

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

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

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

Таблица прочих затрат:

Наименование	Количество	Цена за ед. руб.	Сумма, руб.
Отопление			54 375
Водоотведение	90	29,08	2617
Горячая вода	15	134,8	2020
Холодная вода	75	18,92	1419
Электроэнергия	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. 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. 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

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

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.				
1. Цена, руб.							
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
2. Реальные объемы продаж							
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
3. Выручка от продаж, руб.							
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
Итого	32108000	32108000	32108000	96514000	96514000	96514000	386056000

План доходов и расходов

Показатели	I			II	III	IV	За год
	1 мес.	2 мес.	3 мес.				
Выручка от продаж, руб.							
Автомобили	3150 0000	3150 0000	3150 0000	9450 0000	94500000	9450 0000	378000000
Расходные материалы	3500 00	3500 00	3500 00	1150 000	1150000	1150 000	4600000
Аксессуары	9000 0	9000 0	9000 0	3600 00	360000	3600 00	1440000
Услуги по обслуживанию	1680 00	1680 00	1680 00	5040 00	504000	5040 00	20160000
Издержки, всего							
Зарплата	6400 00	6400 00	6400 00	1920 000	1920000	1920 000	7680000
Отчисление на соц. нужды	1980 00	1980 00	1980 00	5940 00	594000	5940 00	2376000
Реклама	2000 00	2000 00	2000 00	6000 00	600000	6000 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 Не реализация проекта Затягивание начала проекта	Формирование жесткой регламентации проекта и сроков выполнения каждого из этапов; Достаточном для получения кредитных средств обеспечения инвестиционного проекта
2.Производственные	Падение спроса 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.
Автомобили	
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
Запасные части	
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
Услуги	
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!