

# ЗАЩИТА БИЗНЕС- ПЛАНА

Открытие автомойки



# Цель открытия автомойки.

- ▣ Предоставить широкий спектр услуг по:
  - очистке от грязи разных частей машин - колёс, корпуса, подкрылков, днища;
  - химчистке и уборке в салоне и багажнике авто;
  - мойке двигателя;
  - полировке кузова.

# Описание бедующего проекта.

- ▣ Такой бизнес, как автомойка, особенно популярен среди людей, которые хотят начать прибыльное дело, однако не обладают специальными знаниями. И это вполне осуществимо при условии, что:
  - у вас есть, вы сможете арендовать или приобрести участок земли, а возможно и готовый бокс рядом с автодорогой или автотрассой;
  - вы имеете возможность уладить все бюрократические формальности;
  - вы можете приобрести все необходимое оборудование.

Как только вы разберетесь со всеми вышеизложенными пунктами, достаточно будет лишь приобрести моющие средства и класть деньги в карман.

# Варианты автомоек в России.

- Сейчас в России существуют автомойки четырех видов.  
1. Мобильные. Их открывают на базе транспортного средства типа Газели, что дает возможность работать с клиентами в любом пригодном для такого бизнеса месте.



- ▣ 2. Портальные(бесконтактные). Они оборудованы автоматическими средствами для мойки авто, обладают высокой пропускной способностью, приносят хороший доход. Минус – человеческий фактор. Халатный оператор может испортить автомобиль клиента. А это повлечет убытки от возможного возмещения ущерба и неминуемо подпорченной репутации.



- 3. Мойки самообслуживания. Здесь каждый клиент собственноручно моет свою машину. Это, конечно, удобно. Однако, стать владельцем такой мойки не каждому по карману, так как требует немалых средств. К тому же, такой бизнес целесообразен лишь в крупных городах, где высокая



- 4. Ручные. Самые популярные. Здесь обслуживает клиентов мойщик с помощью специальных устройств подачи воды под



# Согласование и разрешение.

- ▣ Самое сложное в этом деле – получить документы, разрешающие открыть автомойку. Вам непременно потребуются провести экспертизы проекта:
    - в СЭС,
    - в службе охраны труда,
    - в службе охраны природы,
    - у пожарных,
    - в архитектуре,
    - у госэкспертизы.
- Это непросто, но вполне осуществимо, если проявить терпение и силу воли.



# Спрос на автомойку.

- ▣ В России еще много авто владельцев, которые сами моют свои машины на речках и в гаражах. Однако, немало и тех, кто считает такой способ мойки пережитком прошлого. В основном, это люди, относящиеся к такой прослойке населения, как средний класс: предприниматели, менеджеры среднего звена. У таких авто владельцев нет времени, а, возможно, и желания мыть машину своими руками. Зато имеется достаточно средств, чтобы предоставить эту заботу специалистам.

Вместе с тем фактом, что в последнее время количество автомобилей на дорогах выросло в разы, можно смело утверждать, что спрос на услуги по их обслуживанию также повысился. А, значит, автомойка – бизнес не только востребованный, но и прибыльный. И с годами, учитывая тенденцию, спрос на него будет увеличиваться.

# Расположение автомойки, помещение под автомойку.

- Главное, что надо учитывать, открывая такой бизнес - местоположение. В городе автомойку следует располагать в крупных спальных районах с большим количеством жителей, рядом с торговыми центрами, бизнес-центрами или даже в них. Идеально, если вы сможете наладить бизнес вблизи таможенных и пограничных постов. Немалым спросом будут пользоваться и мойки, установленные рядом со стоянками, АЗС или станциями техобслуживания.

Правильное местоположение обеспечит постоянную загрузку рабочих площадей.

Конечно, лучше всего арендовать помещение под мойку. Построить его будет довольно сложно. Здесь неизбежны хождения по инстанциям с кипой документов, требующих согласования. Чего стоят одни санитарные нормы, разрешающие установить мойку не ближе, чем за 50 метров от ближайшего жилого дома.

Еще один вариант – купить уже готовый бизнес. Начать дело на уже действующей мойке с отлаженной работой, собственным кругом клиентов и приобретенной репутацией куда проще, чем создавать бизнес с нуля. Видимо, многие выбирают именно этот вариант. Чем же еще объяснить ажиотажный спрос на рынке предприятий такого профиля.

# Конкуренция в моечном бизнесе.

- ▣ В нашей стране автомойки из разряда «дикивинки» уже давно перешли в обыденность. Можно сказать, что в любом более-менее крупном городе они встречаются, если не на каждом углу, то довольно часто. А, соответственно, высока и конкуренция. Это предъявляет к бизнес-плану еще одно требование - четкое описание того, как выйти, занять место и укрепиться на этом рынке. А также ясное представление того, какие преимущества будет иметь ваш бизнес перед конкурентами.

# Маркетинг, реклама и сбыт.

- ▣ Составляя бизнес-план не стоит забывать и о рекламе. Как известно, реклама «двигатель торговли», а для моек это особенно актуально.

Какую рекламу выбрать, подскажет местоположение вашего бизнеса. Вблизи от оживленной автомагистрали, когда мойка стоит, что называется, на виду, возможно, потребуется лишь рекламный щит или броская вывеска с указателем.

Некоторые ставят дорожный знак «автомойка». Но это сложнее, так как требует разрешения ГАИ.

На стадии открытия бизнеса, когда свободных средств под рекламу еще довольно мало или не осталось вообще, можно заявить о себе своими силами. Например, продавать абонементы с выгодными для клиента условиями, проводить акции, типа «помой машину пять раз и получи скидку» или «каждая девятая мойка за счет заведения». Это способно привлечь клиентов и без рекламных затрат.

А когда вы «раскрутитесь», расширитесь и, возможно, увеличите ассортимент услуг, например, включив покраску, полировку или шиномонтаж, можно будет подумать и о бюджете на рекламу.

# Финансовая часть бизнес-плана автомойки.

## ▣ Цены на услуги автомойки.

Список услуг мойки состоит из:

- мойки и полировки кузова;
- мойки двигателя;
- сухой и влажной уборки;
- чистки салона.

Стоит учитывать, что автомоечный бизнес в Москве сезонный. Весной и поздней осенью на автомойках выстраиваются очереди. Зато летом затишье. Хотя, конечно, климат в России непредсказуем. Лето может быть дождливым, а зима с затяжными оттепелями и «грязной кашей» на дорогах.

Влияют на расценки месторасположение мойки и типы обслуживаемых автомобилей. Попробуем рассчитать исходя из 350 рублей - средней стоимости мойки кузова, которая является базовой услугой. Средний чек одного клиента при этом будет состоять из стоимостей базовой услуги и дополнительных услуг.

Исходя из этого, будем считать, что величина среднего чека - 400 рублей.

# Помещение под автомойку (затраты на аренду)

- Итак, вы решили арендовать, а не строить автомойку. Тогда имейте в виду, что:
  - 90 кв.м. - требуемая площадь для мойки из двух постов, из них 60 кв.м. – площадь, предназначенная для постов мойки автомобилей, 30 кв.м. – остальные помещения.
  - еще 90 кв. м – площадь, необходимая для прилегающего участка.

Сколько это будет стоить, сказать трудно. В разных городах действуют свои арендные ставки, а во многих вообще мойки работают в рамках муниципальных программ на льготных основаниях. Если взять, например, ставку аренды в столице, то, по предварительным оценкам, она составляет около 1000 долларов за 100 квадратных метров в месяц.

Немало повлияют на стоимость подготовки участка и помещений под автомойку и инженерные коммуникации. Конечно, чаще всего, арендодатели уже позаботились о том, чтобы к сдаваемому помещению уже были подведены электричество, водопровод, отопление. Но автомойка – это бизнес, который может потребовать дополнительной электрической мощности, а также системы водоотвода воды. Соответственно, на это уйдут дополнительные средства.

К тому же, надо будет отделать помещение внутри и снаружи. В некоторых случаях придется покрыть асфальтом территорию вокруг. Предположительно, все вышеперечисленные работы потребуют порядка \$ 7 000 – 10 000.

# Покупка оборудования.

- ▣ Самый минимум, который потребуется затратить на покупку оборудования в общем составит 351 000 рублей.

## График работы

Устанавливаем, что автомойка будет работать круглосуточно. С 8.00 до 10.00 и с 17.00 до 22.00 сделаем загрузку максимальной, в остальное время - на уровне 20% от нее.

В среднем, чтобы помыть одну машину надо 20 мин. Значит, час уйдет на обслуживание трех автомобилей.

Таким образом, считаем, через один пост ежедневно будет обслуживаться:  $3 \cdot (2\text{ч.} + 5\text{ч.}) + 3 \cdot (24 - (2+5)) \cdot 20\% =$  около 30 машин.

Через оба поста – 60 автомобилей.

Подводим итог: в среднем мойка из двух постов может обслужить в месяц  $30 \cdot 60 = 1800$  машин.





# Персонал для мойки.

- ▣ Здесь все зависит от масштабов вашей мойки. Чем она крупнее и больше рабочих мест, тем соответственно потребуются больше обслуживающего персонала. Также учитывайте количество смен. Многие мойки обслуживают клиентов в две или три смены.

Допустим, что при полной загрузке потребуются кассир-бухгалтер и 9 человек, которые будут трудиться в три смены. Подсчитываем расходы на оплату труда по формуле:  $9 * 20\ 000 + 30\ 000 = 210$  тысяч рублей в месяц. Это 7000 долларов.

# Общие затраты (постоянные, единовременные)

- ▣ Рассчитываем затраты по усредненным цифрам.  
Единовременные затраты (в долларах):
  - оборудование – 12 000;
  - монтаж оборудования – 1 000;
  - подвод воды и слива – 4 500;
  - благоустройство территории – 2 500;
  - отделка помещений – 3 000;
  - документация, разрешающая открытие автомойки – 4 500.

Затраты каждый месяц (в долларах в месяц):

- оплата труда – 7 000;
- дополнительные издержки – 2 000;
- аренда помещения – 2 000 (включая коммунальные платежи за воду и электричество);

Итого затрат:

- общих капитальных – 27 500 долларов (825 000 рублей);
- ежемесячных – 12 000 долларов (360 000 рублей).

# Предполагаемая выручка, прибыль

- Считаем ожидаемую выручку в месяц по формуле:  
 $1800 \text{ машин/месяц} * 400 \text{ рублей/машина} = 720\,000 \text{ рублей.}$   
Без вычета налогов прибыль составит:  $720\,000 \text{ рублей} - 360\,000 \text{ рублей} = 360\,000 \text{ рублей}$  (12 000 долларов).  
После вычета налогов - 10 500 долларов.

# Окупаемость, рентабельность

## ▣ Окупаемость, рентабельность

Окупаться такая мойка начнет после 2,5 месяцев работы.

Рентабельность:

- коэффициент рентабельности валовой прибыли (GPM) – около 50 %, чистой прибыли (NPM) – 40-45 %.

- рентабельность инвестиций (ROI) – 38 %.

# Резюме проекта

- ▣ Вложения составят 39 500 долларов. Возвращать их будете от пяти до десяти месяцев. Чистая прибыль составит от 5 000 до 15 000 долларов в месяц.

# Риски автомойки.

- ▣ Открывая автомойку учитывайте риски, которые могут повлечь дополнительные затраты, снизить рентабельность, а в худшем случае и вообще разорить.
  - рейды проверяющих служб, высокие требования со стороны СЭС;
  - неудачное расположение автомойки приведет к недостатку клиентов;
  - высокая конкуренция;
  - человеческий фактор – недостаточно квалифицированный персонал;
  - форс-мажор.

# Выводы.

- ▣ Открыть автомойку трудно, однако, малозатратно по сравнению с другими видами бизнеса. Она быстро окупится и будет приносить высокий доход. Но при условии выгодного местоположения и успешного получения разрешительных документов на всех этапах согласования бизнеса с различными инстанциями.

**Спасибо за внимание!**