

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».

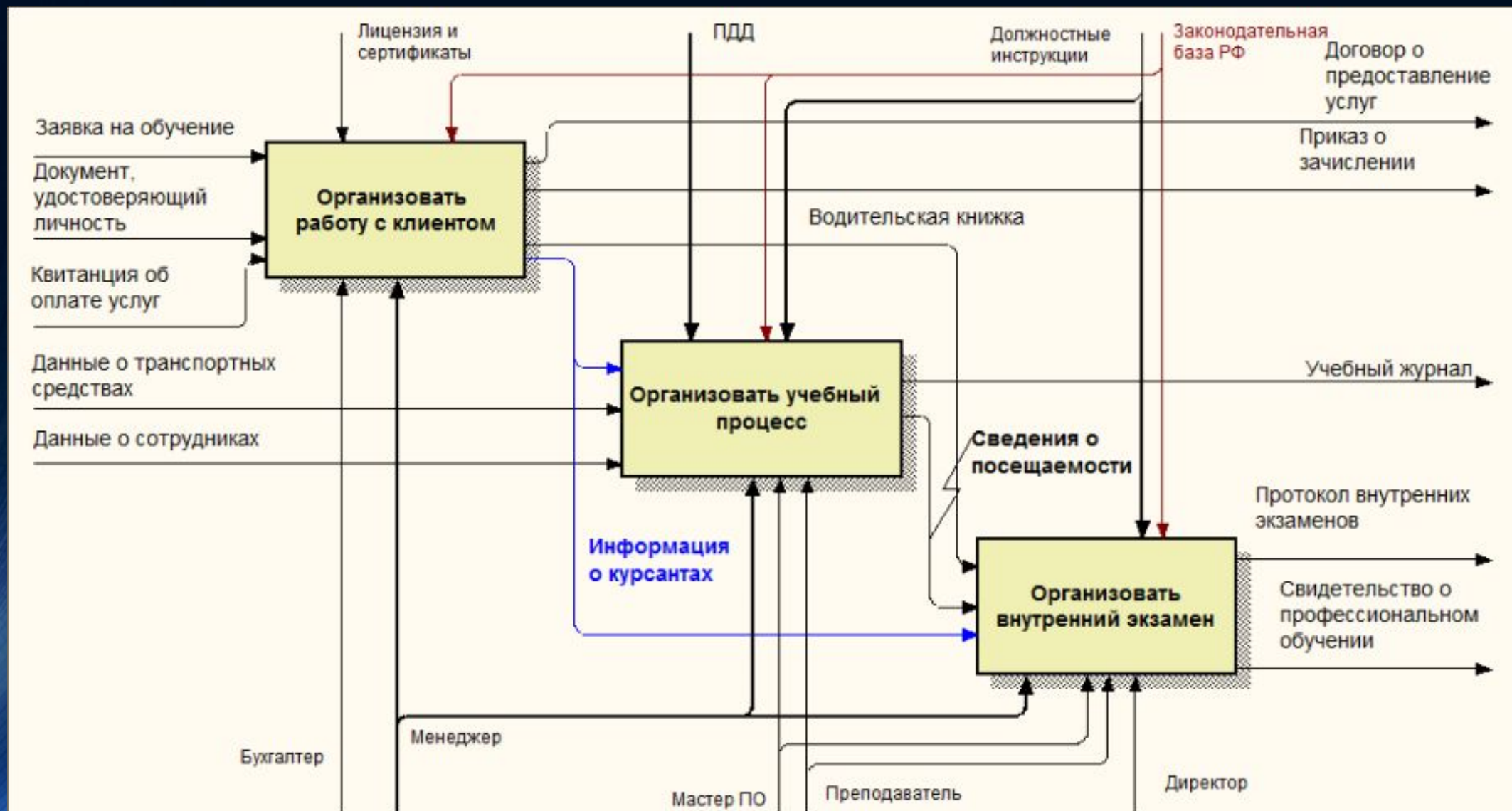
Сравнивая с нашей автошколой, можно понять, что территориально наши конкуренты находятся в более выгодных местоположениях.

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

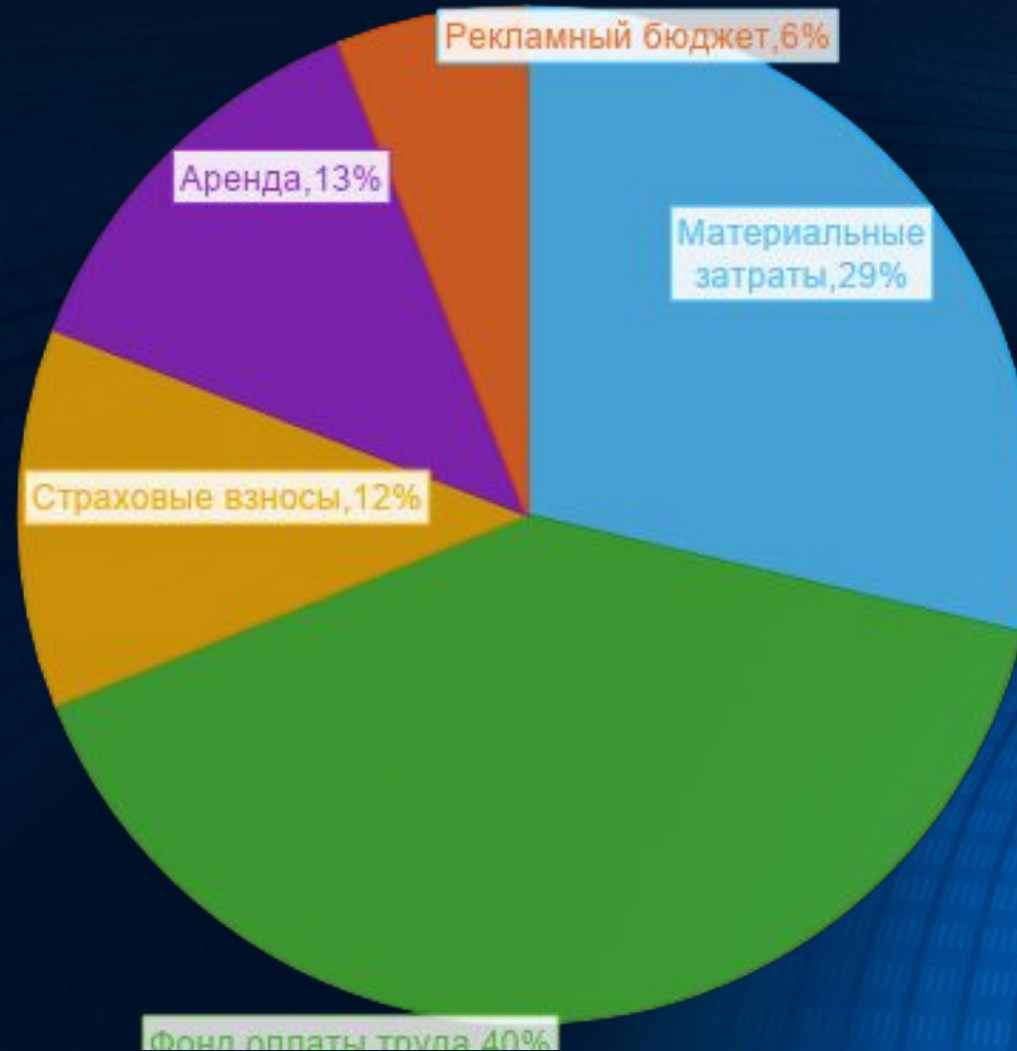
№	Наименование	Кол-во, шт.		Стоимость, рублей	Выручка, рублей	
		Месяц	Год		Месяц	Год
1	Групповые занятия	30	180	15 000	450 000	2 700 000
2	Автотренажер	15	180	200	3 000	36 000
3	Занятия с инструктором	30	180	6 000	180 000	1 080 000
4	Контраварийность	20	240	3 000	60 000	720 000
5	Вождение по городу	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

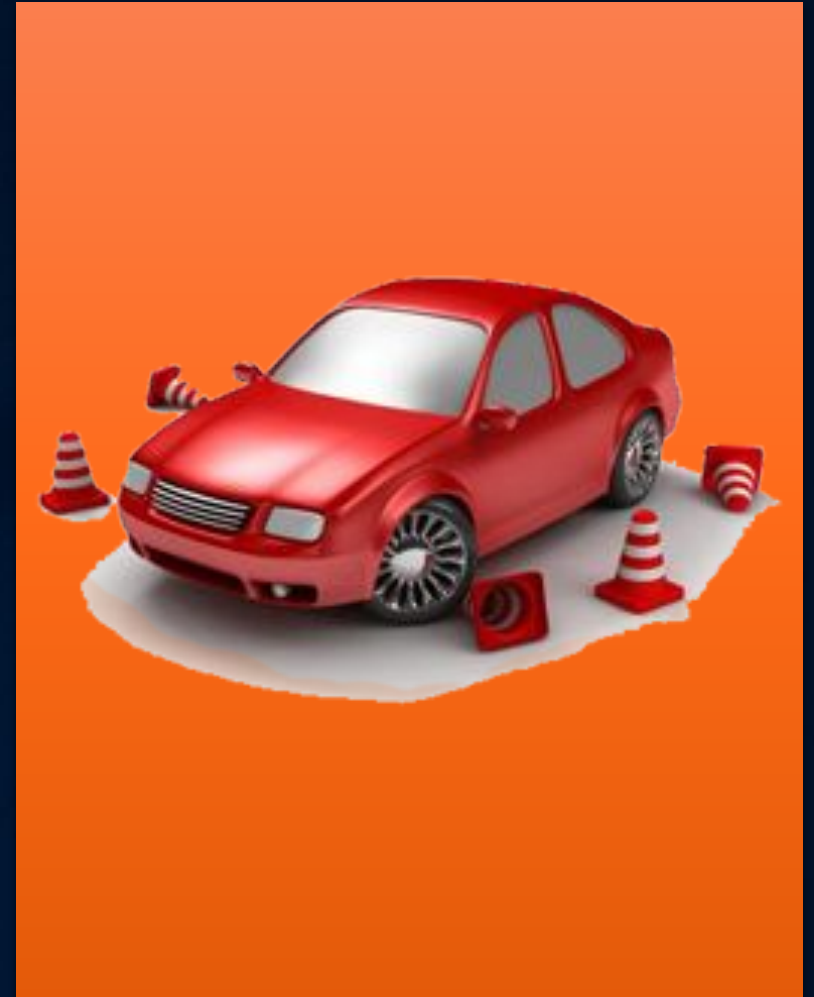
Затраты

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	Выручка	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	<i>Всего затрат</i>	2 748 000
9	Прибыль	3 183 000
10	Налог	177 930
11	Чистая прибыль	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	177 930



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

Точка безубыточности



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**

