МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ФГБОУ ВО КубГУ)

Факультет журналистики

БИЗНЕС-ПЛАН

по дисциплине «Экономика»

АВТОСЕРВИС ДЛЯ ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ

Студентка **А.Д. Володина**
3 курс ЗФО,
Направление 42.03.01. Реклама и связи с общественностью

Краснодар
2019

Несмотря на несколько общих черт, грузовые автосервисы во многом отличаются от своих собратьев, ориентирующихся на легковые автомобили. Как правило, в маленьких городах владельцам крупногабаритных авто довольно трудно найти специализированные грузовые СТО, и поэтому им приходится включать смекалку и ремонтировать свои автомобили в кустарных условиях. Так что открытие грузового автосервиса в провинции может стать очень прибыльным и востребованным делом. Представленный ниже бизнес-план грузового автосервиса с расчетами ориентирован на организацию данного вида бизнеса в небольшом российском городе.

Обслуживание транспортных средств как легкового, так и грузового вида ежегодно набирает популярность, будучи обусловленным ростом количества грузовых автомобилей на территории Российской Федерации. За последние 10 лет число авто увеличилось в 2,5 раза, что указывает на то, что открытие автосервиса представляет собой выгодное капиталовложение, способное приносить стабильную высокую прибыль.

По данным 2019 года объем рынка автосервисных услуг в России вырос на 20%. Такой рост указывает на преодоление и превышение докризисных показателей. Проведенные исследования позволяют сделать вывод, что количество грузовых автосервисов на данный момент в два - три раза меньше, нежели требуется, исходя из количества автомобилей данного класса. Из-за сложившейся ситуации значительная часть автомобилей эксплуатируется в неисправном состоянии.

Краткое описание концепции

Грузовой автосервис, пример организации которого представлен в этом бизнес-плане, необходимо зарегистрировать как ИП. Выбор системы налогообложения очевиден – только «вмененка» (ЕНВД) с налоговой ставкой в размере 15%. К тому же есть шанс, что в отдельных регионах эта ставка будет со временем снижена, вплоть до 7,5% – этот вопрос сейчас рассматривается на законодательном уровне. В настоящее же время ни один субъект РФ не может похвастаться таким снижением ставки. При регистрации грузового автосервиса целесообразно будет выбрать такие коды ОКВЭД, как:

45.20 «Техническое обслуживание и ремонт автотранспортных средств».

45.20.1 «Техническое обслуживание и ремонт легковых автомобилей и легких грузовых автотранспортных средств».

45.20.2 «Техническое обслуживание и ремонт прочих автотранспортных средств».

45.32 «Торговля розничная автомобильными деталями, узлами и принадлежностями».

Маркетинговый план

Разумная система маркетинга и продвижения, направленная на привлечение клиентов, является залогом успешного старта грузового автосервиса и его последующего активного развития. Примерный маркетинговый план должен быть в меру дерзким и включать в себя следующие пункты:

Масштабная рекламная кампания в большинстве доступных СМИ – газетах, журналах, радиостанциях и на местном телевидении (если таковое имеется).

Создание интернет-странички грузового автосервиса с функцией онлайн-записи на ремонт и обслуживание.

Продвижение в известных поисковых системах по средне- и низкочастотным региональным запросам, а также приобретение пакетов контекстной рекламы.

Система вышеперечисленных маркетинговых ходов обеспечит привлечение большого количества клиентов уже в первые недели работы грузового автосервиса.

Средняя стоимость обслуживания на грузовой СТО для одного клиента составит 4000 рублей. Количество клиентов в день в первый год работы грузового автосервиса в маленьком городе не превысит 5 человек. Соответственно, ежедневная выручка предприятия составит около 20 000 рублей. В месяц же грузовой автосервис будет приносить порядка 600 тысяч рублей выручки. Некоторую часть этой суммы будет составлять доход от розничной продажи автозапчастей и различных расходных материалов для автомобилей.

Производственный план

Для размещения грузового автосервиса потребуется арендовать помещение площадью не менее 400 кв. метров. Три четверти этой площади уйдут под ремонтные боксы, а остальные 100 «квадратов» разделят между собой офис руководства и розничная точка продаж. Грузовой автосервис нужно оборудовать противопожарной сигнализацией с системой экстренного пожаротушения, так как ремонтные работы подразумевают использование пожароопасных материалов и устройств.

Персонал и график работы

График работы грузового автосервиса не подразумевает наличия выходных дней. Максимальные «послабления», которые может себе позволить СТО, – это сокращенные рабочие смены в субботу и воскресенье. Наиболее рациональный вариант графика работы грузового автосервиса выглядит так:

Понедельник – пятница с 09:00 до 19:00.

Суббота – воскресенье с 09:00 до 15:00.

Два-три дня в месяц автосервис стоит закрывать на профилактическое и санитарное обслуживание.

Возможные риски

Открытие грузового автосервиса в провинциальном городе с населением от 100 до 300 тысяч человек – бизнес, который должен строго выстраиваться по принципу «семь раз отмерь – один раз отрежь». Можно выделить несколько главных факторов риска, которые могут серьезно нарушить полноценную работу грузового автосервиса:

Открытие автосервисов-конкурентов, с более выгодными условиями по обслуживанию и ремонту грузовых авто.

Нестабильность политической и экономической ситуации в стране и мире.

Повышение стоимости коммунальных услуг.

Увеличение цен на бензин и другие ГСМ.

Возникновение дефицита запчастей из-за роста таможенных сборов.

Чтобы минимизировать вышеозначенные риски, необходимо максимально поднять планку качества предоставляемых услуг, при этом стараясь держать

цены на приемлемом уровне. Тогда при возникновении форс-мажорных обстоятельств любого рода в разы повышаются шансы удержать бизнес на плаву.

Этапы организации

1. Регистрация ИП 8000 рублей

2. Помещение: аренда в 500 вк м городской округ Краснодар, хутор Ленина цена 100 000 рублей в месяц

3. Оснащение автосервиса.

4. Кадровый вопрос.

5. Реклама и продвижение.

Инвестиционная потребность проекта и финансовое обоснование:

Структура выручки	
Подъемники	500 000
Покрасочные камеры	375 000
Яма	100 000
Шиномонтаж	60 000
Мойка	130 000
Стенд диагностики	180 000
Химчистка, перетяжка	63 000
Жестяной цех	750 000
Сход-развал	260 000
Итог	2 459 000

Постоянные издержки:

Постоянные издержки	руб./мес.
Аренда	100 000
Коммунальные платежи	40 000
Вода	20 000
Вывоз мусора	2 000
Инструмент	20 000
Текущий ремонт	30 000
Реклама	25 000
Непредвиденные расходы	35 000
Итог	

Фонд оплаты труда	з/п	количество
Директор	45 000	1
Бухгалтер	40 000	1
Менеджер	35 000	1
Слесарь	40 000	3
Мастер покрасочной камеры	40 000	3
Мастер на яме	40 000	3
Работник шиномонтажа	40 000	2
Работник мойки	40 000	3
Мастер стенда диагностики	42 000	1
Работник по перетяжке и химчистке	40 000	2
Работник стенда сход-развал	42 000	1
Мастер жестяного цеха	40 000	2
Итог	484 000	23

Специалисты грузового автосервиса будут выполнять следующие работы:

Кузовной ремонт;

Ремонт ходовой части;

Ремонт топливной системы;

Установка и ремонт сигнализации;

Ремонт двигателя;

Ремонт электрооборудования автомобиля.