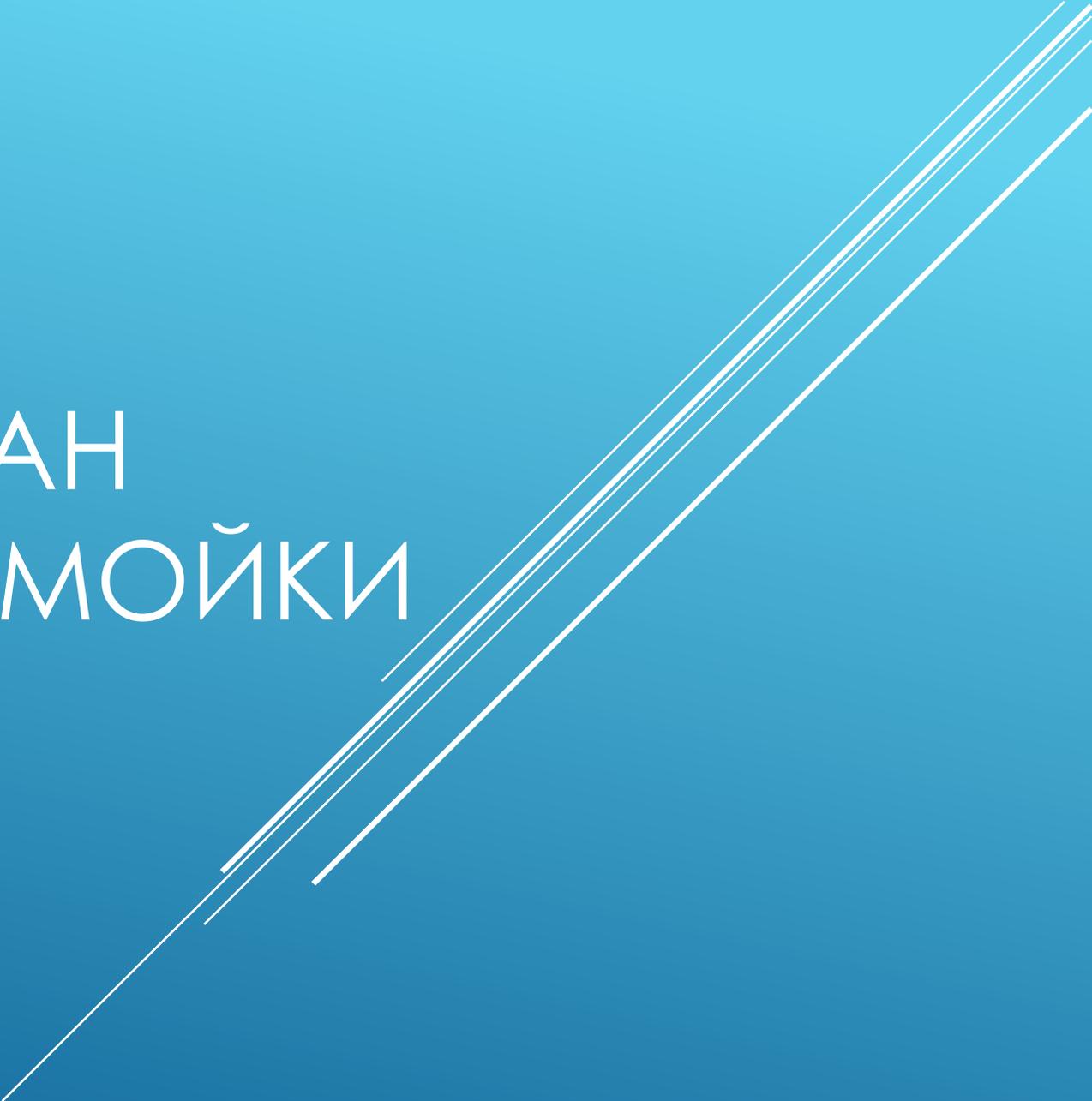


БИЗНЕС-ПЛАН ВЫЕЗДНОЙ АВТОМОЙКИ

The background is a solid blue gradient. On the right side, there are several white, parallel diagonal lines that create a sense of motion and depth, extending from the bottom right towards the top right.

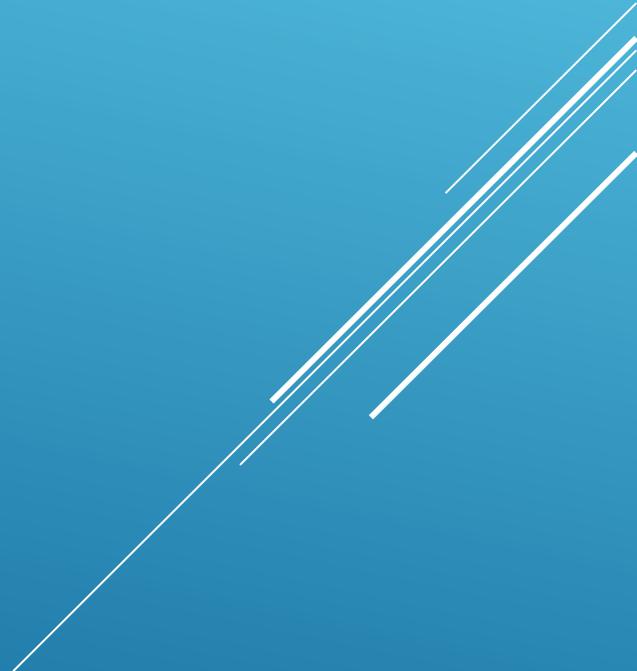
АКТУАЛЬНОСТЬ

В современных условиях все больше людей начинают ценить свое время. В среднем на мойку автомобиля человек тратит 2 часа, если учитывать время на дорогу и ожидание в очереди. Согласитесь, немало? Есть много способов потратить это время на более полезные вещи.



СУТЬ ПРОЕКТА

С помощью мобильного приложения можно заказать мойку своего автомобиля в любую точку города. При первом запуске приложения клиенту предлагается внести в базу свой автомобиль и привязать банковскую карту.



ИННОВАЦИОННОЕ РЕШЕНИЕ



При заказе услуги программа автоматически определяет местоположение клиента, требуется лишь ввести удобное время и желаемый пакет услуг. В случае, если требуется только наружная мойка, клиенту не нужно даже выходить к автомобилю — деньги автоматически списываются с привязанной карты.



Обработка автомобиля осуществляется по специальной технологии с использованием полимерных моющих составов, позволяющим не использовать воду при мойке. При этом не остается грязи возле автомобиля и не наносится никакого вреда лакокрасочному покрытию.

ПРЕИМУЩЕСТВО АВТОМОЙКИ

Удобство данного бизнеса заключается в том, что здесь полностью отсутствуют границы охвата — работа осуществляется на территории всего города, **потенциальные клиенты — все автомобилисты города.**



СТРУКТУРА ПРЕДПРИЯТИЯ

Складская инфраструктура

- Заведующий складом
- кладовщик

Офисная инфраструктура (включая помещение для обучения)

- Директор
- Бухгалтер
- Программист
- Специалист по кадрам
- Специалист по развитию и обучению персонала
- Специалист по маркетингу
- Диспетчера для обратной связи с клиентами и сотрудниками (3 чел.)
- Специалист по уборке помещений

Количество сотрудников предприятия = 12 человек

ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА

В организации необходимо внедрить гибкую систему ценообразования. В практике будут применяться такие маркетинговые инструменты как: скидки, накопительные системы, акции.

Средний чек на выездные услуги для каждого региона варьируется и зависит от таких показателей, как уровень доходов населения, средняя стоимость услуг и загруженность на стационарных мойках.

По Республике Беларусь стоимость на обычную мойку легкового автомобиля составляет от 4 до 10 р.

По данным на 2015 год, на каждые 1000 человек приходится около 300 автомобилей.

Нормальная практика по охвату аудитории — 5 % от всех автомобилистов — это всего лишь каждый 20-й автомобиль.

Если рассмотреть город с численностью 300 000 человек (Брест, Могилев, Гродно, Витебск), мы получим около 100 000 автомобилей, в среднем заезжающих на мойку 2 раза в месяц. Таким образом, среднее количество моек в месяц составит 10 000 или более 300 в день.

Из расчета стоимости мойку в 6 р., ежемесячный доход составит:
 $6 * 10\ 000 = 60\ 000$ руб.

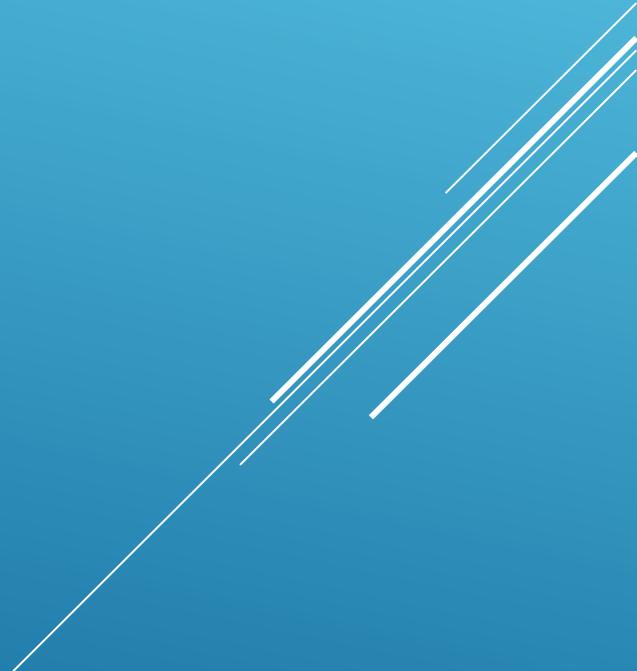
Маржинальность проекта, беря в расчет рекламные издержки и операционные расходы на управляющий персонал, диспетчера, аренду склада составляет не менее 30 %.

СТРУКТУРА РАСХОДОВ

Наименование	Сумма
Аренда склада 150 м2	1980 р.\мес.
Аренда офисного помещения 100 м2, включая зал для обучения сотрудников	2000 р.\мес.
Обустройство складских помещений	20 000 р.
Обустройство офисных помещений	30 000 р.
З\п сотрудников	16 000 р.\мес.
Коммунальные платежи	500 р.\мес
Регистрация общества с ограниченной ответственностью	500 р.\услуга
Разработка приложения	20 000 р.
Расходы на маркетинговые мероприятия	20 000 р.

КРЕДИТ

Кредит в «Белагропромбанк» субъектам малого предпринимательства:

- Сумма - 100 000 р.
 - % ставка – 11 %
 - Срок - 12 мес.
 - Средний платеж в мес. – 9 250 р.
 - Переплата – 11 000 р.
- 



Эксплуатация склада 1 год = $1980 \cdot 12 + 200 \cdot 12 = 26160$ р.
Эксплуатация офиса 1 год = $2000 \cdot 12 + 200 \cdot 12 = 26400$ р.

КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА

На предприятии следует внедрить открытую кадровую политику для мойщиков автомобилей. В компанию может прийти любой желающий, готовый работать в пределах своего района с совершенно свободным графиком.

Для этого специалисту требуется пройти двухдневное обучение и аттестацию, получить все необходимые расходные материалы для мобильной мойки и установить на свой смартфон отдельное приложение, на которое он сможет принимать заказы.

СИСТЕМА ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ СОТРУДНИКОВ

После обработки заказа у клиента появляется возможность оценить работу сотрудника и поставить ему оценку по пятибалльной шкале. Таким образом, у каждого сотрудника выездной автомойки складывается свой рейтинг, исходя из которого зависит количество заказов, предлагаемых мойщику и уровень заработной платы.

Рейтинговый балл	% от стоимости услуги
До 500	20
От 501 до 1000	25
От 1001 до 1500	30
От 1501 до 2000	35
От 2501 до 3000	40
От 3001 до 3500	45
Выше 3501	50

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

- Создание филиалов выездной автомойки во всех крупных городах РБ;
 - Расширение перечня предоставляемых услуг;
 - Создание передвижного комплекса для более сложных операций;
 - Разработка и внедрение проекта для мойки грузового транспорта;
 - Разработка и внедрение программ для организации стационарных постов для обслуживания на парковках города;
 - Внедрение новой бизнес-идеи в других сферах на основании полученного опыта.
- 