

КОМИТЕТ ОБЩЕГО И ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ
«Сосновоборский политехнический колледж»

Бизнес План Гаражный Сервис

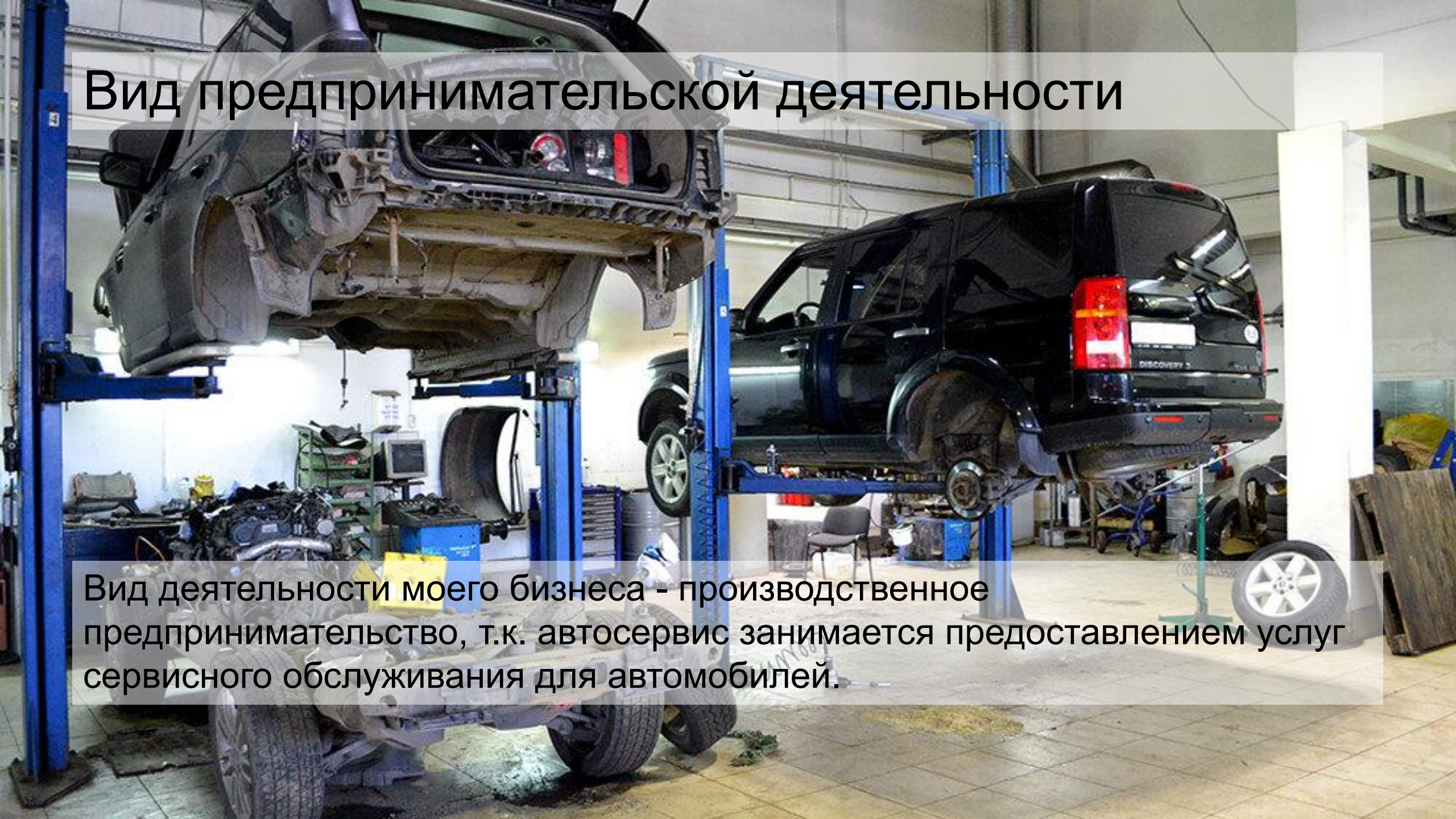
Выполнил:
Студент 1 курса 104к группы
Кукушкин Олег Романович

Обоснование актуальности проекта



Количество автомобилистов неуклонно растет, а с ним и потребность в объемах технического обслуживания и ремонта автомобилей. Спрос на услуги автосервиса всегда стабилен, в них неизменно нуждаются даже новые машины. Для того чтобы успешно открыть автосервис, необходим мозг и грамотный бизнес-план. Его главной задачей является разработка оптимального варианта организации автосервиса, предназначенного для обслуживания всех частей автомобиля.

Вид предпринимательской деятельности



Вид деятельности моего бизнеса - производственное предпринимательство, т.к. автосервис занимается предоставлением услуг сервисного обслуживания для автомобилей.

Организационно-правовая форма

Форма организации – индивидуальный предприниматель(ИП)

Вид налогообложения – ЕНВД (Единый налог на вмененный доход), т.к. работа предусмотрена с физическими лицами.

Себестоимость, затраты на бизнес

В нашем городе немного предприятий занимающихся обслуживанием автомобилей, то первым делом я займусь выбором места где будет размещен автосервис. Наиболее выгодное место возле проспекта Александра Невского, т.к. там магазин автозапчастей. Автосервис будет расположен в гараже. Достоинством гаража является, во-первых, низкая стоимость, во-вторых, лёгкость и быстрота подготовки под автосервис. Использование гаража позволит значительно сэкономить время и средства на возведение здания.

Для приватизации гаража, понадобится примерно 500 тысяч рублей, подключение коммунальных услуг потребуют около 150 тысяч рублей.

Затраты на оборудование:

Автомобильный подъёмник (1 штука) – 250 тысяч рублей.

Домкрат (2 штуки) – 10 тысяч рублей.

Сверлильный станок (1 штука) – 30 тысяч рублей.

Приспособление для снятия стёкол (2 штуки) – 3 тысячи рублей.

Сварочный аппарат – 20 тысяч рублей.

Зарядное устройство – 5 тысяч рублей.

Комплект для легкового шиномонтажа – 1 тысяча рублей.

Шиномонтажный и балансировочные станки – 100 тысяч рублей.

Пневмогайковёрт и набор ударных головок к нему – 20 тысяч рублей.

Компрессор – 40 тысяч рублей.

Прочие необходимые инструменты – 100 тысяч рублей.

Итого: 2281337 рублей

Эти деньги я планирую взять в кредит...

Структура управления СТО

Директор

Фин. отдел

Тех. отдел

Хоз. отдел

Бухгалтер

Мастер

Уборщицы

Кассир

Механики

Питбайки от 39 990 ₺
в Петербурге!





До

Маркетинг

После

Мой автосервис предусматривает оказание широкого спектра услуг. Одни из самых выгодных видов работ – ремонт двигателя и коробки скоростей, замена рулевого редуктора и сцепления и прочих деталей машины. Также я обращаю внимание на обслуживании отдельных марок машин. Для получения максимальной прибыли сконцентрирую свои усилия на самых рентабельных видах услуг, к которым относятся кузовной ремонт, шиномонтаж, покраска автомобилей.

Для привлечения клиентов будут включены такие дополнительные услуги как полировка фар и всего автомобиля.

SWOT - анализ

S – сильная сторона

- Квалифицированный персонал
- Невысокие цены
- Качество услуги
- Работа без выходных
- Хорошее отношение к клиентам

W – слабая сторона

- Некруглосуточный режим работы
- Сравнительно большое время для того, чтобы окупилась затраты
- Большие затраты

O – МОИ ВОЗМОЖНОСТИ

- Расширить перечень предоставляемых услуг
- Открыть магазин по продаже автозапчастей

T - угрозы

- Конкуренция
- Нестабильный заработок
- Отсутствие квалифицированных рабочих

