

Бизнес-план автомойки самообслуживания



мой ещѐ

Выполнили:

- ▶ Ефимов Егор
- ▶ Файзуллин Марсель
- ▶ Студенты группы БС1-20

Преподаватель:

- ▶ Ефимова Наталья Николаевна

Резюме проекта

Цель проекта - открытие автомойки самообслуживания для реализации спектра доступных и качественных услуг клиентам в городе с населением 500 тыс. человек. Основным источником дохода заведения - оплата за использование специализированного моечного оборудования. Автомойка самообслуживания предлагает автоматизированный сервис, при помощи которого клиент самостоятельно осуществляет уход за своим автомобилем.

Инвестиционные затраты в размере **5 533 000 руб.** направлены на строительство автомойки самообслуживания, благоустройство территории, закупку специализированного оборудования и создание фонда оборотных средств.

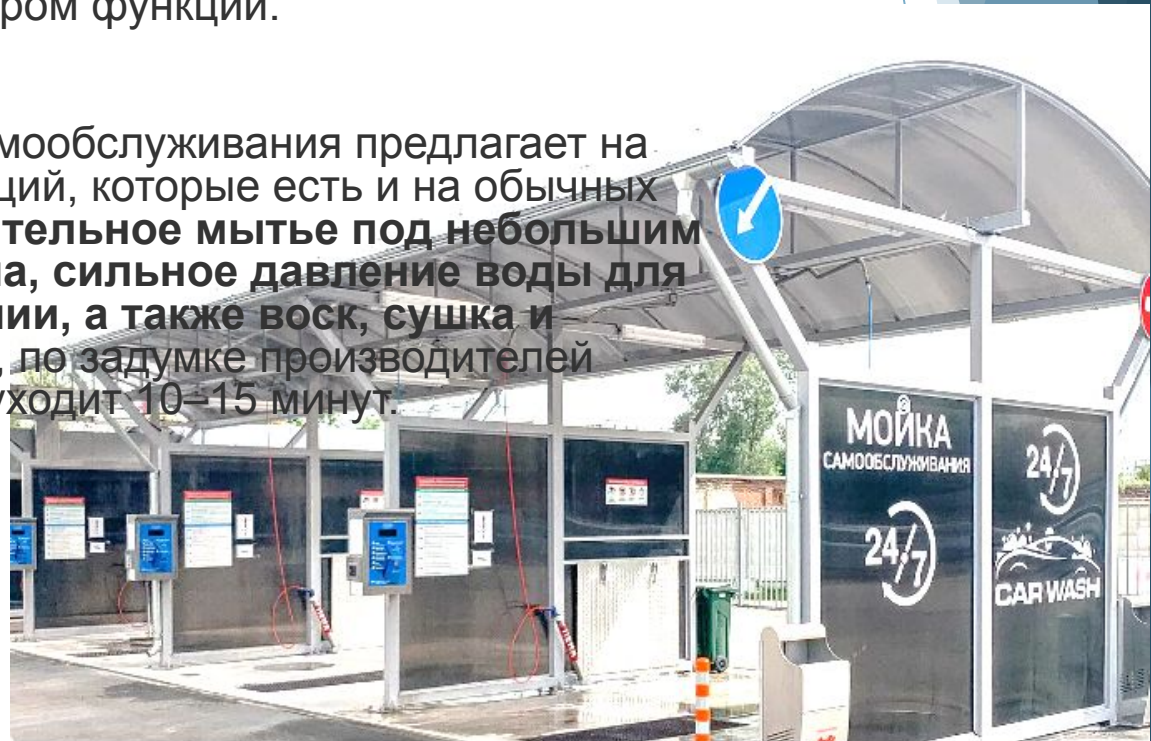
ОПИСАНИЕ ТОВАРОВ И УСЛУГ

Назначение:

- ▶ **Мойка самообслуживания** – комплекс оборудования, предназначенный для самостоятельной очистки автомобиля от загрязнений без присутствия обслуживающего персонала. Активация наступает после внесения денег или жетонов, тарификация услуги – посекундная, списание средств начинается после первого нажатия кнопки с выбором функции.

Функции:

- ▶ Стандартная мойка самообслуживания предлагает на выбор несколько функций, которые есть и на обычных автомойках: **предварительное мытье под небольшим давлением воды, пена, сильное давление воды для сбивания грязи и химии, а также воск, сушка и пылесос**. На все дела, по задумке производителей моечных комплексов, уходит 10–15 минут.



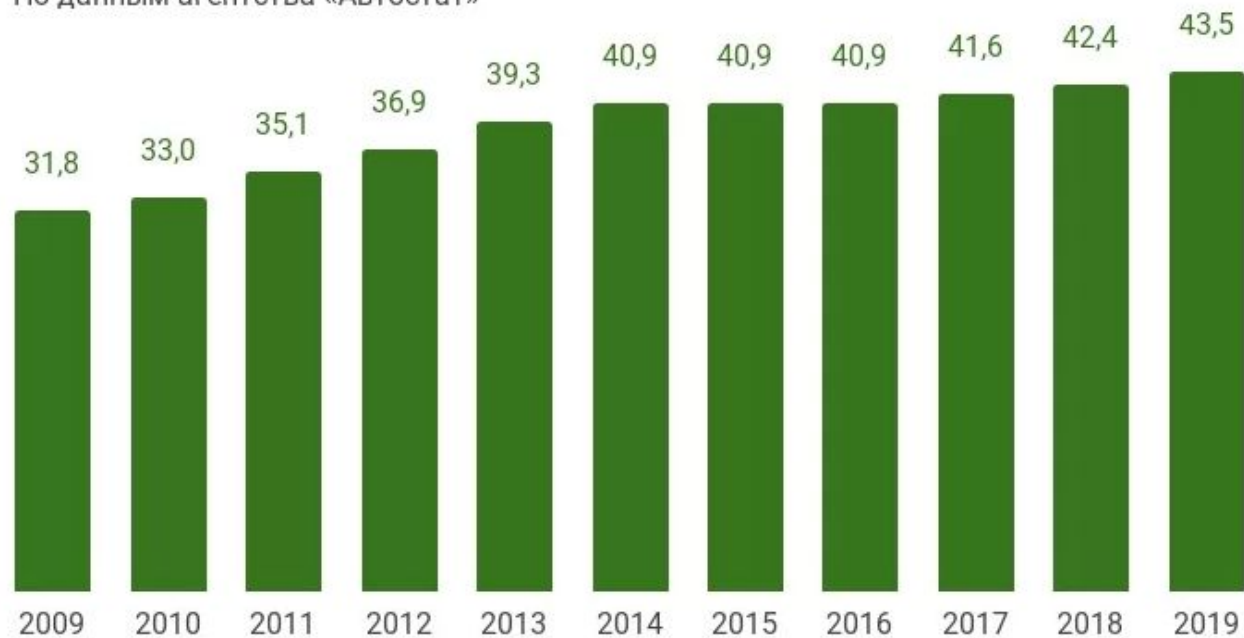
Целевой потребитель товара

- ▶ Пол: мужской/женский
- ▶ Возраст: 18-60 лет
- ▶ Доход: средний и ниже среднего
- ▶ Интересы: автолюбитель, предоставление качественных и недорогих услуг, содержание автомобиля в чистоте.

Анализ рынка и конкурентной среды

Количество легковых автомобилей в России, млн шт.

По данным агентства «Автостат»



Анализ рынка и конкурентной среды

Спрос:

- ▶ Количество автомобилей увеличивается с каждым годом, а пунктов, где можно хорошо помыть машину, не так много. На классических мойках автомобилей в пиковый сезон почти всегда многочасовые очереди, и в Россию постепенно приходит европейская мода на быстрые и экономичные автомойки самообслуживания. Здесь каждый водитель за несколько минут может привести свою машину в порядок.

Конкуренты:

- ▶ На российском рынке производства данная технология находится в развитии, поэтому на начальном этапе серьезной конкуренции не предвидится.

Преимущества перед аналогичными товарами

- ▶ востребованность данного вида услуг;
- ▶ - высокая пропускная способность;
- ▶ - цена ниже в 1,5-2 раза в сравнении с обычными автомойками;
- ▶ - экономия на затратах на персонал;
- ▶ - высокий уровень дохода;
- ▶ - практически постоянное межсезонье в СПб.
- ▶ Целевая аудитория - автовладельцы, которым важны качество, скорость и невысокая стоимость услуг автомойки. Ценовой сегмент - средний.

Потребность в ресурсах для реализации бизнес-идеи

Первоначальные инвестиции

Статья расходов	Цена, руб.	Примечания
Разработка (получение) проектной и разрешительной документации	500000	
Строительство	3050000	Усредненный показатель по данным сайта компании Аква-Групп
Специализированное оборудование для 4-х постов	1480000	Моечное оборудования производителя Аква-Групп, пакет «Премиум», 4 поста
Рекламный указатель, оформление	50000	Изготовление и установка 2-х рекламных указателей и общее оформление автомойки
Регистрация ИП, печать, регистрация р/с	3000	
ИТОГО:	5083000	

Продвижение услуги

- ▶ **Надписи:** Дешевый, но не самый эффективный метод. В условиях ограниченного бюджета владельцы автомоек пишут сообщение об открытии прямо на ограждении строительной площадки.
- ▶ **Баннеры:** Их располагают не только в непосредственной близости к автомойке, но и на подъездах к ней, и в населенных пунктах, и на автотрассах. Если баннер установлен достаточно далеко, необходимо указывать на нем примерное расстояние и направление движения, чтобы клиент с одного взгляда понимал, куда именно ехать. Важно сделать свою рекламу заметной, особенно в условиях пестрых городских улиц. Для этого владельцы используют световые буквы, лайтбоксы, различные подсветки, придумывают для надписей броский дизайн. Ваша реклама должна «цеплять», быть непохожей на все остальные, чтобы из множества предложений клиенты выбирали именно вашу мойку.
- ▶ **Объявления в прессе:** Обычно сообщения в газетах и на ТВ называют «рекламой для местных». Объявления информируют жителей близлежащих населенных пунктов об открытии автомойки самообслуживания. Необходимо придумать короткий, но интересный слоган, который впоследствии клиент сможет узнать, проезжая по улице мимо вашего баннера. Примерно такую же задачу решают объявления в соцсетях.

Оборудование

Оборудование и услуги. Клиенты отдадут предпочтение той мойке, которая будет оснащена удобным и качественным оборудованием, имеющим широкий функционал по оптимальной стоимости. Большинство автоматов моек самообслуживания предоставляют следующие виды услуг со средней ценой за 1 минуту использования:

1. Подача воды - сбивание водой грязи и пены с кузова автомобиля (20 рублей)
2. Пена - нанесение бесконтактной пены на кузов автомобиля (50 рублей)
3. Воздух - выдувание сжатым воздухом остатков влаги из замков и резиновых уплотнителей (5 рублей)
4. Воск - нанесение защитного слоя воска, который обеспечивает быстрое высыхание и защиту от грязи (30 рублей)
5. Осмос - сбивание водой без солей для предотвращения следов и разводов при высыхании (30 рублей)
6. Пылесос - сухая и влажная уборка салона и багажника автомобиля с помощью пылесоса (10 рублей)
7. Турбомойка - мойка кузова автомобиля смесью воды и бесконтактной эмульсионной химией, предназначена для устранения особых загрязнений (40 рублей)

Производители предлагают различные виды оборудования, стоимость которого зависит от набора функций и количества предполагаемых машино-мест. Средняя стоимость 1 комплекта оборудования составляет 470 тыс. рублей - в данный ценовой сегмент попадают такие производители, как: Avant, Alles, CW TECH.

Наиболее бюджетный вариант оборудования предлагает отечественная компания Аква-Групп: 6 пакетов - от минимального до премиум, отличающихся набором функций. Стоимость такого оборудования составляет от 220 до 470 тысяч рублей.

Организационно-правовая форма и государственная регистрация

- ▶ Для **автомойки самообслуживания** в современной практике существует две **организационно-правовых формы** – общество с ограниченной ответственностью (ООО) или регистрация в качестве индивидуального предпринимателя (ИП).
- ▶ лист записи ЕГРЮЛ или ЕГРИП, подтверждающий регистрацию бизнеса;
- ▶ технический проект;
- ▶ договор аренды или покупки земельного участка;
- ▶ положительные заключения от МЧС, Роспотребнадзора, экологов;
- ▶ согласование с архитектурным или строительным отделом города;
- ▶ договоры на подключение к электросетям, водоснабжению, теплосетям либо газоснабжению, на вывоз и утилизацию отходов.

Возможные риски

Для оценки рисков составляющей проекта необходимо провести анализ внешних и внутренних факторов. К внешним факторам относятся угрозы, связанные с экономической ситуацией в стране, рынков сбыта. К внутренним – эффективность управления организацией.

Перечислим основные факторы риска при создании автомойки самообслуживания и способы реагирования на угрозы. **К внутренним рискам относятся:**

- ▶ **Неудачный выбор места для автомойки.** Данный риск имеет наивысшую степень вероятности и значительные последствия. Исключить неправильное решение позволит качественный геомаркетинговый анализ местности, инфраструктуры, транспортных потоков, что позволит более точно оценить уровень продаж с учетом плотности потенциальных потребителей.
- ▶ **Технологические риски,** в число которых входит неправильно выбранное оборудование, поломки, нецелевое использование технологических мощностей, что может привести к остановке бизнес-процессов. Снизить этот риск возможно при регулярном контроле исправности оборудования, качественном сервисном обслуживании, грамотном выборе оборудования.
- ▶ **Низкий уровень компетенции кадров.** Безответственное отношение к имуществу, низкое качество обслуживания могут привести к серьезным финансовым потерям. Чтобы избежать этого, необходим систематический контроль, финансовая мотивация, стандартизация работы персонала.

АВТОМОЙКА **ME** САМООБСЛУЖИВАНИЯ



Спасибо за внимание-всем до
свидания!!!