

ЗАКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО “ФЕНИКС”



БИЗНЕС-ПЛАН

Прокопчик А.А., Герасимова. А.Н.,
Малашенкова. А.Ю.

Раздел
2
Описание
предприятия и
отрасли



ОСНОВНЫЕ СВЕДЕНИЯ О ПРЕДПРИЯТИИ

Полное наименование: Общество с ограниченной ответственностью "Феникс"

Краткое название: ООО «Феникс».

Юридический адрес:

Г. Санкт-Петербург, Искровский проспект д.23,
к.1,

Размер уставного капитала: 2100000 руб.

Учредители предприятия: Прокопчик Артем,
Герасимова Александра, Малашенкова Арина

Раздел

3

Характеристика услуг и продукции



ЗАО

«Феникс»



***«Да не угаснет
пламя»***

Потребности, удовлетворяемые товаром

- Пользуясь нашими услугами перевозки пассажиров, клиенты смогут воспользоваться различными услугами: детские автокресла;
- наличие Wi-Fi;
- возможность зарядки электронных устройств клиента;
- услуга «Трезвый водитель»
- помощь в доставке багажа

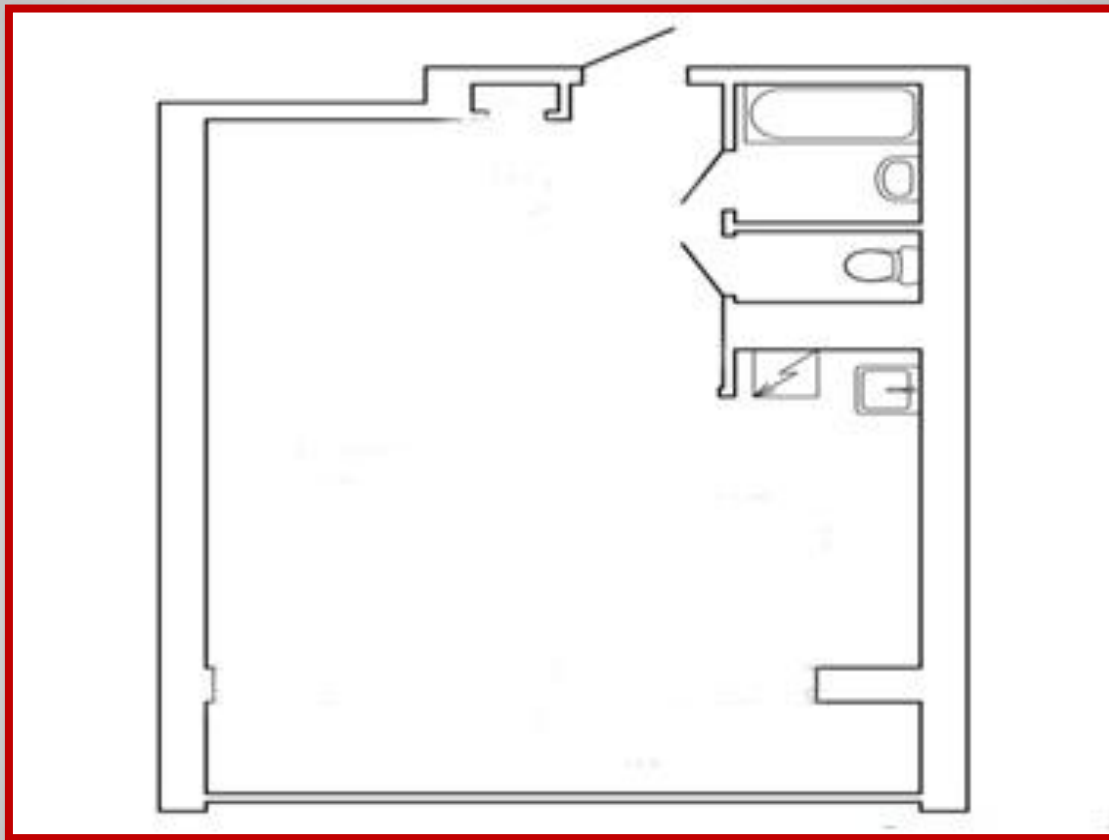
Анализ сильных и слабых сторон услуг

Преимущества		Слабые стороны	
Низкая цена	Привлечение к работе водителей с личными автомобилями, и в последствии, понижение себестоимости	Низкая цена иногда отпугивает клиентов; автомобили среднего класса	Держать цены на уровне; привлечение водителей с машинами лучшего качества, и покупка новых, личных автомобилей
Территориальная расположенность	Водители по всем районам города - время подачи автомобиля сокращается	Недостаточное количество машин, чтобы охватить весь район	Привлечение большего числа водителей

Экономические показатели

Вид продукции и услуги	Цена потребления				Показатели единицы продукции	
	Продажная цена (руб/км)	Бензин (руб/км)	Работа сотрудников	Итого	Себестои мость	Прибыль
Перевозка пассажира в (эконом)	29	3,5	14	17,5	17,5	11,5
Перевозка пассажира в (комфорт)	35	5	17	22	22	13

Внешнее оформление



Помещение диспетчерской находится на цокольном этаже, оно прямоугольной формы; ширина – 6,2 м², длина – 14,5 м², высота – 2,5 м², общая площадь – 89,9 км².

Раздел

4

Исследование и анализ рынка сбыта



Характеристика типового потребителя

Демографический сегмент в сфере такси:

- наиболее часто пользуется услугой такси население города в возрасте от 22 до 30 лет, второе место занимает категория граждан от 30 до 45 лет и на третьем месте граждане от 45 до 55 лет. Немного реже таксомоторными услугами пользуется молодежь в возрасте до 22 лет и еще реже пользуются пенсионеры;
- услугой такси пользуются как и мужчины, так и женщины;
- уровень доходов у каждого клиента разный, в основном, данной услугой пользуются люди со средним и высоким доходом;
- услугами такси пользуются нуклеарные (полные), расширенные, неполные, многодетные семьи, то есть данной услугой пользуются разные по своей классификации семьи;
- в настоящее время имеется большое количество профессий, поэтому данным видом услуг пользуется люди с различными профессиями;

Характеристика типового потребителя

Географический сегмент в сфере такси:

- Во всем мире очень широко распространен бизнес таксомоторных услуг, из чего можно сделать вывод, что автоперевозками пользуются различные национальности. Жители городов, деревень и сельских местностей также не забывают о существовании данного вида организаций. Как в больших, так и в маленьких населенных пунктах достаточно распространена служба такси. Но конкретно наша организация специализируется на перевозках в городе Санкт-Петербург и его пригородах, поэтому открытие филиалов не предполагает.
- Каждый клиент относится к разному социальному классу и имеет индивидуальные личностные качества. Данные факторы влияют на его выбор, поэтому мы стараемся разнообразить список предложенных нами услуг с целью привлечения новых клиентов.
- Таксомоторные услуги являются часто используемыми в обществе, что показывает нам необходимость данного продукта в бизнесе. Ведь в жизни человека случаются непредвиденные ситуации, например, сломалась машина и надо срочно поехать на встречу, или на улице плохая погода и надо забрать ребенка с танцев. Это все доказывает нам, что услуги такси будут востребованы в жизни человека.

Раздел

5

Конкуренция и конкурентное преимущество



Критерий	«Феникс»	Главные конкуренты	
		«ТаксовичкоФ»	«777»
1. Монополия на оказание услуг	-	-	-
2. Высокий уровень качества	+	+	+
3. Более низкие цены	29 руб/км (эконом) 36 руб/км (комфорт)	34 руб/км (эконом) 39 руб/км (комфорт)	31 руб/км(эконом) 37 руб/км(комфорт)
4. Возможность сервисного обслуживания до и после продажи	Интернет - сайт, мобильное приложение	Интернет - сайт, мобильное приложение	Интернет - сайт, мобильное приложение
5. Гибкость при выполнении специальных пожеланий клиентов	1.Наличие детских кресел и wi-fi; 2.Возможность выбрать пол водителя; 3. Поездки на дальние расстояния; 4. Услуга «Трезвый водитель» и др.	1.Наличие детских кресел и wi-fi; 2. Перевозка велосипеда; 3. Курьерская доставка; 4. Эвакуация автомобиля и др.	1.Наличие детских кресел и wi-fi; 2. Перевозка животных; 3. Аренда авто; 4. Экскурсии по городу и др.

Критерий	«Феникс»	Главные конкуренты	
		«ТаксовичкоФ»	«777»
6. Широта диапазона услуг	Санкт-Петербург и пригороды	Санкт-Петербург и пригороды	Санкт-Петербург и пригороды
7. Скорость выполнения заказа	Подача машины от 10 минут	Подача машина от 7 минут	Подача машины от 10 минут
8. Надёжность оказываемой услуги	Автомобиль - иномарка не старше 2012 года эконом класса и выше	Новые автомобили разных марок и моделей (от эконома до бизнес-класса)	Автомобиль - иномарками среднего класса.
9. Квалификация сотрудников	Гражданин РФ со стажем вождения от 3 лет и более.	Стаж безаварийного вождения от 3 лет и более.	Стаж вождения от 3 лет и более.
10. Возможность установления постоянных связей с клиентами	Ежемесячные акции, призы и подарки для пассажиров. Каждая 10 поездка - бесплатно.	Ежемесячные акции, призы и подарки для пассажиров.	Выдача дисконтной карты до 25% после второй поездки

Оценка конкурентноспособности услуги

Наименование организации	Цена (эконом) руб/км.	Цена (комфорт) руб/км.	Охват территории по районам	Ассортимент автомобилей	Наличие услуги «водитель на собственном автомобиле»
<i>Феникс</i>	29	36	18	средний	✓
<i>ТаксовичкоФ</i>	34	39	18	широкий	✓
<i>777</i>	31	37	18	средний	✓

Раздел 6 План маркетинга



ЭТАПЫ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Наименование услуги: таксомоторные перевозки

Сегмент рынка по продукции:

Происходит процесс разделения потребителей на рынке на группы по различным признакам. по большей мере, по уровню дохода - более обеспеченные клиенты заказывают машины надлежащего качества и большее количество услуг.

Состояние спроса - на данный вид услуги стабилен.

Маркетинговые мероприятия:

Ежемесячные акции, призы и подарки для пассажиров. листовки, телевидение, Интернет-сайты, щиты наружной рекламы, транспорт, реклама на билбордах.

Стадия жизненного цикла - стадия роста.

Каналы распределения рекламы

Листовки, телевидение, интернет-сайты, щиты наружной рекламы, транспорт, реклама на билбордах.

ЭТАПЫ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

7. Маркетинговая политика:

Товарная политика

Наша компания осуществляет таксомоторные перевозки с дополнительными услугами (6), в дальнейшем их число будет увеличиваться.

Ценовая политика

У нашей компании установлена самая низкая цена за 1 км, что обеспечивает большой спрос из-за привлекательности цены.

Сбытовая политика

Оказание услуги осуществляется несколько этапов:

- звонок диспетчеру, либо заполнением заявки на интернет-сайте (мобильном приложении);
- обработка информации диспетчером;
- звонок водителю;
- приезд водителя на место назначения;
- перевозка пассажира;
- оплата поездки;

Коммуникативная политика

Клиентами службы такси становятся:

- Население города в возрасте от 22 до 55 лет;
- Люди со средним и высоким уровнями доходов;

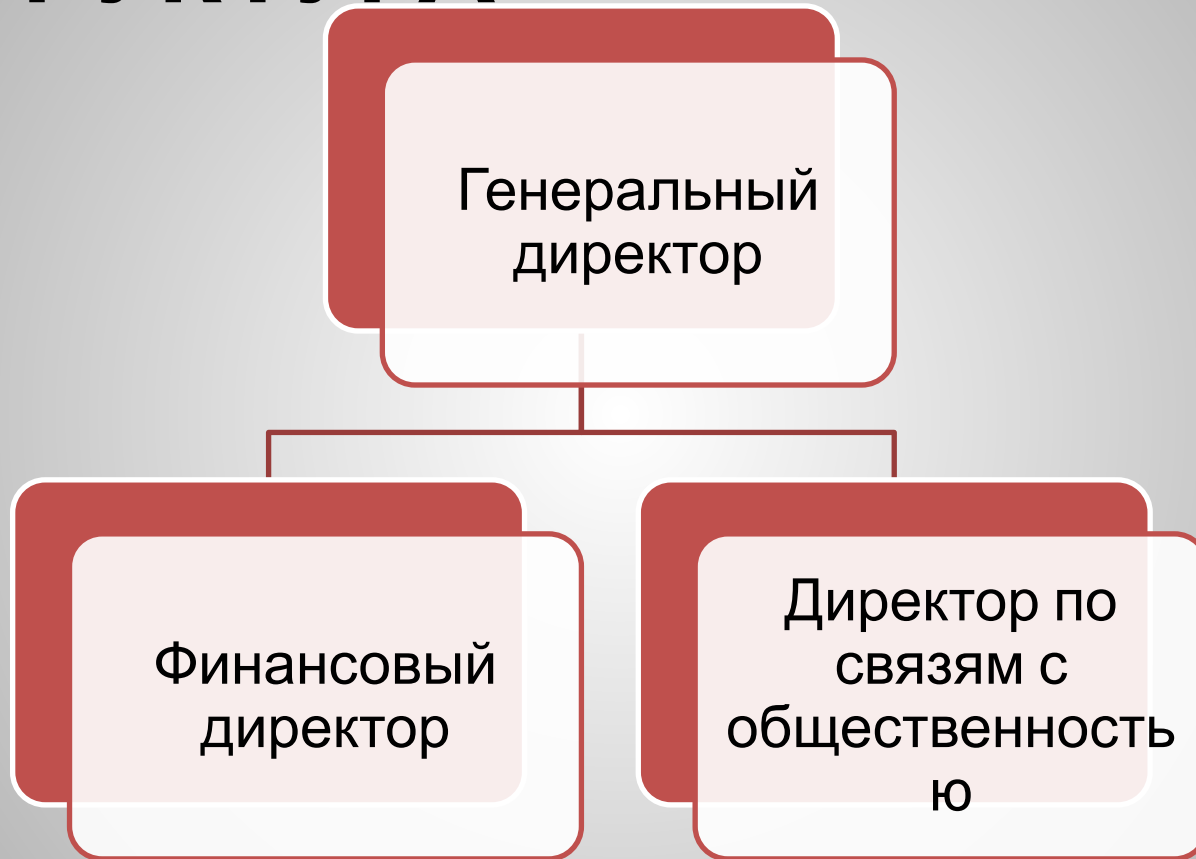
8. Комплекс маркетинговых мероприятий:

Заключён контракт с рекламным агентством «Постер» для оказания комплексных маркетинговых мероприятий стоимостью 120 000 рублей.

Раздел 8 Организационный план



ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА



ПЕРСОНАЛ

Наименование должности	Квалификационные требования	Количество
Диспетчер	Обязательное умение пользоваться программами такси, знание города, коммуникабельность, стрессоустойчивость, знание иностранных языков (необязательно), гражданство РФ	4
Главный бухгалтер	Диплом об образовании, стаж работы не менее 2 лет, гражданство РФ	1
Водитель	Водительское удостоверение, опыт вождения не менее 3 лет, гражданство РФ, общительность, стрессоустойчивость, ответственность	40
Уборщица	Ответственность	1

Раздел 9 Финансовый план



СПИСОК УСЛУГ

Наименование услуги	Стоимость(руб.)
Зарядное устройство	100
Детское автокресло	200
“Трезвый водитель”	1000
Пол водителя	100
Помощь в доставке багажа	200
Wi-Fi	50

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ РАСХОДЫ

Наименование	Цена (руб.)	Количество	Итого
Детское автокресло	4000	20	80000
Модем (в машины)	2000	40	80000
Эквайринг	2400	40	96000
GPS-навигатор	4000	40	160000
Зарядное устройство	2000	20	40000
Телефоны	7000	5	35000
Моноблок	20000	5	100000
Принтер, сканер, факс	30000	1	30000
Wi-Fi роутер	2500	1	2500

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ РАСХОДЫ

Наименование	Цена (руб.)	Количество	Итого
Стол компьютерный	10000	5	50000
Кресло	7000	5	35000
Мебель (гардероб)	3000	1	3000
Стул	1700	7	11900
Стол	1500	1	1500
Диван	20000	1	20000
Микроволновая печь	60000	1	6000
Холодильник	20000	1	20000
Общий итог:	-----	193	770900

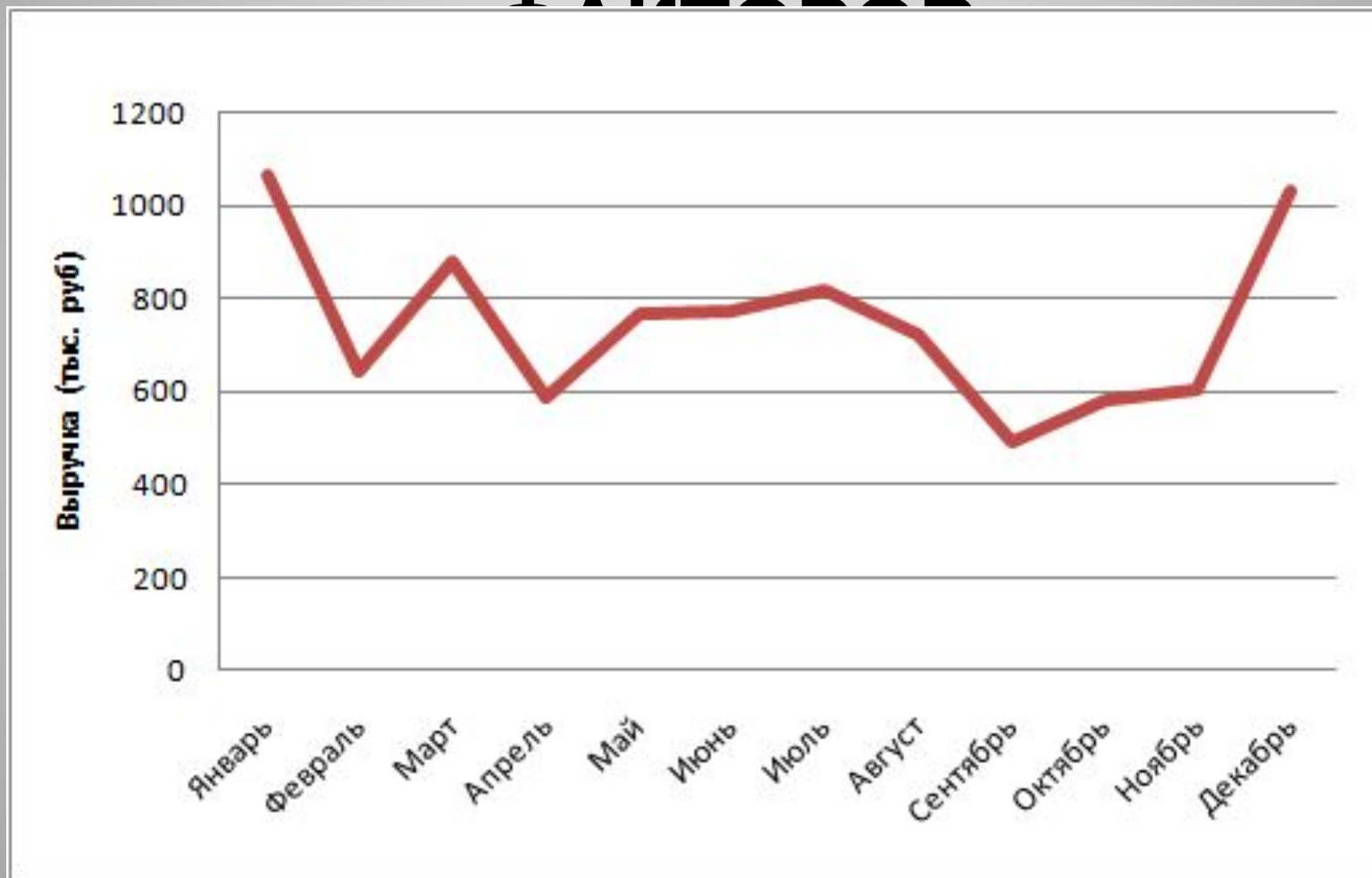
ОПЛАТА ПЕРСОНАЛА

Должность	Заработная плата	Количество	Итого
Диспетчер	14000	4	56000
Бухгалтер	27000	1	27000
Уборщик	10000	1	10000
Водитель	1.Отработка смены - 25% 2.Неявка на смену без предупреждения - 30% (со следующей смены) 3.Перевыполнение дневного плана - 20% 4.Подработка - 19%	40	В зависимости от проделанной работы
Итого:		46	93000

КАПИТАЛЬНЫЕ ЗАТРАТЫ

Капитальные затраты	Цена (руб)
Аренда помещения	72000
Ремонт	-----
Товарный запас	-----

ГРАФИК ЗАВИСИМОСТИ ВЫРУЧКИ ОТ РАЗЛИЧНЫХ



РАСЧЁТ ОКУПАЕМОСТИ

Чистая прибыль	173417,2 руб.
Расходы	1 178004,3 руб.
Окупаемость	7 месяцев

РАСЧЁТ ПРИБЫЛИ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ЗА ГОД

Выручка	173417,2 руб.
Расходы	1055900 руб.
Капитальные затраты	72000 руб.
Оборудование	770900 руб.
Оплата персонала	93000 руб.
Аутсорсинг	0 руб.
Реклама	120000 руб.
Прочие расходы	-----
Итого расходов	1 178004,3 руб.
Прибыль до налогообложения	295521,5 руб.