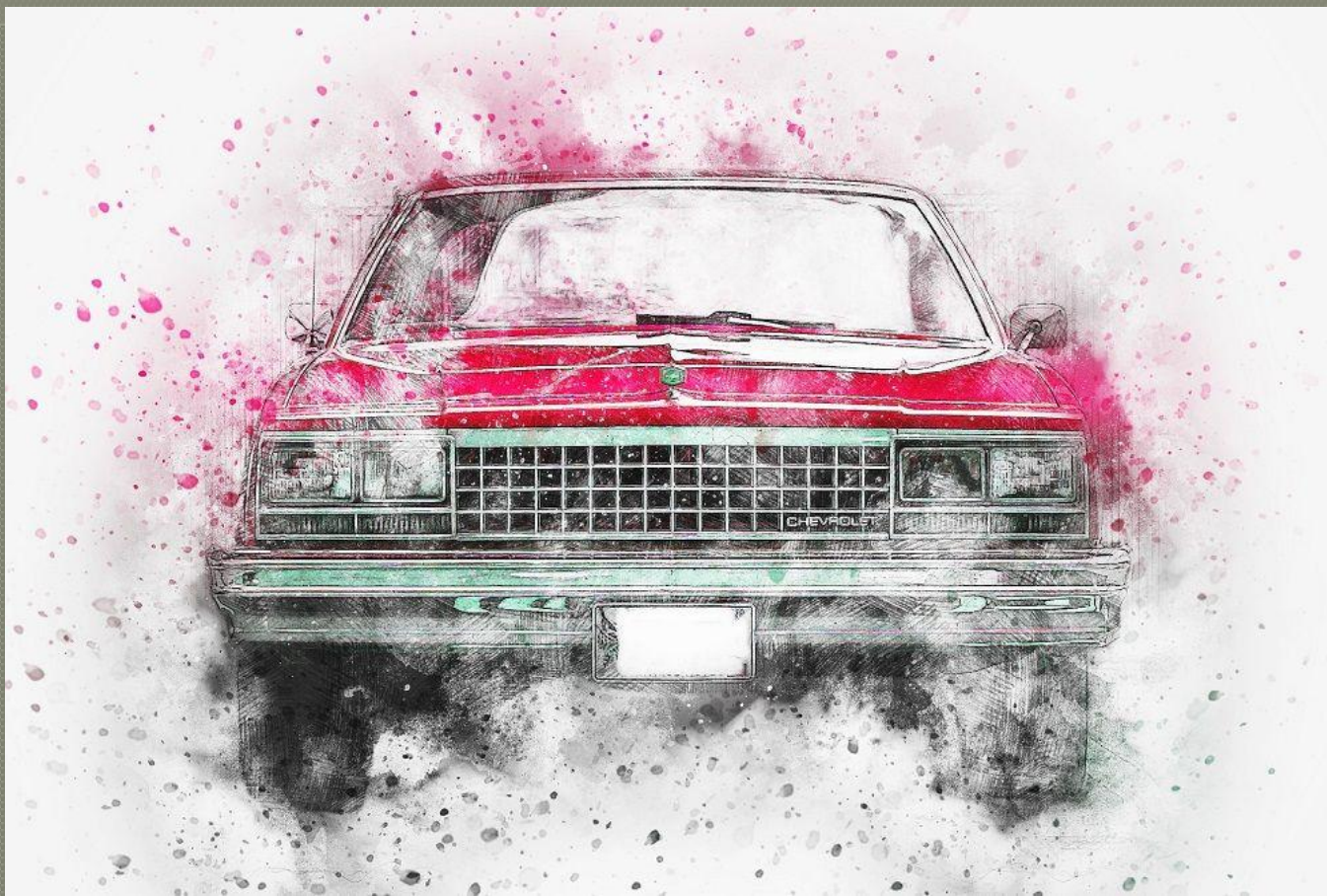


# Бизнес-план Автосервиса по покраске автомобилей



# ЦЕЛЬ ПРОЕКТА

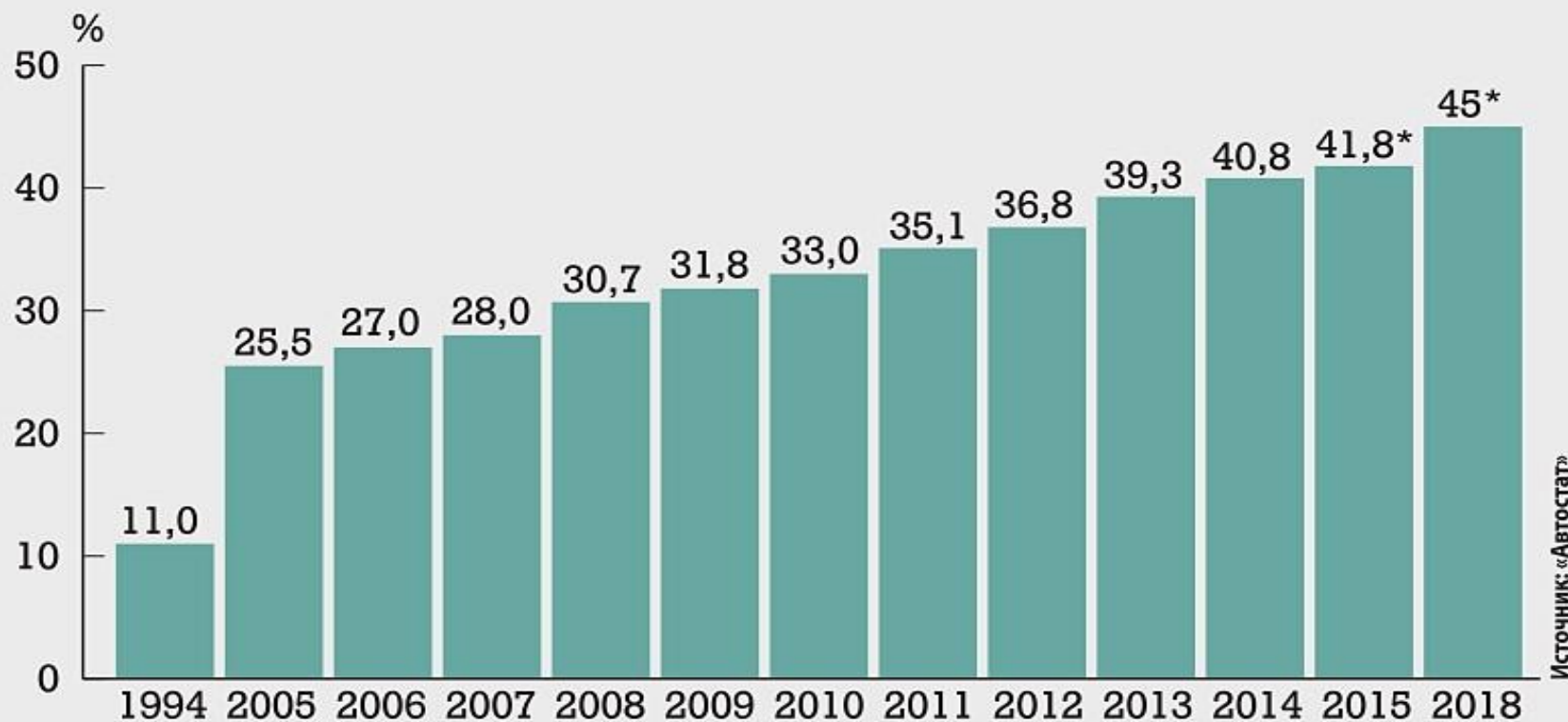
---

- Цель моего проекта – открытие сервиса по покраске автомобилей для реализации спектра доступных и качественных услуг автосервиса клиентам в городе Стерлитамак.
- В настоящее время статистика отмечает рост отечественного автопарка и увеличение продаж автомобилей. Благодаря этому возрастает спрос на услуги станций технического обслуживания автомобилей. Таким образом, открытие мастерской по покраске автомобилей является перспективным направлением бизнеса. К преимуществам следует отнести стабильный спрос на услуги, высокий уровень доходов и простые условия ведения бизнеса.
- Для реализации проекта арендуется помещение, отвечающее всем требованиям, находящееся в непосредственной близости от оживленного участка дороги. Общая площадь помещений составляет 60 кв. м.
- Объем первоначальных инвестиций составляет 300.000 рублей. Инвестиционные затраты направлены на приобретение оборудования, ремонт помещения, рекламу, закупку расходного материала и формирование фонда оборотных средств до выхода проекта на окупаемость. Основная часть требуемых инвестиций приходится на приобретение оборудования, доля которых составляет 75%. Для реализации проекта будут использованы собственные средства.

# Динамика российского автопарка легковых машин

Численность российского автопарка легковых машин, млн шт.

\* – прогноз



# ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН АВТОСЕРВИСА ПО ПОКРАСКЕ АВТОМОБИЛЕЙ

- 1-Зарегистрировать бизнес как ООО или ИП.
- 2-Определиться с участком и помещением для автосервиса.
- 3-Закупить специализированное оборудование.
- 4-Нанять квалифицированных работников.
- 5-Выбрать поставщиков и закупить расходный материал для автосервиса.
- 6-45.20 «Услуги по техническому обслуживанию и ремонту автотранспортных средств».
- **Требования СЭС предполагают оформление следующих документов для открытия автосервиса:**
  - программу производственного контроля;
  - заключение Роспотребнадзора на соответствие помещения нормам;
  - разрешение Роспотребнадзора на осуществление деятельности;
  - договоры на вывоз отходов, опасных веществ, дезинфекцию стирку спецодежды.

# **Рекламный бюджет сервиса по покраске автомобилей**

<b>Мероприятие</b>	<b>Затраты, руб.</b>
Наружная реклама	5.000
Распространение печатной рекламы	3.000
Создание собственного сайта	1.000
Реклама на местном радио	3.00/за неделю
<b>Итого:</b>	<b>12.000</b>

# Преимущества

---

- Таким образом, открытие мастерской по покраске автомобилей является перспективным направлением бизнеса. К преимуществам бизнеса относятся:
- 1- стабильная прибыль;
- 2- подходит для формата «бизнес в гараже»;
- 3- актуальное и перспективное направление, пользующееся спросом;
- 4- высокий уровень доходов;
- 5- возможность расширения спектра услуг;
- 6- простые условия организации бизнеса.

# ОПИСАНИЕ УСЛУГ СЕРВИСА ПОКРАСКИ АВТОМОБИЛЕЙ

---

- удаление ржавчины, грязи и пыли-от3.000
- Грунтование-5.000
- шлифовка и подготовка поверхности к покраске-5.000
- подбор цвета краски-от500
- нанесение краски-от10.000
- нанесение прозрачного лака на высохшую поверхность и повторная сушка3.000
- полировка покрашенной поверхности-от3.000

Ремонт	Иномарки, руб.	ВАЗ, руб.
Покраска.крыла, двери, бампера	От15.000	От5.000
Покраска капота, крыши	От15.000	От5.000
Жестяные работы	От10.000	От3.000
Стапельные работы	От20.000	От10.000
Арматурные работы	От12.000	От8.000
Локальный ремонт (ретуширование царапин, удаление сколов и вмятин)	От1.000	от700
Полная покраска автомобиля	От25.000	От20.000



# ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ

---

- - аэрография-от10.000
- - ламинирование кузова-лт5.000
- - покраска автомобиля жидкой резиной-от10.000
- - замена стекол-от1.000
- - антикоррозийная обработка автомобиля-от5.000
- - химчистка-от3.000

# оборудования для работ

---

- - рихтовочные стапели-80.00
- - комплект рихтовочного инструмента-15.000
- - детекторы для определения видов стали-1.000
- - гидравлические наборы для правки кузова-10.000
- - измерительные линейки, двух- и трехмерные системы измерения-500
- - набор для выправления вмятин на кузове без покраски-7.000
- - сварочный аппарат-7.000
- - полировальная машинка-5.000
- - комплект краскопультов-2.000
- - покрасочно-сушильная камера-50.000
- - поворотные малярные столы для окраски элементов кузова;
- - инфракрасный излучатель для сушки деталей и небольших поверхностей15.000
- - инструменты для шлифовки поверхности-8.000
- - оборудование для удаления пыли-3.000
- - компрессор-10.000

# Расходные материалы

---

- Материалы для шлифовки и полировки
- защитные изделия для качественного окрашивания и защиты деталей
- средства для герметизации
- Ёмкости для краски
- Пленки для защиты салона автомобиля при внутренних работах.

# График работы мастерской

---

- График работы мастерской – с 10:00 до 20:00, выходные - воскресенье и понедельник. Исходя из этого, формируется штатное расписание. Штат сотрудников – 4 человека, включая предпринимателя, который выполняет функции управленца, ведет бухгалтерский учет и занимается работой с поставщиками.

# Персонал

Должность	Оклад,руб	Кол-во .чел
Руководитель	20.000	1
Жестянщик-кузовщик	15.000+ 30% от сделанной работы	2
Автомольяр	15.00+30% от сделанной работы	1
Итого.	50 т.р	

# Стартовые вложения

Наименование	Сумма, руб.
Аренда за 1 месяц работы	15.000
Ремонт помещения	10.000
Комплект оборудования	213000
Стартовая рекламная кампания	12.000
Регистрация бизнеса	9.000
Расходные материалы	35.000
Итого.	294.000

# РИСКИ

---

- неудачный выбор местоположения мастерской.
- - высокая конкуренция на рынке, открытие новых точек в относительной близости,
- Нехватка квалифицированных кадров

# ПРИБЫЛЬ

---

рассчитаем средний чек и количество заказов в месяц. Средний чек автопокрасочной мастерской принимаем равным 30-50Т.Р рублей (исходя из того, что стоимость полной покраски авто составляет около 100.000рублей, а стоимость прочих услуг, которые оказываются гораздо чаще, - 30000 рублей). Количество заказов, выполненных за день работы – 2. Следовательно, в месяц объем работы – 60 заказов. Тогда месячная выручка по основному виду деятельности составит:  
 $50000 * 60 = 300\ 000$  рублей. Выйти на планируемый объем продаж планируется на 2 месяц работы благодаря активной рекламной кампании.