

Бизнес-план открытия 2-х постовой автомойки

Цель проекта

Оказание владельцам транспортных средств комплекса услуг по очистке корпуса, колёс, днища и подкрылков автомобиля от загрязнений; уборке и химчистке салона и багажника; полировке кузова и мойке двигателя.

Описание проекта

Авто-мойка наиболее популярный бизнес среди тех, кто, не обладая какими-то специальными знаниями, желает начать доходное дело. Причем эту точку зрения нельзя назвать неверной: если вы сможете подобрать участок земли(или уже готовый бокс), расположенный рядом с автотрассой, получить права аренды на него, решить многочисленные бюрократические формальности и найти средства для покупки оборудования, то вам останется только своевременно подбирать моющие средства и получать прибыль.

Бизнес план авто-мойки описывает организацию работы ручной авто-мойки с двумя постами, работающую круглосуточно и без выходных. Такой бизнес имеет сравнительно высокую рентабельность на уровне 30-35%.

I. Введение и предметная область

Автомойки - один из очень актуальных и быстроразвивающихся видов бизнеса, наиболее актуальных на сегодняшний день в городе. В связи с постоянно растущим числом транспортных средств, спрос на услуги авто-моек неуклонно превышает предложение. Мы по-прежнему можем наблюдать в сезонные периоды, очереди на авто-мойках и это не предел. На данный момент существуют три основные стратегии развития этого бизнеса:



Ручная мойка - самая актуальная и распространённая на сегодняшний день, так как подавляющее большинство клиентов - это водители легкового транспорта, на мойку которого требуется минимум времени и ресурсных затрат. Такие мойки могут отличаться пропускной способностью в зависимости от работы оборудования, усердия персонала и количества постов. Ведь любому понятно, что чем больше машин моют одновременно, тем больше пропускная способность.

Спрос:

Темпы роста доходов граждан неуклонно растут и почти каждый может себе позволить иметь и содержать транспортное средство. И даже не смотря на спад услуг по авто-кредитованию в прошлые годы, темпы продаж автомобилей выросли в разы. А каждый автомобиль требует содержания и ухода. Старая привычка мыть машину во дворе, осталась в прошлом, так как это не экологично, требует много времени и порой абсолютно не продуктивно, а порой и опасно для лакокрасочного покрытия автомобиля. Данная услуга очень востребована менеджерами среднего звена и предпринимателями всех категорий. Услуги авто-мойки пользуются стабильным спросом, а с постоянным увеличением количества авто-владельцев, потребность в таких услугах будет только расти.

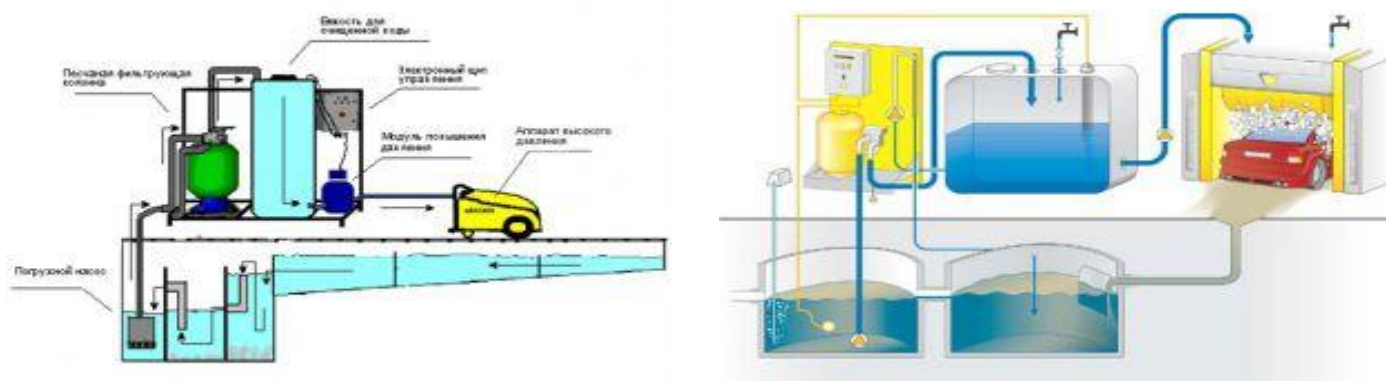
Размещение авто-мойки и её установка:

Ключевой фактор успешности этого бизнеса – местоположение. Не секрет, что самым выгодным является размещение авто-мойки недалеко от таможенных и пограничных постов, в густонаселенном спальном районе города, у торговых центров, а также в непосредственной близости или даже непосредственно в бизнес центрах.

В этом виде бизнеса наилучшим вариантом будет аренда готового помещения, так как строительство такого рода помещений требует сложных согласований и разрешений от разных инстанций. Дело в том, что авто-мойку можно установить не везде, есть определённые санитарные нормы, которые необходимо учитывать. Например: не менее 50 м от ближайшего жилья.

Очень удачное место для открытия мойки - рядом с автозаправочными станциями или станциями техобслуживания, стоянками. Это позволит вам иметь постоянный приток клиентов при небольших затратах на рекламу или даже их отсутствии. Зачастую в этом случае даже нет необходимости строить здание для открытия авто-мойки, обычно есть возможность просто снять подходящее помещение. Это будет выгодно как владельцу бизнеса авто-мойки, так и владельцу находящейся рядом станции техобслуживания или АЗС. К плюсам этого месторасположения можно отнести и то, что, скорее всего, будет меньше проблем с оформлением всех необходимых документов для открытия авто-мойки.

Для всех трёх типов авто-моек требуется специальная система очистки и рециркуляции воды. Установка очистки и рециркуляции воды является агрегатом, работающим в автоматическом режиме, и предназначена для очистки сточных вод от автомобильных моек и моечных аппаратов высокого давления.



Основные задачи, выполняемые данным агрегатом:

- Применение данной системы позволяет экономить до 85% воды за счет её очистки и повторного применения.
- Система, помимо очистки воды, позволяет удалять неприятные запахи, вызванные наличием бактерий в воде.
- Очищенную воду рекомендуется использовать при предварительном и основном циклах мойки с последующим споласкиванием автомобиля чистой водой.
- На базе этой системы возможно конструирование многопостовых моечных систем.

Организовать авто-мойку непросто. Поэтому многие предпочитают покупать уже действующие. Сейчас спрос на предприятия этого профиля на рынке можно назвать ажиотажным.

Конкуренция

Конкуренция на этом рынке достаточно высока. Это объясняется тем, что моечный бизнес в нашей стране далеко не нов. Бизнес план авто-мойки должен содержать описание механизма выхода на этот рынок и четко обозначать ключевые конкурентные преимущества вашей авто-мойки.

Вопрос об отсутствии или наличии конкуренции можно рассмотреть двояко. С одной стороны, если поблизости конкурентов нет, весь поток машин устремится именно на вашу авто-мойку, но в этом случае не избежать «толкучки» автомобилей.

Если вы планируете открыть «элитную» авто-мойку с большим ассортиментом услуг и соответственно не очень большой проходимостью, постоянные огромные очереди рано или поздно начнут раздражать клиентов.

В этом случае наличие конкурирующей авто-мойки неподалеку может и сыграть на руку владельцу бизнеса авто-мойка - если там будет большая очередь - большинство владельцев автомобилей не поленятся проехать километр-другой до соседней мойки, тем более, если одна из авто-моек ориентирована на быстрое обслуживание, а другая на широкий спектр услуг и комфорт. Таким образом, будет иметь место своего рода «разделение клиентуры».

Маркетинг, реклама и сбыт

Ваш бизнес-план авто-мойки должен отражать рекламную политику. Без рекламы не сможет полноценно работать ни один бизнес авто-мойки. Выбор предпочтительного способа известить авто-владельцев об открытии авто-мойки зависит от ее месторасположения. Если мойка расположена недалеко от крупной автомагистрали с большим потоком машин, в прямой видимости, то возможно, достаточно будет большой красочной вывески и указателя или рекламного щита на обочине. Можно установить дорожный знак «авто-мойка» (по согласованию с ГИБДД). Для этого бизнеса очень важным является правильный выбор местоположения, который бы обеспечивал постоянную загрузку рабочих площадей. Для завоевания рыночной доли при старте проекта возможно проведение акций, таких как «каждая десятая мойка бесплатно», продажа абонементов и других мероприятий, призванных повысить лояльность клиентов и создать свое ядро. В дальнейшем, можно расширить спектр услуг, занимаясь покраской и лакировкой автомобилей, полировкой, шиномонтажом и т.п.

II. Финансовая часть бизнес-плана авто-мойки (ТЭО и особенности реализации)

Помещение под автомойку (затраты на аренду)

Для организации авто-мойки проще арендовать уже существующее здание либо его часть, чем строить все «с нуля». Необходимая площадь для 2-х постовой мойки составляет 90 кв.м., из которых 60 кв.м. – площадь постов мойки автомобилей, 30 кв.м. – прочие помещения. Площадь прилегающего участка составит 90 кв.м.

О единых арендных ставках в этой сфере трудно говорить: во многих городах мойки в рамках муниципальных программ работают на льготных условиях. По предварительным оценкам, по Москве ставка аренды составляет примерно 1000 долл. за 100 кв. м в мес.

Величина затрат на подготовку помещения и участка для организации авто-мойки зависит, прежде всего, от наличия необходимых инженерных коммуникаций. Предполагается, что к арендуемому помещению уже будут подведены основные коммуникации, в частности, электричество, водопровод, отопительные сети.

При этом могут возникнуть затраты на подведение дополнительной электрической мощности и создание системы водоотвода воды. Кроме того, потребуется осуществить расходы на отделку помещений авто-мойки и асфальтирование прилегающей территории.

Предполагается, что общая величина затрат на указанные работы составит около 7 000 – 10 000 долларов.

Минимизировать затраты на строительные работы поможет эскизный проект изготавливаемый нашим техническим отделом.

Согласование и разрешение

Самый трудный этап открытия авто-мойки – получение разрешительных документов.

Проект авто-мойки должен пройти экспертизы в СЭС, службах охраны труда, охраны природы, пожарной инспекции, у архитекторов и госэкспертизу.

Процедура достаточно сложная, но вполне решаемая.

Покупка оборудования

Перечень необходимого оборудования для открытия 2-х постовой автомойки можно посмотреть на нашем сайте: www.kercher.ru

Общие (минимальные) затраты на покупку оборудования составят 351 000 руб

График работы

Считаем, что график работы авто-мойки будет 24-часовым.. С 8:00 до 10:00 и с 17:00 до 22:00 загрузка будет максимальной, а в остальное время она будет находиться на уровне 20% от максимальной.

Среднее время, необходимое на мойку одного авто примерно 20 мин., следовательно в час 3-и авто. Таким образом, в день через один пост будет проходить:

$$3*(2ч+5ч) + 3*(24-(2+5))*20\% \approx 30 \text{ авто}$$

Через оба поста – 60 машин.

Итого в среднем на 2-х постовой мойке вымоется $30*60=1800$ машин в месяц.

Цены на услуги

К услугам автомойки относятся:

1. Мойка кузова.
2. Полировка кузова.
3. Мойка двигателя.
4. Уборка, сухая и влажная.
5. Чистка салона.

Несмотря на то, что российский климат отличается непредсказуемостью, одной из главных характеристик автомоечного бизнеса в Москве является сезонность. Пик спроса приходится на весенний и осенне-зимний период, когда заполняемость авто-моек достигает максимального значения. Летний период, напротив, характеризуется относительно низким спросом на услуги авто-моек.

Цены на услуги мойки машин сильно варьируются как в зависимости от места расположения автомойки, так и по типам обслуживаемых автомобилей.

Для расчета возьмем среднюю стоимость мойки кузова (базовой услуги) 350 рублей. При этом средний чек одного клиента будет формироваться из стоимости базовой услуги и стоимости дополнительных услуг.

Примем, что величина среднего чека на одного клиента составит 400 рублей.

Персонал

Количество обслуживающего персонала будет зависеть от количества рабочих смен. Многие автомойки работают в две и три смены. При полной загрузке считаем, что нам потребуется 9 человек, работающих в три смены, а так же кассир-бухгалтер.

Т.о. расходы на оплату труда составят $9*20\ 000 + 30\ 000 = 210$ тыс руб в мес. (\$7000)

Общие затраты (постоянные, единовременные).

Для расчета затрат, бизнес план авто-мойки используем усредненные цифры:

- единовременные затраты:

стоимость оборудования – \$12 000

монтаж оборудования – \$1 000;

подвод воды и слива – \$4 500;

благоустройство территории – \$2 500;

отделка помещений – \$3 000;

разрешительная документация – \$4 500;

- ежемесячные затраты:

оплата труда – \$7 000/мес.;

дополнительные издержки – \$2 000/мес.;

аренда помещения – \$2 000/мес. (с коммунальными платежами за электричество и воду);

- общие капитальные затраты, таким образом составляют \$27 500(825 000руб),

а ежемесячные расходы – \$12 000 (360 000руб).

Предполагаемая выручка, прибыль

Т.о. предполагаемая выручка в месяц составит

$$1800 \text{ маш./мес.} * 400 \text{ руб/маш.} = 720\ 000 \text{ руб.}$$

Прибыль без вычетов налогов $720\ 000 \text{ руб.} - 360\ 000 \text{ руб.} = 360\ 000 \text{ руб.} (\$ 12\ 000)$

После вычета налогов остается $\sim \$ 10\ 500$

Окупаемость, рентабельность

Окупаемость – от 2,5 месяцев.

Рентабельность. Коэффициент рентабельности валовой прибыли (GPM) такого бизнеса составляет ~50%, а чистой прибыли (NPM) – 40-45%.

Рентабельность инвестиций (ROI) – 38%

Резюме проекта

Инвестиции – \$39 500.

Возврат инвестиций – от 5 до 10 месяцев.

Чистая прибыль проекта – от \$5 000 до \$15 000 в месяц.

Риски

Проблемы с проверяющими службами, завышенные требования СЭС, неудачное расположение автомойки, недостаток клиентов, высокая конкуренция в месте расположения, подбор недостаточно квалифицированного персонала, форс-мажорные обстоятельства

Выводы

Итак, несмотря на многие трудности в организации процесса, бизнес по открытию автомойки можно отнести к малозатратному, быстроокупаемому и высокодоходному. Однако успех его во многом зависит от выбора места расположения и успешности прохождения всех этапов согласования и получения разрешительных документов.

На основании данного бизнес-плана легко произвести расчёт и на другое количество моечных постов.

Бизнес план является примерным расчётным инструментом и может отличаться в каждом индивидуальном случае.