

Организация автомобильных курсов  
для начинающих водителей и автоледи



Автошколы «Профи»

# Резюме

*Общество с ограниченной ответственностью «Профи»*

*(Автошкола «Профи»)*

*Система налогообложения - упрощённая система налогообложения*

*Затраты проекта – 2 748 000 рублей*

*Прибыль проекта – 3 005 070 рублей*



# Суть проекта

*Миссия проекта* – внедрение культуры вождения и профессиональных навыков управления на дорогах в различных ситуациях.

*Цель проекта* – разработка бизнес-плана ООО «Профи».

*Задачи:*

- Исследовать рынок и определить целевые сегменты в изучение культуры вождения;
- Получить максимальную прибыль;
- Удовлетворить потребности граждан;
- Обеспечить полноценное изучение.



# Наличие и перспективность рынка

*Актуальность проекта:* в настоящее время курсы управления транспортным средством для начинающих водителей и автоледи набирают популярность и пользуются гигантским спросом; умение управлять автомобилем дает возможность гражданам иметь своё личное авто и независимость от расписания общественного транспорта, а также предоставляется воплощение мечты — путешествовать по миру.

*Уникальность* данного проекта заключается в индивидуальности и необычности предлагаемых услуг, новаторстве и инновационности методов преподавания.



# Описание услуг и стоимость

В нашей автошколе курсантам будут предлагаться следующие услуги:

- Обучение в составе организованной;
- Занятия на мультимедийном автотренажере;
- Занятия с инструктором на автомобилях, оборудованных;
- Контраварийное вождение;
- Вождение по городу ;
- Разбор действий при ДТП ;
- Движение задним ходом во дворах и отработка действий при парковке в условиях ограниченного пространства;
- Сопровождение и подача машины в ГИБДД.

Обучения в общей группе длится 2 месяца. По предварительным расчетам, за два месяца в нашей школе будет обучаться порядка 30 человек. За год, соответственно будет обучено не менее 180 человек.



# Целевая аудитория

*Основными клиентами* автошколы будут молодые люди, выпускники старших классов школ, также будут клиенты - организации, которые периодически набирают персонал для работы, и который нужно аттестовать. Также в школе могут проходить подготовку или переподготовку люди более зрелого возраста, которые приобрели автомобиль.

*Основная направленность* - молодая аудитория. Ее нужно привлекать рекламными и маркетинговыми акциями. Основной посыл при рекламировании автошколы «Возможность» - определенный стиль жизни, демонстрация в рекламе уровня жизни, желаемого аудиторией. Для составления портрета можно провести 1-2 фокус-группы, в ходе которых можно будет сформировать портрет и мотивы действий основной аудитории. Акцент нужно также делать на уникальной, расширенной программе обучения, новых материалах.



# Образ клиента



Полный образ клиента проекта представляет собой:

- Мужчины и женщины;
- От 18 лет и выше;
- С уровнем дохода – средний или выше среднего;
- Место проживания – Москва или Московская область вблизи расположения автошколы;
- Семейное положение – не имеет значения;
- Сфера занятости – не имеет значения;
- Не имеющие медицинские отклонения – эпилепсия, шизофрения, слепота обоих глаз, других психических расстройств, деформация стоп и другое;
- Имеющие потребности и желания - управления транспортным средством;

# SWOT – анализ

<i>Сильные стороны внутренней среды</i>	<i>Слабые стороны внутренней среды</i>
Опыт и квалификация персонала	Ограниченная целевая аудитория
Использование современного оборудования	Недостаточный рыночный опыт
Оперативная обработка клиентских запросов	Высокая арендная плата
Низкая стоимость обучения	Загруженность педагогического состава
<i>Возможности внешней среды</i>	<i>Угрозы внешней среды</i>
Возможность дистанционного образования	Конкуренция со стороны
Изменения среды обучающихся (потребителей)	Сниженная платежеспособность у граждан
Развитие дополнительных услуг	Рост социального неблагополучия граждан

# Анализ конкурента

Самыми крупными конкурентами нашей автошколы «Профи» являются 3 крупных автошколы в городе Казани – «Альбатрос», «Фиеста Голд», и «Драйв».

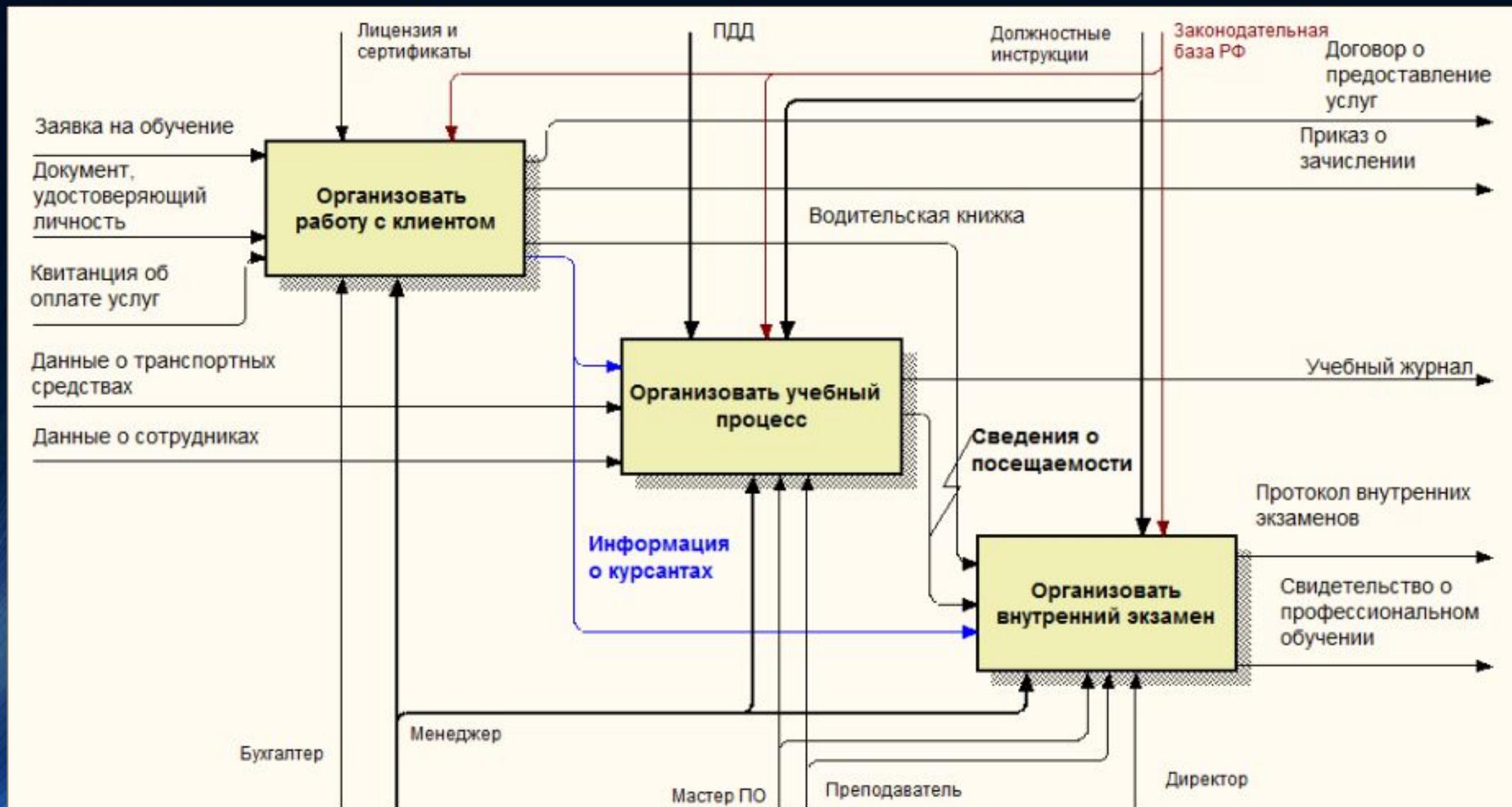
Сравнивая с нашей автошколой, можно понять, что территориально наши конкуренты находятся в более выгодных местоположениях.

По ценовой категории у наших конкурентов более высокая цена на услуги, чем у нас.

По нашему и конкурентов автопаркам можно сделать вывод, что более разнообразный и безопасный ассортимент учебных автомобилей имеется у нас, а также более выгодный.



# Основные бизнес-процессы



# Ресурсы

## Первоначальные затраты

№	Наименование	Цена, рублей.
1	Оборудование учебного класса	150 000
2	Получение образовательной лицензии	60 000
3	Создание сайта	10 000
4	Регистрация ООО	6 500
5	Аренда площади	50 000
	Итого:	276 000

# План выручки

№	Наименование	Кол-во, шт.		Стоимость, рублей	Выручка, рублей	
		Месяц	Год		Месяц	Год
1	Групповые занятия	30	180	15 000	450 000	2 700 000
2	Автотренажер	15	180	200	3 000	36 000
3	Занятия с инструктором	30	180	6 000	180 000	1 080 000
4	Контраварийность	20	240	3 000	60 000	720 000
5	Вождение по городу	30	180	5 000	150 000	900 000
6	Разбор ДТП	30	180	250	7 500	45 000
7	Парковка	30	180	2 000	60 000	360 000
8	Подача машины	30	180	500	15 000	90 000
	Итого:	215	1500		925 500	5 931 000

# Текущие расходы

№	Статья затрат	Стоимость, руб./год
1	Материальные затраты (в т.ч. первоначальные затраты)	476 000
2	Фонд оплаты труда	1 500 000
3	Страховые взносы	450 000
4	Аренда	216 000
5	Реклама	100 000
6	Интернет	6 000
	Итого:	2 748 000

# Структура себестоимости

Структура годовых затрат, тыс. руб.



# Маркетинговая стратегия



# Маркетинговое планирование

*Услуги*

Обширный спектр услуг

*Цены*

Ниже рыночный уровень цен

*Канал сбыта*

Самостоятельно

*Реклама*

Посещение партнерских организаций, социальные сети,  
рекламные щиты, сайт компании

*Затраты*

100 000 рублей

# Принципы устойчивого развития

Концепция устойчивого развития предлагает четыре основных принципа, на основе которых необходимо строить политику устойчивого развития. Это:

- принцип справедливости - обеспечение высокого качества жизни для всех людей на планете, включая будущие поколения;
- принцип сохранения природной среды - стремление к гармоничному сбалансированному развитию всех трех аспектов окружающей среды – экологического, экономического и социального;
- принцип целостности мышления - устойчивым будет только такое развитие общества, при котором социальные, экологические и экономические проблемы будут решаться в комплексе;
- принцип «думать глобально – действовать локально» - преобразования у себя дома важно прогнозировать глобальные последствия действий, отдавать себе отчет в том, чему способствует ваша работа – повышению или снижению устойчивости местных и глобальной социо-эколого-экономических систем;
- «думать о будущем – действовать сейчас» - помнить о долгосрочной перспективе и действовать в соответствии с ней, анализировать прошлый опыт, чтобы иметь целостное представление о причинах проблемы и ее возможных решениях.



# Аспекты устойчивого развития

## Экономические

- экономические преимущества для заимствованных в нашей деятельности сторон;
- долгосрочное создание добавленной стоимости.

## Экологические

- эффективность использование ресурсов;
- снижение воздействия на окружающую среду.

## Социальные

- удовлетворенность потребителей;
- безопасность на производстве.

# Финансовый план

№	Наименование	Стоимость (руб./год)
1	<b>Выручка</b>	5 931 000
	<i>Переменные затраты</i>	
2	Материальные затраты (без первоначальных затрат)	200 000
	<i>Постоянные затраты</i>	
3	Первоначальные расходы	276 000
4	Фонд заработной платы	1 050 000
5	Страховые взносы	315 000
6	Аренда	216 000
7	Реклама и интернет	106 000
8	<b><i>Всего затрат</i></b>	2 748 000
9	<b>Прибыль</b>	3 183 000
10	Налог	177 930
11	<b>Чистая прибыль</b>	3 005 070

# Налогообложение

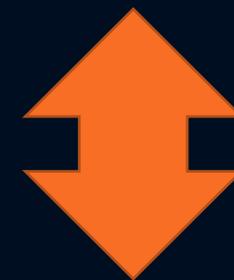
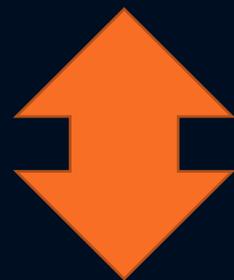
У проекта организационно-  
правовая форма –  
*Общество с ограниченной  
ответственностью.*

Для ООО возможны несколько систем  
налогообложения в РФ (ОСН и УСН). Из-  
за того, что наша организация -  
предприятие малого бизнеса, было решено  
подать заявление в Налоговую Инспекцию  
об переходе на УСН.

Так как при УСН имеется 2 варианта  
налогообложения, необходимо рассчитать,  
какой вариант более выгоден.

*Более выгодный вариант – Доходы x 6%*

1 вариант УСН	
$5\,931\,000 \times 6\% - 450\,000$	- 94 000
К выплате 50% от Дохода, т. к. налог больше 50% Дохода	<b>177 930</b>

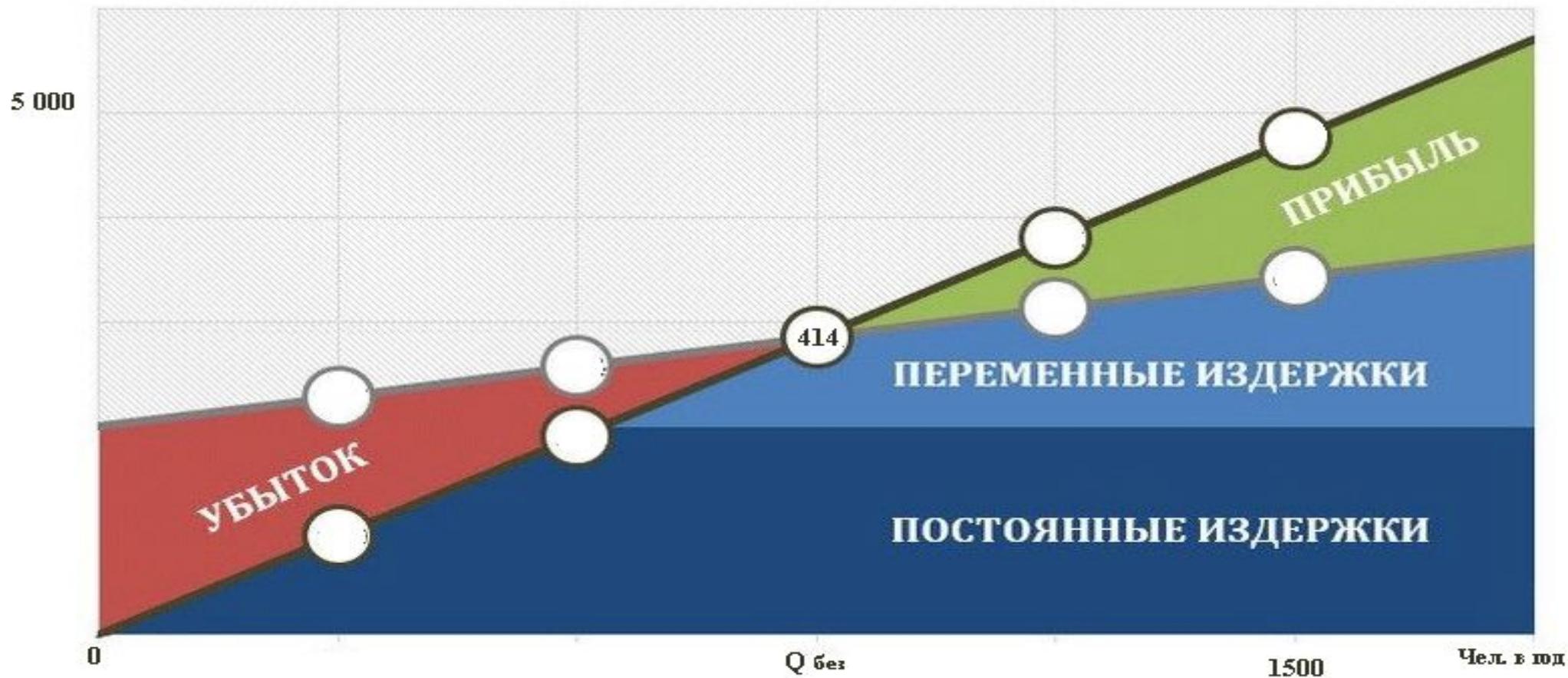


2 вариант УСН	
$(5\,931\,000 - 2\,748\,000) \times 15\%$	477 450
К выплате	<b>477 450</b>

# Точка безубыточности

тыс. рублей в год

## ГРАФИК ТОЧКИ БЕЗУБЫТОЧНОСТИ



■ Постоянные издержки ■ Переменные издержки ■ Убыток  
■ Прибыль ○ Совокупные издержки ○ Выручка

# Обоснование прибыльности проекта



**Окупаемость**

Выручка проекта составляет 5 931 000 рублей, из которой прибыль составляет 3 183 000 рублей. Налог по упрощённой системе налогообложения – 177 930 рублей. Чистая прибыль по итогам года работы, согласно расчетам бизнес плана, составит 3 005 070 рублей. Рентабельность автошколы составляет 116%. Окупаемость первоначальных затрат, с учетом периода на раскрутку бизнеса (4-6 мес.), наступит через 9 – 12 месяцев.

# Стратегия развития

**Распределение прибыли между участниками**  
- по 20% прибыли каждому, 60 % прибыли в основной капитал.

**Развитие бизнеса:**

- В качестве рекламы услуг автошколы будут использованы печатные СМИ, наружная реклама (баннеры на трассе, билборды), объявления в общественном транспорте и реклама в интернете;
- Развитие ассортимента услуг будет происходить следующим образом: улучшение качества услуг, повышение количества и территориального масштаба услуг.

**СТРАТЕГИЯ  
РАЗВИТИЯ  
КОМПАНИИ**

