

# Бизнес план автосалона

Презентацию выполнили:  
Полетаев Денис Алексеевич  
Коваленко Максим Денисович

# ОГЛАВЛЕНИЕ

1. Возможности фирмы
  2. Описание товаров и услуг
  3. Оценка рынков сбыта продукции
  4. Конкурентоспособность фирмы и основных конкурентов
  5. Маркетинговый план
  6. Производственный план
  7. Организационный план
  8. Правовое обеспечение деятельности фирмы
  9. Финансовый план
  10. Стратегия финансирования
  11. Оценка рисков и страхования
- Приложение 1 Товарный знак
- Приложение 2 «Этапы реализации проекта»
- Приложение 3 «Ценовая политика»

# МИССИЯ

- Миссия- создание высокорентабельного торгового предприятия, приносящего владельцам прибыль, удовлетворяющего потребности клиентов в услугах приобретения и обслуживания автомобилей марки BMW разных классов и ценовых категорий.

# Раздел 1. ВОЗМОЖНОСТИ ФИРМЫ (РЕЗЮМЕ)

- Предприятие ООО «Bavaria Motors» будет заниматься оказанием услуг по продаже и ремонту легковых автомобилей. Так как бизнес-план составляется для нового предприятия, то, лучшим вариантом будет создание предприятия малого бизнеса, занимающегося специализации, тем самым будет достижимо высокое качество предоставлением услуг широкой специализации, тем самым будет достижимо высокое качество.

# Раздел 2. ОПИСАНИЕ ТОВАРОВ И УСЛУГ

## Товары

На реализацию будет предложен следующий ассортимент товаров:

- Автомобили без пробега марки BMW различных комплектаций и ценовых категорий (3-Series; 4-Series; 5-Series; 7-Series; 8-Series; X1; X3; X5; X6; X7).
- Оригинальные колесные диски производителя BMW ( r16; r17; r18; r19 ; r20; r21; r22).
- Шины обширного ассортимента размерности, рекомендуемые заводом-изготовителем BMW ( Continetal; Michelin; Advan; Nokian Tyres).

## Услуги

- Помощь при выборе автомобиля и оформления документов.
- Предоставление возможности покупки автомобилей в кредит, лизинг и Trade-in.
- Страхование автомобилей ( КАСКО, ОСАГО)
- Тест-драйв
- Организация доставки автомобиля по всей стране.
- Гарантийное и послегарантийное обслуживание автомобилей
- Диагностика и ремонт неисправностей автомобилей на дилерском оборудовании

# Раздел 3. Оценка рынков сбыта услуг

| Факторы сегментации                   | Группы потребителей        |
|---------------------------------------|----------------------------|
| Легковые автомобили                   | Частные и Юридические лица |
| Степень случайности обращения клиента | Средняя                    |
| Степень нуждаемости в услуге          | Средняя                    |
| Уровень доходов потребителей          | Средний и высокий достаток |

# Раздел 4. Конкурентоспособность фирмы и основных конкурентов

| STRENGTHS (сильные стороны)   | WEAKNESSES (слабые стороны)   |  |
|---|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"><li>• Высокое качество автомобилей</li><li>• Автомобили немецкой марки заслужившей народное признание, соответствующая потребностям выбранной целевой аудитории;</li><li>• Следование выбранной стратегии и удержание конкурентных преимуществ.</li><li>• Веб-сайт.</li><li>• Система лояльности.</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• Специфический спрос на автомобили марки BMW из-за стоимости автомобилей и их обслуживания, т.к бренд находится в высоком классе «премиум»,</li><li>• Повышение цен на автомобили в связи привязанности к иностранной валюте</li></ul> |  |
| OPPORTUNITIES (возможности)   | THREATS (угрозы)  |  |
| <ul style="list-style-type: none"><li>• Масштабируемость по всей Российской Федерации.</li><li>• Возможность работы с b2b сегментом .</li><li>• Стимулирование большого спроса на рынке.</li></ul>  | <ul style="list-style-type: none"><li>• Растущая конкуренция в данном секторе.</li><li>• Проблемы с наличием и задержки доставок автомобилях в условиях санкций.</li></ul>  |  |

# Раздел 5. План маркетинга

| Виды                                      | Реализация   | Особенности  |
|---|--|--|
| Рассылка рекламных сообщений покупателям. | Отправка сообщений через социальные сети и мессенджеры. (Вконтакте, Viber, WhatsApp) | Бесплатно. Без автоматизации затрачивает большое количество времени. Работает с уже существующими клиентами, в большинстве случаев – чтобы напомнить о нас.  |
| Вывеска                                   | Расположение вывески на арендуемом здании.   | Долговременность воздействия, неоднократность восприятия.  |
| Баннер                                    | Аренда баннера   | Высокие ежемесячные затраты. Неоднократность восприятия, широкий охват аудитории.  |
| Контекстная (поисковая) реклама           | Покупка рекламного места в поисковых системах.                                       | <p>Возможность широкого информирования об услугах и товарах.</p> <p>Потенциальный клиент реагирует на вашу рекламу практически моментально.</p> <p>Ваша реклама может быть очень четко сегментирована, вы можете выбрать точную целевую аудиторию.</p> |

# Раздел 6. План производства

## Таблица(МБП)

| Наименование                           | Количество | Цена за ед. рублей | Сумма, руб. |
|--|------------|--------------------|-------------|
| Компьютер                              | 6          | 50 000             | 300 000     |
| Принтер                                | 6          | 10 000             | 60 000      |
| Стул офисный                           | 12         | 3 000              | 36 000      |
| Диван                                  | 8          | 15 000             | 120 000     |
| Табуретка                              | 2          | 500                | 1 000       |
| Стол офисный                           | 10         | 10 000             | 100 000     |
| Шкаф                                   | 6          | 5 000              | 30 000      |
| Тумбочка                               | 10         | 4 000              | 40 000      |
| Подъёмник передвижной                  | 1          | 50 000             | 50 000      |
| Прибор для испытания эл. оборудования  | 2          | 30 000             | 60 000      |
| Комплект диагностического оборудования | 1          | 25 000             | 25 000      |

|   |          |                |                  |
|---|----------|----------------|------------------|
| <b>Слесарный верстак</b>                  | <b>3</b> | <b>18 000</b>  | <b>54 000</b>    |
| <b>Набор инструментов</b>                 | <b>3</b> | <b>15 000</b>  | <b>45 000</b>    |
| <b>Инструм. тумбочка</b>                  | <b>3</b> | <b>6 000</b>   | <b>18 000</b>    |
| <b>Подъёмник</b>                          | <b>1</b> | <b>70 000</b>  | <b>70 000</b>    |
| <b>Стенд для регулировки сход-развала</b> | <b>1</b> | <b>120 000</b> | <b>120 000</b>   |
| <b>Инструмент для кузовного ремонта</b>   | <b>1</b> | <b>25 000</b>  | <b>25 000</b>    |
| <b>Воздушный компрессор</b>               | <b>1</b> | <b>15 000</b>  | <b>15 000</b>    |
| <b>Итого</b>                              |          |                | <b>1 169 000</b> |

# Таблица прочих затрат:

| Наименование       | Количество | Цена за ед.<br>руб. | Сумма, руб. |
|--------------------|------------|---------------------|-------------|
| Отопление          |            |                     | 54 375      |
| Водоотведе<br>ние  | 90         | 29,08               | 2617        |
| Горячая вода       | 15         | 134,8               | 2020        |
| Холодная вода      | 75         | 18,92               | 1419        |
| Электроэнерг<br>ия | 3225       | 2,68                | 8643        |
| Итого              |            |                     | 69074       |

# Раздел 7. Организационный план

## Таблица «Фонд оплаты труда»

| Постоянные расходы       | Оклад  | Количество сотрудников | Сумма   | Средняя з/п в месяц на сотрудника |
|--------------------------|--------|------------------------|---------|-----------------------------------|
| Директор                 | 60 000 | 1                      | 60 000  | 183 363                           |
| Администратор автосалона | 45 000 | 2                      | 90 000  | 45 000                            |
| Менеджер по продажам     | 25 000 | 5                      | 125 000 | 49 673                            |
| Начальник ремонтной зоны | 40 000 | 1                      | 40 000  | 40 000                            |
| Автослесарь              | 25 000 | 4                      | 100 000 | 25 000                            |
| Автомеханик              | 25 000 | 4                      | 100 000 | 25 000                            |
| Охранник                 | 15 000 | 3                      | 45 000  | 15 000                            |
| Уборщица                 | 15 000 | 2                      | 30 000  | 15 000                            |
| Бухгалтер                | 35 000 | 2                      | 70 000  |                                   |
| ОСН                      |        |                        | 198 000 |                                   |
| Итого ФОТ                |        |                        | 640 000 |                                   |

# Таблица «квалификация должностей»

| Должность     | Квал. Треб.   | Должн. инструкция   |
|---------------|---|---|
| Директор      | Высшее экономическое образование, факультет: Экономика и управление.<br>Мобильность, коммуникабельность, вежливость, ответственность. | Обеспечение эффективной деятельности агентства, ведение руководства, отслеживание процессов производства услуг, обеспечение фирмы спонсорами и рекламой.                            |
| Администратор | Высшее гуманитарное образование, ответственность, вежливость, коммуникабельность.   | Осуществление эффективной и культурной встречи клиентов, обеспечение контроля за материальными ценностями.  |
| Бухгалтер     | Высшее экономическое образование, факультет: бухгалтерия.<br>Аккуратность, внимание и ответственность.                                | ведение финансово-хозяйственных операций, учета обязательств и имущества, в том числе оформление приобретения и реализации продукции, изделий, товарно-материальных ценностей и т.д |

|                                 |  |  |
|---------------------------------|--|--|
| <b>Менеджер по продажам</b>     | <b>Высшее экономическое образование, факультет: менеджмент.<br/>Ответственность, бдительность, вежливость и коммуникабельность</b> | <b>Активный поиск клиентов и развитие долгосрочных партнерских отношений, ведение клиентской базы анализ рынка, мониторинг конкурентной среды, презентаций продукции и услуг компании;</b> |
| <b>Начальник ремонтной зоны</b> | Полное или базовое общее среднее образование.<br>Профессионально-техническое образование. Ответственность.                         | Проверка качества выполнения работы.<br>Контроль проведения работ.   |
| <b>Автослесарь-Автомеханик</b>  | Полное или базовое общее среднее образование.<br>Профессионально-техническое образование.  | Выполнение основной работы по ремонту и обслуживанию автомобиля.<br>Выявление неисправностей автомобиля.   |

# Раздел 8. ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМЫ

Планируется зарегистрировать фирму по оказанию услуг по продаже автомобилей.

Основной учредительный документ является устав. Наиболее подходит организационно-правовая форма общество с ограниченной ответственностью. Основные нормативные документы порядок создания и основные признаки юридического лица является Гражданский Кодекс.

Форма собственности- частная.

Учредителем является - Физическое лицо

Полетаев Денис Алексеевич - 5020 652511

Размер уставного капитала - 10 000 руб.

# Раздел 9. Финансовый план.

## Прогноз объемов продаж

| Показатели                        | I               |                 |                 | II              | III             | IV              | За год           |
|-----------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|------------------|
|                                   | 1 мес.          | 2 мес.          | 3 мес.          |                 |                 |                 |                  |
| <b>1. Цена, руб.</b>              |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |
| Автомобили                        | 4500000         | 4500000         | 4500000         | 13500000        | 13500000        | 13500000        | 54000000         |
| Расходные материалы               | 70000           | 70000           | 70000           | 70000           | 70000           | 70000           | 70000            |
| Аксессуары                        | 15000           | 15000           | 15000           | 15000           | 15000           | 15000           | 15000            |
| Услуги по обслуживанию            | 6000            | 6000            | 6000            | 6000            | 6000            | 6000            | 6000             |
| <b>2. Реальные объемы продаж</b>  |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |
| Автомобили                        | 7               | 7               | 7               | 21              | 21              | 21              | 84               |
| Расходные материалы               | 5               | 5               | 5               | 15              | 15              | 15              | 60               |
| Аксессуары                        | 6               | 6               | 6               | 18              | 18              | 18              | 72               |
| Услуги по обслуживанию            | 28              | 28              | 28              | 84              | 84              | 84              | 336              |
| <b>3. Выручка от продаж, руб.</b> |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |
| Автомобили                        | 31500000        | 31500000        | 31500000        | 94500000        | 94500000        | 94500000        | 378000000        |
| Расходные материалы               | 350000          | 350000          | 350000          | 1150000         | 1150000         | 1150000         | 4600000          |
| Аксессуары                        | 90000           | 90000           | 90000           | 360000          | 360000          | 360000          | 1440000          |
| Услуги по обслуживанию            | 168000          | 168000          | 168000          | 504000          | 504000          | 504000          | 20160000         |
| <b>Итого</b>                      | <b>32108000</b> | <b>32108000</b> | <b>32108000</b> | <b>96514000</b> | <b>96514000</b> | <b>96514000</b> | <b>386056000</b> |

# План доходов и расходов

| Показатели                     | I            |              |              | II           | III      | IV           | За год    |
|--------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|----------|--------------|-----------|
|                                | 1 мес.       | 2 мес.       | 3 мес.       |              |          |              |           |
| <b>Выручка от продаж, руб.</b> |              |              |              |              |          |              |           |
| Автомобили                     | 3150<br>0000 | 3150<br>0000 | 3150<br>0000 | 9450<br>0000 | 94500000 | 9450<br>0000 | 378000000 |
| Расходные материалы            | 3500<br>00   | 3500<br>00   | 3500<br>00   | 1150<br>000  | 1150000  | 1150<br>000  | 4600000   |
| Аксессуары                     | 9000<br>0    | 9000<br>0    | 9000<br>0    | 3600<br>00   | 360000   | 3600<br>00   | 1440000   |
| Услуги по обслуживанию         | 1680<br>00   | 1680<br>00   | 1680<br>00   | 5040<br>00   | 504000   | 5040<br>00   | 20160000  |
| <b>Издержки, всего</b>         |              |              |              |              |          |              |           |
| Зарплата                       | 6400<br>00   | 6400<br>00   | 6400<br>00   | 1920<br>000  | 1920000  | 1920<br>000  | 7680000   |
| Отчисление на соц. нужды       | 1980<br>00   | 1980<br>00   | 1980<br>00   | 5940<br>00   | 594000   | 5940<br>00   | 2376000   |
| Реклама                        | 2000<br>00   | 2000<br>00   | 2000<br>00   | 6000<br>00   | 600000   | 6000<br>00   | 1800000   |

# Раздел 10. Стратегия финансирования

| Элементы затрат                                    | Сумма, руб.     |
|--|-----------------|
| Организационные расходы                            | 10 000 руб.     |
| Затраты на приобретение помещения                  | 9 922 000 руб.  |
| Затраты на приобретение оборудования               | 4 000 000 руб.  |
| Затраты на оплату труда и отчисления на соц. нужды | 2 000 000 руб.  |
| Затраты на рекламу                                 | 1 500 000 руб.  |
| Прочие пусковые расходы                            | 500 000 руб.    |
| Итого  | 17 932 000 руб. |

# Раздел 11. ОЦЕНКА РИСКОВ И СТРАХОВАНИЯ

| Виды рисков                         | Потери  | Принимаемые меры   |
|-------------------------------------|---|--|
| 1.Риски на начальной стадии проекта | Закупка оборудования<br>Не реализация проекта<br>Затягивание начала проекта | Формирование жесткой регламентации проекта и сроков выполнения каждого из этапов;<br><br>Достаточном для получения кредитных средств обеспечения инвестиционного проекта |
| 2.Производственные                  | Падение спроса<br>Рост себестоимости  | Введение в индивидуальные контракты условия персональной ответственности за результаты   |
| 3.Технические                       | Сбой и поломка оборудования   | Строгое соблюдение и контроль режимов эксплуатации   |

# Приложение 1 «Товарный знак»



# Приложение 3. Ценовая политика

| Наименование                        | Цена за ед. руб. |
|-------------------------------------|------------------|
| <b>Автомобили</b>                   |                  |
| BMW X1                              | 3 280 000        |
| BMW X2                              | 3 520 000        |
| BMW X3                              | 5 320 000        |
| BMW X4                              | 5 700 000        |
| BMW X5                              | 7 190 000        |
| BMW X6                              | 8 400 000        |
| BMW X7                              | 9 350 000        |
| BMW 3-series                        | 3 930 000        |
| BMW 4-series                        | 4 450 000        |
| BMW 5-series                        | 5 120 000        |
| BMW 6-series                        | 5 990 000        |
| BMW 7-series                        | 8 630 000        |
| BMW 8-series                        | 9 780 000        |
| <b>Запасные части</b>               |                  |
| Диски BMW r16                       | 47 000           |
| Диски BMW r17                       | 68 000           |
| Диски BMW r18                       | 81 000           |
| Диски BMW r19                       | 105 000          |
| Диски BMW r20                       | 120 000          |
| Диски BMW r21                       | 135 000          |
| Шины BMW r16                        | 20 000           |
| Шины BMW r17                        | 27 000           |
| Шины BMW r18                        | 40 000           |
| Шины BMW r19                        | 51 000           |
| Шины BMW r20                        | 60 000           |
| Шины BMW r21                        | 76 000           |
| <b>Услуги</b>                       |                  |
| Диагностика ходовой части           | 1 000            |
| Диагностика эл. оборудования        | 800              |
| Ремонт узлов и агрегатов автомобиля | от 2 500         |
| Замена тех. жидкостей               | от 1 800         |
| Рихтовка кузова                     | от 8 000         |
| Сход-развал колёс                   | от 3 500         |
| Замена колёс                        | 2 000            |
| Заправка кондиционера               | 2 800            |
| Обновление прошивки                 | от 12 000        |

**Спасибо за внимание!**