## 1. Краткий инвестиционный меморандум

Автовладельцев становится все больше с каждым годом. Согласно статистическим данным, число только легковых автомобилей на российских дорогах с 2007-го по 2017-ый год увеличилось на 50%. Всего 10 лет назад в России ездило 28 млн легковых автомобилей, а в 2017-ом году их стало более 42 млн.

Такая популярность собственного транспорта обусловлена погодными условиями в регионах страны, а также относительной доступностью кредитных средств и прочих программ по займу денег населению.

Данные факты свидетельствуют о том, что все виды услуг, связанные с обслуживанием автомобилей, будут достаточно востребованы. В их число включается и бизнес по организации автостоянок.

Автостоянки — огороженные охраняемые участки, которые позволяют разместить владельцам свои автомобили. Прежде всего, такой услугой будут пользоваться ввиду недостаточности мест возле дома и работы, а также из-за повышенной преступности в ночное время, ведь нередки случаи, когда машины взламывают или вовсе угоняют.

Организация автостоянки — несложный вид бизнеса, однако он потребует от вас определенных знаний и расчетов. В данном бизнес-плане будут рассмотрены все нюансы по организации такого рода предпринимательства.

Сумма первоначальных инвестиций составляет **3 254 500 рублей**.

Точка безубыточности достигается **на 1 месяц** работы.

Срок окупаемости: **23 месяцев.**

Средняя чистая прибыль: **146 837** рублей.

## 2. Описание бизнеса, продукта или услуги

Следует понимать, что автостоянки бывают разных видов:

* министоянки вместимостью до 50 машин;
* средние стоянки вместимостью 50-200 машин;
* крупные паркинги вместимостью более 200 машин.

Кроме того, парковки могут быть как крытые (в помещении), так и под открытым небом. В первом случае вам потребуется больше ресурсов для организации дела.

Также стоянки могут находиться как в спальных районах, так и в центре, причем в первом варианте следует рассчитывать на поток посетителей в ночное время, так как машины будут ставить жители жилых домов. Во втором варианте бОльшее количество мест будет занято днем офисными сотрудниками и студентами.

Кроме того, автостоянка может предлагать посетителям дополнительные услуги, такие, как:

* подкачка колес;
* хранение летних или зимних шин;
* прогрев машины;
* мытье лобового стекла.

Безусловно, наличие дополнительных услуг положительно скажется на вашей конкурентоспособности.

В данном бизнес-плане будет рассмотрен вариант открытия автостоянки под открытым небом в спальном районе вблизи популярного и заселенного жилого комплекса без подземной парковки, так как жители именно таких домов в наибольшей степени нуждаются в хранении своих автомобилей.

Время работы автопарковки: круглосуточно семь дней в неделю. Бизнес подвержен сезонности: наибольший спрос наблюдается в зимнее время, летом же следует ожидать спад.

## 3. Описание рынка сбыта

Целевая аудитория автостоянок — это люди с достатком выше среднего, имеющие автомобили:

* офисные работники, работающие в местах с ограниченным местом парковки;
* люди, приезжающие в точки на недолгий срок ( в торговые центры, государственные учреждения, медицинские комплексы). В силу того, что не всегда в таких местах имеется просторная парковка, людям приходится пользоваться услугами платных стоянок;
* жители близлежащих домов с узкими дворами и полным отсутствием подземного паркинга. В этом случае, потребность пользователя очевидна: безопасность железного коня в приоритете для любого владельца автомобиля. Иногда покупка места на подземной парковке стоит неподъемных денег, поэтому жителю легче платить за аренду близлежащей стоянки, чем приобретать парковочное место в доме.

Таким образом, необходимо определиться со своей целевой аудиторией и, исходя из ее потребностей, выбирать геолокацию нахождения будущей парковки.

## 4. Продажи и маркетинг

Автостоянка — это тот вид бизнеса, который лучше рекламировать оффлайн-методами. Какие способы нужно использовать?

* **Раздача листовок**. Можно раздавать печатную продукцию автомобилистам или, что действеннее, оставлять ее на самом автомобиле недалеко от места вашего проекта. Такой способ позволит охватить как можно больше целевой аудитории и ожидается, что он принесет значимую отдачу;
* **Установка знаков парковки** и других опознавательных знаков рядов с вашей автостоянкой. Очевидно, что проезжающие мимо автомобилисты в поисках места парковки могут увидеть знак и воспользоваться вашими услугами;
* Если ваш паркинг находится недалеко от какого-либо заведения (кафе, мед. центр и т.д.), можно договориться с представителями фирмы о том, чтобы **разместить флаеры** с рекламой у них. Заведения получают очевидную выгоду: они всегда смогут сказать клиентам, что недалеко от них есть платная охраняемая парковка, которая работает круглосуточно. При этом вы будете иметь дополнительный поток посетителей;
* Размещение листовок **в подъездах жилых домов**, жители которых так же могут воспользоваться вашей автостоянкой.

## 5. План производства

**Регистрация в государственных органах**

Организация бизнеса автостоянки требует регистрации в государственных органах: достаточно подать заявление на регистрацию в качестве ИП или ООО. Далее необходимо получить разрешение на аренду или приобретение земельного участка для того, чтобы обустроить автостоянку. Потом можно переходить к поиску земельного участка и после заключения договора аренды подготовить проектную документацию и согласовать ее с местными органами власти. Далее договор передается в Земельный комитет. Если парковка будет крытая, придется собрать дополнительный пакет документов, а именно: разрешение Администрации района, договор аренды, разрешение пожарной службы и от Роспотребнадзора.

Оптимальная система налогообложения — упрощенная (6% с доходов).

При регистрации фирмы в нашем примере необходимо указать следующий ОКВЭД:

52.21.24 — Деятельность стоянок для транспортных средств

**Поиск земли и подготовка ее к эксплуатации**

До регистрации бизнеса начинайте присматривать нужный земельный участок. Далее необходимо обратиться в градостроительный орган и выяснить, можно ли использовать выбранную площадь под ваши нужды. Заранее просчитайте необходимое количество парковочных мест и выбирайте место соответствующей площади. Рассчитывайте, что на одно парковочное место необходимо примерно 10 квадратных метров, а значит, на парковку вместимостью в 50 машин нужно не менее 500 кв.м. земли.

Далее необходимо произвести обязательные работы, такие, как: асфальтирование территории, проведение коммуникации (электричество и вода, если нужно). Асфальтирование потребует около 1 400 000 рублей для площади в 2100 кв.м.Также землю нужно огородить забором, чтобы препятствовать проникновению третьих лиц, на это отложите около 1 000 000 рублей.

**Покупка необходимого инвентаря и оборудования**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Количество** | **Цена за 1 шт.** | **Обшая сумма** |
| Камера видеонаблюдения | 4 | 15 000 | 60 000 |
| Охранная будка | 1 | 150 000 | 150 000 |
| Шлагбаум | 1 | 50 000 | 50 000 |
| Стул | 2 | 2 000 | 40 000 |
| Шкаф | 1 | 5 000 | 5 000 |
| Микроволновая печь | 1 | 10 000 | 10 000 |
| Чайник | 1 | 5 000 | 5 000 |
| Форма | 3 | 1 500 | 4 500 |
| **Итого:** |  |  | **324 500** |

**Поиск персонала**

Данный бизнес требует минимального количества персонала, вам будет достаточно трех охранников, работающих посменно, и одного бухгалтера. Данных сотрудников можно найти через бесплатные доски объявлений или знакомых. Будет здорово, если они окажутся жителями близлежащих домов, которым не придется тратить время на проезд до работы.

**Маркетинг**

Можно начинать раздачу листовок и прочие способы привлечения внимания аудитории уже перед самым запуском. Также необходимо заказать вывеску, которая будет привлекать внимание проезжающих мимо автомобилистов. На первоначальную рекламную кампанию выделите не менее 50 000 рублей.

**Календарный план запуска проекта**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Этап/длительность исполнения, нед.** | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| Регистрация ИП |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Поиск земли |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Подготовка участка к эскплуатации |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Покупка инвентаря и оборудования |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Поиск и найм сотрудников |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Маркетинг и реклама |  |  |  |  |  |  |  |  |

## 6. Организационная структура

Как было указано выше, количество наемного персонала довольно маленькое. В первую очередь, вам понадобятся охранники, не менее трех человек. График работы охранника — сутки через двое, заработная плата — 15 000 рублей. В обязанности охранника входит:

* обеспечение надежной охраны автомобилей на стоянке;
* обеспечение сохранности и поддержания порядка имущества автостоянки (забора, будки, шлагбаума);
* прием наличности и клиентов;
* ведение отчетности и кассы;
* соблюдение кассовой дисциплины;
* прием и сдача смены.

На работу принимаются лица, достигшие 18ти лет, желательно с опытом работы на аналогичных объектах. Также сторож должен обладать знаниями о средствах защиты, средствах видеонаблюдения и пожаротушения.

Охранник подчиняется напрямую директору и полностью обсуждает с ним необходимые вопросы.

Также в бизнесе не обойтись без бухгалтера. Заработная плата данного сотрудника — 8 000 рублей. Бухгалтер сдает отчетность, ведет учет денежных средств, перечисляет заработную плату, отчитывается перед налоговыми органами. Работает удаленно.

Функцию директора владелец автостоянки выполняет самостоятельно. Он занимается привлечением клиентуры, распределением денежных средств, обустройкой стоянки и ее возведением. Заработная плата директора — 20 000 руб.+2% с продаж.

**Заработная плата в первый месяц**

|  |  |
| --- | --- |
| **Сотрудник** | **1 месяц** |
| Охранники | 45 000 |
| Директор-окладная часть | 20 000 |
| Директор-премиальная часть | 4 422 |
| Страховые взносы | 19 500 |
| Итого ФОТ | 88 922 |

Полный расчет ФОТ на 24 месяца с учет премиальной части и страховых взносов представлен в финансовой модели.

## 7. Финансовый план

**Инвестиции на открытие**, **руб**

|  |  |
| --- | --- |
| Регистрация, включая получение всех разрешений | 70 000 |
| Проведение работ на участке | 2 600 000 |
| Аренда земли на время постройки | 210 000 |
| Реклама | 50 000 |
| Закупка оборудования | 324 500 |
| **Итого** | **3 254 500** |

Основную долю инвестиций (более 80%) составляет подготовка территории под автостоянку. Далеко не всегда можно найти идеально ровное, с хорошими подъездами, место под автостоянку, поэтому земляные и прочие подготовительные работы занимают большую часть первоначального бюджета.

**Ежемесячные расходы, руб**

|  |  |
| --- | --- |
| ФОТ (включая отчисления) | 92 168 |
| Аренда (2100 кв.м.) | 105 000 |
| Коммунальные услуги | 10 000 |
| Реклама | 10 000 |
| Бухгалтерия (удаленная) | 8 000 |
| Непредвиденные расходы | 5 000 |
| **Итого** | **230 168** |

Автостоянке требуется много места, поэтому затраты на аренду территории составляют почти половину всех ежемесячных расходов. Другой большой источник расходов — ФОТ.

План продаж на 24 месяца с учетом сезонности, прогноз эффективности инвестиций и расчет экономических показателей бизнеса представлен в финансовой модели.

## 8. Факторы риска

Риски, которые будут сопровождать ваш проект на стадиях его запуска и реализации:

1. Низкая заполняемость парковки. Возможно, вы выберете не самое удачное место, и клиентов будет недостаточно. В этом случае нужно поддерживать интерес рекламой. Постоянное продвижение вашего проекта сделает свое дело и аудитория будет вовлекаться.
2. Высокая конкуренция. Предлагайте посетителям чуть больше, чем конкуренты: чистка стекол, бесплатный час, прогрев машины и т.д. Подобные услуги помогут вам отстроиться от конкурентов.
3. Некомпетентность охранников, которые могут присваивать себе денежные средства. Проверяйте сотрудников, ведите учет наличности, все это поможет избежать расходования денежных средств в дельнейшем.