

Проект ООО «Вираж2»

Выполнила студентка 4 курса
группы Б-Мен 41
Якубовская Татьяна

Актуальность выбранного проекта



- Ежегодно в нашей стране растёт число автолюбителей, а соответственно и автомобилей. Ничего удивительного здесь нет, ведь езда за рулём экономит силы, время и дарит жизненный комфорт. Этот факт говорит о том, что бизнес, связанный с продажей автомобилей и запчастей к ним, будет всегда иметь успех.

Актуальность выбранного проекта



Объём рынка услуг по ТО и ремонту, млрд рублей

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИЛЕР		НЕЗАВИСИМАЯ СТО		ПОТЕНЦИАЛ РЫНКА	
российские	иномарки	российские	иномарки	российские	иномарки
4,3	44,7	17,6	55,7	62,1	79,8

Объём рынка по ведущим услугам, млрд рублей

АВТОМОЙКА	ШИНОМОНТАЖ	КУЗОВОЙ РЕМОНТ
119,7	24,2	116,1

524,2

Источник: АВТОСТАТ

www.autostat.ru

- В результате проведенного аналитическим агентством «АВТОСТАТ» маркетингового исследования «Рынок автосервиса в России», была рассчитана ёмкость рынка автосервисных услуг по легковым автомобилям в 2016 году. По 69 наиболее крупным регионам РФ, в которых числится более 97% парка легковых автомобилей, ёмкость рынка составила 524,2 млрд рублей.
 - Источник: <https://www.autostat.ru/news/28760/>
- © Автостат.

Актуальность выбранного проекта



- Не исключение и магазин автозапчастей. Однако, не зная специфики этого бизнеса, легко потерпеть крах. Поэтому к делу надо подходить взвешенно и обдуманно. Организация ООО «Виразж» имеет огромный опыт в этой сфере, ведь всё начинали с нуля.
Заметим, что открытие магазина автозапчастей – прибыльное и интересное дело и даже кризис не может оказать влияние на прибыльность данного бизнеса. Напротив, именно в кризис, когда люди стали меньше покупать новые автомобили, а больше ремонтировать уже имеющиеся, бизнес по торговле автозапчастями может выйти на новый финансовый уровень.



Устав

<i>Название проекта</i>	«ООО «Виразж» 2»
<i>Заказчик</i>	Генеральный директор розничного магазина автозапчастей.
<i>Цель заказчика</i>	Выйти на новый финансовый уровень. Повышение рентабельности организации.
<i>Результаты проекта</i>	Открытие новой торговой точки в г. Думиничи.
<i>Критерии успешности выполнения проекта</i>	<ul style="list-style-type: none">• Рост рентабельности на 45%• Выполнение плана в срок
<i>Обоснование целесообразности осуществления проекта</i>	<ul style="list-style-type: none">• низкий уровень конкуренции,• относительно высокий спрос на аналогичную продукцию. На территории города Думиничи (с численностью населения около 10 тыс. человек) не зарегистрировано ни одной организации, торгующей запчастями и аксессуарами для автомобилей, а спрос на эту продукцию там, безусловно, есть. Автомобилисты, которые приезжают в Сухиничи, во время обслуживания жалуются на отсутствие товаров и услуг в их городе, которые предоставляет ООО «Виразж».

Основные участники проекта и их интересы

<i>Наименование</i>	<i>Интересы</i>
ООО «Виразж»	Повышение прибыли.
г. Думиничи	Повышение условий для автомобилистов.

Стратегия осуществления проекта

Основные принципы:

- вовлечение в проект администрации г.Думиничи и привлечение к решению вопросов;
- придание проекту высокой социальной значимости;
- соблюдение самых жестких экологических стандартов; привлечение высокопрофессиональных подрядных организаций.

Стоимость

2-2,5млн

Сроки

Начало проекта - 5.02.2018.
Завершение проекта –1.04.2018.
Общий срок реализации проекта – 5.02.2018.-1.04.2018.(2месяца)
Периоды проекта и сроки окончания:

- подготовительный период – 5-16.02.2018.
- документация-16-29.02.2018.
- производство – 17.02.2018-29.04.2018
- подготовка к эксплуатации - 28.02.2018.
- сдача в эксплуатацию – 1.04.2018.

Общая схема структуры проекта

Проект

1. Юридические вопросы

Госпошлина

Услуги юристов

Изготовление печати

Открытие расчетного счета

Уставной капитал

2. Подбор помещения Ремонт помещения

Определение необходимой площади

Назначение ответственного

Поиск альтернатив
Проведение тендера на ремонт

Рассмотрение каждого из вариантов
Заключение договора аренды

Закупка материалов для ремонта; поиск подрядчиков.

Ремонт
Сдача в

3. Клиенты и ассортимент

Анализ рынка

Разработка ассортиментного портфеля

Утверждение портфеля

Выбор поставщиков

Закупка товара

4. Закупка оборудования

Заказ оборудования

Установка оборудования

Оборудование магазина

5. Подбор и адаптация персонала

Подбор персонала

Программное обеспечение

6. Реклама

Найм маркетолога

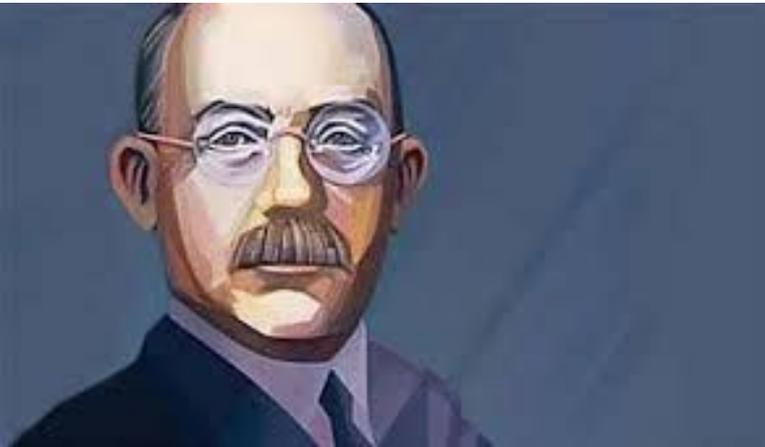
Фирменная полиграфия

СМИ

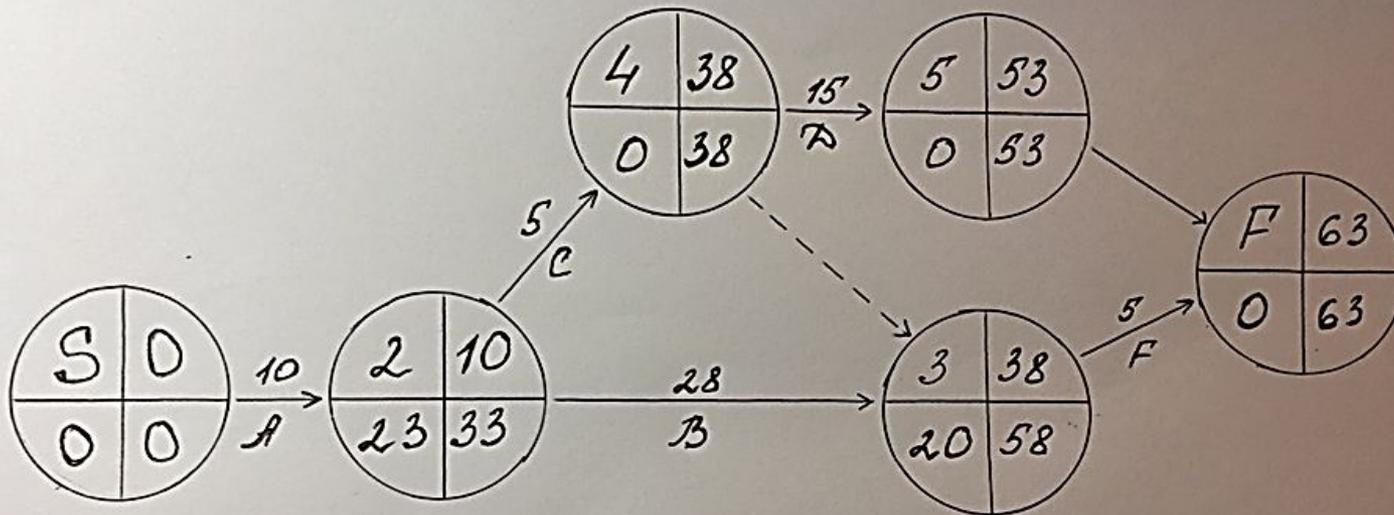
Сроки проекта

Номер работы	Предыдущая работа	Последующая работа	Продолжительность работы (дни)
1. Юридические вопросы	-	2,3,	10
2. Подбор помещения + ремонт	1	5,6	28
3. Клиенты и ассортимент	1	4	5
4. Закупка и установка оборудования	1,3	5,6	15
5. Подбор и адаптация персонала	1,2,3,4	-	10
6. Реклама	1,2,3,4	-	5

Диаграмма Ганта



Сетевой график



Бюджет

Исполнители

Номер работы	Затраты (руб)	Ответственный	Продолжительность работы (дни)
1. Юридические вопросы	19 500	Ген. Директор Главный бухгалтер	10
2. Подбор помещения + ремонт	682 000	Зам. Ген. Директора	28
3. Клиенты и ассортимент + закупка	510 000	Специалист по продажам 1	5
4. Закупка и установка оборудования	87 200	Специалист по продажам 2	15
5. Подбор и адаптация персонала	660 000	Специалист по продажам 3	10
6. Реклама	54 800	Наёмный маркетолог	5

- ИТОГО: 2 013 500руб.

Регистрация ООО

Наименование	Затраты (руб.)
Госпошлина	4 000
Услуги юристов	4 000
Изготовление печати	500
Уставной капитал	10 000
Открытие расчётного счёта	1 000
ИТОГО:	19 500

Подбор помещения + ремонт

Наименование	Затраты (руб.)
Поиск альтернатив	-
Аренда помещения	$40\,000 * 12 = 480\,000$
З/п работников	$25 * 2 = 50\,000$
Материалы для строительства	150 000
ИТОГО:	680 000

Клиенты и ассортимент

Наименование	Затраты (руб.)
З/п маркетолога за анализ рынка	10 000
Закупка товара	500 000
ИТОГО:	510 000

Подбор и адаптация персонала

Наименование	Затраты (руб.)
З/п сотрудникам	$25\ 000 * 2 * 12 = 600\ 000$
Надбавки сотрудникам, ответственные за проект	$10\ 000 * 6 = 60\ 000$
ИТОГО:	660 000

Реклама

Наименование	Затраты (руб.)
З/п маркетолога	10 000
СМИ	32 000
Плакаты, стенды в магазинах, вывески	8 000
Рекламные стенды и щиты на улицах	4 800
ИТОГО:	54 800

Оборудование

Наименование	Количество	Цена за штуку (руб.)	Затраты (руб.)
Витрина	4	5 000	20 000
Стеллаж	3	2 500	7 500
Кассовый аппарат	2	5 000	10 000
Платёжный терминал для банковских карт	2	18 000	36 000
Принтер	1	3 000	3 000
Сканер	1	2 500	2 500
Стол	2	1 500	3 000
Стул	4	800	3 200
Телефонный аппарат	1	2000	2 000
ИТОГО:			87 200



Качественная оценка рисков

№	Наименование	Низкий	Средний	Высокий
1	Юридические вопросы	X		
2	Поиск и адаптация персонала		X	
3	Ремонт помещения			X
4	Клиентская база	X		
5	Закупка и установка оборудования			X



Количественная оценка рисков

№	Наименование	Финансовые потери (руб.)	Временные потери (недели)
1	Ремонт (не менее 4-х% - критический)	80 540	На 4
2	Оборудование (не менее 3-х% - высокий)	60 405	На 3
3	Ассортимент (не менее 2-х% - низкий)	40 270	На 2



Спасибо за внимание.

