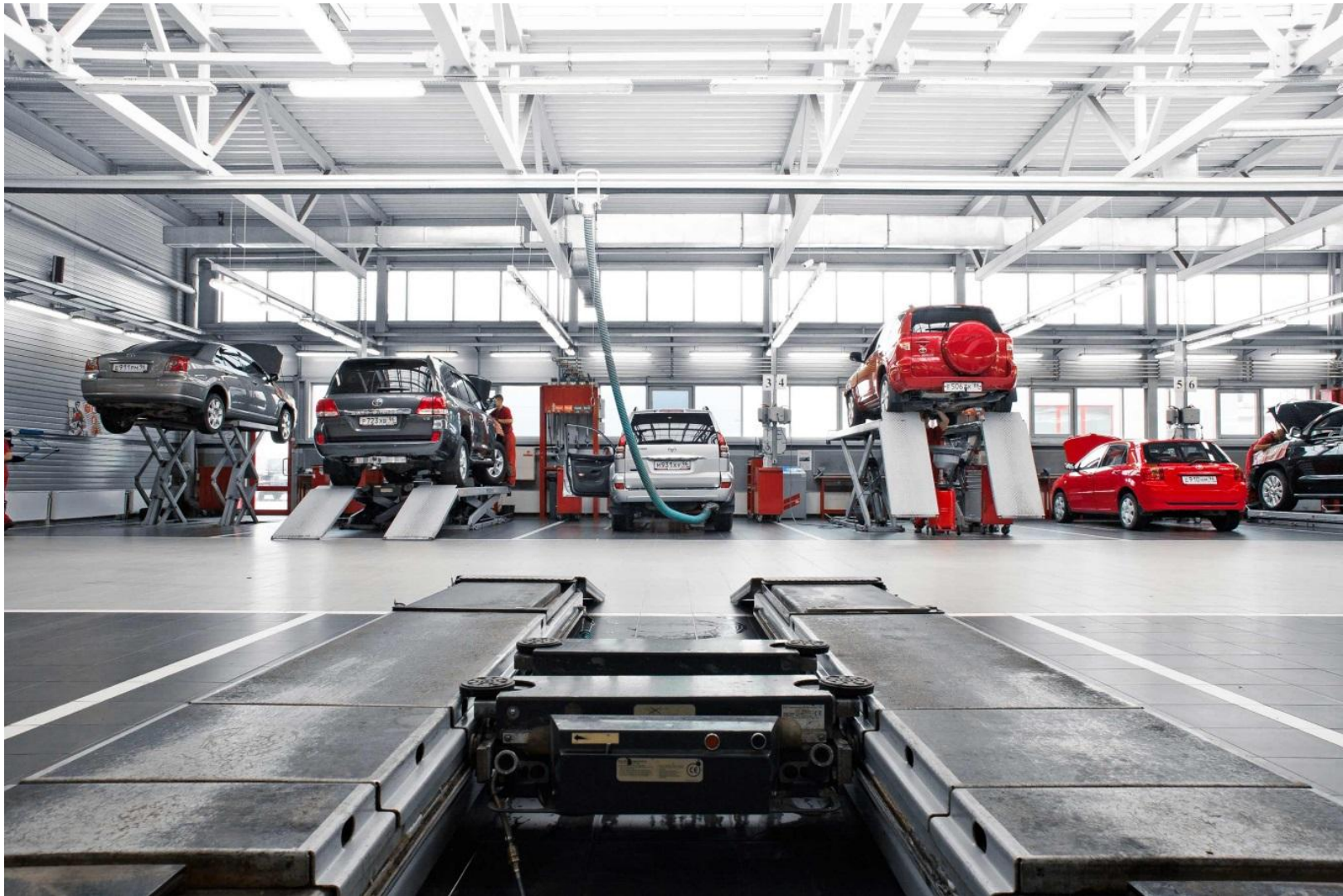


# План

## СТАНЦІЯ ТЕХОБСЛУЖИВАННЯ АВТО СТО “ZZZ”:





Целью проекта является создание автосервиса по ремонту и обслуживанию легковых автомобилей и грузовых автомобилей до 3,5 т. Для этого планируется приобрести кредит на 10,5 млн. тенге в банке “Сбербанк Казахстана” (кредит «Бизнес-Старт»).

Для организации производства требуется:

- на правах долгосрочной аренды приобрести помещение по адресу: г. Петропавловск, ул. Интернациональная, д.777;
- произвести подготовку помещения;
- приобрести оборудование (автомобильный подъемник, покрасочная камера, шиномонтажное оборудование, стенд сход развал, компрессор, диагностические комплексы), инструменты (набор гаечных ключей, отвертки), расходные материалы (краски, масла, газомазутные материалы) и приобрести мебель (стол, стулья, шкаф ) и оргтехнику (компьютер, принтер, сканер, телефон);
- Заключить договор с поставщиками оборудования и расходных материалов.



Ошибки в транспортном бизнесе стоят очень дорого – ведь вложения в него велики, а сроки окупаемости достаточно высоки. Ждать на получение стабильной прибыли на неопределенный срок. Одна из главных проблем любой небольшой транспортной компании – персонал. Владельцы компании стремятся привлечь к работе опытных, но молодых водителей, а найти таких очень сложно. В транспортную компанию часто попадают люди с хорошими связями, по рекомендациям, но это не всегда является гарантией их мастерства.

Недостаточно большой парк автомобилей также создает серьезные проблемы. Планируя открыть свою транспортную компанию, предприятие, необходимо не только привлечь клиентов, но и предложить им выгодные условия сотрудничества. Вполне возможно, что крупные компании захотят сотрудничать с вами. Но если у вас будет недостаточно транспортных единиц, для того, чтобы обеспечить транспортировку месячного объема грузов, который заявляет компания, сотрудничество, скорее всего, не сложится.



Чтобы правильно спланировать работу предприятия и получать стабильный доход, необходимо заранее просчитать все расходы и ожидаемую прибыль. Следует установить фиксированные расценки на выполняемые работы, однако желательно их корректировать с учётом сезонности, объявляя акции и скидки.

Кроме того, в начале работы рекомендуется немного понизить цены в сравнении с конкурирующими организациями. Как уже говорилось выше, затраты на организацию бизнеса зависят от размеров и специализации будущего автосервиса. В качестве примера рассмотрим финансовую организацию небольшой СТО с минимальным перечнем оказываемых услуг.

### **Затраты**

**Согласование документов для открытия СТО – около 100 000 тенге.**

**Реклама (наружная, в печатных и электронных СМИ) – около 150000.**

**Закупка и установка оборудования – около 10 миллионов тенге.**

**Помимо капитальных вложений, существуют и текущие ежемесячные расходы: СТО как источник дохода: выбор места, оборудования, нюансы открытия**

**аренда площадей – 700-800 тысяч;**

**зарплата персонала – не менее 1000000;**

**закупка расходных материалов – до 500 000.**



## Прибыль

Этот показатель зависит от успешности и грамотности организации предприятия. Начинаящий автосервис может рассчитывать на ежемесячную выручку в размере от 2,500000 млн тенге. Таким образом, прибыль составит от 500000 ежемесячно.

## Рентабельность

Рентабельность в этой сфере бизнеса высока и составляет от 20 до 50%.

### Окупаемость

В зависимости от прибыли, СТО окупается за срок от одного года до трёх.

Таким образом, открытие автосервиса является перспективным видом бизнеса и позволяет рассчитывать на приличный ежемесячный доход. Уделив должное внимание таким важным аспектам организации, как составление проекта станции технического обслуживания автомобилей, подбор опытного персонала и грамотное распределение денежных средств, можно гарантированно ожидать успешного развития предприятия.



Важная задача бизнес-плана для СТО – выбор места для постройки станции. Определиться с местом не такая уж и простая задача: требуется согласие от жильцов (если предприятие находится рядом с жилыми домами) да и удовлетворить требования СЭС не каждая земля сможет. Поэтому отличным выходом будет аренда/покупка готового помещения. Площадь помещения: не меньше 300 кв.м. Также необходима покупка необходимого оборудования. Количество оборудования зависит от того, какие услуги будут оказываться на Вашем предприятии. Как правило, необходимыми в этом деле являются: подъемник, инструменты, диагностическое оборудование, кран, обеспечивающий снятие двигателя, оборудование для замены масла, установка для обслуживания авто-кондиционера.

Персонал СТО “ZZZ”: директор, бухгалтер-кассир, администратор – 4 чел. (2 смены по 1 чел.), рабочие – 10 чел. (2 смены по 5 чел.).



- техническое обслуживание автомобилей;
- шиномонтаж, балансировка колес;
- обслуживание и ремонт систем кондиционирования;
- геометрия колес;
- ремонт агрегатов (двигатель, АКПП, МКПП);
- компьютерная диагностика;





Реклама – двигатель прогресса и это не является тайной. В Вашем деле это утверждение также является важным. Еще до открытия предприятия можно подать объявления в газеты, телевидение, радио или общественный транспорт – на Ваше усмотрение. Так же неотъемлемой частью является яркая вывеска и рекламный щит (привлечение клиентов на магистрали). Конкуренция в данной сфере малого бизнеса довольно велика, а значит, для привлечения клиентов необходимо использовать различные маркетинговые ходы и приемы: рекламные акции (10 посещение станции – бесплатно, скидки постоянным клиентам) либо дополнительные услуги – мойка авто, открытие небольшого кафе или магазина с различными авто-мелочами стеклоомыватели, лампочки, освежители воздуха и пр.). Все это поспособствует привлечению и удержанию клиентов, а также увеличению Вашей прибыли.

Хорошо подумать и об отдыхе клиентов, открыв рядом либо маленькое кафе, либо сервис «Горячий кофе», торгуя дополнительно небольшим ассортиментом выпечки.



Наименование компании
"Mega Go Trust Company"
"Атасу"
"Green Spedition"
"Ruslantrans"
"AyatTransTrade"
"TLG"
Мамотенко
Ерасыл курылыс KZ
«Truck Logistik & Management»
Asian Synergy Logistics
Azimuth Cargo
"Строительная компания "SBS"
Somilina
MORY LDI Kazakhstan



Как видно из анализа данного бизнес-плана, возможности существования и дееспособности есть, но нужно для себя уяснить ряд важных моментов:

- составить грамотный, подробный, пошаговый бизнес план,
- обеспечить мастерскую всем необходимым оборудованием на момент ее открытия,
- тщательно продумать вопрос с кадрами — от их работы зависит 80% успех,
- широкая рекламная кампания, как визитная карточка об открываемом новом автосервисе, с целью обеспечения на момент открытия сервиса клиентами, составить их базу,
- использовать в работе акции для клиентов,
- не допускать простоев — реклама, запчасти, должно быть на высоте,
- работать над расширением оказываемых услуг.



Безусловно,- чем шире специализация СТО, тем выше доходность мероприятия, однако расширение специализации на начальном этапе создания СТО влечет за собой увеличение затрат,- повышению финансовых рисков и возникновению долговых обязательств,- т.е. не только подразумевает наличие начального (стартового) капитала но и увеличивает его в значительной мере.

Любой начинающий предприниматель как правило испытывает острый дефицит в наличных средствах и к сожалению, очень часто просто не может толково распорядиться средствами которые у него есть или которые ему удалось достать для начала организации своего бизнеса по ремонту автомобильной техники. Именно поэтому большинство предпринимателей "прогорают" еще на начальном этапе, когда пытаются взять непосильный кредит и "вбухать" все деньги, в все сразу и побыстрее. К этому подстегивают и кредитные организации, которые предоставляют кредиты на непосильных для предпринимателя условиях: большой процент, который платить надо сразу после получения денег на руки. А ведь прибыль от автосервиса начнется далеко не сразу...

Поэтому, чтобы не тратить лишние деньги необходимо четко определиться с направлением специализации своего сто при этом сузив до минимума расходные статьи на помещение, оборудование и инструмент.



## Вот основные направления специализации СТО:

1. Ремонт двигателя
2. Ремонт КПП
3. Ремонт ходовой
4. Ремонт топливной системы
5. Диагностика
6. Ремонт автоэлектрики
7. Сварочные, (кузовные) работы
8. Рихтовка и покраска (кузовной ремонт)
  
9. Тюнинг (чиптюнинг и визуальный)
10. Шиномонтаж (+ремонт дисков, легкосплавных дисков)
11. Ремонт автомобильных стекол
12. Установка и ремонт газобаллонного оборудования ГБО
13. Прочие ремонты (любой мелкосрочный ремонт)



СТО «ZZZ»

БИН 110140010449

РНН 391700264183

150000 г.Петропавловск, ул.Интернациональная, д.777А

Филиал ДБ АО Сбербанк в г.Петропавловск

р/с KZ33914398412BC02021 БИК SABRKZKA

Свид-во о гос. регистрации серия В № 0513088

Рег.№ 11111-1931-ТОО

Свид-во о постановке на тер.учет по НДС

Серия 39001 № 0008276 от 07.07.2019г



**СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!  
АЛМА АКСАЕВНА И  
ГРУПАШИ.**

