

Бизнес-план открытия автомойки



Выполнил: студент с. 10506 гр.
Вологин К.В.

Руководитель: Третьяк Н.А.

Резюме

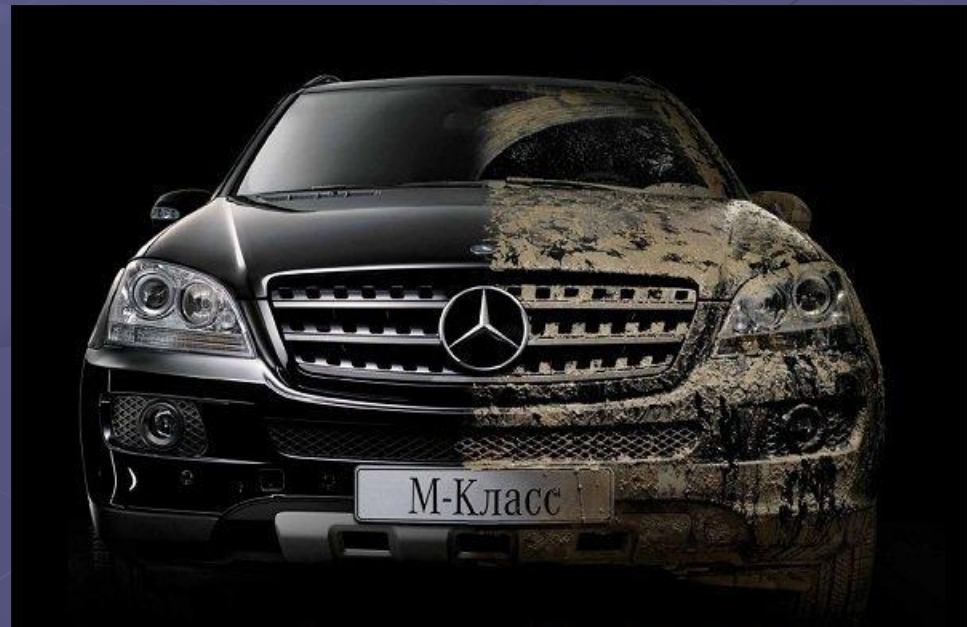
- Данный бизнес-план имеет целью обосновать прибыльность и рентабельность открытия автомойки а также обосновать эффективность инвестиций на создание нового дела.
- Для реализации проекта предприятию потребуются инвестиции в размере 2,5 млн. руб. Основную часть средств планируется привлечь в виде личных средств - денежных средств и активов (оборудования).
- 150 тыс. руб. на покупку оборудования планируется привлечь со стороны в виде кредита Сбербанка под 18% годовых.
- Общая сумма чистой прибыли за первый год деятельности составит 1млн 245 тыс. руб.
- Рентабельность вложений личных средств составит 50,84%.
- Срок окупаемости вложений личных средств составит около двух лет.

Описание услуг

Автомобильная мойка – выгодный и перспективный бизнес в России.

Цель открытия автомойки – предоставление широкого спектра услуг:

- очистка от грязи разных частей машин;*
- химчистка и уборка в салоне и багажнике авто;*
- мойка двигателя;*
- полировка кузова.*





МОЙКА

Задачи:

- 1) анализ рыночной ситуации с автомойками, выбор помещения;*
- 2) сбор документов для создания автомойки;*
- 3) выбор оборудования, наём и обучение сотрудников;*
- 4) привлечение рынков сбыта рекламой;*
- 5) расчёт чистой прибыли и рентабельности автомойки.*

Таблица 1 – Матрица SWOT-анализа

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none">- высокое качество обслуживания;- гибкая система скидок;- отсутствие конкурентов.	<ul style="list-style-type: none">- недостаток финансов;- неполный рабочий день;- отсутствие новых видов услуг.
Угрозы	Возможности
<ul style="list-style-type: none">- ожидание покупателями более низких цен;- уменьшение объёмов авторынка	<ul style="list-style-type: none">- близость федеральной трассы;- ожидание увеличения числа автомобилей в городе.

План маркетинга



Население г. Уссурийска – 161 800 человек.
Около 80 000 человек – автовладельцы.

Потребители услуг – автовладельцы, - люди среднего достатка – предприниматели, работники сферы услуг и гос. структуры.

Конкурентные преимущества:

- близость нашего предприятия к авторынку;
- постоянный поток машин;
- близость к федеральной трассе (М60).

Спрос на услуги автомойки



- *Средний чек автомойки в г. Уссурийске - 350 рублей.*
- *Бизнес отчётливо сезонный.*
- *Летом спрос снижается на 50%.*
- *Пиковые периоды – весна и осень.*
- *Открытие планируется 1 августа, то есть на кануне пикового периода.*
- *Пропускная способность в сутки – 3/2 машины в час.*



Прогноз продаж

Таблица 2 - Прогноз реализации услуг автомойки

Период	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
	авг	сент	окт	нояб	дек	январь	фев	март	апр	май	июнь	июль
Кол-во, шт.	240	240	720	720	720	480	480	480	720	720	720	480
Цена, руб.	800	1000	350	350	350	350	350	350	800	800	350	350
Объём реализации, тыс. руб.	192	240	252	252	252	168	168	168	576	576	252	168

Итого доход за первый год – 3274 тыс. руб.



Таблица 3 – Составляющие маркетинга

Требуемые качества услуг и характеристики	Описание
Качества услуг	Качественная мойка, хороший сервис, быстрое выполнение услуг
Цены	Оптимальная цена за стандартную мойку автомобиля – 350 р. Каждая 10-я мойка бесплатно
Каналы сбыта	Самостоятельное осуществление всех услуг
Продвижение и реклама	Баннер с креативным слоганом возле дороги будет привлекать внимание клиентов и врезаться в память и также внести на самой автомойке, ухоженная парковка и фасад будут привлекать дорогие авто

Организационный план



Для открытия автомойки потребуется приобрести оборудование-модульный блок контейнерного типа стоимостью 150 тысяч рублей.

Также потребуется комплекс документов:

- - заключение СЭС;
- - пожарное заключение
- - сертификат соответствия;
- - паспорт;
- - руководство по эксплуатации.



МОЙКА

Штат автомойки будет включать трёх человек.

Таблица 4 – Штатное расписание автомойки

Должность	Оклад	Метод премирования	Дата приёма	Затраты на обучение
Администратор	18000	-	август 2015	-
Мойщик	30% от оборота	-	август 2015	-
Мойщик	30% от оборота	-	август 2015	-

План производства



Таблица 5 – Информация по производственным мощностям

Производственные мощности	Состояние и меры по увеличению	У кого, по каким ценам будут приобретаться	Месяц и год приобретения
Модульный блок контейнерного типа	Мощности новые, мер по их увеличению не предвидится Аренда земли – 15000 ежемесячно, режим работы с 10:00 до 18:00	ООО «Аквариаус», разработчик и производитель автономных передвижных автомоек под маркой «Амар-1»	10.08.2015
- автономный источники электроснабжения (дизель-генератор)			
- оборудование для ручной мойки			
- ёмкости для чистой и отработанной воды			
- система очистки воды для обратного водоснабжения по замкнутому циклу			

В процессе деятельности автомойки будут использоваться следующие виды **сырья и материалов**:

- шампунь для бесконтактной мойки;
- полироли для панели и пластика;
- средство для чистки стёкол;
- средство для чистки дисков;
- концентрат для мойки двигателя;
- средство для чистки салона;
- тряпки, губки.

Периодичность закупки шампуней и полироли составляет 1 раз в месяц, средств для чистки стёкол и дисков - раз в квартал, двигателя – раз в полугодие.

Поставщики средств для автомойки - ООО «Сервис», ООО «СтильАвто» и Китай (импортные средства).

Срок хранения средств – 2 года.

Финансовый план



МОЙКА

Таблица 6 – Информация об источниках финансирования проекта

Наименование источника	Сумма, руб.	% к итогу
1 Грант на создание дела	-	-
2 Иные источники финансирования, всего:		
в том числе		
2.1 Личные средства		
денежные	200000	8%
активы (оборудование)	2250000	90%
2.2 Заёмные средства		
2.3 Кредит финн учреждений		
беззалоговый	150000	2%
2.4 Прочие источники финансирования	-	-
Итого по всем источникам	2500000	100%

**Кредит на покупку оборудования для
автомойки 150 тысяч рублей в ОАО «Сбербанк
России» на 6 месяцев под 18% годовых.**



Таблица 7 – График расчёта по кредиту

Период (месяц)	1	2	3	4	5	6
Кредит, тыс. руб.	150	-	-	-	-	-
Погашение кредита	26328	26328	26328	26328	26328	26328
Остаток задолженности	125921	101481	76674	51496	25939	0
Уплата процентов за кредит	2250	1888	1522	1150	772	389
Погашение кредита нарастающим итогом	24078	24439	24806	25178	25556	25939
Погашение процентов убывающим итогом	2250	1888	1522	1150	772	389



МОЙКА

Таблица 8 - План финансовых результатов деятельности автомойки В тысячах рублей

Статьи доходов и расходов	Месяц											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1 Выручка от реализации с НДС	192	240	252	252	252	168	168	168	576	576	252	168
2 НДС в составе выручки от продаж	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3 Выручка от реализации без НДС	192	240	252	252	252	168	168	168	576	576	252	168
4 Всего переменных затрат без НДС	7	10	8	7	6	6	11	8	8	7	11	10
5 Всего постоянных расходов	130	137	130	140	140	137	119	119	183	181	122	106
6 Проценты за кредит	2250	1888	1522	1150	772	389						
7 Налоги	7,9	13,65	16,95	15,6	15,9	3,75	5,7	6,15	57,75	57,75	9,6	7,8
8 Чистая прибыль	45,1	77,35	95,55	88,3	89,4	20,9	32,3	34,8	327,3	330,2	109,4	44,2

Налогообложение УСН «доходы – минус расходы»
Налоговая ставка - **6%**



МОЙКА

Показатели проекта

1 Общая сумма чистой прибыли за 1 год деятельности – 1245 руб.

2 Рентабельность вложений личных средств

$$\text{Рис} = 1245 / 2450 \times 100\% = 50,84\%$$

3 Срок окупаемости вложений личных средств – около 2 лет.

Следовательно, проект является эффективным, его стоит реализовать

Благодарю за
внимание!