

ООО «Джи Пи ЭС Парковка»

Subtitle here

Адрес предприятия: г. Челябинск, ул. Троицкая, 1В офис 217

Руководитель: Виталий Александрович.

Сфера деятельности: Продажа, установка и последующее обслуживание оборудования ГЛОНАСС и датчиков уровня топлива, тахографы, карты водителей, пред рейсовый медицинский осмотр.

Цель бизнес плана: Продажа 40% доли за 1,5 млн рублей.

Цель проекта: Организация сетевой компании по всей России.

Описание предприятия

ООО «Джи Пи ЭС Парковка» организована в 2017 году.

Адрес предприятия г. Челябинск, ул. Троицкая, 1В офис 217

ООО «Джи Пи ЭС Парковка» имеет положительный опыт участия в тендере на Оказание услуг по сопровождению аппаратно-программного комплекса навигационной системы автотранспорта «Глонасс».

Описание продукта

Компания занимается продажей, установкой и последующим обслуживанием оборудования ГЛОНАСС и датчиков уровня топлива.

ГЛОНАСС оборудование дает возможность получать информацию о местоположении транспортного средства или любого другого движущегося объекта в любой момент времени, а также исключить нецелевое использование техники, выявить простои, отслеживать скоростной режим, выявлять факты хищения топлива, контролировать заправки и сливы, выявлять приписки пробега.

Таким образом, в компании ведется два основных направления:

1. Продажа и установка ГЛОНАСС оборудования

Оборудование ГЛОНАСС включает в себя бортовой терминал, который монтируется на технику, и программное обеспечение, с помощью которого диспетчер фиксирует данные о работе транспорта. Бортовые терминалы передают показания на сервер программного обеспечения, где происходит обработка и расчет полученных данных. Полученная информация о расходе топлива, заправках, сливах, перемещении транспортного средства транслируется в режиме онлайн и всегда доступна для просмотра.

В совокупности несколько десятков наименований оборудования и различных датчиков.

2. Подключение к системе мониторинга транспорта

Программа, в которой находится вся необходимая информация: контроль местоположения и передвижения объектов; контроль расхода топлива; включения зажигания и отслеживание других параметров работы транспорта.

А так же широкие возможности настройки под индивидуальные задачи.

3. Установка тахографов и продажа каточек водителя и карточек предприятия к ним.

Водителей РФ определённых категорий транспортных средств внесёнными изменениями в КоАП обязали оснастить ТС специальным оборудованием – тахографом.



Тахограф - это специализированный прибор для измерения, позволяющий осуществлять контроль транспортного средства во время движения. А именно: сохранение информации о фактах нарушения установленного скоростного режима; отслеживание расстояния и маршрута пройденного пути; контроль над соблюдением водителем требований трудового законодательства, регламентирующего время труда и отдыха.

Карта водителя для тахографа — это пластиковый ламинированный документ, содержащий встроенный микро чип, позволяющий идентифицировать личность лица управляющего автотранспортом, порядок осуществления им трудовой деятельности, а также соблюдение им смены режимов труда и отдыха.

Карта водителя содержит такую информацию: режим работы водителя; показатели скорости во время движения; расстояние, которое было пройдено водителем; время в течение которого транспорт находился в движении; время, в течение которого транспортное средство не использовалось для работы.

Пластиковое устройство, содержащее чип для контрольного прибора с блоком СКЗИ, для получения, записи, хранения, обработки информации в тахографе. Система СКЗИ — это разработка отечественных производителей, которая осуществляет криптографическую защиту информации с помощью специального программного обеспечения и позволяет передавать информацию по средствам сети интернет. Она может использоваться только в устройствах с блоком СКЗИ.

Карта ЕСТР

Электронная карта тахографа ЕСТР — это изделие из пластмассы, содержащее чип, выпущенное для устройств выполняющих требования соглашения ЕСТР. Используемый стандарт шифрования данных соответствует требованиям, указанным в Соглашении ЕСТР.



4. Предрейсовый удаленный медицинский осмотр с помощью ЭЦП со специальным оборудованием.

Расчет вложений денежных средств

- ✓ Замена рабочего автотранспорта
- ✓ Приобретение дополнительного оборудования
- ✓ Упаковка бизнеса во франчайзинг
- ✓ Продвижение компании как сеть
- ✓ Пополнение оборотных средств для участия в крупных тендерах.

Цель проекта

Организация сетевой компании по всей России путем франчайзинга. Тем самым повысить лояльность клиентов возможностью выполнять качественный сервис, т.к. ремонт или замена могут быть в другом регионе. Соответственно это даст быстрые инвестиции и возможность участвовать и выигрывать крупные тендеры для сетевых компаний, таких как «МОНЕТКА». Что в свою очередь даст возможность вернуть инвестиции быстро.

План маркетинга

Направления привлечения клиентов:

- ✓ Интернет - контекстная реклама в поисковых системах Гугл и Яндекс;
- ✓ Организация выставок, встреч и т.д;
- ✓ Холодный выход на предприятия;
- ✓ Коммерческие и государственные тендеры.



Финансовый план

Продажа нового оборудования

Продажа оборудования/установка		Продажа оборудования/установка	
Общая выручка	720000	Коммерческие/Маркетинговые расходы (СОСА)	90000
Количество продаж	240000	Реклама в интернете НДС 20%	30000
Количество объектов в месяц	12	Зарплата маркетолога	
Количество потенциальных сделок	36	Обслуживания сайта	5000
Цена лида	40	ЗП отдела продаж	40000
Конверсия в сделку	300	Оклад коммерческого директора	
Конверсия в продажу	40%	Веб сервисы	15000
Количество лидов	30%	Административные расходы (G&A)	
Средний чек продажи оборудования с установкой	100	Аренда офиса/бокса	87000
Себестоимость (Direct cost)	40000	Связь, Интернет НДС 20%	10000
Стоимость оборудования НДС 20%	314500	Зарплата Офисных сотрудников	2000
Стоимость установки	252000	Найм персонала	
ЗП Инженера	20000	Офисные расходы	
Доставка груза в месяц НДС 20%	40000	Бухгалтерия и юридическое обслуживание	10000
		РКО	12500
		ЗП Ген. Директора	2500
			50000
		Налоги доходы минус расходы 20%	
		НДС 20%	45700
			15000
		Итого расходы	
			491500
		Чистая прибыль	
			167800
		Рентабельность	

Абонентское обслуживание

Абонентская плата с объекта	1 месяц	2 месяц	3 месяц	4 месяц	5 месяц
Общая выручка	128100	140700	153300	165900	178500
Средний чек	350	350	350	350	350
Количество объектов в месяц	366	402	438	474	510
Себестоимость (Direct cost)	-75080	-79760	-84440	-96620	-101300
Трафик на симках НДС 20%	-14640	-16080	-17520	-18960	-20400
Стоимость сервиса	-32940	-36180	-39420	-42660	-45900
Тех. поддержка	-27500	-27500	-27500	-35000	-35000
Валовая прибыль (Маржа)	53020	60940	68860	69280	77200
Маржинальность	41%	43%	45%	42%	43%

Налоги Доходы минус расходы 20%	10604	12188	13772	13856	15440
Итого расходы	-64476	-67572	-70668	-82764	-85860
Прибыль чистая	63624	73128	82632	83136	92640
Рентабельность	49.67%	51.97%	53.90%	50.11%	51.90%

Количество подключенных объектов на данный момент – 330

Таблица возврата инвестиций

Ваша прибыль с обговоренного момента	1 месяц	2 месяц	3 месяц	4 месяц	5 месяц
	р.115 712.00	р.120 464.00	р.125 216.00	р.125 468.00	р.130 220.00

Варианты участия

1. Покупка доли 40% за 1,5 млн. руб. Возврат вложений с оговоренного момента по 50% от прибыли до полного возврата. После 25% от прибыли.