

Бизнес-план автомойки самообслуживания

Выполнили студенты группы 5408: Джораев Р., Петелин И.,
Галеев Р.

Резюме

Проекта

Цель проекта – открытие автомойки самообслуживания для реализации спектра доступных и качественных услуг клиентам в городе с населением более 1 миллиона 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,

скупку

специализированного оборудования и создание фонда оборотных средств.

Преимущества данного бизнеса

- 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 Казани.
- Целевая аудитория – автовладельцы, которым важны качество, скорость и невысокая стоимость услуг автомойки.

Ценовой сегмент – средний

ОПИСАНИЕ ОТРАСЛИ И КОМПАНИИ

Ежегодно в России число автомобилей растет на 1,5 млн единиц. По данным ГИБДД, за последние 10 лет автопарк россиян увеличился на 65%.

Общее количество автомобильных моек в России составляет более 12 тысяч, однако этого недостаточно для удовлетворения спроса на услуги автомоек. Потребность в автомобильных мойках возрастает на 110 единиц ежегодно.

Автомойки остаются довольно востребованным и прибыльным видом бизнеса. Тенденции автомоечного рынка отражают рост популярности моек самообслуживания. В Европе доля моек по

принципу самообслуживания составляет 50%, а в России только 10% - то есть, ниша почти свободна. На данный момент рынок автомоек самообслуживания пребывает в стадии активного развития, что объясняется и инвестиционной привлекательностью бизнеса – первоначальные вложения окупаются

в течение 1-1,5 лет, а рентабельность составляет 85% и выше.

Автомойка самообслуживания представляет собой автоматизированный сервис, при помощи которого автовладелец может самостоятельно ухаживать за своим автомобилем. Для этого в

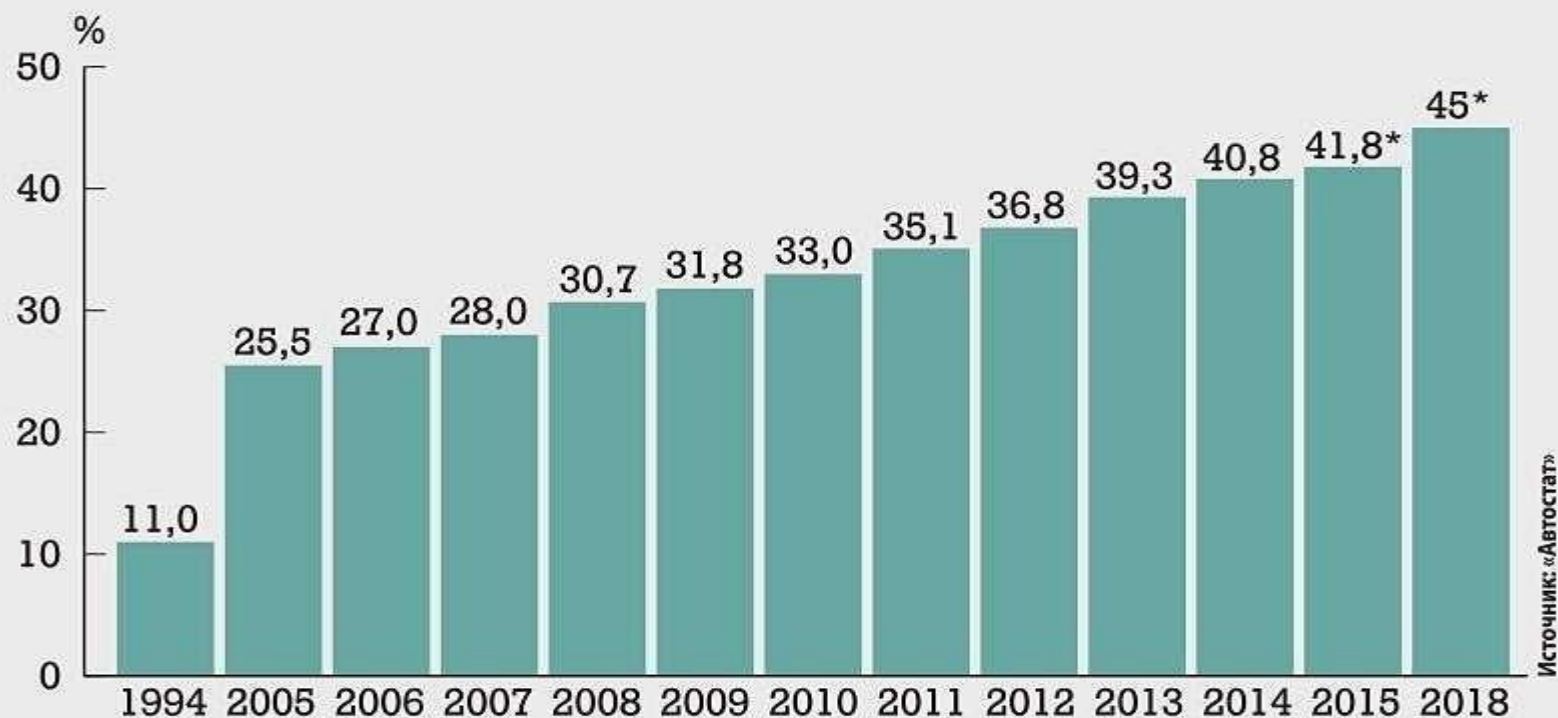
автомоечном комплексе установлены стационарные посты, рассчитанные на одно машино-место и оснащенные панелью с подключенным оборудованием. Простой интерфейс позволяет выбирать ряд оплаченных услуг, таких как: мойка – горячей или холодной водой, с пеной, с осмосом; натирка

воском; сушка; сухая и влажная уборка салона и багажника автомобиля с помощью пылесоса. В зависимости от количества выбранных услуг формируется итоговая стоимость

Описание отрасли и

Численность российского автопарка легковых машин, млн шт.

* – прогноз



ОПИСАНИЕ ТОВАРОВ И УСЛУГ

При организации автомойки нами рассмотрено два ключевых параметра – территориальное расположение и оборудование, обеспечивающее спектр услуг. Именно от этих двух параметров зависит рентабельность автомойки.

Расположение

Наиболее существенным вопросом при организации автомойки является поиск подходящего участка и сбор всей необходимой документации по строительству автомойки. Нами будет выбрано удобное расположение автомойки, так как от этого зависит ее прибыльность. Наиболее привлекательными участками для автомойки являются те, что находятся в зоне высокого, но медленного трафика:

- - парковки мегакомплексов, торговых центров;
- - АЗС;
- - автостоянки;
- - площади на въезде в спальные районы;
- - оживленные городские улицы;
- - въезд в город.
- Наиболее подходящим участком считается площадь за светофором. В ожидании зеленого сигнала водитель может рассмотреть окрестность и обязательно заметит рекламную вывеску или указатель, ведущий к автомойке.

Оборудовани

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.

Подготовка строительной и разрешительной

- Следующим этапом является подготовка строительной и разрешительной документации. Перечень необходимой документации включает:

документации

- - Разрешение от СЭС,
- - Разрешение от пожарной охраны;
- - Разрешение от градостроительных органов;
- - Заверенная в БТИ копия проекта автомойки самообслуживания;
- - Разрешение от экологической службы.
- Если участок арендуемый, к указанному списку следует добавить:
- - План земельного участка;
- - План здания, которое будет построено;
- - Разрешение местного исполнительного комитета.

- На согласование проекта уйдет до 6 месяцев, этап строительства и ввода в эксплуатацию займет 2-3 месяца. В среднем, для запуска автомойки, построенной с нуля, потребуется около года.

Весь этап строительства

ξ



Продажи и маркетинг

Для организации автомойки самообслуживания выбрано создание независимого предприятия, имеющего собственный бренд.

Лучшая реклама для автомойки – ее выгодное расположение. Если правильно подобрать участок, то можно обеспечить достаточный поток клиентов.

Запоминающееся название – способ привлечь внимание потребителя. Помощь специалистов по неймингу обойдется в среднем 6000 рублей – в стоимость включена разработка бренда, логотипа, названия. Конечно, это необязательная статья расходов.

Наиболее эффективной рекламой для автомойки является наружная реклама. Рекомендуется устанавливать указатель за 2 км до автомойки. Изготовление и монтаж одного указателя рядом с дорожными знаками стоит в среднем 15 000 рублей. Для повышения эффективности наружной рекламы предполагается изготовление двух указателей, способных привлечь необходимое количество клиентов.

План

Целевая аудитория – автовладельцы, для которых важна скорость, качество и невысокая цена услуг.

График работы – круглосуточно, что позволит повысить число клиентов.

Для функционирования круглосуточной автомойки самообслуживания необходимо два оператора, которые работают посменно. Оператор консультирует клиентов автомойки, следит за соблюдением клиентами правил пользования оборудованием автомойки, осуществляет дозаправку расходных материалов, поддерживает порядок на территории автомойки.

Также необходим специалист по ремонту, ведущий сервисное

обслуживание. Предполагается неполная занятость специалиста.

Оптимальный штат

Должность	Оклад, руб.	Кол-во человек	Итого, руб.
Бухгалтер(частичная занятость)	15000	1	15000
Оператор	23000	2	46000
Инженер по ремонту и обслуживанию	20000	1	20000
ИТОГО:	81000		
ИТОГО с отчислениями: Страховые взносы составляют 32,06% от ФОТ.	107000 $(81000 + (81000 * 0,3206))$		

Поток

КЛИЕНТОВ

Среднее число клиентов автомойки в день – 40 автомобилей на 1 пост, то есть в день автомойка будет принимать 160 автомобилей. Исходя из среднего чека 150 рублей, дневная выручка составит 24000 рублей, или 720000 рублей в месяц. При максимальной загруженности автомойки на 4

Организационный план

В целях реализации проекта регистрируется ИП. Форма налогообложения – УСН с объектом налогообложения «выручка» по ставке 6%. Виды деятельности согласно

ОКВЭД-2:

45.20 «Услуги по техническому обслуживанию и ремонту автотранспортных средств» рекомендуется указать, как основной, кроме этого можно указать:

45.20.3 Мойка автотранспортных средств, полирование и предоставление аналогичных услуг.

50.20.3 Предоставление прочих видов услуг по техническому обслуживанию автотранспортных средств

77.39 Аренда и лизинг прочих видов транспорта, оборудования и материальных средств, не включенных в другие группировки.

Следует обратить внимание, что юристы не советуют указывать основным видом деятельности мойку автотранспортных средств, так как фактически на автомойке самообслуживания основной услугой выступает аренда специализированного оборудования, а мойку автомобиля осуществляет непосредственно клиент. На основании данного факта, ФНС классифицирует деятельность автомоек самообслуживания как «оказание услуг по сдаче специального оборудования и рабочей площади для помывки автомобилей в аренду».

Финансовый

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

Финансовый

Рекламный указатель, оформление	50000	Изготовление и установка 2-х рекламных указателей и общее оформление автомойки
Регистрация ИП, печать, регистрация р/с	3000	
ИТОГО:	5083000	

Важно, что к первоначальным инвестициям нужно отнести затраты на аренду участка в первые месяцы, пока будут вестись строительные работы (3 месяца * 150000 рублей). Таким образом,

Финансовый план

объем первоначальных инвестиций
составит 5 533 000 рублей.

Ежемесячные расходы

Статья расходов	Цена, руб.
Аренда земельного участка	80000
Заработная плата и страховые отчисления	107000
Водоснабжение (850 м3)	56845
Электроэнергия (1000 кВт)	4000
Химия для мойки	50000
Налоговые отчисления	38000

Финансовый

Амортизация оборудования	25000
Обогрев полов в зимний период (м3, газ)	20000
Прочее	16000
ИТОГО:	396845

Оценка

эффективности

Срок окупаемости проекта при

первоначальных инвестициях в 5 533 000 рублей составляет 20 месяцев.

Чистая

ежемесячная прибыль проекта при выходе на

плановые объемы продаж составит 250 000 рублей. Предполагается, что выход на

Рентабельность продаж в первый год
работы
– 33%.

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 бизнеспроцессов. 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.

Внешние факторы

риска
Открытие новых точек в относительной близости, демпинг прямых конкурентов. Возникновение новых автомоек приведет к перераспределению клиентской базы и прибыли. Снижение этого риска возможно при создании собственной клиентской базы, разработке уникального торгового предложения и стимулировании лояльности потребителя.

Изменение нормативного и регулирующего законодательства является риском с низкой вероятностью, однако его тоже следует учитывать. Риск может привести к ужесточению требований для открытия и ведения автомоечного бизнеса.

Избежать этот риск можно на уровне выбора формы управления и налогообложения.

Сезонное снижение продаж. Для автомоечного рынка этот риск является одним из основных. Сложность управления риском сезонности продаж заключается в том, что сложно определить его временные границы. Нивелировать риск возможно при разработке маркетинговой стратегии, эффективной рекламной политикой, смещением сезонных акцентов в продажах.