

# Бизнес-план Автосервис “Auto Technology”

взвода

Выполнил: курсант 211

Шафеев Родион

# Содержание

---

1. Описание предприятия

2. Предоставляемые услуги

3. Анализ рынка обслуживания и ремонта

4. Производственный план автосервиса

5. Финансовый план

6. Расходы

7. Доходы

8. Главные секреты по открытию предприятия

9. Покупка готового автосервиса

10. Итоговый подсчёт

# Описание предприятия

Успех автосервиса определяется такими критериями:

- Целевая аудитория;
- Спектр предоставляемых услуг;
- Квалифицированный персонал;
- Производственные площади.

Необходимо брать во внимание законодательство, которые предусматривает расположение помещения техобслуживания, не ближе чем 50 метров от жилых домов и оборудованной центральной канализацией. В обязательном порядке, согласовываются все нюансы с СЭС, ГИБДД и пожарной службой. Залог успешного автосервиса – это профессионализм и квалификация авто мастером. Форма организации СТО – (ИП) индивидуальный предприниматель, налогообложение – ЕНВД

# Предоставляемые услуги

---

*Бизнес-план автосервиса обязан предусматривать предоставление большого спектра услуг. Самые прибыльные виды работ: замена рулевого редуктора, сцепление, ремонт коробки скоростей и двигателя, а так же ремонт тормозной системы. Предпочтительней выбрать для автосервиса узкую специализацию: тонировка стекла, установка ксенона, тюнинг и др.*

# Анализ рынка обслуживания и ремонта

---

*Новое СТО имеет хорошие шансы на прибыльность и успех, несмотря на большую массу конкурентов. Бизнес-план автосервиса, должен в себе содержать детальный анализ деятельности всех имеющихся конкурентов:*

- *Цены на услуги;*
- *Список предоставляемых услуг;*
- *Целевая аудитория.*

*Данным образом, можно обнаружить слабые места и незанятые ниши работающих автосервисов. Не стоит забывать о существовании наружной рекламы, ее можно размещать рядом с спортклубами, торговыми центрами, увеселительными заведениями.*

# Производственный план автосервиса

*Помимо покупки или аренды помещения, необходимо, так же оборудование для открытия автосервиса:*

- Диагностика ;*
- Подъёмники ;*
- Инструменты.*

*Штат сотрудников, должен включать в себя 2 постоянно работающих мастеров. Управляющим СТО, может быть наемный работник или же непосредственно владелец автосервиса.*

# Анализ рыночной ситуации

---

Для начала стоит объективно оценить количество ваших конкурентов, спектр услуг, которые они оказывают, их стоимость и целевую аудиторию. Если вы чувствуете, что ваша СТО не сможет выиграть на фоне соседних автостанций, вам лучше выбрать другую специализацию, есть ряд работ, которые вы будете выполнять на более высоком уровне или по более низкой цене, либо сосредоточиться на определенной марке автомобилей, которую хотите обслуживать. Узнав все слабые места конкурентов, вы можете спокойно использовать бизнес-план автосервиса в своих целях. Примерный расчет вложений поможет вам сориентироваться в возможности организации подобного бизнеса.

# Финансовый план

---

Для того, чтобы подсчитать рентабельность и срок окупаемости будущего автосервиса, необходимо сформировать список расходов и выяснить планируемый размер дохода.



# Расходы

---

- Реклама;

- Согласование;

- Покупка оборудования и монтаж;

- Расходные материалы;

- Текущие издержки;

- Аренда;

- з/п сотрудникам

# Доходы

---

- Выручка за месяц
- Прибыль за полгода и за год.

# Главные секреты по открытию автосервиса

---

1. Налаживание взаимоотношений и связей с поставщиками, а так же закупка запчастей.

2. Для получение наибольшей прибили, необходимо сконцентрировать свои усилия тех видах услуг, которые имеют самую большую рентабельность: автомойка, покраска машин, шиномонтаж.

3. Доходность автосервиса, зависит от увеличения клиентов, а так же от снижения затрат. Для этого, необходимо увеличить спектр предоставляемых услуг, уменьшить расходы на оборудование, сократить арендные платежи, а так же снизить затраты на рекламную компанию.

# Покупка готового автосервиса

Для того, чтобы сэкономить время на раскрутку и организацию СТО, можно купить готовый бизнес. Средняя стоимость дачного автосервиса, варьируется в пределах 60 тыс.\$. При приобретении готового бизнеса, необходимо обратить свое внимание на:

- Сохранность опытного коллектива;
- Срок действия договора аренды с руководителем помещения;
- Наличие налаженных взаимосвязей с поставщиками автозапчастей;
- Качество и пригодность имеющегося оборудования;
- Расположение СТО и наличие комфортного подъезда.

Правильность создания бизнес-плана автосервиса, существенно влияет на успешность и прибыльность данного вида деятельности.

# Итоговый подсчёт

---

1. Первоначальные расходы: покупка и установка специализированного оборудования — 1,5 млн. рублей; согласование с другими инстанциями — 50 тыс. рублей. 2. Ежемесячные расходы: рекламная компания — 50 тыс. рублей; аренда помещения — 200 тыс. рублей; зарплата для сотрудников — 15 тыс. рублей. расходные материалы — 100 тыс. рублей. Итак, вложения в первый месяц работы будут составлять около двух миллионов рублей. При правильной организации бизнеса, ежемесячная выручка СТО может превышать 600 тыс. рублей, из которых около 200 тыс. рублей — это чистая прибыль.