

# БИЗНЕС-ПЛАН АВТОМОЙКИ

Выполнила: Галиева Г.Х.

# СУТЬ ПРОЕКТА

- Данный бизнес-план представляет собой проект создания Автомойки ООО «КрафтАвто». Располагаться автомойка будет в достаточно новом микрорайоне, который растёт и расширяется изо дня в день.
- Для создания автомойки потребуются капитальные вложения. Уставный капитал общества составит 300000 руб. и 2000000 руб. планируется взять в Сбербанке России по 20% годовых на 18 месяцев.





# ВИДЫ ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫХ УСЛУГ

- Данная автомойка будет оказывать следующий спектр услуг:
- ручная мойка кузова;
- бесконтактная мойка кузова
- полировка кузова;
- мойка двигателя;
- сухая и влажная уборка салона;
- химчистка салона;
- покрытие воском;
- мойки днища автомобиля.



# КОНКУРЕНЦИЯ

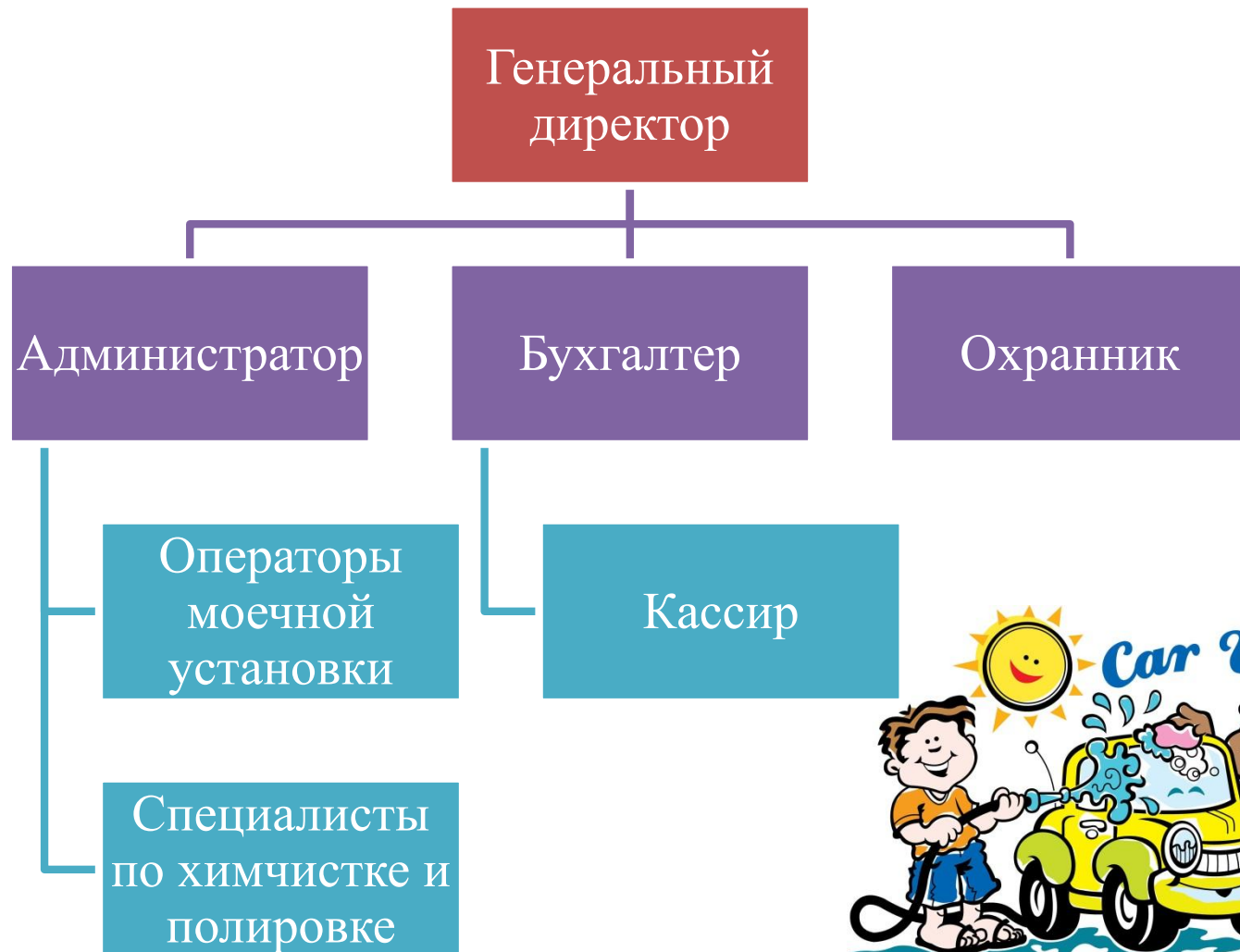
- Конкурентными преимуществами предприятия являются:
- Месторасположение. ООО "КрафтАвто" будет иметь очень удачное расположение, одной из самых оживленных улиц микрорайона, в данном районе проживает достаточное количество людей. Также автомойка будет располагаться рядом с каким-нибудь автосервисом, что является еще одним преимуществом.
- Спектр услуг. ООО "КрафтАвто" будет оказывать широкий спектр услуг, в т.ч. и по мойке днища автомобиля, для этого в одном из боксов будет установлен подъемник.
- Помимо услуг по автомойке, "КрафтАвто" будет также предлагать услуги по полировке автомобиля и охраняемой стоянке.
- Сроки выполнения услуг. ООО "КрафтАвто" будет предлагать клиентам выполнение химчистки салона в течении 5 часов и полировки кузова в течении 3 часов, в отличие от конкурентов.
- Цены на услуги. Ценовая политика "КрафтАвто" будет нацелена на завоевание клиентов при помощи более низких цен. Химчистка салона легкового автомобиля - 1800 рублей, полировка кузова – 2000 руб. Что в значительной мере ниже цен конкурентов.
- Маркетинговая политика. ООО "КрафтАвто" будет реализовывать систему скидок постоянным клиентам.

# РЕКЛАМА

- Для увеличения потока клиентов планируется применять следующие комплексные мероприятия:
- - прямая почтовая рассылка;
- - дверные подвески;
- - перекрестный промоушн;
- - совместный брендинг;
- - гибкая система скидок.



# ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА



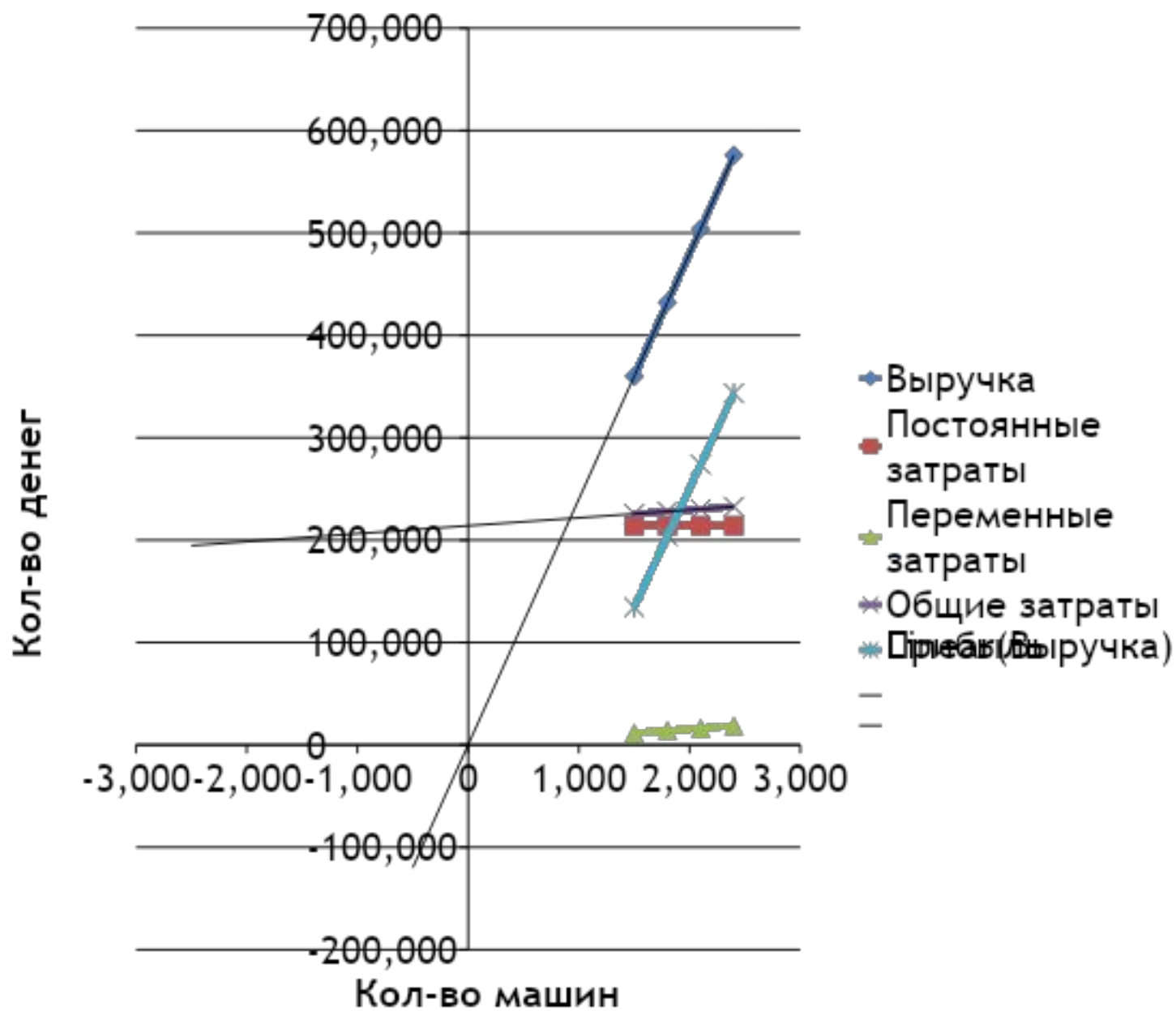


# ПЕРСОНАЛ

№ п/п	Должность	Кол-во	Оклад	Всего
1	2	3	4	5
1	Управляющий персонал			
1.1	Генеральный директор	1	20000	20000
1.2	Администратор	2	15000	30000
1.3	Главный бухгалтер	1	14000	14000
	Кассир	1	11000	11000
2	Производственный персонал			
2.1	Оператор моечной установки	12	Сдельная, 30% от стоимости работ	
	Полировщик	1	сдельная, 40% от стоимости работ	
	Специалист по химической чистке салона	1	сдельная, 40% от стоимости работ	
3	Обслуживающий персонал			
3.1	сторож	2	9000	18000
		21		

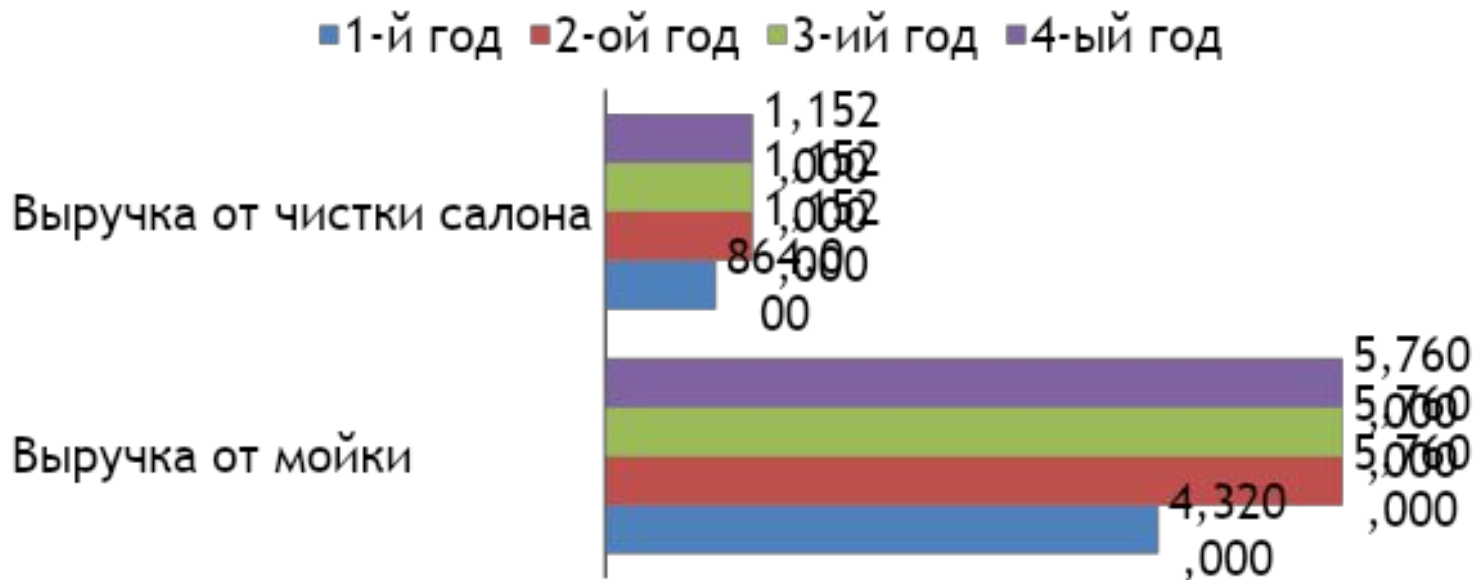
## ⦿ График получения прибыли(руб.).

Прогнозируемый оборот в день, машин	50	60	70	80	90
Количество автомобилей	1 500	1 800	2 100	2 400	2 700
Выручка от мойки	300 000	360 000	420 000	480 000	540 000
Выручка от чистки салона	60 000	72 000	84 000	96 000	108 000
Общая выручка:	360 000	432 000	504 000	576 000	648 000
Операционные затраты					
Электроэнергия на мойку	335	402	469	536	603
Электроэнергия на чистку салона	201	241	281	321	362
Водоснабжение	2 975	3 569	4 164	4 759	5 354
Водоотведение	1 514	1 817	2 120	2 423	2 726
Затраты на химию	6 590	7 908	9 227	10 545	11 863
Суммарные операционные затраты:	11 615	13 938	16 261	18 584	20 907
Остальные затраты					
Постоянное потребление	643	643	643	643	643
Электроэнергия на освещение	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000
ФОТ	196 080	196 080	196 080	196 080	196 080
Реклама	0	0	0	0	0
Сервисное обслуживание	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000
Телефон	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000
Налоги (ЕНВД)	14 276	14 276	14 276	14 276	14 276
Суммарные остальные затраты	213 999	213 999	213 999	213 999	213 999
Общие издержки	225 613	227 936	230 259	232 582	234 905
Прибыль за 1 месяц	134 387	204 064	273 741	343 418	413 095



# ПРЕДПОЛАГАЕМАЯ ВЫРУЧКА

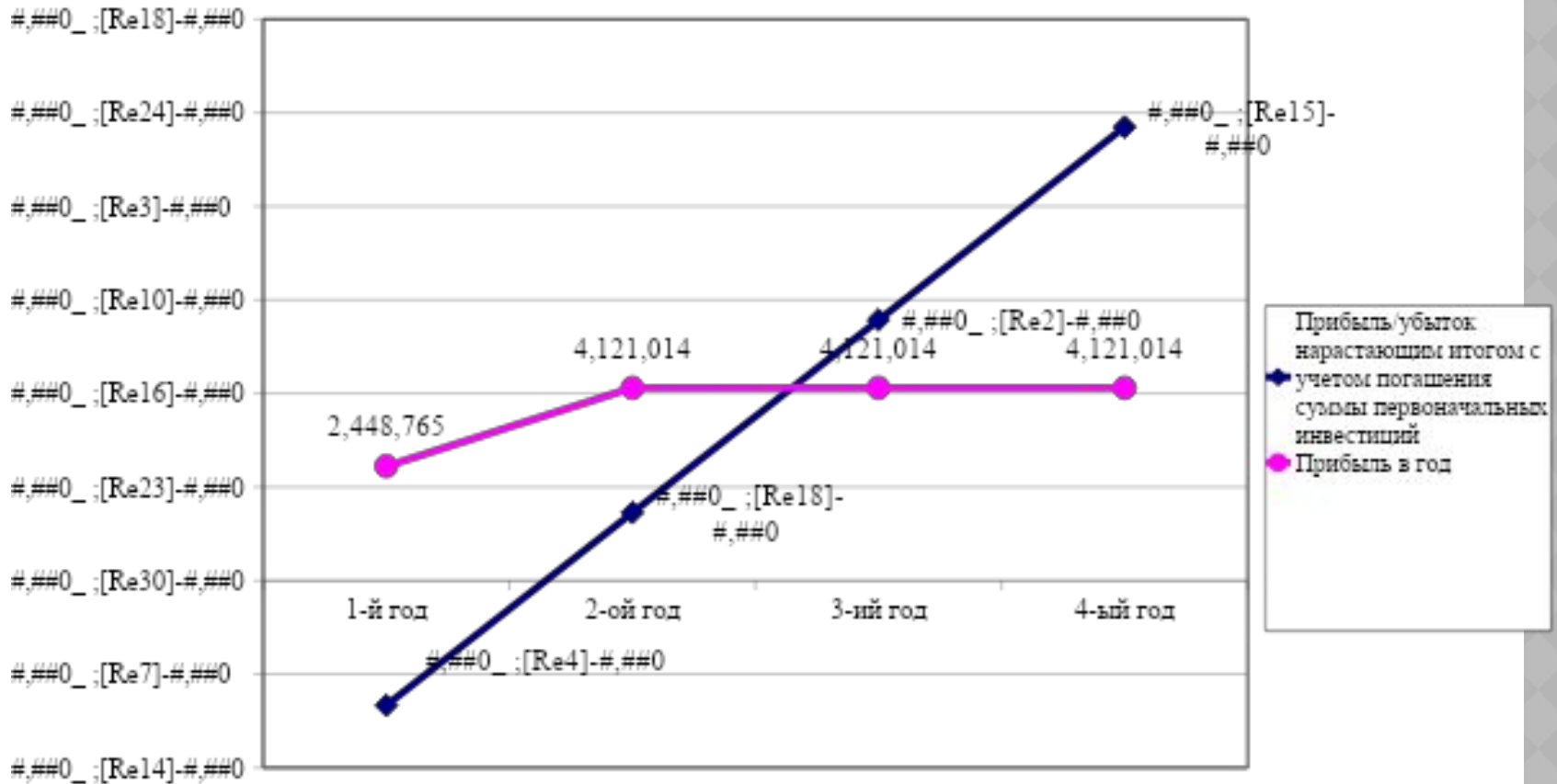
	1-й год	2-ой год	3-ий год	4-ый год
Выручка от мойки	4 320 000	5 760 000	5 760 000	5 760 000
Выручка от чистки салона	864 000	1 152 000	1 152 000	1 152 000
Общая выручка:	5 184 000	6 912 000	6 912 000	6 912 000





# ТОЧКА БЕЗУБЫТОЧНОСТИ

Возврат инвестиций:



## КЛАССИФИКАЦИЯ РАСХОДОВ

Операционные затраты				
Электроэнергия на мойку	4 820	6 427	6 427	6 427
Электроэнергия на чистку салона	2 892	3 856	3 856	3 856
Водоснабжение	42 833	57 110	57 110	57 110
Водоотведение	21 805	29 074	29 074	29 074
Затраты на химию	94 902	126 536	126 536	126 536
Суммарные операционные затраты:	167 253	223 003	223 003	223 003

# КЛАССИФИКАЦИЯ РАСХОДОВ

Остальные затраты				
Постоянное потребление	7 713	7 713	7 713	7 713
Электроэнергия на освещение	12 000	12 000	12 000	12 000
ФОТ	2 352 960	2 352 960	2 352 960	2 352 960
Реклама				
Сервисное обслуживание	12 000	12 000	12 000	12 000
Телефон	12 000	12 000	12 000	12 000
Налоги (ЕНВД)	171 310	171 310	171 310	171 310
Суммарные остальные затраты	2 567 982	2 567 982	2 567 982	2 567 982
Общие издержки	2 735 235	2 790 986	2 790 986	2 790 986
Прибыль в год	2 448 765	4 121 014	4 121 014	4 121 014
Прибыль/убыток нарастающим итогом с учетом погашения суммы первоначальных инвестиций	-2 667 239	1 453 775	5 574 790	9 695 804



# АМОРТИЗАЦИЯ

№ п/п	Наименование	Количество	Цена за ед., руб.	Стоимость, руб.	Срок службы, лет	Амортизация в месяц, руб.
1	2	3	4	5	6	7
1	Помещения под автомойку	240 кв.м		960 000,00	30	2 666,67
2	Аппарат высокого давления с подогревом воды	4 шт	115 527,60	462 110,40	7	5 501,31
3	Моющий пылесос	2 шт	24 337,00	48 674,00	5	811,23
4	Установка очистки воды	4 шт	138 700,00	554 800,00	12	3 852,78
5	Подъемник двухстоечный	1 шт	91 250,00	91 250,00	5	1 520,83
6	Компрессор	1 шт	37 800,00	37 800,00	7	450,00
Итого:						14 802,83

# ОЦЕНКА РИСКОВ

В процессе деятельности у предприятия всегда есть потенциальная возможность потери ресурсов, полной или частичной.

- ⊙ 1. Появление нового конкурента.
- ⊙ следить за отношениями с клиентами
- ⊙ качественное выполнение работы
- ⊙ расширение спектра услуг
- ⊙ 2. Стихийные бедствия.
- ⊙ Меры борьбы:
  - ⊙ - предприятие планирует застраховать имущество, чтобы ущерб, причинённый стихийными бедствиями, не повлиял на дальнейшую деятельность предприятия.
- ⊙ 3. Кражи.
- ⊙ Меры борьбы:
  - ⊙ устройство надёжной системы охраны
  - ⊙ страхование имущества
- ⊙ 4. Неблагоприятные изменения рыночной конъюнктуры.
- ⊙ К неблагоприятным изменениям рыночной конъюнктуры можно отнести падение спроса и снижение цен на услуги, предлагаемые автомойкой, что может привести к снижению доходов, потери выручки.



# ВЫВОД

- ⊙ Подводя итоги работы, можно сделать вывод о целесообразности открытия автомойки ООО «Крафтавто»
- ⊙ Такие итоги обусловлены достаточно высокой рентабельностью проекта.
- ⊙ Финансовое обеспечение бизнес - плана предстоит реализовать за счет капитала общества - 300000 руб. и 2000000 руб. планируется взять в Сбербанке России по 20% годовых на 18 месяцев



**Спасибо за внимание!**