

Министерство науки и высшего образования РФ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Магнитогорский государственный технический университет
им. Г.И. Носова»

Бизнес проект высокотехнологического
предприятия по сервисному обслуживанию
автомобилей
Автосервис «ООО РемАвто»

Выполнил: студенты гр. ГД-16-4
Таскаранов А.С., Хайретдинов Э.Р., Титов
Е.В., Буркутбаев А.Ж.

Руководитель: Симаков Д.Б.



Магнитогорск, 2019



Автосервис «ООО РемАвто»

- Мы считаем, что создание гаража-стоянки с комплексом технического обслуживания автомобилей во многом улучшит ситуацию с обеспечением г. Магнитогорска местом стоянки, ремонта и сервисного обслуживания автомобилей. В данном бизнес-плане мы рассмотрим открытие автосервиса.





Бизнес-модель Остервальда

<p>1) Рубиком - инвестиционная компания</p> <p>2) Медиа-группа Знак - телекомпания рекламное агентство</p> <p>3) Трест магнистрой-строительная компания</p>	<p>Предоставляем услуги комплексного ремонта автотранспорта</p> <p>Автомастерская «РемАвто» включает в себя: парковку(15 машино-мест), 2 бокса с 4 ямами, доп услуги(автомойка, эвакуатор)</p>	<p>Нашим клиентам мы предоставляем качественный, быстрый и недорогой ремонт автотранспорта. Решаем проблемы, связанные с транспортом. Удовлетворяем потребности качественного ремонта транспорта.</p>	<p>Акции и скидки для постоянных клиентов. Запись клиентов онлайн</p> <p>Мы будем создавать группы в соцсетях, давать контекстную рекламу, делать скрытую рекламу на форумах</p>	<p>Предоставляем услуги ремонта и обслуживания всем автовладельцам</p>
---	--	---	--	--

Расходы в течение года примерно составят **7497240 руб.**

Итого, суммарный доход фирмы за год планируется на уровне: **1769000x12=21228000руб.**



Миссия и цели предприятия

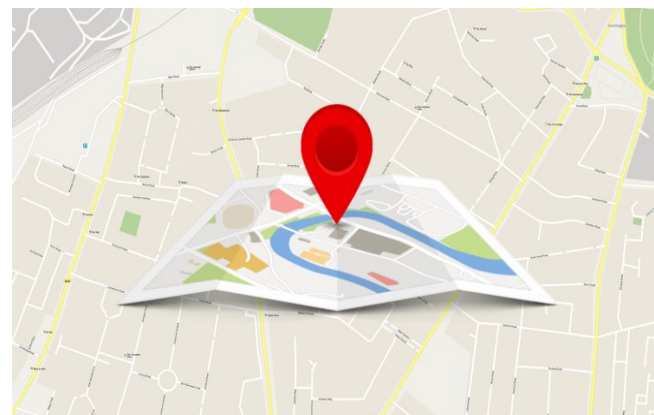
Миссией предлагаемого к инвестированию предприятия является создание в Челябинской области высокотехнологического предприятия по сервисному обслуживанию автомобилей, отличающегося недорогими ценами и отличным качеством предоставляемых услуг, что позволит вывести автомобильный сервис области на новый качественный уровень.

Целью предприятия является строительство, оборудование, организация производственного процесса технического обслуживания автомобилей, как можно более полнофункционального, совмещающего в себе возможности автосервиса с возможностями аренды площадей под стоянку автомобиля. Краткосрочными целями предприятия является завоевание достаточного сегмента рынка и формирование устойчивого имиджа фирмы.



Основные факторы успеха автосервиса:

- Низкая себестоимость услуг;
- Стабильный высокий спрос;
- Широкий спектр услуг;
- Доступное местоположение;
- Высококвалифицированные специалисты;
- Высокое качество обслуживания.





Основные функции автосервиса

- ООО «РемАвто» на базе гаража со стоянкой на 15 машино-мест в состоянии обеспечить текущий и плановый ремонт авто-мото-техники в 2-х боксах с 4-мя ямами (или подъемниками) в агрегатном, моторном и других цехах, дополнительными автоуслугами: автомойкой, стоянкой на контрольной основе.
- По мере завоевания рынка ООО «РемАвто» рассчитывает:
 - обеспечить эвакуацию и транспортировку автомобилей;
 - организовать куплю-продажу с заменой старого автомобиля на новый;
 - вытеснить с рынка или «поглотить» более мелких частных предпринимателей г. Магнитогорска.
- Специализация на кузовном ремонте, покраске, как наиболее доходном виде услуг, специализация на ремонте двигателей, замене прокладок, ремней сцепления, элементов и подвесок, коробок передач и т.д. Особенно в частном и мелком секторе; специализация на продаже масла и замене фильтров;



Анализ внешних и внутренних факторов

Динамика реализации платных услуг за 2019- 2021 гг. в сопоставимых ценах, в % к предшествующему году

Показатели	2019 н% к объему	2020 н% к 2019	2021 н% к объему	2022 н% к 2021	2022 н% к объему	2022 н% к 2019
1	2	3	4	5	6	7
Объем платных услуг:	100	99,5	100	98,2	100	75,5
Предприятия из них:	78,8	93,0	69,8	98,5	69,6	82,3
Крупными. средними	45,9	80,2	42,6	99,0	42,3	80,5
Малыми	12,1	99,7	11,8	84,1	13,8	83,9
Физическими лицами	28,2	103,3	30,2	97,5	30,4	35,2

Таким образом, анализ приведенных выше статистических данных показывает, что в последние годы в области наблюдается значительный рост и развитие бытовых услуг населению, в том числе и услуг по ремонту и обслуживанию автомобильной техники.



Потребность в кадрах, фонд оплаты труда

Квалификация	Должность	Кол-во	Оклад	Всего
Управленческий персонал				
	Генеральный директор	1	60000	60000
	Коммерческий директор	1	46000	46000
	Главный механик	1	35000	35000
	Главный бухгалтер	1	30000	30000
Производственный персонал				
автомеханик	механик участка диагностики	2	27000	54000
автомеханик	механик участка вулканизации	2	25000	50000
автомеханик	слесарь ремонтного участка	2	21000	42000
техник	техник участка окраски	2	16000	32000
техник	техник автомойки	2	14000	28000
техник	кладовщик	1	13000	13000
Обслуживающий персонал				
-	сторож	3	8000	24000
-	уборщик территории	2	6000	12000
ИТОГО		20		426000

Таким образом, фонд оплаты труда составляет 426000 руб.



Стимулирование сбыта и рекламная деятельность

Основным методом привлечения клиентов мы считаем (конечно, наряду с ее оптимальной ценой и качеством) грамотную организацию сервиса, что включает в себя:

- предоставление сервисных гарантий не менее 6 мес. со дня оказания услуги,
- предоставление возможности в случае необходимости доставки а/м к месту ремонта,
- применение гибкой системы скидок для потребителей, постоянно пользующихся услугами нашей фирмы,
- возможность предоставления услуг по прямым договорам с транспортными предприятиями,
- максимальное обеспечение необходимых потребителю сроков ремонта,
- систематическая оценка качества сервиса через анкетирование (возможно, «Книги отзывов» и другой формы «обратной связи» с потребителями услуг),
- обеспечение постоянного совершенствования средств и методов обслуживания потребителей,
- широкая рекламная деятельность.



Финансовый план

Исходя из количества устанавливаемого оборудования, рабочих мест, количества арендованных гаражей и платных стоянок, а также среднего уровня цен на услуги, определенного на основе анализа цен конкурентов, производственный план и объем денежных поступлений определяется на следующем уровне.

Доходы предприятия, руб. в мес.

	Наименование	Цена	Количество	Сумма
1.	Реализация гаражей	300000	4	1200000
2.	Аренда гаражей	2000	40	80000
3.	Плата за место стоянки	1000	150	150000
4.	Услуги автомойки	200	210	42000
5.	Уборка салона а/м ручная	300	210	63000
6.	Диагностика двигателя	800	50	40000
7.	Регулировка сход-развала	400	50	20000
8.	Шиномонтаж. балансировка	300	90	27000
9.	Установка электрооборудования. сигнализации	1000	20	20000
10.	Замена масел	300	90	27000
11.	Агрегатный ремонт. средн. знач.	2000	50	100000
	ИТОГО			1769000

Итого, суммарный доход фирмы за год планируется на уровне:
 $1769000 \times 12 = 21228000$ руб.



Первоначальные расходы

	Наименование	Сумма
1.	Проектно-сметная документация	100000
2.	Получение разрешительной документации на строительство	50000
3.	Аренда земли	8000000
4.	Строительство платной автостоянки	500000
5.	Освоение площадки под строительство второй очереди	375000
6.	Руководство подготовкой производства	25000
7.	Разработка и предоставление проекта .	50000
	ИТОГО	9100000

Итого, первоначальные расходы фирмы планируется на уровне: 9100000 руб.



Издержки

Постоянные издержки, руб. в месс.:

	Наименование	Сумма
1.	Погашение банковского кредита	200000
3.	Оплата труда работников	426000
4.	Отчисления из з/п	127800
5.	Коммунальные платежи	20000
6.	Амортизационные отчисления	37500
	ИТОГО:	811300

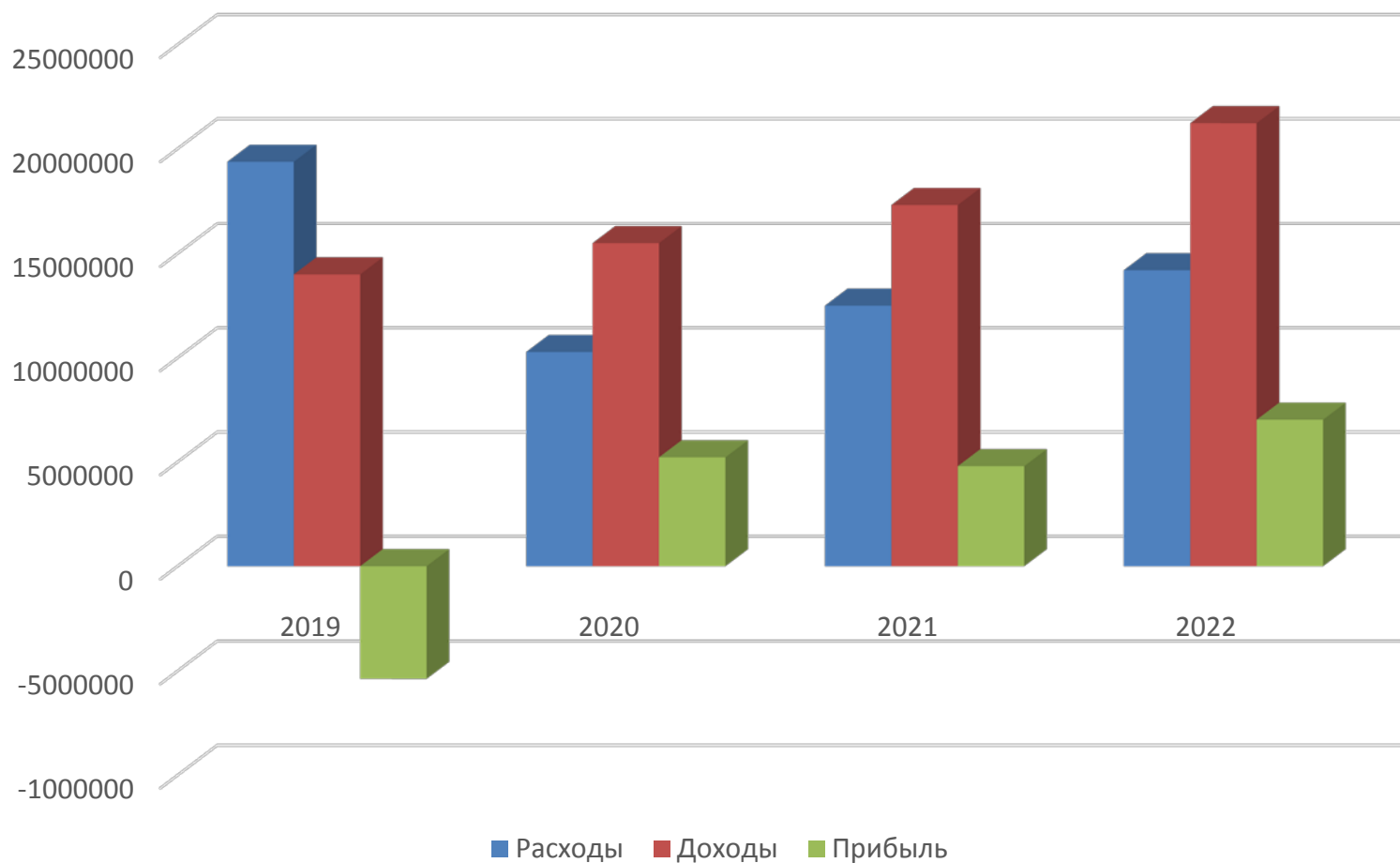
Переменные издержки

	Наименование	Сумма
1.	ГСМ	75000
2.	Расходные материалы	37500
3.	Транспортные расходы	7500
4.	Информационные услуги сторонних организаций	5000
5.	Аренда техники у коммунальных служб	5000
6.	Непредвиденные расходы	5000
	ИТОГО	135000

Расходы в течение года примерно составят
 $811300 * 12 + 135000 * 4 = 10275600$ руб.



Динамика финансовых результатов



Срок окупаемости проекта составляет 3 года



Анализ деятельности предприятия

Возможности:

1. Формирование устойчивого имиджа фирмы
2. Постепенное снижение уровня цен
3. Применение новых форм обслуживания

Сильные стороны:

1. Высокое качество услуг
2. Высокая квалификация персонала
3. Комплексность услуг
4. Сильная маркетинговая политика

Угрозы:

1. Ограниченная емкость рынка
2. Возможные депрессивные сдвиги в регионе
3. Выход на рынок новых конкурентов

Слабые стороны:

1. Наличие большого числа конкурентов
2. Большие издержки
3. Необходимость завоевания уже занятого рынка



Спасибо за внимание