

БИЗНЕС-ПЛАН



Бизнес-план открытия станции технического обслуживания



2014 г.

Адаптация данного бизнес-плана возможна под любой проект на территории России и СНГ.

*К данному бизнес-плану прилагается **финансовая модель** в отдельном файле, которая позволяет с легкостью выстроить новый финансовый план методом ввода соответствующих данных.*

Идея проекта: открытие станции по ремонту и техническому обслуживанию автотранспорта в г. Москва.

Цели проекта:

- открытие современного сервисного центра;
- достаточное и надежное обеспечение потребностей на оказание сервисных услуг, а именно – годового технического осмотра, ТО1 и ТО2;
- увеличение занимаемой рыночной ниши по оказанию указанного вида услуг, в городе и за его пределами;
- оптимизация прибыли с целью обеспечения окупаемости в кратчайшие сроки;
- поддержание качества услуг и закрепление за предприятием положительной репутации.

Уникальное торговое предложение СТО:

- круглосуточный режим работы;
- услуги по ремонту авто в кредит.

Тенденция рынка вывода проекта:

Независимые сервисы удерживают львиную долю российского рынка: фактически 50% принадлежит частным компаниям. Доля официальных дилеров постоянно снижается. Так, в 2009 году доля составляла 20%, в конце 2013 года – 17%.

Данный факт может говорить о том, что большая часть автовладельцев не удовлетворены качеством услуг дилеров и все чаще обращаются к услугам частных СТО. Поэтому с реализацией проекта можно решить частично и данную проблему.

Конкурентная среда проекта:

- автосервис «АвтоТехЦентр Барракуда»;
- автосервис «Viktaservis»;
- автосервис «РУССКИЙ»;
- автосервис «Фирма Потомак»;
- автосервис «Logic-auto».

Финансовые показатели проекта:

Финансовые показатели		
Чистая прибыль	<i>руб.</i>	***
Выручка за 3 года работы	<i>руб.</i>	***
Необходимые инвестиции	<i>руб.</i>	***
NPV	<i>руб.</i>	***
IRR месячная	<i>%</i>	***
IRR годовая	<i>%</i>	***
Период окупаемости	<i>мес.</i>	23
Дисконтированный период окупаемости	<i>мес.</i>	34

Выдержки из исследования:

Лидерами среди городов по количеству легковых автомобилей являются: Одинцово – 398 автомобилей на 1 000 жителей, Воронеж – 370, Люберцы – 353, Мытищи – 349, Красногорск – 347, Сергиев Посад – 344, Краснодар – 341, Сургут – 340, Петропавловск-Камчатский – 333, Обнинск – 330.

В среднем по стране на 1 000 жителей Российской Федерации приходится около 257 легковых машин

Средний возраст автомобиля в 2013 году в Российской Федерации приблизился к среднеевропейскому показателю и составляет *** года, что на 0,2 года больше, чем в 2008 году (данные исследования, проводимого ранее). Данный

факт может свидетельствовать о том, что российские автолюбители стали относиться с большим вниманием и бережливостью к собственным автомобилям, а также о том, что качество технического обслуживания на территории РФ позволяет водителям не менять личный транспорт в течение всего этого срока.

Содержание

Перечень таблиц, рисунков, диаграмм	4
Резюме проекта	5
Раздел 1. Описание проекта	7
1.1.Общая характеристика услуг	8
1.2.Направления услуг СТО	9
1.2.1.Капитальный ремонт дизельных двигателей автомобилей	9
1.2.2.Услуги по диагностике и промывке инжекторов	11
1.2.3.Комплексная компьютерная диагностика двигателя	13
1.2.4.Ремонт ТНВД и топливной аппаратуры дизельных двигателей	14
1.2.5.Ремонт подвески автомобиля	14
1.2.6.Услуги развал-схождение	15
1.2.7.Кузовной ремонт и покраска автомобиля	16
Раздел 2. Анализ рынка	17
2.1. Анализ рынка автомобилей Российской Федерации	17
2.2. Рынок послепродажного обслуживания автомобилей в России	20
Раздел 3. Конкурентная среда проекта	29
Раздел 4. Маркетинговый план	33
4.1. Онлайн-продвижение	33
4.2. Оффлайн-продвижение	36
Раздел 5. Производственный план	38
5.1. Здания и помещения	38
5.2. Оборудование для станции технического обслуживания	39
Раздел 6. Операционный план	54
Раздел 7. Финансовый план	56
7.1. Ценообразование проекта	56
7.2. Допущения проекта	57
7.3. План реализации	59
7.4. Объемы реализации	60
7.5. Цена реализации (стоимость услуг проекта)	61

7.6. Доходы от продаж	62
7.7. Переменные затраты	63
7.8. Постоянные затраты	64
7.9. Налоги	65
7.10. Отчет о прибылях и убытках	66
7.11. Расчет ставки дисконтирования методом WACC	70
7.12. Отчет о движении денежных средств, руб.	80
7.13. Обоснование экономической эффективности проекта	85
Раздел 8. Анализ чувствительности проекта	88
ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ «VTSConsulting»	100

Перечень таблиц, рисунков, диаграмм

ТАБЛИЦЫ

Таблица 1. Количество автомобилей Российской Федерации по году выпуска (на 01.01.2011)	18
Таблица 2. Парк легковых автомобилей в Российской Федерации (на 01.01.2013)	19
Таблица 3. Перечень основных конкурентов проекта СТО	32
Таблица 4. Основное оборудование для функционирования СТО	40
Таблица 5. Штатное расписание предприятия	54
Таблица 6. Прейскурант на основные виды работ	56

РИСУНКИ

Рисунок 1. Пример размещения наружной рекламы (биллборды) на автомагистрали	37
Рисунок 2. Внутреннее расположение объектов СТО	38
Рисунок 3. АЕ&Т F4D-4 Подъемник 4-х стоечный электрогидравлический г/п 4т.	42
Рисунок 4. Hunter PA100/17N-DSP508 Стенд «сход-развал» с 8-ю инфракрасными сенсорами	44
Рисунок 5. Titan (Konig) 78 D 00 ROLLER MAXI Универсальный стенд (станок) для правки и прокатки дисков до 19"	47
Рисунок 6. GL-1 Окрасочно-сушильная камера	49

ДИАГРАММЫ

Диаграмма 1. Динамика количества легковых автомобилей на 1 000 жителей Российской Федерации, шт.	17
Диаграмма 2. Показатели среднего возраста автомобиля в России в 2008 году и в 2013 году	22
Диаграмма 3. Распределение российского автопарка по сроку эксплуатации	23
Диаграмма 4. Разница в среднем пробеге на 1 автомобиль	24

Диаграмма 5. Использование видов топлива в российском автопарке	25
Диаграмма 6. Использование сети Интернет для приобретения автоаксессуаров	25
Диаграмма 7. Структура посещений сервисов по направлениям и форме собственности	26
Диаграмма 8. Динамика выручки, EBIT, EBITDA проекта	68
Диаграмма 9. Динамика чистой прибыли проекта	69

Благодарим Вас за оказанное доверие

и напоминаем, что:

*✓ при покупке бизнес-плана компании
«VTSConsulting» вы гарантированно получаете
консультацию специалистов, которые работали
над конкретным бизнес-планом*

*✓ в течение одного-двух часов наша команда будет
готова отвечать на все вопросы, касающиеся
структуры и содержания бизнес-плана.*

*С уважением,
команда VTSConsulting*

ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ «VTSConsulting»

Компания «VTSConsulting» была основана в мае 2010 года командой профессионалов во главе с Владиславом Цыгодой.

Владислав Цыгода – бизнес-консультант, признанный лидер в сфере бизнес-планирования на территории СНГ (по версии портала free-lance.ru), на сегодняшний день – руководитель рейтинговой консалтинговой компании.

Разработка бизнес-планов, ТЭО, инвестиционных меморандумов, финансовых моделей и бизнес-презентаций – основные направления работы команды, в составе которой работают высококвалифицированные аналитики.

Опыт команды в сфере разработки инвестиционной документации – свыше 6 лет, и сегодня «VTSConsulting» – единственная компания в Украине, которая является партнером проекта «РБК. Исследование рынков».

Команда VTSConsulting и принципы работы:

- ✓ уникальный подход к решению поставленных задач;
- ✓ безупречная репутация и высокая степень доверия клиентов;
- ✓ высокий профессионализм вне зависимости от сферы исследования;
- ✓ практический опыт работы, в том числе – в реализации сложных узкоспециализированных проектов.

**Мы высоко ценим сотрудничество с каждым нашим клиентом.
И мы гордимся своими клиентами!**

ООО "Землегодие-Инвест", ОАО "Воткинский завод", НПП "Стэлс", Государственное предприятие УкрНИИ НП "Масма", "Reproto Technologies", компания "ВОК Монтаж Сервис", ООО "PRIMAS"

компания "Петровизард", Порт Темрюк, ООО "Спецбудпроект", группа компаний "SEMPROGROUP" ООО "Максимус Констракшн", "Росмолодежь", ООО "Сисиф Сервис", ООО "Завод ТИТАН", ООО "Проджект К"

ООО "Портал Логистик", НПК "Наука", Институт проблем материаловедения им. И.Н. Францевича НАН Украины, НТУУ "КПИ", Научный парк "Киевская политехника", Правительство России, Верховная Рада Украины

– далеко не полный список тех,
кто остался доволен сотрудничеством с "VTSConsulting".

Компания "VTSConsulting" – это команда профессионалов, знания и опыт которых позволят Вам сэкономить деньги, нервы и время: подготовка инвестиционных документов займет от 4 до 10 дней.

Нас рекомендуют своим друзьям и деловым партнерам, потому что мы работаем на результат и полное удовлетворение потребностей Клиента. Таким образом, заказывая бизнес-план, информационный или инвестиционный меморандум у нас, Вы не тратитесь.

Вы инвестируете.

*С уважением,
Владислав Цыгода,
Руководитель "VTSConsulting"*