

Муниципальное бюджетное общеобразовательное учреждение
Михайловская средняя общеобразовательная школа
Муслюмовского муниципального района
Республики Татарстан

«Производство в моем регионе»

Выполнила:
Гимазетдинова Лилия,
ученица 8 класса;

Руководитель:
Алина Михайловна, учитель
обществознания и истории.

- **Объект исследования** - процесс создания нового предприятия.
- **Предмет исследования** – автосалон «Рубин»
- **Цель исследования** – разработать проект создания автосалона.

Для поставленной цели необходимо решить следующие **задачи** :

- рассмотреть теоретические аспекты малого бизнеса и его роли в развитии экономики;
- рассмотреть порядок создания нового предприятия;
- провести технико-экономическое обоснование проекта
- рассмотреть методические аспекты профессионального обучения.

Автосалон

- Открытие собственного бизнеса по продаже автомобилей (автосалона) может принести хорошую прибыль при грамотном управлении. Этому соответствует ряд факторов. Во-первых, несмотря, на снижающийся экономический рост и падение платежеспособности населения, люди всегда приобретают новые автомобили. Во-вторых, в настоящее время большинство автосалонов закрывается после прошедшего кризиса в 2014-2016. Это открывает большую долю рынка, которую могут занять новые игроки и дилеры.
- Основным видом деятельности автосалона будет продажа легковых автомобилей. Начать бизнес можно с недорогих машин «эконом» сегмента и уже по мере развития бизнеса или сети автосалонов перейти на «премиум» марки.

- **Характеристика предприятия**

Название предприятия: автосалон «Рубин»

Место: с. Муслюмово Республика Татарстан



Преимущества и недостатки

- **Преимущества бизнеса:**

- ✓ неплохой спрос на автомобили, как новые, так и б/у, так как число потребителей растет;
- ✓ если вы будете параллельно продавать запчасти и аксессуары, сможете иметь дополнительный доход;
- ✓ для открытия бизнеса вам не нужно иметь специальное образование или опыт; высокий уровень дохода;
- ✓ создав достойную рекламу, вы быстро обретете новых покупателей;
- ✓ стабильность.

- **Недостатки:**

- ✓ инвестирование очень крупной суммы;
- ✓ окупаемость вложений приходит только через несколько месяцев.

Техническое оснащение автосалона

Для открытия автосалона достаётся земля по наследству, с общей площадью 750 кв. м.; в котором 200 кв. м. составляет 2-х этажное здание, в нем будут размещаться:

- ✓ Экспозиционно-выставочный зал (200 кв. м).
- ✓ Офисный центр (100 кв. м).
- ✓ Магазин автозапчастей (50 кв. м).
- ✓ Сервисно-консультационный центр (50 кв. м).

Остальная часть территории 550 кв. м. будет использована для расположений машин.



Service

МОЙКА

КУЗОВНОЙ РЕМОНТ

ДИАГНОСТИКА

ДИАГНОСТИКА

КУЗОВНОЙ РЕМОНТ

МОЙКА



Выбор поставщиков автомобилей

- От качества и продуманности данного мероприятия во многом зависит успех проекта в целом.
- Данный проект предусматривает организацию взаимодействия с концерном «АвтоВАЗ». Выбор основан на подъеме производителя по всем показателям автомобильной отрасли (качество производства, уровень продаж, объемы экспортных поставок и т.д.). Кроме того, «ВАЗ» ориентирован на целевую аудиторию с уровнем покупательной способности для автомобилей до 15-20 тыс. долларов. В автоцентре также будут продаваться автомобили зарубежных производителей Renault, Nissan.
- Приобретение транспортных средств для продажи осуществляется на основании дилерского контракта.



Название	Штук	Цена за 1шт.	Итоговая цена	Прибыль
LADA Granta седан	5	434 900	2 174 500	434 900
LADA XRAY	3	609 900	1 829 700	365 940
LADA Vesta	2	594 900	1 189 800	237 960
LADA Largus универсал	2	590 900	1 181 800	236 360
LADA 4*4 Urban	2	581 900	1 163 800	232 760
LADA 4*4 Bronto	2	722 900	1 445 800	289 160
LADA Vesta Sw	3	676 900	2 030 700	406 140
Итого:		4 212 300	11 016 100	2 203 220



Затраты

Строительство здания	3 000 000
Коммунальные услуги	30 000
Закупка оборудования (автозапчастей)	1 057 000
Реклама	5 000
Автомашины (в месяц)	4 212 300
Непредвиденные расходы	100 000
Ежемесячная зарплата сотрудников	300 000
Итого:	8 704 300

Персонал

Для работы в создаваемом автосалоне привлекаются следующие штатные сотрудники:

Должность	Количество сотрудников	Ежемесячная зарплата
Директор	1	45 000
Администратор	1	38 000
Менеджер по продажам	2	34 000
Автомеханик	1	28 000
Охранник	2	23 000
Уборщица	2	19 000
Бухгалтер	1	30 000
Итого:		293 000

Реклама

Неоспоримым фактором хороших продаж является реклама!

Можно использовать:

- ✓ местные газеты и специализированные журналы;
- ✓ почтовую рассылку с указанием акционных предложений;
- ✓ буклеты, листовки;
- ✓ биллборды и другую наружную рекламу;
- ✓ PR-акции;
- ✓ собственный сайт;
- ✓ рекламу на различных ресурсах интернета;
- ✓ радиорекламу;
- ✓ телерекламу.

При создании рекламы любого типа необходимо указывать точное месторасположение и адрес автосалона.



Заключение:

- И таким образом, открытие собственного автосалона всегда требует больших затрат, окупается в течение длительного времени. Но в будущем такой бизнес может стать стабильным, надежным и очень доходным!



**Спасибо
за внимание!**