

# Бизнес - план

## Шиномонтаж "Aura"

Подготовили студенты группы ЭС-11  
Тимачёв А., Егоров К., Сироткин А., Привалов В.

# Краткий План бизнес проекта:

1. Резюме
2. Производственный План
3. Маркетинговый План
4. Организационный План
5. Анализ рисков
6. Выводы

# Резюме

Цель: Открытие шиномонтажной мастерской на одной из заправочных станций города.

Задачи: Открытие прибыльного шиномонтажного бизнеса на заправочной станции крупного города с последующей возможностью расширения на остальные заправки сети.

## **Инвестиционные расходы**

Для открытия шиномонтажной мастерской потребуется около 451,8 тыс. руб., которые пойдут на организационные расходы, приобретение оборудования, инструмента, вагончика для помещения и вывески.

- Организационные расходы – 30,8 тыс. руб.;
- Приобретение оборудования – 141 тыс. руб.;
- Приобретение инструмента – 80 тыс. руб.;
- Приобретение контейнера – 150 тыс. руб.;
- Приобретение светящейся вывески – 50 тыс. руб.

## **Финансирование проекта**

Финансирование проекта планируется полностью осуществить за счет средств частного инвестора, который предоставляет денежные средства под 20% годовых с произвольным графиком гашения.

# Услуги

Предоставляемые услуги шиномонтажа будут такими же как и в других аналогичных точках:

- Ремонт шин (кроме боковых порезов);
- Перебортовка колес;
- Правка дисков;
- Хранение шин.

# Производственный план

В качестве помещения для шиномонтажа будет использован блок-контейнер.

## **Время работы**

Режим работы предприятия – круглосуточно без обеда и выходных. Для лучшей видимости и большего потока клиентов в мастерскую в ночное время будет включаться светодиодная вывеска.

## **Процесс оказания услуг**

Процесс оказания услуги не отличается от других шиномонтажных мастерских и включает в себя следующие шаги:

1. Клиент приезжает в шиномонтаж и описывает проблему;
2. Мастер осматривает автомобиль визуально и пытается определить проблему без внешнего воздействия. При определении проблемы мастер озвучивает ее клиенту и озвучивает что надо сделать для ремонта автомобиля.
3. Если клиент согласен – мастер ремонтирует.
4. По окончании ремонта мастер озвучивает стоимость работ.
5. Клиент расплачивается и уезжает.

## **Средняя наценка на услуги**

Наценка на все оказываемые шиномонтажом услуги и материалы составляет 100%. Если оказывается услуга, то мастер получает 25% от стоимости оказанной услуги, если используются материалы (грузы и прочее), то их себестоимость в цене для клиента составляет 10%.

# Конкуренция и месторасположение

Мастерская будет очень выгодно размещена в центре города на имеющемся земельном участке, на котором уже стоит автозаправочная станция. Это позволит шиномонтажу не иметь проблем с клиентами, которые заезжая на заправку будут всегда помнить и видеть нашу мастерскую.

На рынке имеется 4 вида шиномонтажных мастерских по уровню предложения услуг для клиентов:

- Мастерские при шинных магазинах – они отличаются хорошим уровнем сервиса, наличием комнаты отдыха для посетителей, иногда даже посетителям предлагают напитки и закуски. В таких мастерских цены наиболее высокие по сравнению с остальными типами шиномонтажек.
- Мастерские при автосервисах – также отличаются хорошим уровнем сервиса, имеют комнату отдыха, но в зависимости от уровня сервиса цены в них могут отличаться.
- Мастерские при автозаправочных станциях – обычно находятся в блок-контейнерах, комната отдыха для клиентов отсутствует, набор услуг минимален. Уровень цен обычно средний.
- Обособленные мастерские – отсутствует какой-либо дополнительный сервис для клиентов, минимальный набор услуг. Цены также низкие.

## **Объем продаж**

Средний чек в такой мастерской составляет около 500 руб. При этом количество клиентов в сутки (при расчете за весь год и откидывая коэффициенты сезонности) составляет около 75 человек. Стоит отметить, что в данном бизнесе очень велика сезонность, поэтому весной и осенью (особенно в первые дни выпадания снега) работы просто ужасно много, а в остальное время (особенно летом) клиентов практически нет.

# Организационный план

Для ведения бизнеса будет зарегистрирован индивидуальный предприниматель, в качестве которого будет регистрироваться инициатор проекта.

Количество персонала на шиномонтаже будет минимальным. Весь штат мастерской будет состоять из 5 мастеров, которые будут работать по следующей системе:

- 1 сутки – работает днем;
- 2 сутки - работает ночью;
- 3 сутки - отдыхает;
- 4 сутки – отдыхает.

5-ый человек необходим для того, чтобы подменять заболевших людей и тех, кто находится в отпуске.

Всю остальную работу по снабжению, различным хозяйственным делам будет вести сам инициатор проекта.

Бухгалтерию будет вести бухгалтер на аутсорсинге.

# Финансовый план

В целях расчета окупаемости и эффективности проекта мы заложили следующие предположения по макроэкономическим показателям и налоговому окружению:

- Годовая инфляция – 10%;
- Налог на прибыль – единый налог на вмененный доход;
- НДС – 0% (упрощенная система налогообложения);
- НДФЛ – 13%;
- Социальные отчисления – 34,2%.

Для привлечения денежных средств был выбран частный инвестор, который готов предоставить денежные средства под 30% годовых. Других источников финансирования не будет.

## Анализ рисков

Услуги шиномонтажа требуются всегда. Даже если происходит снижение доходов населения, они не могут не поменять колеса, если выпал первый снег или не могут летом ездить на зимних колесах. При пробое колеса никто не будет сидеть и дома клеить сам колеса.

Единственным серьезным риском для предприятия будет неожиданное закрытие автозаправки, на территории которого планируется разместить мастерскую. Это приведет либо к закрытию самой мастерской либо к снижению потока клиентов (в зависимости от того, будет данный земельный участок продан кому-то или будет и далее находиться в собственности сети заправок). Однако, вероятность наступления такого события достаточно низка. На сегодняшний день, сеть приносит прибыль и немного развивается.

## **Выводы**

Данный пример бизнес-плана шиномонтажной мастерской с расчетом окупаемости показывает хорошие коэффициенты эффективности, что говорит о том, что он будет интересен не только самому инициатору, но и инвесторам.