

***Услуги по ремонту и окраске
автомобилей.***

БИЗНЕС-ПЛАН

ФИО

***Адрес: Волгоградская область,
г.Волжский, ул. , дом , кв....***

тел.8-904-000-00-00

.....@gmail.com

Содержание

1. Резюме проекта	3
1.1 Вид деятельности	3
1.2 Краткое описание бизнеса	3
1.3 Необходимый стартовый капитал	3
1.4 Источники финансирования проекта	3
2. Производственный план	3
2.1 Описание производственного процесса	3
2.2 Производственный план	3
3. Маркетинговый план	4
3.1 Виды и характеристика производимых (реализуемых) товаров (работ, услуг)	4
3.2 Организация сбыта товаров (работ, услуг) и позиционирование их на рынке	4
4. Организационный план	5
5. Финансовый план	5
5.1 Расчет затрат и калькуляция себестоимости	7
5.2 Расчет прогнозных финансовых результатов	7
6. Оценка рисков	9
7. Приложения	10-14

1. Резюме проекта.

1.1. Вид деятельности.

Предоставление услуг по ремонту и окраске и автомобилей .

Планируемая организационно-правовая форма: ИП с НПД (налог 4%).

ОКВЭД - 45.20 Техническое обслуживание и ремонт автотранспортных средств.

1.2. Краткое описание бизнеса.

Оказание услуг по окраске, полировке, мелкому кузовному ремонту, нанесению защитных составов, чистке автомобилей в специально оборудованном арендованном помещении.

Имеется соответствующее образование и опыт работы в данной сфере 4 года (документы прилагаю). Все работы планирую выполнять самостоятельно.

1.3. Необходимый стартовый капитал.

350500,00 руб.

1.4. Источники финансирования проекта.

Собственные средства (если планируются), руб.	Заемные средства (если планируются), руб.	Средства (денежная выплата), предоставляемые в рамках социального контракта, руб.
500,00	-	350000,00

2. Производственный план.

2.1. Описание производственного процесса.

Планирую осуществлять покраску автомобилей классическими ЛКП, износостойкими покрытиями, оказывать услуги по мелкому кузовному ремонту, полировке и чистке. Для этого планируется использовать набор оборудования в виде: компрессора, шлифовальных пневматических машинок, электрической полировальной эксцентриковой машинки, окрасочных пистолетов, сварочного полуавтоматического аппарата и набор для слесарных автомобильных работ.

Вышеназванные услуги будут осуществляться в собственном (или арендованном) помещении по адресу: город Волжский, ул. Имени Генерала Карбышева, дом Заявки от клиентов будут поступать за счет собственной клиентской базы. В дальнейшем, для увеличения потока клиентов, планируется использование соцсетей и ресурса «Авито». Основные заказчики - это жители г. Волгограда и близлежащих областей.

Для осуществления вышеназванной деятельности планируется приобретение специального оборудования (за счет средств социального контракта). Это позволит осуществлять работу на новом качественном уровне, что привлечет дополнительных клиентов и позволит увеличить получаемые доходы. Приобретение расходных материалов, рекламная деятельность будут осуществляться за счет собственных средств.

3. Маркетинговый план, исследование и анализ рынка.

Аналитики «ARG» в исследовании российского рынка услуг по мелкому ремонту и окраске автомобилей в 2024 год приводят следующие данные: 39,7 млрд. руб. – в такую сумму оценивается общий объем услуг на рынке ремонта автотранспорта.

Более популярными становились услуги частных мастеров, занимающихся ремонтом автомобилей. Так, согласно исследованию «Авито», заметно увеличилось количество объявлений об услугах по оказанию ремонта различных видов автомобилей. Самыми востребованными стали мастера по окраске автомобилей, количество объявлений (запросов) в январе-октябре 2024 года выросло на 104% по сравнению с аналогичным периодом 2023 года.

Решающее значение, определяющее успех бизнеса по ремонту и окраске автомобилей в настоящее время, имеет быстрота обслуживания и понимание требования клиента, качество, профессионализм.

Соблюдая данные требования, можно увеличить долю рынка, репутацию, а также повысить лояльность со стороны клиентов.

В настоящее время, учитывая сложности приобретения импортных запчастей и материалов, услуги частных мастерских становятся все более популярными и, как следствие, более доходными.

3.1. Виды и характеристика производимых (реализуемых) товаров (работ, услуг).

Предполагается осуществление ремонта и окраски автомобилей разных видов по доступным ценам. Индивидуальный подход, квалифицированный сотрудник, современное оснащение позволят сформировать постоянный клиентский поток и, как следствие, постоянный доход.

3.2. Организация сбыта товаров (работ, услуг) и продвижение их на рынке.

Услуги по ремонту мелкому ремонту автомобилей и их окраске широко востребованы. Опыт работы позволит хорошо ориентироваться на рынке этих услуг и сформировать стабильную клиентскую базу. Конкурентоспособные цены на эти услуги позволяют не только удерживать старых клиентов, но и привлечь новых. Кроме этого, предполагаю регулярно проводить рекламирование своих услуг в социальных сетях и размещать иную рекламную информацию.

Таблица 1. Перечень основных производимых (реализуемых) товаров, работ, услуг с указанием уровня цен.

Наименование товара, работы, услуги	Объем продаж за месяц (количество, с указанием ед. измерения)	Цена, руб.	Планируемая выручка в месяц, руб.
Окраска детали	10 шт.	5000,00	50000,00
Рихтовка детали	10 шт.	1500,00	15000,00
Замена сварной детали	10 шт.	3000,00	30000,00
Итого	30 шт.	-	95000,00

4. Организационный план.

Мероприятие	Дата
Регистрация бизнеса (ИП с НПД)	Апрель 2025
Заключение договора аренды	В течение 30 дней с момента поступления денег на расчетный счет.
Приобретение оборудования (не требует монтажа)	В течение 30 дней с момента поступления денег на расчетный счет.
Размещение (распространение) рекламы	В течение 30 дней с момента поступления денег на расчетный счет

Таблица 2. Требуемый персонал.

Дополнительный персонал не требуется.

Должность	Количество ставок, ед.	Ставка, зарплата руб. в месяц	Фонд оплаты труда, руб. в месяц	Фонд оплаты труда, руб. в год
-	-	-	-	-
-	-	-	-	-
Итого ФОТ в год	х	х	-	-

Таблица 3. Отчисления во внебюджетные фонды.

[illegible]

5. Финансовый план

Таблица 4. Информация по капитальным затратам на оборудование и приобретение сырья и материалов.

Наименование затрат	Количество (с указанием единицы измерения)	Цена за единицу, руб.	Общая стоимость, руб.	Сумма, руб. (собственные средства)	Сумма, руб. (денежная выплата по соц. контракту)
Компрессор воздушный	1	78500,00	78500,00	-	78500,00
Шлифовальная электромашина	1	24000,00	24000,00	-	24000,00
Полировальная машинка	1	24000,00	24000,00	-	24000,00
Мойка высокого давления	1	14000,00	14000,00	-	14000,00
Парогенератор	1	3000,00	3000,00	-	3000,00
Спотер	1	60000,00	60000,00	-	60000,00
Шуруповерт	1	5000,00	5000,00	-	5000,00
Дрель	1	3000,00	3000,00	-	3000,00
Шланг высокого давления	1	2000,00	2000,00	-	2000,00
Болгарка	1	4000,00	4000,00	-	4000,00
Фен строительный	1	10000,00	10000,00	-	10000,00
Набор инструментов (головочных ключей)	1	15000,00	15000,00	-	15000,00
Инфракрасная сушильная лампа	1	36000,00	36000,00	-	36000,00
Шлифовальная пневмомашинка	1	15000,00	15000,00	-	15000,00
Пистолет окрасочный	1	24000,00	24000,00	-	24000,00
Пистолет для грунта	1	11000,00	11000,00	-	11000,00
Пистолет для лака	1	22000,00	22000,00	-	22000,00
Итого					350500,00

*Стоимость оборудования инструментов, материалов указана на дату составления бизнес-плана, и может отличаться на дату их приобретения.

Примечание для заполняющего сведения по бизнес-плану: Помимо оборудования и расходных материалов можно заявлять средства: на аренду (не более 15% от суммы оборудования и расходных материалов, не более 5% - на продвижение услуги в сети «Интернет») - **в бизнес-плане данный абзац не нужен, носит информационный характер о составе расходов**

5.1. Расчет затрат и калькуляция себестоимости.

Таблица 5. Расчет прямых материальных затрат на единицу продукции/услуги.

В таблице 5 приведен расчет материальных затрат с учетом изучения аналогичного бизнеса. Приведен состав ингредиентов (сырье и материалы) и затрат для каждого вида работ, приведен полный расчет.

Наименование затрат	Покупная стоимость за 1 ед., руб.	Норма расхода (какое количество расходуется на 1 ед. продукта/услуги)	Сумма, руб.
Расходные материалы для окраски одной детали			2830,00
1. Краска	2000,00	300 мл.	600,00
2. Грунтовка	1000,00	200 мл	200,00
3. Лак	3000,00	200мл	600,00
4. Шпатлевка	700,00	150гр	105,00
5. Автополироль	2500,00	50гр	125,00
6. Абразивные материалы	100,00	3шт	300,00
7. Укрывная пленка, липкая салфетка.	400,00	1 компл.	400,00
8. Прочее	500,00	500,00	500,00
Расходные материалы для рихтовки одной детали			800,00
1. Шпатлевка	700,00	150гр	100,00
2. Абразивные материалы	100,00	3шт	300,00
3. Укрывная пленка, липкая салфетка.	400,00	200,00	200,00
4. Прочее	500,00	200,00	200,00
Расходные материалы для замены сварной детали			700,00
1. Сварка	5000,00	200,00	200,00
2. Прочее	500,00	500,00	500,00

Таблица 6. Расчет прямых материальных затрат в месяц.

Наименование продукта/услуги	Сумма затрат на 1 ед., руб.	Планируемый средний объем продаж продукции/услуг	Сумма в месяц, руб.
1. Окраска	2830,00	10	28300,00
2. Рихтовка	800,00	10	8000,00
3. Замена сварной детали	700,00	10	7000,00
Итого	x	30	43300,00

Таблица 7. Расчет косвенных затрат.

Наименование затрат	Сумма в месяц, руб.
Аренда помещения + коммунальные услуги	6000,00
Коммунальные услуги	-
Продвижение и реклама	3000,00
Амортизация оборудования	5000,00
Прочие расходы	3000,00
Итого	17000,00

Таблица 8. Общие расходы в месяц.

Вид затрат	Сумма в месяц, руб.
Прямые материальные затраты (данные из таблицы 6 графы «Сумма» по строке «Итого»)	43300,00
Затраты на оплату труда (данные из Таблицы 3 по графе «ФОТ в месяц» по строке «Итого»)	0
Отчисления во внебюджетные фонды (данные из Таблицы 4 по графе «Отчисления с ФОТ в месяц» по строке «Итого»)	0
Косвенные затраты (данные из Таблицы 7 по графе «Сумма в месяц» по строке «Итого»)	17000,00
Итого	60300,00

5.2. Расчет прогнозных финансовых результатов.

Таблица 9. Прогноз доходов и расходов.

№	Статьи расходов	Значение за 1 календарный год, руб.
1	Доходы от продаж	1140000,00
2	Расходы	723600,00
3	Валовая прибыль	416400,00
4	Налоги (4%)	45600,00
5	Чистая прибыль	370800,00

Таблица 10. Прогноз доходов и расходов в ежемесячной разбивке.

Период	Доходы от продаж	Расходы	Валовая прибыль	Налоги	Чистая прибыль	Рентабельность
1 месяц	95000,00	60300,00	34700,00	3800,00	30900,00	33%
2 месяц	95000,00	60300,00	34700,00	3800,00	30900,00	33%
3 месяц	95000,00	60300,00	34700,00	3800,00	30900,00	33%
4 месяц	95000,00	60300,00	34700,00	3800,00	30900,00	33%
5 месяц	95000,00	60300,00	34700,00	3800,00	30900,00	33%
6 месяц	95000,00	60300,00	34700,00	3800,00	30900,00	33%
7 месяц	95000,00	60300,00	34700,00	3800,00	30900,00	33%
8 месяц	95000,00	60300,00	34700,00	3800,00	30900,00	33%
9 месяц	95000,00	60300,00	34700,00	3800,00	30900,00	33%
10 месяц	95000,00	60300,00	34700,00	3800,00	30900,00	33%
11 месяц	95000,00	60300,00	34700,00	3800,00	30900,00	33%
12 месяц	95000,00	60300,00	34700,00	3800,00	30900,00	33%
Итого за 1 год	1140000,00	723600,00	416400,00	45600,00	370800,00	33%

6.Оценка риска

Вид риска	Характеристика и способы минимизации
Технологический риск - исправность и ремонтпригодность оборудования.	Риск оценивается как низкий. Этот риск минимален, так как планируемое к установке оборудование является современным и качественным.
Организационный и управленческий риск - наличие и гарантия выполнения плана-графика проекта, наличие опыта	Риск оценивается как низкий. Имеется опыт в данной сфере и соответствующая квалификация.
Риск материально-технического обеспечения - оценка возможности перехода на альтернативное сырье, уровень входного контроля качества сырья.	Риск оценивается как низкий. Расходные материалы, используемые для оказания услуг, широко распространены, присутую на рынке как импортного так и местного производства.
Финансовый риск - оценка существующего финансового положения, вероятность неплатежей со стороны участников проекта, кредитный и процентный риски.	Риск оценивается как низкий. Оплата услуг будет производится в момент их оказания.
Экономические риски -	Риск оценивается как низкий.

устойчивость экономического положения претендента к изменениям макроэкономического положения в стране, оценка последствий повышения тарифов и цен на стратегические ресурсы, возможность снижения платежеспособного спроса и цен на продукцию в Волгоградской области и в целом по стране, наличие альтернативных рынков сбыта, последствия ухудшения налогового климата.	Предлагаемый ассортимент услуг-бюджетный, относится к постоянно востребуемым и необходимым услугам, спрос на которые постоянен, колебания цен - незначительны.
--	---

Указывать виды рисков в зависимости от конкретного выбранного вида деятельности, их степень (низкий, средний, высокий) и способы их минимизации.