## 1. Краткий инвестиционный меморандум

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. Данные факторы отражаются в сроке окупаемости проекта который составляет 19 месяцев, точка безубыточности приходится на 2 месяц работы автосалона.

Для реализации данного проекта первоначально потребуется приобрести собственный земельный участок и построить здание. Искать земельный участок необходимо вдоль крупных городских дорожных магистралей и на улицах с высокой автомобильной пропускной способностью. Таким образом, площадь земельного участка, учитывая склад для автомобилей, составляет 100 соток, площадь автомобильного салона — 700 м2. Помимо строительства здания необходимо нанять в штат 24 специалиста.

Автосалон будет продавать автомобили «эконом» класса. Также автосалон будет предоставлять услуги по сервисному обслуживанию, автомагазин запчастей и шиномонтажное отделение.

Сумма первоначальных инвестиций — **17 932 000** рублей

Ежемесячная прибыль — **920 000** рублей

Срок окупаемости — **19** месяцев

Точка безубыточности — **2** месяца

Рентабельность продаж — **9%**

## 2. Описание бизнеса, продукта или услуги

После прошедшего кризиса в 2014-2016 спрос на автомобили постепенно увеличивается. Это связано с растущим спросом на автомобили, а также с доступностью автокредитования. Данные факторы открывают большие перспективы для открытия собственного автомобильного салона.

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.

Первоначально можно стать дилером одного производителя, но для повышения прибыльности предприятия можно выбрать несколько и продавать автомобили нескольких марок. Для подачи и рассмотрения заявки дилерам подготовьте бизнес-план и финансовую модель вашего автосалона. Также в начале деятельности лучше сотрудничать с российскими импортерами или производителями, так как автомобили находятся на территории РФ и официально растаможены. Далее можно самим искать производителей за рубежом и завозить автомобили самостоятельно.

Помимо этого, автосалон может продавать не только новые, но и б/у автомобили.

После того как дилеры и поставщики автомобилей и запасных частей будут найдены потребуется приобрести земельный участок 100 соток и построить сам автосалон, площадью 700 м2. Помимо строительства также потребуется сделать капитальный ремонт. Для строительства земельный участок необходимо выбирать исходя из автомобильного потока. Искать участок необходимо вдоль оживленных магистралей или вдоль городских колец. Также здание потребуется разделить на следующие зоны:

* экспозиционно-выставочный зал (200 м2)
* офисный центр (100 м2)
* сервисно-консультационный центр (250 м2)
* складское помещение для запчастей (100 м2)
* техническое помещение (50 м2)

В среднем для размещения одной машины в шоу-руме потребуется 20 м2 −25 м2. Следовательно в автосалоне будет находиться от 6 до 7 презентационных автомобилей. Это необходимо для удобного осмотра машин. Также в офисном центре можно разместить представителей банков и страховых компаний. Это также поможет увеличить продажи и прибыльность бизнеса.

Помимо продажи автомобилей автосалон будет оказывать следующие услуги:

* сервисно-ремотные услуги
* продажа запчастей и аксессуаров для автомобилей
* шиномонтаж

Данные услуги помогут не только увеличить прибыльность, но и повысить лояльность со стороны клиентов, так как большинство услуг для автовладельцев будут оказываться в одном месте.

Для организации автосалона потребуется следующее оборудование:

* светомузыкальная техника
* презентационные моноблоки
* мебель для посетителей
* стойку ресепшен
* тележки платформенные
* шкафы и стеллажи для хранения шин и инструментов
* кассы
* компьютеры
* офисная техника
* сигнализацию
* подъемники для автомобиля
* сервисное оборудование
* систему кондиционирования

Данное оборудование может оказывать клиентам комплексные услуги.

Помимо организационных моментов, владельцу бизнеса потребуется получить разрешение на ввод в эксплуатацию здания от пожарной инспекции. Также для повышения уровня обслуживания клиентов в автосалоне можно внедрить международные стандарты ISO.

## 3. Описание рынка сбыта

Основными факторами успеха автосалона является широкий ассортимент продаваемой продукции, а также виды и качество дополнительных услуг. Для того, чтобы правильно выявить потребности клиента надо определить целевую аудиторию.

Основными клиентами автосалона могут быть как физические, так и юридические лица. Одни будут покупать автомобили для личного пользования, другие для корпоративного парка.

В результате для двух сегментов необходимо подготовить собственные уникальные предложения. Например, выгодные условия покупки или условия сервисного обслуживания, возможность приобрести автомобиль в лизинг или в кредит. Подобные предложения и управление коммерческой политикой для клиентов могут вам успешно увеличивать продажи на протяжении всего года.

## 4. Продажи и маркетинг

Для выполнения плана продаж на протяжении всего года автосалону потребуется разработать эффективную и грамотную маркетинговую стратегию. Её составлением может заниматься как рекламное агентство, так и опытный маркетолог.

Самое главное при составлении стратегии это донести то, что покупка автомобиля — это не огромные вложения. При составлении стратегии работайте вплотную с кредитными организациями, которые предоставляют различные виды автокредитования.

Для продвижения маркетинговых программ можно использовать как оффлайн, так и онлайн каналы.

К основным оффлайн каналам можно отнести:

* наружная реклама на общественном транспорте
* реклама на билбордах и стендах
* реклама на городском телевидении и радио
* вывеска автосалона
* различные PR-компании внутри автосалона
* реклама в автомобильных журналах

Данные каналы помогут охватить наибольшую аудиторию, так как она будет транслироваться во всех информационных источниках.

В качестве онлайн каналов рекламы можно выбрать следующие:

* контекстная реклама (Яндекс.Директ и Google Adwords)
* реклама на страницах автомобильных журналов и порталах об автомобилях.
* баннерная реклама во всех источниках.

В результате, с помощью данной рекламной компании вы сможете охватить большую часть аудитории и привлечь новых клиентов в ваш автосалон.

## 5. План производства

Для открытия собственного автосалона потребуется сделать следующее:

* зарегистрировать юридическое лицо — ИП
* выбрать производителей автомобилей и импортеров
* согласовать условия поставки автомобилей
* приобрести земельный участок
* построить здание (период строительства 1 год)
* закупить оборудование
* подобрать персонал
* начать работу

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Этап/продолжительность, нед.** | **1** | **2** | **3** | **4** | 5 | **6** | **7** | **8** | **9** |
| Регистрация ИП |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Подбор производителя автомобилей |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Покупка земельного участка |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Строительство здания |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Закупить оборудование |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Подобрать персонал |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Начало работы |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

Первоначально для открытия автосалона потребуется зарегистрировать юридическое лицо — ИП (ОКВЭД — 50.10 «Торговля автомобильными средства»). По результатам регистрации юридического лица в налоговую необходимо подать заявление на переход на упрощенную систему налогообложения. Далее потребуется открыть счет в банке и зарегистрировать кассы для передачи данных в налоговую.

Следующим этапом необходимо собрать информацию о всех автопроизводителях и импортерах в нашей стране. Далее отправьте заполненные заявки на рассмотрение и начинайте переговоры о сотрудничестве. Как только предварительные договоренности будут достигнуты приступайте к поиску и покупке земельного участка. После можно приступать к строительству и ремонту здания. Ориентировочное время строительство здания составляет 1 год.

Как только здание будет отремонтировано можно приступать к подбору и закупке оборудования. Выбирайте только новое оборудование, это поможет сэкономить вам на его ремонте. Следующим этапом подбирайте персонал. Весь персонал должен иметь опыт работы в автомобильных центрах и знать тонкости продаж в данном бизнесе. Далее проведите церемонию открытия и начинайте работу.

## 6. Организационная структура

Для открытия автосалона потребуется нанять следующих специалистов:

* директора
* администратора автосалона (2 человека)
* менеджер по продажам (5 человек)
* начальника ремонтной зоны
* автослесаря (4 человека)
* автомеханик (4 человека)
* охранник (3 человека)
* уборщица (2 человека)
* бухгалтер (2 человека)

В результате, общая численность персонала составит 24 человека. Директором автосалона может быть как наемный сотрудник, так и собственник бизнеса. Основной задачей директора будет взаимодействие с производителями автомобилей, заключение новых дилерских контрактов и развитие автосалона. Также он будет отвечать за разработку маркетинговой и рекламной кампании совместно с рекламным агентством.

В обязанности администратора автосалона будет ведение операционной деятельности автосалона, решение проблем с клиентами, отчет по выполнению плана продаж и проведение промо-акций в автосалоне. Также вместе с директором она будет отвечать за разработку рекламной кампании. Администраторы будут работать по сменному графику.

Менеджеры по продажам ответственны за продажу автомобилей и дополнительных услуг. Их заработная плана складывается из фиксированной части и процентов от продаж. Также они занимаются постпродажным ведением клиента.

Начальник ремонтной зоны отвечает за зону сервисного обслуживания. Он контролирует работу автослесарей и автомехаников, а также наличие необходимых запчастей на складе. По результатам работы отчитывается перед администратором автосалона.

Автомеханики и автослесари выполняют ремонтные работы с автомобилями, а также подготавливают отчеты по результатам диагностики своему начальнику. Бухгалтерия состоит из главного бухгалтера и помощника. В их обязанности включено составление еженедельного отчета план/факт и составление ежемесячной управленческой отчетности. Охранники и уборщицы работают по сменному графику.

**Фонд оплаты труда, руб.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Постоянные расходы** | **Оклад** | **Количество сотрудников** | **Сумма** | **Средняя з/п в месяц на сотрудника** |
| Директор | 60 000 | 1 | 60 000 | 183 363 |
| Администратор автосалона | 45 000 | 2 | 90 000 | 45 000 |
| Менеджер по продажам | 25 000 | 5 | 125 000 | 49 673 |
| Начальник ремонтной зоны | 40 000 | 1 | 40 000 | 40 000 |
| Автослесарь | 25 000 | 4 | 100 000 | 25 000 |
| Автомеханик | 25 000 | 4 | 100 000 | 25 000 |
| Охранник | 15 000 | 3 | 45 000 | 15 000 |
| Уборщица | 15 000 | 2 | 30 000 | 15 000 |
| Бухгалтер | 35 000 | 2 | 70 000 |  |
| Страховые взносы |  |  | 198 000 |  |
| **Итого ФОТ** |  |  | 858 000 |  |

Расчет ФОТ на 24 месяца с учетом премиальной части и страховых взносов представлен в финансовой модели.

## 7. Финансовый план

**Капитальные затраты на открытие автосалона, руб.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Количество** | **Цена за 1 шт.** | **Обшая сумма** |
| Cветомузыкальная техника | 1 | 100 000 | 100 000 |
| Презентационный моноблок | 6 | 1 500 | 9 000 |
| Мебель для посетителей (диван и кресло) | 12 | 1 500 | 18 000 |
| Стойка ресепшен | 1 | 5 000 | 5 000 |
| Тележка платформенная | 5 | 1 000 | 5 000 |
| Шкафы и стеллажи для хранения запчастей | 5 | 3 000 | 15 000 |
| Касса | 3 | 9 000 | 27 000 |
| Компьютеры | 6 | 20 000 | 120 000 |
| Офисная техника (принтер, сканер, факс и тд.) | 6 | 8 000 | 48 000 |
| Сигнализация | 1 | 200 000 | 200 000 |
| Подъёмник для автомобиля | 3 | 70 000 | 210 000 |
| Сервисное оборудование (ключевые наборы, домкраты и тд) | 1 | 100 000 | 100 000 |
| Система кондиционирования | 1 | 200 000 | 200 000 |
| **Итого:** |  |  | **1 057 000** |

Общие капитальные затраты на открытие автосалона составляют 1 057 000 рублей. Наибольшие затраты приходятся на закупку подъемников для автомобиля (210 000 рублей), систему вентиляции и кондиционирования (200 000 рублей) и затраты на приобретение компьютера.

**Инвестиции на открытие, руб.**

|  |
| --- |
| **Инвестиции на открытие** |
| Регистрация, включая получение всех разрешений | 25 000 |
| Дизайн-проект помещения и ремонт | 2 450 000 |
| Вывеска | 100 000 |
| Рекламные материалы | 100 000 |
| Стоимость строительства | 14 000 000 |
| Закупка оборудования | 1 057 000 |
| Покупка ЗУ | 100 000 |
| Прочее | 100 000 |
| **Итого** | **17 932 000** |

Общие инвестиции на открытие составляют 17 932 000 рублей. Их них наибольшие затраты приходятся на строительство здания (14 000 000 рублей), дизайн-проект и ремонт помещения (2 450 000 рублей) и закупку оборудования (1 057 000 рублей).

**Ежемесячные затраты, руб.**

|  |
| --- |
| **Ежемесячные затраты** |
| ФОТ (включая отчисления) | 1 104 725 |
| Амортизация | 2 778 |
| Коммунальные услуги | 30 000 |
| Реклама | 100 000 |
| Закупка товара | 9 869 008 |
| Непредвиденные расходы | 100 000 |
| **Итого** | **11 206 511** |

Средние ежемесячные затраты составляют 11 206 511 рублей. Из них наиболее крупными является закупка автомобилей и запчастей — 9 869 008 рублей. Также существенные затраты приходятся на фонд оплаты труда. Средняя ежемесячная выручка составляет прибыль — 920 000 рублей.

План продаж на 24 месяца с учетом сезонности, прогноз эффективноти инестиций, расчет экономических показателей бизнеса представлен в финансовой модели.

## 8. Факторы риска

К основным рискам при открытии автосалона можно отнести:

* высокий уровень требований у производителей автомобилей и импортеров

Для снижения данного риска необходимо подготовить хороший бизнес-план развития вашего автосалона и финансовую модель. Также большое внимание уделите дизайну и концепции вашего автосалона.

* высокий уровень инвестиций

Данный риск связан с тем, что проект требует больших затрат. Для снижения данного риска можно использовать смешанную модель финансирования. Часть денег можно взять в долг у кредитных организаций или инвестиционного фонда. Это может вам увеличить отдачу от вложенных средств, а также снизить риск своих потерь при неудачном старте.