

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РЕСПУБЛИКИ ХАКАСИЯ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ РЕСПУБЛИКИ ХАКАСИЯ
«ХАКАССКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ»

ПРОЕКТ

Создания МАСТЕРСКОЙ ДЕТЕЙЛИНГА «VRUM»

Главное о чем стоит помнить при выборе мастерской это то, что кузов и ЛКП — одна из самых дорогих запчастей в автомобиле, которая видна всем, поэтому пословица "встречают по одежке..." по прежнему актуальна.

Авторы проекта:

А.А. Вирфель
А.Э.Гребенюк
А.Е.Комсюкова
Ю.А.Похабова

Абакан 2019г.

Оглавление

О нас, мы - команда	3
1. Резюме бизнес-плана.....	4
2. Описание компании.....	6
3. Целевой рынок.....	7
4. Планирование рабочего процесса	9
5.Маркетинговый план	12
6. Техничко-экономическое обоснование проекта	13

О нас, мы - команда

Наша команда «Коллобарация», и наш логотип символизирует прогресс, нацеленность на достижение высоких результатов во всем: в карьере, в бизнесе, в учебе. Наше кредо: «Чтобы достичь цели, нужно, прежде всего к ней идти». Мы разработали проект Мастерской детейлинга «Vrum». В нашем понимании коллаборация – это сотрудничество и взаимодействие разных сфер для достижения общих результатов. Поэтому наша команда – это совместная деятельность экономистов и механиков. Нашей целью является реализация бизнес – проекта и получение прибыли. Наша команда состоит из четырех участников:

Комсюкова Анастасия – инициативная, настойчивая, определяет общие задачи группы, занимается целевой аудиторией, вопросами маркетинга)

Похабова Юлия – креативная, умеющая излагать свои мысли, в связи с этим возложены обязанности по поиску информации для использования ее в решениях задач)

Гребенюк Андрей – пунктуальный, коммуникабельный, исходя из этого возложена обязанность по поиску потенциальных клиентов, привлечению инвесторов и расширению базы контрагентов

Вирфель Артур – целеустремленный, обладающий аналитическим складом ума, занимается поиском оборудования, помещения, расходных материалов.

Наша общая цель – попробовать себя в реальном серьезном бизнесе. Все управленческие решения команда принимает путем достижения консенсуса, т.е. согласия каждого поддержать общее решение. Контроль за реализацией управленческих решений осуществляется в ходе совещаний, визирования документов, официальных отчетов и аттестации, формирования корпоративной культуры.

Нас, как команду, характеризует следующее:

- Мы профессионально подходим к решению задач в сфере бизнеса;
- Дальнейшую карьеру планируем развивать в бизнесе;
- Мы способны быстро реагировать на изменение ситуации в меняющихся рыночных условиях;
- Подходим к решению возникающих проблем креативно, но рационально;
- Считаем, что не бывает недостижимых целей, бывают лишь недостаточно четко поставленные задачи для их достижения;
- Разгадывая секрет успеха предпринимателей, мы смотрим не на решение, а на способ, который позволил к нему прийти;
- Всегда готовы к самосовершенствованию, изучению нового.

1. Резюме бизнес-плана

Целью предлагаемого к реализации проекта Мастерской детейлинга «Vrum» является предоставление полного комплекса услуг по уходу за интерьером и экстерьером автомобиля. Основной вид деятельности Общества с ограниченной ответственностью «Vrum» (ООО «Vrum») - Техническое обслуживание и ремонт автотранспортных средств. Код ОКВЭД 45.20. Уставный капитал – 2 млн. руб.

Инициатором и исполнителем проекта выступает Команда «Коллобарация». Проект реализуется на условиях самокупаемости и финансовой устойчивости коммерческого предприятия. Основными преимуществами проекта являются:

1. Детейлинг экстерьер, где включены все технологические процессы, связанные с уходом, восстановлением, защитой внешнего вида автомобиля, начиная от легкой мойки, заканчивая глубоким восстановлением и ремонтом вмятин. При этом существуют разные программы, включающие в себя набор услуг, необходимых для конкретного случая.
2. Детейлинг интерьер включает все технологические процессы, связанные с очисткой интерьера. От химчистки кожаных сидений и влажной очистки потолка до очистки ниши запасного колеса. В процессе детейлинга интерьера будет затронут каждый сантиметр, вне зависимости от материала: пластик, стекло, кожа.

Финансирование проекта планируется за счет собственных средств - 1млн руб. и средств инвесторов Национального Содружества Бизнес- Ангелов России (СБАР) - 1,0 млн руб. Таким образом, инвестиционная стоимость проекта составит 2,0 млн руб.

В результате проведенных расчетов на 2020г. получены следующие экономические показатели, представленные в таблице 1.

Таблица 1 - Техничко-экономические показатели Мастерской детейлинга «Vrum» на 2020 г.

Показатели	Сумма, тыс. руб.
Выручка от реализации, тыс. руб.	5270
Чистая прибыль, тыс. руб.	1490
Срок окупаемости проекта, лет	2
Рентабельности продаж, %	28,3
Критический объем продаж, авто	1220
Запас финансовой прочности, %	57,9

Полученные результаты доказывают финансовую привлекательность проекта, так как проект прибыльный и показатель рентабельности 28,3%. Срок окупаемости проекта 2 года. Важно провести анализ возможностей и угроз внешней среды, недостатки и преимущества внутренней

среды, оценить слабые и сильные стороны Мастерской детейлинга «Vrum». Они представлены в таблице 2.

Таблица 2 - SWOT-анализ Мастерской детейлинга «Vrum»

Внешняя среда	Сильные стороны	Слабые стороны
	Возможности	Угрозы
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Опыт успешной работы в других бизнесах. 2. Высокая квалификация всего персонала. 3. База идей 4. Наличие собственных средств, достаточных для старта проекта. 5. Сформированный коллектив. 6. Низкие коммунальные платежи 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Смена (неопределенность) стиля руководства. 2. Недостаточная заинтересованность рабочих в повышении интенсивности и качества предоставляемых услуг. 3. Недостаточный опыт работы в этой сфере деятельности.
Внутренняя среда	Преимущества	Недостатки
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Развитие новых видов услуг. 2. Наличие взаимопонимания со стороны исполнительной власти. 3. Потенциальный рост числа клиентов. 4. Потребность клиентов в оказании полного комплекса услуг 5. Возможность интеграции с предприятиями в этой сфере услуг. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Периодические изменения в законодательстве. 2. Прилегающая территория привлекательна для крупного инвестора. 3. Нахождение рядом предприятия работающего в сходном бизнесе 4. В данный момент временная аренда земли. 5. Потребность в инженерных коммуникациях

Анализ рисков проекта:

1. Непредвиденные риски: пожары, кражи, стихийные бедствия. Покрываются страховым полисом компании.
2. Коммерческие риски: нереалистичный анализ конкурентной среды, работа с неблагонадежными партнерами и неквалифицированным персоналом. Снижаются благодаря работе специалистов компании и прогнозированию рисков.
3. Экономические риски: кризис, падение курса валют.

2. Описание компании

Мастерская детейлинга «Vrum» предполагает регистрацию в форме Общества с ограниченной ответственностью, уставный капитал ООО составляет 1 млн руб. Количество учредителей - 4, доля каждого учредителя в уставном капитале организации - 250 тыс. руб. В качестве налогового режима выбрана упрощенная система налогообложения с объектом «Доходы минус расходы». Организация уплачивает налог в связи с применением упрощенной системы налогообложения, НДС, страховые взносы, транспортный налог, а также гарантирует работникам создание условий труда в соответствии с Трудовым Кодексом РФ.

Мастерской «Vrum» предоставляется полный комплекс услуг по уходу за интерьером и экстерьером автомобиля. Основной вид деятельности Общества с ограниченной ответственностью «Vrum» (ООО «Vrum»). Основной вид деятельности - Техническое обслуживание и ремонт автотранспортных средств. Код ОКВЭД 45.20. Уставный капитал – 1 млн. руб. Штат организации состоит из 7 штатных единиц. Организационная структура управления Мастерской «Vrum» представлена на рисунке 1.

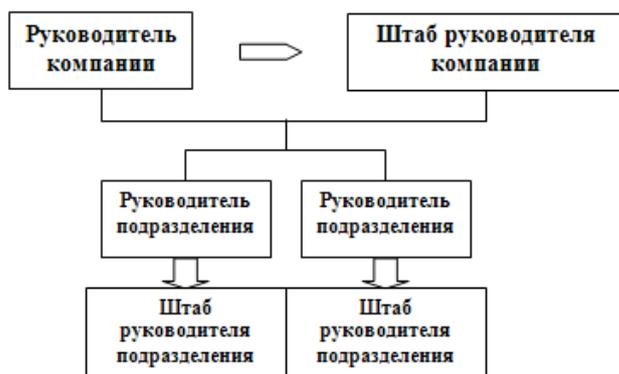


Рис. 1 - Организационная структура Мастерской детейлинга «Vrum»

Основным конкурентом мастерской «Vrum» является Детейлинг-центр Adamant в городе Абакане. Деятельность Мастерской детейлинга «Vrum» предполагает взаимодействие с различными контрагентами, осуществляющими оптовые поставки:

1. АО «Эльф Филлинг» - Российская автохимия и автокосметика KERRY®;
2. ООО «ТР РАТИ» поставка резинотехнических изделий; асбестотехнических изделий; изоляционных материалов; шлангов ПВХ и капролона ПА-6
3. Детейлинг-маркет (Detailing-market) - интернет-магазин.

Планируется заключение договора о долгосрочном сотрудничестве с частным охранным предприятием «Стражник».

3. Целевой рынок

Идея создания мастерской детейлинга «Vgum» обоснована актуальностью проблемы и востребованностью таких услуг. Проведенные маркетинговые исследования подтверждают это. Гораздо легче обновить старый автомобиль, чем покупать новый. Рынок таких услуг в Хакасии и в Абакане относительно свободен. Для убеждения и информирования потребителей об услугах создан сайт Мастерской детейлинга «Vgum». Сайт содержит не только всю информацию о деятельности мастерской, но и с помощью Email-маркетинга позволит создать обширную базу данных о потенциальных клиентах, провести аналитику и установить с ними обратную связь. На сайте так же можно оставить заявку на обслуживание в online режиме и обсудить виды ремонта, их стоимость, определить дату начала работы, ФИО мастера. При желании оплатить услуги.

Планируется так же использовать и привычную, внешнюю рекламу на баннерах, распространять буклеты через магазины запасных частей, раздачу флаеров промоуторами. Правильно выбранная точка общения с целевой аудиторией обеспечит удобство коммуникации между клиентом и специалистами мастерской. Такая работа позволила сформировать сегмент рынка, и определить его емкость, он представлен на рисунке 2.



Рис. 2. Емкость рынка услуг Мастерской детейлинга «Vgum»

В результате изучения целевого рынка и проведения анализа предпочтений автовладельцев, определена емкость рынка. В качестве потенциальной базы принята численность жителей РХ, которые имеют хотя бы один автомобиль. По данным Росстата это составляет 49%. За основу фактической базы принято число жителей РХ, с зарплатой 40 тыс. руб. в месяц и сроком владения автомобилем 2 года и более, это составило 50%. Доступная аудитория в размере 32 840 человек получилось исходя из $\frac{1}{4}$ фактической базы. Предполагается, что не все автовладельцы обратятся в мастерскую, но предварительные расчеты показали, что можно уверенно сформировать

достаточную базу клиентов. Составлен индивидуальный портрет целевой аудитории мастерской: Это жители Республики Хакасия, или г. Абакана, в возрасте от 18 лет и старше, которые имеют автомобиль, период времени владения которым 2 года и более, это автовладельцы с доходом 40 тыс. руб. и более. Основными инструментами для оценки размера целевой аудитории являются Интернет-ресурсы и данные официальной статистики, а так же данные опроса. Результаты опроса представлены в таблице 3.

Таблица 3 - Анализ результатов анкетирования

Вопрос	Варианты ответа	Число голосов	
		чел.	%
1. К какой возрастной категории Вы относитесь?	1. До 60 лет 2. Старше 60 лет	19 11	63,4 36,6
2. В какой местности Вы проживаете?	1. Городской 2. Сельской	25 5	83,3 16,7
3. Какой Ваш ежемесячный доход?	1. До 30 тыс. руб. 2. Свыше 40 тыс. руб.	10 20	33,4 66,6
5. Как Вы осуществляет уход за своим автомобилем?	1. Самостоятельно 2. В любой автомастерской 3. В специализированной мастерской	17 6 7	56,7 20,0 23,0
7. Какой уровень оплаты за услуги Вы готовы?	1. до 15000 руб. 2. Свыше 15000 руб.	25 5	83,3 16,7
8 Как часто Вы меняете автомобиль	1 Один раз в десять лет. 2 Один раз в пять лет 3.Один раз в два года	15 10 5	50,0 33,3 16,7
8.Как часто Вы совершаете поездки?	1. Только летом 2. Весь год 3. Только в хорошую погоду	10 15 5	33,3 50,0 16,7
8. Вы готовы воспользоваться услугами нашей мастерской?	1. Да 2. Нет	26 4	86,7 13,3

Таким образом, сформировалась целевая группа потребителей наших услуг:

- Люди, проживающие как на территории Республики Хакасия, так и за ее пределами, которые заботятся о своем автомобиле и не желают с ним расставаться;
- Достаточно активные люди, которые любят путешествовать;
- Деловые люди, для которых важен внешний вид его автомобиля.

С целью донесения информации до потенциальных клиентов планируется проведение рекламных мероприятий, учитывающих специфику целевой аудитории Мастерской детейлинга «Vrum».

4. Планирование рабочего процесса

Детейлинг обозначает максимально качественный сервис, ведь, в отличие от обычной полировки или мойки, детейлинг отличается вдумчивым аккуратным подходом и вниманием к деталям. В процессе работы с экстерьером детейлер обязательно очистит кисточкой труднодоступные места, обработает хром, обратит внимание на каждую мелочь, из которых складывается общий вид автомобиля. Именно это позволит в итоге получить превосходный результат. Задача детейлинга интерьера – максимально очистить салон и багажник автомобиля, придать заводской вид, убрать посторонние запахи, пыль и грязь, обновить и защитить пластик, кожу и ткань. После детейлинга интерьера владелец будет дышать свежим воздухом, а не скопившейся в ткани пылью.

Для работы мастерской планируется взять в аренду помещение - автомобильный бокс площадью 200 кв.м., который находится в микрорайоне Нижняя Согра. Бокс хорошо приспособлен для открытия в нем мастерской детейлинга, он имеет удобное местонахождение и престижный вид.

Планировка Мастерской представлена на Рисунке 3

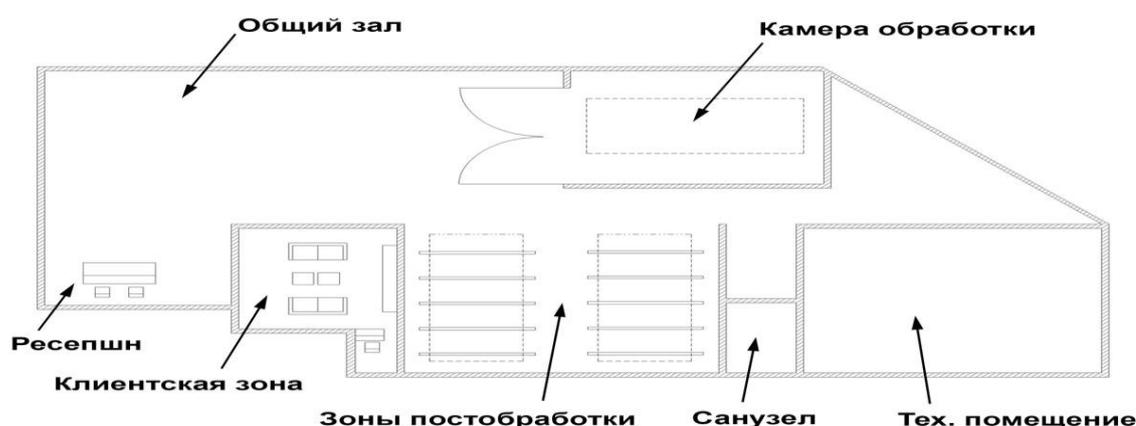


Рис.3. Планировка бокса Мастерской детейлинга «Vrum»

Важным условием проекта является закупка современного технологического оборудования и расходных материалов, согласно составленной смете стоимость такого оборудования составляет – 1,2 млн. руб.,

Таблица 4 – Перечень (не полный) оборудования Мастерской детейлинга «Vrum»

Наименование оборудования	Марка, модель	Цена
Пылесос	PANDA 440 GA XP INOX	25000

Лампа для сушки полимера с двойной колбой	Delta Kits	8000
Инфракрасная сушка на стойке	SGCB Hot Lamp 3300	37000
Турбо-сушка	Metrovac Blaster® Sidekick™ Air Force	15000
Домкрат пневматический	AE100.1 МИНИЛИФТ Astra Minilift	75000
<u>Мощная светодиодная лампа</u>	<u>Scangrip D-MATCH 2</u>	32000
Трехкассетная мобильная инфракрасная коротковолновая сушка	WiederKraft WDK-3AT, 3x1000Вт	45000
Аппарат для химчистки	Portotecnica Plus 1 W 1 22 P (Mirage Super)	36000
Аппарат для химчистки	Portotecnica Plus 1 W 2 60 S GA	120000
Пылесос для сухой и влажной уборки	Kemak KV19I	10980
Озоногенератор	Koch Chemie KC3500	36000
Светильник люминесцентный	CLIP-MASTER, 42 watt	24000
Аппарат смесеобразования Promax	Promax 4 л/мин клавиша	18000
Полка под химию	GidroArsenal	11600
Рукомойник	ПКЦ	2500
Ящик для ветоши	09.005	5000
Ящик для песка		3000
Щит пожарный		5300

Планируется приобретение следующих материалов на сумму 230 тыс. руб.:

- безворсовые полотенца;
- мягкие микрофибровые полотенца;
- губки и щетки разной жесткости;
- пластиковые пакеты и пленку для закрытия отдельных деталей;
- ковши и ведра и другое.

Для бесперебойной поставки планируется заключить долгосрочные договора с оптовыми поставщиками в Абакане и Красноярске.

Мастерская оказывает широкий набор услуг детейлинга, одна из услуг 3-х фазная мойка, представлена более детально. Что собой представляет такая процедура и почему стоит дороже стандартной мойки будет понятно из ее описания. Этапы 3-х фазной мойки:

1 ФАЗА

1. Осмотр авто опытным сотрудником
2. Предварительная мойка (наносится на сухой кузов)

2 ФАЗА

1. Очищение колесных дисков
2. Очищение арок
3. Бесконтактная мойка
4. Детальное очищение стыков, щелей, труднодоступных мест (кистью)

3 ФАЗА

1. Ручная мойка с губками
2. Турбо — Сушка с минимальным использованием фибры

Салон:

1. Очищение дверных проёмов (петель)
2. Очищение, консервация уплотнителей дверей
3. Детальная очистка интерьера салона
4. Пылесос ковровина, ковров
5. Очищение окон с 2-х сторон по кругу

Для выполнения этих работ планируется принять на работу специалистов в сфере детейлинга, а так же администратора, офисного менеджера, уборщика, часть работ оставить на аутсорсинг.

Прайс – лист на отдельный перечень услуг Мастерской детейлинга представлен в таблице 5.

Таблица 5 - Прайс – лист услуг Мастерской детейлинга «Vrum»

Детейлинг-мойка	Седан	Кроссовер	Джип
Экспресс-мойка кузова	200	250	300
Комплексная уборка салона	200	250	300
3-фазная Евромойка	400	500	600
Детейлинг уборка салона	500	700	1000
Детейлинг мойка	1900	2200	2500
Антидождевое покрытие	Седан	Кроссовер	Джип
Лобовое	500	600	700
Передняя полусфера и зеркала	800	900	1000
Все стекла	1500	2500	3500

Полный перечень услуг размещается на сайте Мастерской детейлинга «Vrum»

Сайт предполагает обратную связь с клиентами и позволит своевременно отслеживать отзывы и реагировать на замечания клиентов.

5.Маркетинговый план

Маркетинговый план отражает выбранную маркетинговую стратегию, позволяет установить рыночные цели и обозначить методы их достижения. Маркетинговая деятельность Мастерской детейлинга «Vrum», как и любая рыночная категория носит циклический характер и включает в себя этапы: ситуационный анализ; маркетинговый синтез стратегическое планирование; тактическое планирование.

При выборе маркетинговой стратегии использована Матрица SPACE как метод анализа конкурентного положения Мастерской детейлинга «Vrum». Это позволяет определить стратегическое положение на рынке, и выбрать маркетинговую стратегию с учетом внешних и внутренних факторов. Проведя анализ факторов и построив график матрицы установлена графическая интерпретация стратегического положения фирмы, которое характеризуется как наступательное (агрессивное) в условиях незначительной неопределенности обстановки. Стратегическое развитие Мастерской детейлинга «Vrum» предполагает:

- Установление высокого уровня качества предоставляемых услуг, что позволит получить конкурентное преимущество;
- Привлечение новых клиентов из сельских районов Хакасии и жителей Тувы;
- Выстраивание с потенциальными клиентами долгосрочных отношений;
- Расширение перечня предоставляемых услуг.

Это и есть цель маркетинга Мастерской детейлинга «Vrum». Базовой маркетинговой стратегией является стратегия дифференциации, суть которой заключается в завоевании конкурентного преимущества, что предполагает ориентацию деятельности мастерской на предоставление большей пользы потребителям путем предоставления услуг высокого качества по оправданно высоким ценам. Стратегия маркетинговой деятельности позволит решить следующие задачи:

1. Закрепиться на рынке и удержаться «на плаву» в сложившихся условиях и стать надежной, с высоким авторитетом организацией;
2. Сформировать положительный образ и доверие к мастерским такого уровня.

Сформирован рациональный бюджет маркетинга, представленный в таблице 6, и соответствующий целям и задачам компании.

Таблица 6 - Бюджет маркетинга Мастерской детейлинга «Vrum».

Статьи	2020 г.	2021 г.
1. Аутсорсинг маркетинга	-	-
2. Обеспечение службы маркетинга	340	440
3. Реклама	290	198
Итого	630	638

6. Техничко-экономическое обоснование проекта

На основе вспомогательных расчетов сформирована смета вложений в проект, она включает текущие расходы (таблица 7) и бюджет инвестиций - разовые вложения (таблица 8)

Таблица 7 - Смета текущих расходов по проекту создания Мастерской детейлинга «Vrum»

Статьи затрат	Расчёт	Сумма, тыс.рублей
1. Аренда боксов	220*200*12 мес	530
2. Заработная плата наемных работников	7 чел. * 25000 *12 мес	2100
3. Страховые взносы во внебюджетные фонды.	2100*30%	630
4. Расходы на регистрацию бизнеса		20
5. Расходы по созданию и обслуживанию сайта	Аутсорсинг	30
6. Реклама	аутсорсинг	290
7. Коммунальные услуги		180
ИТОГО		3780

При расчете цены услуги используется метод рентабельности инвестиций (ReturnonInvestmentPricing). Данный метод основан на том, что проект должен обеспечивать рентабельность не ниже стоимости заемных средств. К суммарным затратам на единицу продукции добавляется сумма процентов за финансовые услуги. Основная особенность метода состоит в том, что он успешно применяется при принятии решений о величине объема производства нового для компании товара (услуги).

На стартовом этапе реализации проекта предполагается привлечение собственных средств и привлечение средств инвесторов (СБАР) в сумме 1,8 млн рублей. Бюджет инвестиций сформирован в таблице 8.

Таблица 8 - Бюджет инвестиций в проект создания Мастерской детейлинга «Vrum», тыс.рублей

Наименование	Стоимость
Технологическое оборудование	1200
Приобретение расходных материалов	230
Микроавтобус ГАЗ Соболь	330
Всего	1760

Прежде чем приступить к реализации проекта, необходимо тщательно изучить показатели безубыточности и запланированный запас финансовой прочности, анализ указанных показателей представлен в таблице 9

Таблица 9 - Анализ безубыточности деятельности Мастерской детейлинга «Vrum»

Показатели	Всего
1.Всего текущих затрат по проекту, тыс. руб.	3780
2.Переменные затраты, тыс. руб.	2730
3.Постоянные затраты, тыс. руб.	1050
4.Выручка от реализации услуг, тыс. руб.	5270
5.Уровень затрат, %	74,1
6.Прибыль от продаж, тыс. руб.	1490
7.Рентабельность продаж	28,3
8. Точка безубыточности	1220
11. Запас финансовой прочности, %	57,9

Необходимо рассчитать критическую точку при заданных параметрах, в таблице 10.

Таблица 10 - Расчет точки безубыточности проекта создания Мастерской детейлинга «Vrum»,

Параметр	Значение, руб.
Цена за единицу услуг (в среднем)	1800
Переменные расходы на единицу	940
Постоянные расходы (аренда помещения, заработная плата)	1050

Маржинальная прибыль на единицу услуг составит $1800 - 940 = 860$ руб., тогда критическая точка будет равна:

Точка безубыточности = Постоянные расходы / Маржинальная прибыль на единицу

Получаем: $1050000 : 860 = 1220$ авто

Чтобы достигнуть критической точки мастерской нужно принять на обслуживание 4-5 автомобиля ежедневно, что вполне обеспечивается ее мощностью.

Запас финансовой прочности (ЗФП) в планируемом 2020 г. составит 57,9%

Расчет точки безубыточности позволяет определить зону безопасности - удаленность организации от критического уровня, при котором прибыль равняется нулю. Проект мастерской имеет достаточный запаса финансовой прочности.

Таким образом, сформировалась конкурентная цена, позволяющая возместить расходы мастерской, оплатить финансовые услуги СБАР и получить прибыль.

Проект создания Мастерской детейлинга «Vrum», с использованием инвестируемого капитала является эффективным, так как обеспечивает возврат инвестиций и требуемую доходность для инвесторов, предоставивших капитал. Проект создания Мастерской детейлинга «Vrum», является эффективным, поскольку расчеты показали его экономическую целесообразность.