БИЗНЕС-ПЛАН

На тему: ”Шиномонтажная мастерская”

Николаев – 2016

СОДЕРЖАНИЕ:

1. Резюме…………………………………………………......2
2. Описание проекта………………………………………..3
3. Организационный план…………………………………4
4. Маркетинговый план…………………………………….5
5. Реклама…………………………………………………….6
6. Производительный план………………………………..7
7. Финансовый план………………………………………...8
8. Вывод……………………………………………………….9

**Резюме**

**Место жительства:** город Николаев.

**Цель бизнес-плана:** оказание услуг по замене, балансировке, ремонту шин и камер, а также подкачка колес.

**Вид деятельности:** услуги шиномонтажа. грн

Предприятие будет зарегистрировано как Физическое лицо-предприниматель на системе налогообложения (единый налог – 243,60 грн + единый социальный взнос – 422,65).

**Рынок сбыта:** город Николаев.

Для начала осуществления бизнес-плана необходимо закупить оборудование, организовать рекламную кампанию.

Для реализации бизнес-плана предусмотрено использование собственных денежных средств и денежных средств, которые планируется получить от центра занятости.

Спрос на услуги шиномонтажа растет высокими темпами пропорционально росту количества автомобилей у наших граждан. Количество сервисных центров, занимающихся обслуживанием автомобилей, неуклонно растет. Статистика даже не может нормально отразить количество автосервисов, поскольку их уже довольно много неофициальных, пользующихся “серыми” схемами дл уклонения от оплаты налогов. Естественно, что конкуренция при этом также стала достаточно серьезной. Однако и отечественный, и импортный автотранспорт продолжает ломаться, поэтому клиент всегда находится в поисках подходящего автосервиса.

Реализация данного проекта так же позволит создать дополнительное рабочее место и увеличит поступление денежных средств в бюджет Украины.

Планируется организовать одно рабочее место, а именно, специалиста по шиномонтажу. Через 2-3 года, после наработки клиентской базы штат планируется увеличить до двух человек.

Денежные средства на реализацию данного проекта необходимы в размере 69800 грн, в том числе 35000 грн в виде поддержки от Цетра занятости. На все средства планируется приобрести основные средства.

2

**Описание проекта**

Несмотря на продолжающийся разворачиваться системный кризис в мире, количество автовладельцев не уменьшается. Скорее наоборот количество автомобилей только растёт. При этом самостоятельному обслуживанию автомобиля владельцы предпочитают станции технического обслуживания. Не исключение составляет и шиномонтаж.

Показатели социальных и экономических результатов реализации проекта:

- регистрация новой организации;

- создание новых рабочих мест;

- поступление в бюджетную систему налоговых платежей;

- оказанию населению услуг по замене, балансировке, ремонту шин и камер, а также подкачка колес;

- сокращение числа безработных.

3

**Организационный план**

Основным направлением деятельности в соответствии с классификатором КВЭД группа 45.2 “Техническое обслуживание и ремонт автотранспортных средств”. Организационно-правовая форма – Физическое лицо-предприниматель.

В настоящее время ведется работа по подготовке помещения, а также по поиску оборудования для шиномонтажа.

Так как проектируемое предприятие относится к сфере обслуживания, то планируется установить график работы с 17.00 до 21.00. Рабочая неделя будет шестидневная. Работники будут обеспечиваться двумя комплектами спецодежды.

Найм сотрудников будет проводиться на конкурсной основе, с учетом личных качеств и опыта работы, предварительный отбор будет осуществляться через объявления, развешанные на административных зданиях и объявлений через районную газету. Система оплаты труда договорная, заработная плата выплачиваться будет 2 раза в месяц: авансовый платеж и окончательный расчет, через каждые 14 дней.

При такой небольшой численности работников будет обеспечена их взаимозаменяемость на период отпусков, болезней и т.д.,а также необходимо иметь базу данных с несколькими потенциальными работниками.

4

**Маркетинговый план**

Предлагаемая в бизнес-плане услуга является комплексной и представляет собой набор услуг по шиномонтажу (замена, балансировка, ремонт шин и камер, а также подкачка колес).

Комплексность предоставляемого вида деятельности обеспечивает ее функциональную полноту для практически любого потребителя. Отличительным качеством данной услуги является также ее высокий технологический и качественный уровень, определяемый качеством оборудования и высокой квалификацией персонала.

Высокие потребительские свойства рассматриваемого вида деятельности определяются также эффективной организацией производственного процесса, управления производством.

Сохранение и расширение содержания указанных функциональных свойств услуги позволяет сформировать ее устойчивый положительный имидж и обеспечить высокую конкурентную позицию предприятия на рынке услуг автомобильного сервиса.

Этой цели будет способствовать также применение гибкой системы скидок, а также гарантийных обязательств, применяемых по различным видам шиномонтажа:

* замена шин;
* балансировка;
* ремонт шин, камер;
* подкачка колёс.

5

**Реклама**

Как можно больше людей должно знать об открытии моего шиномонтажа. Использовать собираюсь всевозможные виды рекламы – местное СМИ, листовки, визитки, объявления на досках в интернете, приглашения через обычный почтовый ящик в каждый дом, квартиру, хозяева которых имеют автомобиль.

К тому же, учитывая большую конкуренцию, в планах проведение различных акций, к примеру, шестая услуга бесплатно; из трех услуг, одна 50% (как правило самая дешевая, но клиенту все равно приятно). Такие уловки будут привлекать к себе клиентов.

Особое внимание при этом планируется уделить тщательно продуманному тексту обращения к потребителям, подходящему оформлению, привлекающему внимание и подчеркивающему деловые качества и преимущества моего предприятия.

Немаловажное значение для привлечения внимания потребителей играют также личные контакты с потребителями. Возможно, эта мера окажется не менее эффективной, чем реклама.

Немаловажное значение для привлечения внимания потребителей играют также личные контакты с потребителями. Возможно, эта мера окажется не менее эффективной, чем реклама.

Планируется ежемесячно тратить на рекламу 700 грн. Эти расходы включают в себя следующее:

1. Реклама в интернет издании – 500 грн/2 публикации.
2. Изготовление визиток – 200 грн/ 200 шт.

Маркетинг план предприятия состоит в следующем: завоевании данного рынка услуг путем установления цен, которые будут соответствовать качеству предоставляемых услуг.

6

**Производственный план**

Шиномонтаж будет расположен в гараже, площадью 24 м2, в автогаражном кооперативе, который находится в Центральном районе города Николаева.

Будет закуплено необходимое гаражное оборудование и инструмент. В гараже есть в наличие смотровая яма, также планируется установка подъемника.

Планируется оказание следующих услуг:

* замена шин;
* балансировка;
* ремонт шин, камер;
* подкачка колёс.

Частично доход зависит от времени года. Самыми прибыльными для шиномонтажа традиционно являются октябрь-ноябрь и март-апрель. Именно в это время осуществляется замена автошин с летних на зимнее, и наоборот соответственно. Наиболее прибыльными будут работы по замене шин, балансировке, ремонту шин и камер.

Оборудование, которое планируется закупить:

1. Стенд для балансировки колес легковых автомобилей – 18000 грн;
2. Шиномонтажный верстат – 17200 грн;
3. Вулканизатор – 6800 грн;
4. Компрессор – 7200 грн;
5. Домкрат для подъема автомобилей – 2000 грн;
6. Ванна для проверки колес – 3600 грн;
7. Инструмент шиномонтажника – 5000 грн.

7

**Финансовый план**

Для создания шиномонтажа будут привлечены 34800 грн собственных средств и 35000 грн предоставленных Центром занятости.

Расходы на заработную плату будут рассчитываться исходя из прибыли.

Расходы на заработную плату работников:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Название категорий рабочих | Необходимо, чел. | Затраты на заработную плату, грн |
| Директор, бухгалтер, шиномонтажник | 1 | 5000 |
| Всего | 1 | 5000 |

Расчет текущих затрат на производственную программу:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Статьи расходов | Сумма расходов за месяц, грн | Сумма расходов за год, грн |
| Закупка оборудования и материалов  Зарплата  Коммунальные услуги  Реклама  Регистрация  Транспортные расходы  Налоги и фонды | 1000  5000  300  700  50  500  666,25 | 59800+12х1000=71800  60000  3600  8400  50  6000  7995 |
| Всего/производственная себестоимость | 8216,25 | 157845 |

Поскольку целью производственной программы является определение уровня доходности запланированного бизнеса и оценка эффективности основных производственных фондов и оборотных фондов, то на основании уже известных денежных поступлений и производственных затрат нужно рассчитать прибыль и уровень рентабельности производственных затрат.

Расчет показателей прибыли и рентабельности:

|  |  |
| --- | --- |
| Показатель, грн | Итог за год, грн |
| Выручка  Производственная себестоимость  Чистая прибыль | 200000  157845  42155 |

8

**Вывод**

В ходе разработки бизнес-плана были решены следующие задачи:

1. Рассчитана сумма необходимых капитальных вложений. Для создания нового предприятия по шиномонтажу.
2. Вычислен чистый доход. По истечении одного года получится сумма, равная 42155 грн.

На основе проведенных расчетов прибыли и рентабельности можно сказать, что прибыль шиномонтажа будет достаточно значительной. Уже на начальном этапе деятельность шиномонтажа является эффективной, несмотря на большие расходы. Эффективность деятельности обеспечивается благодаря значительному спросу на шиномонтажные услуги, заинтересованности клиентов, эффективной рекламе.