

Аннотация: Статья раскрывает вопросы, связанные с составлением бизнес-плана автосервиса. Особое внимание уделено расчетам, анализу актуальности идеи, рынка, конкуренции, регистрации предприятия.

Бизнес-план автосервиса с расчетами: скачать готовый пример

Открытие бизнеса требует не только много затрат, но и детального изучения основных аспектов предпринимательской деятельности. Лучшим способом проанализировать рынок, конкурентов, спланировать процесс производства является составить бизнес-план.

Бизнес-план автосервиса в обязательном порядке должен включать в себя расчеты прибыли и убытков, размер первоначальных инвестиций, организационный и производственный план.

Скачать готовый бизнес-план автосервиса

Зачастую составить собственный проект довольно сложно. Поэтому начинающим предпринимателям рекомендуется скачать готовый бизнес-план автосервиса.

Пример бизнес-плана можно взять за основу. В таком случае будет легче произвести расчеты, проанализировать затраты, риски. Начиная предприниматель не упустит из виду главные аспекты, на которые необходимо обращать внимание при открытии бизнеса с нуля.

Пример бизнес-плана автосервиса

Пример бизнес-плана автосервиса предполагает создание гаража или комплекса помещений, где будут оказываться услуги по обслуживанию транспортных средств.

Начинать бизнес с нуля довольно сложно. Поэтому на первом этапе рекомендуется создать небольшое предприятие, а затем расширять его.

Актуальность идеи и анализ рынка с оценкой конкурентов

По статистике ежегодно россияне приобретают более 5 млн. автомобилей и других транспортных средств. Эта цифра не перестает расти.

Не все автовладельцы способны самостоятельно обслуживать транспорт. Именно поэтому открытие автосервиса в России – это актуальная идея на сегодняшний день.

Автосервисы пользуются популярностью, как в крупных городах, так и в небольших поселениях. Единственным недостатком является высокий уровень конкуренции. Например, на начало 2019 года в России насчитывают более 10 000 единиц предприятий, занимающихся обслуживанием транспортных средств.

Поэтому, прежде чем открывать автосервис требуется детально проанализировать рынок и оценить конкуренцию в планируемом месте расположения предприятия.

Анализируя рынок и конкуренцию необходимо рассчитать количество владельцев транспортных средств и общий объем автосервисов.

Например, в Москве насчитывают около 4 млн. автомобилей при 2 300 действующих предприятий, занимающихся их обслуживанием. В среднем, на каждый автосервис приходится 1739 единиц транспорта.

Каждый автосервис ежедневно готов принять от 30 до 500 клиентов. Все зависит от объемов производства конкретного предприятия. В связи с загруженностью автосервисов не все клиенты могут получить быстрое обслуживание. Кроме того, рост спроса на начало 2019 года составляет 4% в месяц.

Исходя из этого, можно сделать вывод, что идея открытия автосервиса останется актуальной еще много лет. А с конкуренцией можно бороться простыми методами: качественным и быстрым обслуживанием клиентов.

Пример с расчетами и анализ рисков

Прежде чем открыть автосервис требуется рассчитать уровень первоначальных и текущих затрат.

Для организации одного небольшого гаража потребуется потратить от 2 000 000 до 5 000 000 рублей.

| Первоначальные затраты | | Текущие расходы, в мес. | |
|--|--------------------|--|--------------------|
| Вид | Сумма, в тыс. руб. | Вид | Сумма, в тыс. руб. |
| Регистрация предприятия | 10 | | |
| Аренда помещения | 100 | Закупка запчастей | 200 |
| Закупка основных средств | | Приобретение расходных материалов | 80 |
| Камера для окраски и подготовительный пост | 990 | Аренда помещения | 100 |
| Подъемник | 90 | Заработная плата сотрудникам | 400 |
| Станок для проточки тормозных дисков и барабанов | 30 | Организационные расходы | 30 |
| Ресивер | 290 | Непредвиденные затраты | 50 |
| Стенд сход-развала | 310 | Коммунальные платежи (свет, вода и т.д.) | 30 |
| Оборудование для замены масла | 22 | Прочие расходы | 50 |
| Шиномонтажное оборудование | 250 | | |
| Мелкие инструменты, ключи | 110 | | |
| Расходные материалы | 32 | | |
| Мебель и оргтехника | | | |
| Письменный стол | 10 | | |
| Мебель для посетителей (диван, кресла, стулья) | 50 | | |

| | | | |
|--|--------------|---------------|------------|
| Мебель для персонала (шкафчики для раздевалки, стулья, стол) | 40 | | |
| Кулер | 20 | | |
| Оргтехника и расходные материалы | 110 | | |
| Заработная плата сотрудникам за 1-й месяц | 400 | | |
| Реклама | 100 | | |
| Прочие расходы | 300 | | |
| Итого: | 3 264 | Итого: | 940 |

При разработке бизнес-плана автосервиса важно оценить возможные риски. К ним относят:

- 1. Ценообразование и инфляция.** При расчете прибыли и убытков будущий предприниматель принимает во внимание действующие цены на сырье, оборудование и материалы. На основании этого устанавливаются цены на услуги. Однако в связи с инфляцией стоимость работ возрастает, что не благоприятно сказывается на общей деятельности предприятия.
- 2. Недостаточная квалификация персонала.** При открытии автосервиса технически невозможно проверить навыки и умения нанимаемых работников. Предприниматель основывается на стаже работы, документах о получении специальности. Однако есть риск нанять специалистов, не имеющих достаточной квалификации для выполнения тех или иных работ. В связи с этим качество и скорость оказываемых услуг снижается, что сказывается на общем положении предприятия.
- 3. Задержка поставки сырья, оборудования, запасных частей.** В связи с неорганизованностью поставщиков, сроки выполнения работ увеличиваются. Иногда снижается качество оказываемых услуг, на что влияет поставка дефектных материалов.
- 4. Изменение условий конкуренции.** Если рядом с автосервисом откроется предприятие, оказывающее схожие услуги, есть риск потерять часть клиентов.
- 5. Дорожные работы.** Проведение дорожных работ скажется на деятельности предприятия. Ведь его клиенты – это владельцы автотранспорта, которые добираются до места непосредственно на автомобилях. Если привычный путь клиентов будет перекрыт, мало кто будет искать другие возможности попасть в автосервис.

Выбор концепции

Дальнейшее развитие автосервиса напрямую зависит от правильного планирования бизнеса. Важно целесообразно направить инвестиции в подсистемы предприятия.

| Наименование этапа развития автосервиса | Наименование оказываемой услуги | Направление инвестиций |
|---|---|---|
| Создание слесарной мастерской | Техническое обслуживание, ремонт транспортных средств | Приобретение оборудования, основных средств |

| | | |
|--|---|---|
| Открытие авторемонтной мастерской | Техническое обслуживание, ремонт транспортных средств | Приобретение оборудования, основных средств, запасных частей |
| Организации станции ТО | Техническое обслуживание, ремонт транспортных средств, услуги автосервиса, обслуживание клиентов | Приобретение оборудования, основных средств, запасных частей, организация инфраструктуры для клиента |
| Выбор концепции | | |
| Концепция расширенного продукта | Реализация транспортных средств, запасных частей к автомобилям, обслуживание, ремонт | Приобретение автомобилей, оборудования, технического оснащения, запасных частей, а также создание инфраструктуры для клиентов |
| Концепция управления отношениями с клиентами | Продажа ТС, запасных частей, услуги авторемонтной и слесарной мастерской | Закупка оборудования, основных средств, сырья, запасных частей, создание инфраструктуры, а также создание условий лояльности для постоянных и новых клиентов |
| Концепция заботы об автомобиле | Продажа ТС, запасных частей, услуги авторемонтной и слесарной мастерской | Закупка оборудования, основных средств, сырья, запасных частей, создание инфраструктуры, организация мобильного сервиса, дополнительных услуг (склад для хранения покрышек, помещение для стоянки ТС) |
| Концепция заботы о клиенте | Реализация транспортных средств, запасных частей к автомобилям, обслуживание, ремонт, забота о ТС без участия клиента | Закупка оборудования, основных средств, сырья, запасных частей, создание инфраструктуры, организация мобильного сервиса, дополнительных услуг (склад для хранения покрышек, помещение для стоянки ТС), создание условий лояльности для постоянных и новых клиентов. |

Таким образом, при открытии автосервиса важно позаботиться о концепции бизнеса. Не стоит забывать о том, что клиент ценит: