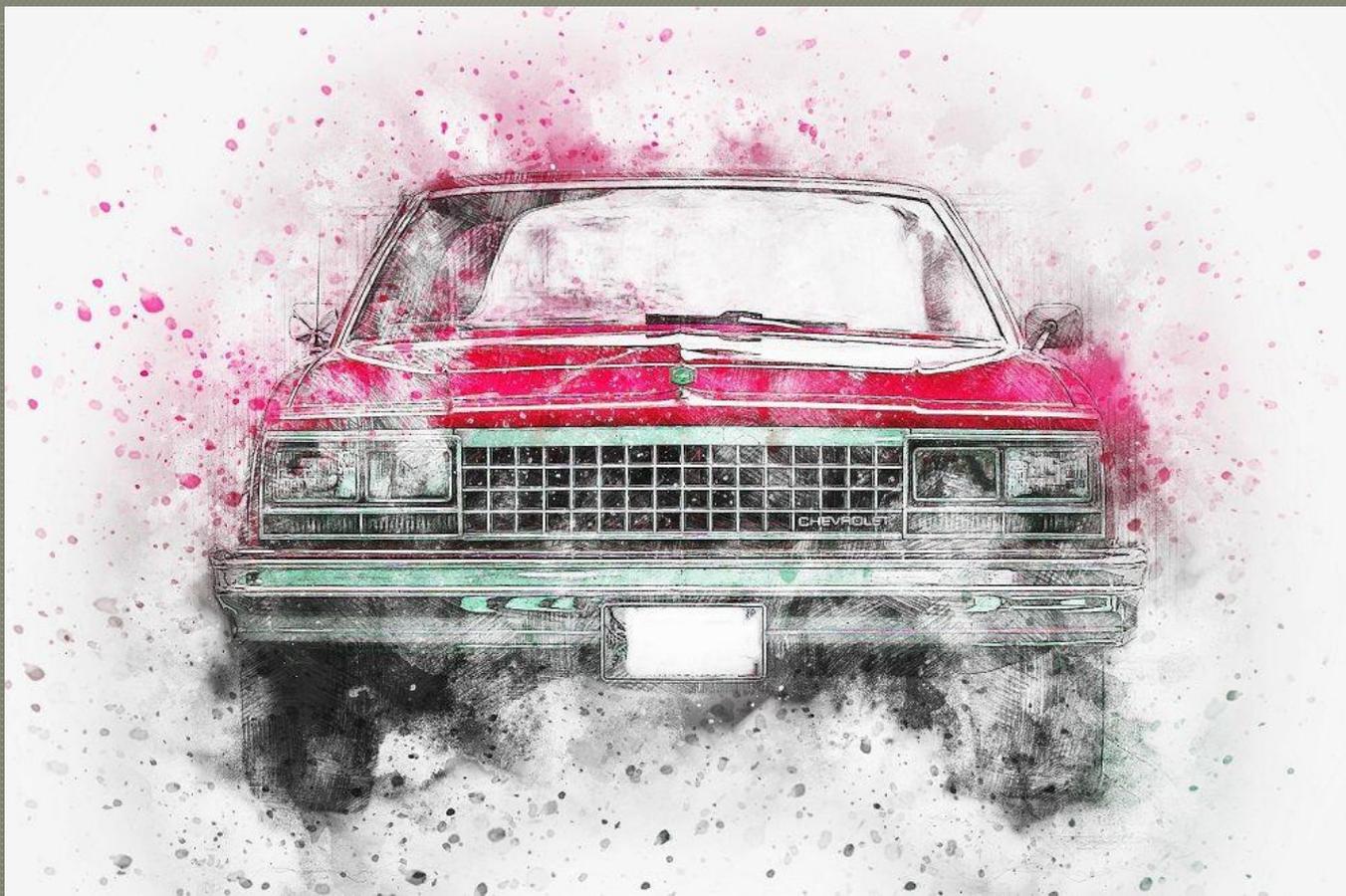


# Бизнес-план Автосервиса по покраске автомобилей



# ЦЕЛЬ ПРОЕКТА

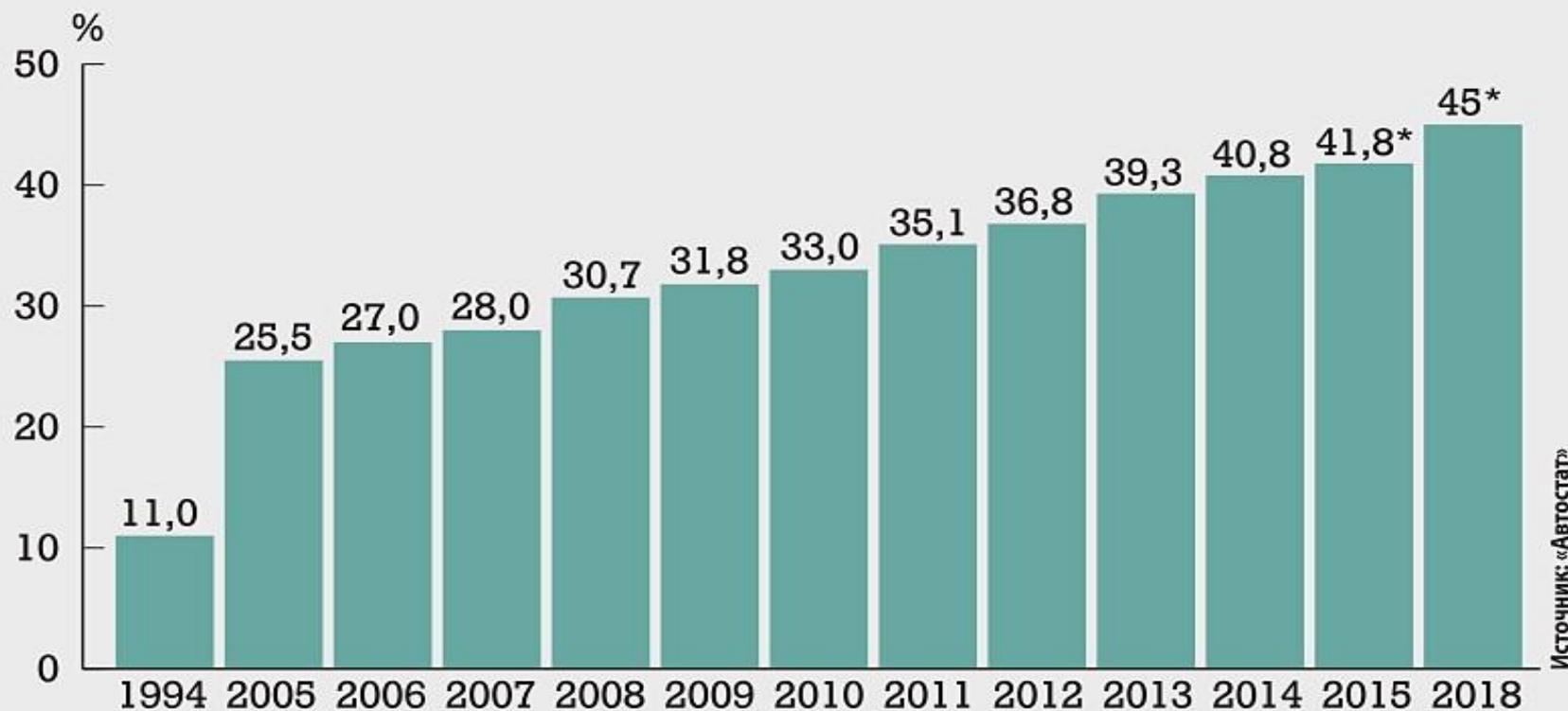
---

- 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

<b>Ремонт</b>	<b>Иномарки, руб.</b>	<b>ВАЗ, руб.</b>
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.