



Бизнес-план открытия автомойки «H2O»  
по адресу Уральский проспект 38-а

- Данный бизнес-план показывает, как организовать работу ручной автомойки с двумя постами. При условии, что она будет работать круглые сутки и без выходных, ее рентабельность составит 30-35%, а это сравнимо



# Цель открытия автомойки:

Предоставить широкий спектр  
услуг по:

- очистке от грязи разных частей машин - колёс, корпуса, подкрылков, днища;
- химчистке и уборке багажнике авто;
- мойке двигателя;
- полировке кузова.



# Регистрация

1

Предоставьте нам необходимые документы (через онлайн-заявку или передайте лично в офисе)

2

Мы готовим пакет документов для регистрации (20 минут)

3

Подпишите документы у нашего нотариуса (20-30 минут). Оплатите услуги нотариуса - 2700 рублей и госпошину - 800 рублей.

4

Мы регистрируем ИП без Вашего участия по доверенности в МИФНС №15 (5 рабочих дней)

5

Заберите готовые док - ты в офисе или закажите доставку. Наши услуги можете оплатить при получении документов.

6

При необходимости изготовим печать и откроем расчетный счет. ИП готово - начинайте зарабатывать деньги!

# Также понадобятся документы:

- Заявление
- Учредительные документы с копией устава и учредительного договора, свидетельством о регистрации ИП (ООО), паспортом организации и ее реквизитами
- Обязательное свидетельство постановки на учет в НИ
- Приложите копию письма Госкомстата
- Карточка о регистрации ККМ
- Договора об аренде или покупке помещений
- Согласованный с Госсанэпиднадзором перечень предоставляемых услуг
- Разрешение службы пожарной безопасности
- Договор об оказании коммунальных услуг
- Паспорт БТИ
- Разрешения на использование наружной рекламы

# Местоположение:

- Располагаться автомойка будет на ГГМ , недалеко от Медицинского центра.



# Выбор поставщиков, привлечение рынков сбыта рекламой

- Поставщиками для автомоек могут быть компании, занимающиеся оптовыми продажами автохимии и моющих средств



# Конкуренты:

- Потенциальными конкурентами для нас являются :





# Рекламные мероприятия:

- На стадии открытия бизнеса, когда свободных средств под рекламу еще довольно мало, можно заявить о себе своими силами. Например, продавать абонементы с выгодными для клиента условиями, проводить акции, к примеру «помой машину 3 раза и получи скидку» или «каждая 3 мойка за счет заведения». Это способно привлечь клиентов и без рекламных затрат.
- А когда бизнес «раскрутится», расширится и, возможно, увеличится ассортимент услуг, например, включив покраску, полировку или шиномонтаж, можно будет подумать и о бюджете на рекламу.

# Финансовые расчёты:

- Первоначальные затраты, без которых невозможно создание мойки, сводятся к годовой аренде (покупке) помещения с участком земли составляющим 300 кв. метров, покупка оборудования, автохимии, наем работников.
- Итоговая стоимость проекта автомойки составляет 1 998.700 рублей.
- **Основные статьи расходов для автомойки в месяц:**

# Общие затраты:

- аренда площади 90 кв.м — 50 000 рублей в месяц
- автомат для мойки «Керхер» (2 шт.) — 120 000 рублей
- пылесос (2 шт.) — 60 000 рублей
- система для отчистки воды — 40 000 рублей
- монтаж оборудования — 40 000 рублей.
- Электроэнергия и вода – 35 000 рублей.
- Всего 290 000 рублей, с учетом ежемесячных арендных платежей — еще 30 000 рублей каждый месяц.
- **К регулярным расходам относится и оплата труда персонала:**
- 65 000 (4 автомойщика) 25 000 (бухгалтер) 17 000 (администратор)  
= **Всего 107 000 рублей ежемесячно.**
- Общие постоянные расходы составят 120 000 рублей

# Доходы:

## Уровень продаж в день (план):

- Обычная мойка — 25 клиентов в день
- Полная мойка — 4 клиента в день

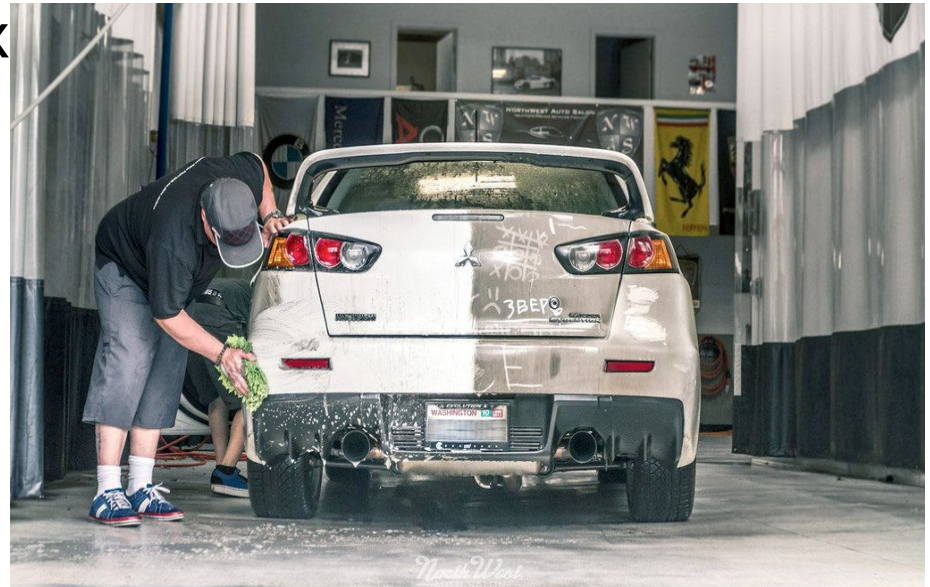
## Стоимость услуг:

- Мойка л/автомобиля — 300 рублей
- Полная мойка автомобиля (включая салон) — 2000 рублей.
  
- **Всего:** 12 000 рублей в день, 360 000 руб. в месяц
- **Ежемесячная прибыль** составит 276 000 рублей.
  
- **Данные приведены в расчете на уровень продаж автомойки с наработанной клиентской базой**

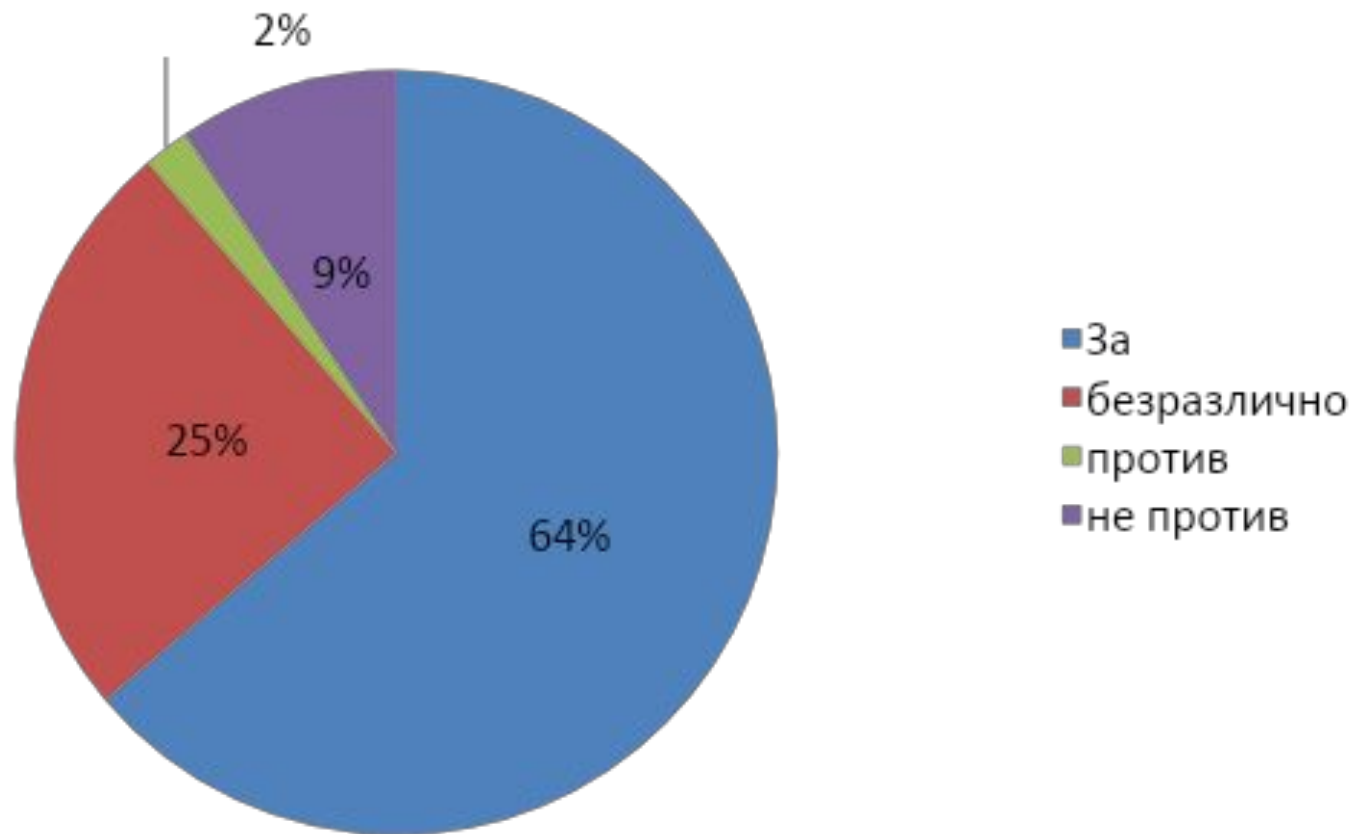


# О Персонале:

- Для нормального функционирования автомойки, контроля работы мойщиков, решения текущих вопросов потребуется обязательное присутствие администратора. Ведение бухгалтерской отчетности и расчет налоговых отчислений можно поручить как постоянному, так и прих



# Опрос людей о создании автомойки в этом месте:



# Строительство здания:

Корпус будет построен из шлакоблока, снаружи обшит оцинкованным металлокаркасом, изготовленным по технологии ЛСТК:

В состав автомойки также будут входить как непосредственно моечные боксы, так и дополнительные помещения, в том числе технологический блок для размещения моечного оборудования, помещения для администрации и клиентов, санузел.

- Здание автомойки планируется располагаться на асфальтированном покрытии.
- Затраты на асфальтирование – 52500 руб.
- Затраты на прокладку канализации и системы водоснабжения – 150 000 руб.



# Предполагаемая рентабельность:

Окупаться такая мойка начнет после 2,5 месяцев работы.

Рентабельность:

- коэффициент рентабельности валовой прибыли (GPM) – около 50 %, чистой прибыли (NPM) – 40-45 %.
- рентабельность инвестиций (ROI) – 38 %



# Риски автомойки:

- рейды проверяющих служб, высокие требования со стороны СЭС;
- высокая конкуренция;
- человеческий фактор – недостаточно квалифицированный персонал;
- форс-мажор.



# Вывод:

- Открыть автомойку трудно, однако, не так затратно как по сравнению с другими видами бизнеса. Она быстро окупится и будет приносить высокий доход. Но при условии выгодного местоположения и успешного получения разрешительных документов на всех этапах согласования бизнеса с различными инстанциями.



**Спасибо за внимание !!!**