

БІЗНЕС ПЛАН

Мобільне Таксі “SOS”

- ▣ Проспект Перемоги 42 а
- ▣ Ном. тел. (044)455-55-55
- ▣ Власник – Тимофєєв С. В.
- ▣ Тел. (093)657-91-20
- ▣ Вартість проекту 2500000 гривень
- ▣ Бізнес план складений – Листопад 2012 року.
- ▣ Автор Тимофєєв С. В.

Зміст

- Галузь, фірма та її продукція.....
...3
- Фінансовий план.....
...4
- Ризики.....
...6
- Додатки.....
...7

Галузь, фірма та її продукція

- Передбачається створення диспетчерської служби таксі до 30 автомобілів (20 - водії на власних автомобілях, 10 – власний автопарк), 10 скутерів (нові переобладнанні скутери) і трьох працюючих диспетчерів. Надалі можливе розширення парку автомобілів за рахунок орендного транспорту і залучення водіїв на власних автомобілях. Варіант покупки автомобілів підприємством не розглядається.
- Служба таксі надаватиме послуги з перевезення пасажирів на автомобілях і скутерах. Схема взаємодії з потенційними клієнтами наступна:
 - - клієнт дзвонить диспетчерові;
 - - диспетчер записує координати і контактні телефони клієнта;
 - - диспетчер передає замовлення найближчому до адреси замовника водієві;
 - - водій здійснює доставку клієнта до місця призначення і отримує гроші.

Фінансовий план

Першочергові збитки:

| № | Процес | Затрати (грн.) |
|---|---------------------------------------|----------------|
| 1 | Купівля автомобілів | 1000000 |
| 2 | Купівля скутерів та їх переобладнання | 100000 |
| 3 | Радіо зв'язок | 20000 |
| 4 | Таксометри | 10000 |
| 5 | Реклама | 20000 |
| 6 | Програмне забезпечення | 60000 |

Сума складає 1210000 грн.

Щомісячні збитки

| | | |
|---|---|-------|
| 1 | Заробітна плата системному адміністратору і диспечеру | 20000 |
| 2 | Заробітна плата Бухгалтеру | 4000 |
| 3 | Затрати на послуги та інтернет | 1500 |
| 4 | Амортизація обладнання | 500 |
| 5 | Інші витрати (канцтовари, витратні матеріали, електроенергія, клінінг і так далі) | 500 |
| 6 | Оренда Приміщення та гаражу | 15000 |
| 7 | Реклама | 5000 |
| 8 | Податки | 6000 |

Сума складає 630000 грн. на 1 рік.

Тарифи на перевезення пасажирів в м. Київ

| № | Засіб транспортування | День (грн./км) | Ніч (грн./км) |
|---|-----------------------|----------------|---------------|
| 1 | Автомобіль | 2,5 | 2,25 |
| 2 | Скутер | 5 | 4,25 |

Прибуток від перевезення пасажирів:

- При перевезенні, за день, на автомобілях таксі, в середньому, пасажир проїжджає 1500 км у сумі. З них близько 1200 вдень.
- При перевезенні, за день, на скутерах таксі, в середньому, пасажир проїжджає 500 км у сумі. З них близько 450 вдень. Основним місцем заробітку на скутерах – є затори.
- Середній прибуток складатиме 6450 грн/день.
- Середній прибуток у рік складає 2354250 грн.
-
- Заробітна плата водіїв з власним автомобілем є 40% від суми місячного заробітку.
- Заробітна плата водіїв з автомобілем із автопарку є 30% від суми місячного заробітку.
- Для водіїв скутерів заробітна плата є 35% від суми місячного прибутку.
- Загальною заробітною платою за рік буде сума 800000 грн.
-
- З урахуванням купівлі палива 375000 грн за рік.

**Термін окупності бізнесу
складає 18 місяців
(враховуючи не передбаченні
ситуації).**

Ризики

- Висока конкуренція. Розкрутити таксо-бізнес в місті, яке вже ділить велика кількість конкурентів з напрацьованою базою, непросто. Якщо конкуренція дуже висока (налічується понад 20 служб таксі), то потрібно бути готовим, що бізнес буде довго збитковим: лише на рекламу доведеться вкладати до 20-50 тисяч грн. щомісячно. Можливо, залучати клієнтів доведеться зниженням тарифів, а це ще більше ударить по гаманцю.

- ▣ Наявність дебіторської заборгованості. Водії, як правило, не квапляться здавати виручку в касу. В середньому дебітор складає порядку 20% від виручки і майже третина від щомісячних витрат. З цією проблемою багато в чому допомагає впоратися хороше програмне забезпечення: облік заявок, підрахунок виручки і зняття засобів з електронного рахунку водія ведеться в автоматичному режимі. Крім того, з'являється можливість контролювати розрахунки з водіями таксі в режимі онлайн. При такому підході експерти ринку гарантують зниження дебіторської заборгованості до 2%

- ▣ Брак кадрів. Кожна служба таксі для здобуття прибутку прагне набрати якомога більше водіїв. Проте, по-справжньому гідних кандидатів на ці ролі не так вже багато. За словами гравців ринку, більшість розцінюють роботу в службі таксі як тимчасовий заробіток, тобто особливо не дорожать нею. Тому у разі, коли умови їх не владнують (підвищується відсоток диспетчерові або оренда авто, доводиться часто простоювати і так далі) переходять до конкурента. Експерти ринку радять робити ставки на тих, для кого таксі – єдине місце роботи.

Послідовність праці служби

- ▣ 1 - клієнт дзвонить диспетчерові; диспетчер записує координати і контактні телефони клієнта;
- ▣ 2 - диспетчер передає замовлення найближчому до адреси замовника водієві;
- ▣ 3 - Водій прямує до клієнта
- ▣ 4 - водій здійснює доставку клієнта до місця призначення і отримує гроші.