

Бизнес-план открытия 2-х постовой автомойки

Описательная часть бизнес-плана автомойки

Назначение бизнеса: Открытие автомойки на 2 поста.

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

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

Предметная область

В нашей стране распространено три типа автомоек – мобильные, ручные и порталные, в настоящее время развивается четвертый тип – самообслуживание.

Мобильная автомойка создается на базе транспортного средства (например, Газели) и позволяет обслуживать клиентов в любом приспособленном для этого месте.

Портальные мойки оснащены автоматическими средствами для мойки автомобилей. Они имеют высокую пропускную способность и рентабельность, однако, при недостаточном уходе или невнимательности оператора, существует риск порчи автомобиля.

Мойка самообслуживания говорит сама за себя. Клиент самостоятельно моет свою машину. Такая мойка подразумевает достаточно высокие инвестиции для открытия и имеет смысл при открытии в городах с высокой плотностью населения.

Поэтому сейчас наиболее распространены ручные автомойки, где мойку автомобиля осуществляет мойщик, используя для этого специальные устройства подачи воды под давлением. Предлагаемый бизнес план автомойки ориентируется на именно этот тип моек.

Спрос

Несмотря на временный спад услуг по автокредитованию, за последние годы число автомобилей выросло в разы. Соответственно, возросла потребность в услугах по обслуживанию автомобилей. В нашей стране люди привыкли сами мыть машину у себя во дворе. Но, в связи с неуклонным ростом числа людей, которых мы относим к среднему классу, предоставление услуг по мойке автомобилей является актуальным. Эта услуга востребована менеджерами среднего звена и предпринимателями всех категорий.

Услуги автомойки пользуются стабильным спросом, а, с постоянным увеличением количества автовладельцев, потребность в таких услугах будет только расти.

Расположение автомойки, помещение под автомойку

Ключевой фактор успешности этого бизнеса – местоположение. Не секрет, что самым выгодным является размещение автомойки 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 автомойку 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 автомойки, обычно есть возможность просто снять подходящее помещение.

Это будет выгодно как владельцу бизнеса автомойки, 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 автомойки](#).

Организовать автомойку 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 автомойки должен содержать описание механизма выхода на этот рынок и четко обозначать ключевые конкурентные преимущества вашей автомойки.

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

Если вы планируете открыть [«элитную» автомойку](#) с большим ассортиментом услуг и соответственно не очень большой проходимостью, постоянные огромные очереди рано или поздно начнут раздражать клиентов.

В этом случае наличие конкурирующей автомойки неподалеку может и сыграть на руку владельцу бизнеса автомойка - если там будет большая очередь - большинство владельцев автомобилей не поленятся проехать километр-другой до соседней мойки, тем более, если одна из автомоек 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 автомойки должен отражать рекламную политику. Без рекламы не сможет полноценно работать ни один бизнес автомойки.

Выбор предпочтительного способа известить автовладельцев об открытии автомойки 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 «автомойка» (по согласованию с ГАИ).

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.

Финансовая часть бизнес-плана автомойки ТЭО и особенности реализации

Помещение под автомойку (затраты на аренду)

Для организации автомойки 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 автомойки 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, потребуются осуществить расходы на отделку помещений автомойки и асфальтирование прилегающей территории.

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

Согласование и разрешение

Самый трудный этап открытия автомойки – получение разрешительных документов.

Проект автомойки 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 [здесь](#).

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

График работы

Считаем, что график работы автомойки 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:

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

Через оба поста – 60 машин.

Итого в среднем на 2-х постовой мойке вымоется $30 \cdot 60 = 1800$ 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 автомоек достигает максимального значения. Летний период, напротив, характеризуется относительно низким спросом на услуги автомоек.

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 $9 \cdot 20\ 000 + 30\ 000 = 210$ тыс руб в мес. (\$7000)

Общие затраты (постоянные, единовременные).

Для расчета затрат, бизнес план автомойки 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

1800маш./мес. * 400руб/маш. = 720 000руб.

Прибыль без вычетов налогов 720 000руб.– 360 000 руб. = 360 000руб (\$ 12 000)

После вычета налогов остается ~ \$ 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, быстрокупаемому и высокодоходному. Однако успех его во многом зависит от выбора места расположения и успешности прохождения всех этапов согласования и получения разрешительных документов.

<http://biznes-idei.net>