегатов	1

Стенд для проверки ходовой части и подвески	1
Набор инструментов (ключи, головки, шестигранники, пассатижи, кусачки, отвертки и т. д.)	4
Система для удаления выхлопных газов	4
Лампы переноски	6
Компьютеры	4
Кассовый аппарат	1
Аппарат высокого давления без подогрева воды	2
Аппарат высокого давления с подогревом воды	2
Пылесос	2
Моющий пылесос	2
Аппарат для очистки и рециркуляции воды	1



Поставщики

Для организации работы сервис-центра необходима поставка различных составляющих:

- а) технологического оборудования.
- б) комплектующих для ремонта.
- в) ГСМ, лакокрасочных материалов

- Поставщиком оборудования для нашей фирмы является компания «Hunter Engineering» которая является мировым лидером в области производства оборудования для автосервисов.



Кадры

- Планируемая численность персонала фирмы - 19 человек. Состав персонала, а также планируемые расходы на оплату труда отражены в таблице

Управленческий персонал	
Генеральный директор	1
Коммерческий директор	1
Главный механик	1
Главный бухгалтер	1
Производственный персонал	
механик участка диагностики	2
механик участка вулканизации	2
слесарь ремонтного участка	2
техник участка окраски	2
техник автомойки	2
кладовщик	1

Обслуживающий персонал

сторож

2

уборщик территории

2

ИТОГО

19

Таким образом, ежемесячные издержки на оплату труда составляют 316000 руб.

Стимулирование сбыта и рекламная деятельность

Основным методом привлечения покупателей нашей услуги мы считаем (конечно, наряду с ее оптимальной ценой и качеством) грамотную организацию сервиса, что включает в себя:

- предоставление сервисных гарантий не менее 6 мес. со дня оказания услуги,
- предоставление возможности в случае необходимости доставки а/м к месту ремонта,
- применение гибкой системы скидок для потребителей, постоянно пользующихся услугами нашей фирмы,
- возможность предоставления услуг по прямым договорам с транспортными предприятиями,
- максимальное обеспечение необходимых потребителю сроков ремонта,
- систематическая оценка качества сервиса через анкетирование (возможно, «Книги отзывов» и другой формы «обратной связи» с потребителями услуг),
- обеспечение постоянного совершенствования средств и методов обслуживания потребителей,
- широкая рекламная деятельность.



Финансовый план

	Наименование	Цена	Количество	Сумма
			т/во	
1.	Реализация гаражей	50000	4	1200000
2.	Аренда гаражей	2000	40	80000
3.	Плата за место стоянки	1000	150	150000
4.	Услуги автомойки	200	210	42000
5.	Уборка салона а/м ручная	300	210	63000
6.	Диагностика двигателя	800	50	40000
7.	Регулировка сход-развала	400	50	20000
8.	Шиномонтаж. балансировка	300	90	27000
9.	Установка электрооборудования. сигнализации	1000	20	20000
10.	Замена масел	300	90	27000
11.	Агрегатный ремонт. средн. знач.	2000	50	100000
	ИТОГО			1769000

Итого, суммарный доход фирмы за год планируется на уровне:

$1769000 \times 12 = 21228000$ руб.

Постоянные издержки, руб. в мес

	Наименование	Сумма
1.	Погашение банковского кредита	200000
3.	Оплата труда работников	316000
4.	Отчисления из з/п	82200
5.	Коммунальные платежи	20000
6.	Амортизационные отчисления	37500
	ИТОГО:	655700

Переменные издержки

	Наименование	Сумма
1.	ГСМ	75000
2.	Расходные материалы	37500
3.	Транспортные расходы	7500
4.	Информационные услуги сторонних организаций	5000
5.	Аренда техники у коммунальных служб	5000
6.	Непредвиденные расходы	5000
	ИТОГО	135000

Благодарим за внимание!!