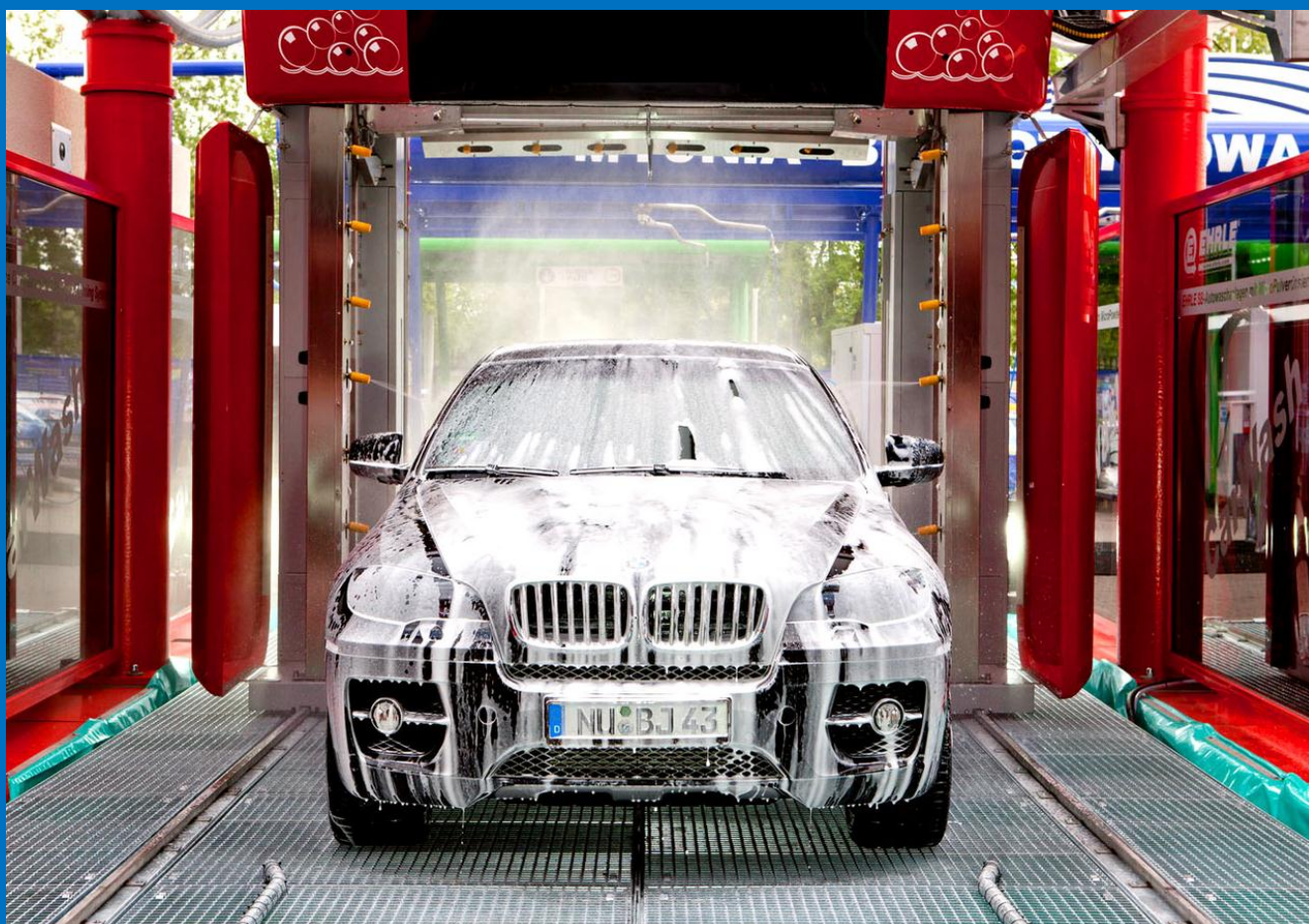


БИЗНЕС-ПЛАН



Типовой бизнес-план автомойки



2014 г.

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

Описание бизнес-плана

Идея проекта

Создание автомойки ручного типа в *** административном округе (*АО) г. Москвы, услуги которой окажутся высококачественными, доступными и востребованными для потребителей.

Рынок

*АО является самым большим за количеством населения в Москве, вторым по площади и густотой населения – это в свою очередь привело к тому, что показатели загруженности автомобилями и количества автовладельцев в этом районе Москвы самые высокие. В связи с ростом количества автомобилей в Москве средний темп роста количества столичных автомоек составляет около **%. По количеству автомоек столичный рынок занимает **% российского, а по количеству постов – *%. Большую часть рынка составляют автомойки ручного типа (**%).

Преимущества предлагаемых услуг

- наличие альтернативы: ручная или бесконтактная мойка;
- небольшое количество времени и тщательность оказания услуги;
- минимальный риск повреждения поверхности автомобиля.

Конкуренция:

На рынке автомоечных услуг *ОА представлено около *** автомоек, которые совмещают предоставление основных услуг с дополнительными, такими как чистка и химическая чистка внутренних поверхностей автомобилей, шиномонтаж, ремонт, шумоизоляция. Непрямыми конкурентами создаваемого проекта можно считать предприятия, выпускающие или реализующие автомойки ручного типа для самостоятельного ухода за автомобилем автовладельцами.

Финансы

Основные финансовые показатели проекта

| Финансовые показатели по проекту | Значение |
|-------------------------------------|----------|
| Выручка за 3 года работы | *** |
| Необходимые инвестиции | *** |
| Чистая прибыль за 3 года работы | *** |
| NPV | *** |
| IRR месячная | *** |
| IRR годовая | *** |
| Период окупаемости | *** |
| Дисконтированный период окупаемости | *** |

Выдержки из исследования

Основными услугами автомойки является ручная и бесконтактная автомойка, цены на которые варьируются в зависимости от категории автомобиля:

- 1 категория – легковые автомобили мини, малого и среднего класса;
- 2 категория – кроссоверы и легковые авто представительского класса;
- 3 категория – мультивэны и внедорожники;
- 4 категория – микроавтобусы и тяжелые внедорожники.

На российском рынке сложились благоприятные условия для открытия предприятий, связанных с обслуживанием автомобилей. Во-первых, уровень обеспеченности населения средствами передвижения ежегодно возрастает и в 2013 г. он составил уже *** автомобиля на 1 000 жителей Российской Федерации. Во-вторых, в 2014-2015 гг. производительность авторынка ожидается на **% выше, чем в 2013 г. Особенно привлекательной для открытия бизнеса такого профиля является столица, поскольку потенциальная емкость рынка оценивается в \$*** млн. При этом объем рынка составляет \$*** млн. Таким образом, рынок заполнен на **%. Кроме того, столица также лидирует по таким базовым показателям спроса, как доля автомобилистов, пользующихся услугами автомоек; по среднегодовой частоте посещения автомоек; по величине среднего чека (** руб.).

Чтобы быть конкурентоспособным на рынке, планируется, что автомойка будет предоставлять еще и дополнительные услуги по чистке салона, внутренних стекол и багажника автомобиля. Поэтому, кроме двух порталов, в которых будет проводиться мойка автомобилей, есть необходимость и в третьем, в котором будут совершаться услуги чистки. Именно два поста по оказанию автомоечных услуг является самым распространенным вариантом для открытия автомойки в Москве.

Также следует упомянуть о сезонности данного вида бизнеса, поскольку наибольший спрос – около **% – характерный для так-называемых «переходных» сезонов – осени и весны, что в свою очередь связано с загрязненностью дорог в эти периоды. Зимой и летом загруженность работы автомойки ожидается приблизительно на уровне **%.

Начальные капиталовложения в автомойку рассматриваемого типа по расчетам составляют *** тыс. руб.: эта цифра зависит от выбранного оборудования и уровня специализации помещения. Ежемесячный бюджет на маркетинг планируется в объеме *** тыс. руб.

Содержание

| | |
|---|----|
| Перечень рисунков, диаграмм, таблиц и графиков | 4 |
| Резюме | 7 |
| Раздел 1. Описание проекта | 9 |
| Раздел 2. Анализ рынка автомоечных услуг | 11 |
| 2.1. Классификация автомоек | 11 |
| 2.2. Анализ рынка автомобилей Российской Федерации | 12 |
| 2.3. Анализ целевого сегмента посетителей автомоек Москвы | 17 |
| 2.4. Анализ рынка автомоечных услуг Москвы и Московской области | 23 |
| Раздел 3. Конкуренция | 29 |
| 3.1. Основные конкуренты | 29 |
| 3.2. Непрямые конкуренты проекта «White Horse» | 32 |
| Раздел 4. Маркетинговый план | 34 |
| 4.1. Юзабилити сайта | 34 |
| 4.2. Реклама на флаерах | 36 |
| 4.3. Поисковая оптимизация сайта | 37 |
| 4.4. Контекстная реклама | 40 |
| 4.5. Продвижение в социальных сетях | 41 |
| 4.6. Бюджет на маркетинг | 42 |
| Раздел 5. Организационный план | 43 |
| Раздел 6. Финансовый план | 47 |
| 6.1. Допущения проекта | 47 |
| 6.2. План реализации | 49 |
| 6.4. Доходы от продаж | 57 |
| 6.5. Переменные затраты | 63 |
| 6.6. Постоянные затраты | 64 |
| 6.7. Капитальные затраты | 64 |
| 6.8. Налоги | 65 |
| 6.9. Отчет о прибылях и убытках | 67 |
| 6.10. Ставка дисконтирования | 70 |
| 6.11. Отчет о движении денежных средств | 80 |
| 6.12. Финансовые показатели | 83 |
| Раздел 7. Анализ чувствительности | 85 |

| | |
|--|----|
| 7.1. Изменение уровня цен | 85 |
| 7.2. Изменение размера постоянных затрат | 88 |
| 7.3. Изменение ставки дисконтирования | 90 |
| Общие выводы по проекту | 92 |

Перечень рисунков, диаграмм, таблиц и графиков

Рисунки

| | |
|--|----|
| Рис. 1.1. Категории автомобилей | 9 |
| Рис. 3.1. Карта расположения автомоек ЮАО г. Москвы | 29 |
| Рис. 5.1. Планировка помещения автомойки | 45 |
| Рис. 5.2. Схема очистных сооружений оборотного водоснабжения автомойки | 46 |

Диаграммы

| | |
|--|----|
| Диаграмма 2.1. Динамика количества легковых автомобилей на 1000 жителей Российской Федерации, шт | 13 |
| Диаграмма 2.2. Изменение производительности авторынка | 16 |
| Диаграмма 2.3. Численность населения по административным округам Москвы на 2012 г., тыс. чел. | 17 |
| Диаграмма 2.4. Соотношение числа автомобилей на 2012 г. по Москве и области | 18 |
| Диаграмма 2.5. Загруженность автотранспортом административных округов Москвы, тыс. | 19 |
| Диаграмма 2.6. Количество легковых автомобилей на 1 000 жителей г. Москвы и области | 19 |
| Диаграмма 2.7. Распределение населения Москвы по возрастным группам в 2012 г. в тыс. чел. | 20 |
| Диаграмма 2.8. Структура автовладельцев по округам Москвы, % | 21 |
| Диаграмма 2.9. Уровень заработной платы в Москве за 2011-2012 гг. руб. | 22 |
| Диаграмма 2.10. Увеличение автопарка Москвы | 23 |
| Диаграмма 2.11. Количество автомоечных комплексов в Москве и Московской области | 25 |
| Диаграмма 2.12. Частота посещений московских автомоек | 26 |

Таблицы

| | |
|--|----|
| Таблица 2.1. Классификация автомоек | 11 |
| Таблица 2.2. Количество автомобилей Российской Федерации за годом выпуска | 14 |
| Таблица 2.3. Парк легковых автомобилей в Российской Федерации (на 01.01.2013) | 14 |
| Таблица 3.1. Конкуренты автомойки | 30 |
| Таблица 3.2. Рейтинг популярности интернет-ресурсов по продаже моек для автомобилей в Российской Федерации (на 30.01.2014) | 32 |
| Таблица 4.1. Бюджет на рекламу на флаерах и бигборде | 37 |
| Таблица 4.2. Бюджет на маркетинг | 42 |

| | |
|--|----|
| Таблица 5.1. Расходы на оплату труда персонала | 44 |
| Таблица 5.2. Распределение основных площадей объекта, м2. | 45 |
| Таблица 6.1. План реализации | 49 |
| Таблица 6.2. Объемы реализации | 51 |
| Таблица 6.3. Доходы от продаж, руб. | 57 |
| Таблица 6.4. Переменные затраты, руб. | 63 |
| Таблица 6.5. Постоянные затраты | 64 |
| Таблица 6.6. Покупка оборудования для проекта | 64 |
| Таблица 6.7. Покупка мебели и бытовой техники | 64 |
| Таблица 6.8. Налоги, руб. | 66 |
| Таблица 6.9. Отчет о прибылях и убытках, руб. | 67 |
| Таблица 6.10. Расчет долгосрочной прибыли сверх CAPM для портфелей десятичных групп NYSE/AMEX/NASDAQ | 75 |
| Таблица 6.11. Алгоритм определения степени риска оцениваемой компании | 76 |
| Таблица 6.12. Алгоритм расчета премии за специфический риск | 77 |
| Таблица 6.13. Расчет ставки дисконтирования по методу WACC | 78 |
| Таблица 6.14. Отчет о движении денежных средств, руб. | 80 |
| Таблица 6.15. Финансовые показатели проекта | 84 |
| Таблица 7.1. Изменение уровня цен | 85 |
| Таблица 7.2. Изменение размера постоянных затрат | 88 |
| Таблица 7.3. Изменения ставки дисконтирования | 90 |

Графики

| | |
|---|----|
| График 2.1. Динамика роста численности населения Москвы, чел. | 21 |
| График 7.1. Динамика чистой прибыли при изменении цены услуг, руб. | 85 |
| График 7.2. Динамика NPV проекта при изменении цены услуг, руб. | 86 |
| График 7.3. Динамика IRR проекта при изменении цены услуг, % | 86 |
| График 7.4. Динамика периода окупаемости проекта при изменении цены услуг, мес. | 87 |
| График 7.5. Динамика дисконтированного периода окупаемости проекта (DPB) при изменении цены услуг, мес. | 87 |
| График 7.6. Динамика чистой прибыли проекта при изменении постоянных затрат, руб. | 88 |
| График 7.7. Динамика NPV проекта при изменении размера постоянных затрат, руб. | 88 |
| График 7.8. Динамика IRR при изменении размера постоянных затрат, % | 89 |
| График 7.9. Динамика периода окупаемости проекта (PP) при изменении постоянных затрат, мес. | 89 |

| | |
|---|----|
| График 7.10. Динамика дисконтированного периода окупаемости проекта (DPB) при изменении постоянных затрат, мес. | 90 |
| График 7.11. Изменение NPV при изменении ставки дисконтирования, руб. | 91 |
| График 7.12. Динамика изменения дисконтированного срока окупаемости (DPB) при изменении ставки дисконта, мес. | 91 |

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***

VTSConsulting – лидер СНГ на рынке бизнес-планирования

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), сегодня – 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 "Землеугодие-Инвест", компания "Петровизард", Порт ООО "Портал Логистик", НПК
ОАО "Воткинский завод", Темрюк, ООО "Наука", Институт проблем
НПП "Стэлс", "Спецбудпроект", группа материаловедения им. И.Н.
Государственное компаний "SEMPROGROUP" Францевича НАН Украины,
предприятие УкрНИИ НП ООО "Максимус Констракшн", НТУУ "КПИ", Научный парк
"Масма", "Reproto "Росмолодежь", ООО "Сисиф "Киевская политехника",
Technologies", компания Сервис", ООО "Завод ТИТАН", Верховная Рада Украины
"ВОК Монтаж Сервис", ООО "Проджект К"
ООО "PRIMAS"

– 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"