**Бизнес- план .**

Поменять отраслевой подход в сфере оказания услуг эвакуации транспортных средств, создав автотранспортное предприятие (АТП) в г. Свердловской обл и городах Западной Сибири и в дальнейшем создав федеральную сеть АТП в других городах России.

**Анализ рынка услуг эвакуации, СТО и аренды легковых автомобилей**

*Анализ рынка услуг автоэвакуации*

Объем рынка США более чем в 10 раз превышает российский и составляет $7 млрд со среднегодовым приростом 2,6%. В отрасли работает около 8000 компаний, при этом на 50 крупнейших приходится около 15% дохода.

Сейчас рынок автомобильной эвакуации **«уберизируется»**, сокращая издержки бизнеса, стоимость услуг и время ожидания.

Проекты уберизации услуги эвакуации в мире пока что единичны, а площадок, заявивших о себе на международной арене, нет. Тем не менее, во втором столетии своего существования отрасль будет развиваться именно по этому пути.

Общий объем рынка добровольной эвакуации в России составляет 30,2 млрд. рублей, с ежегодной перспективой роста на 2-3%.

Факторы роста рынка добровольной эвакуации:

* Рост продаж новых легковых автомобилей (в 2017 году на 12%);
* Старение автопарка: 54% всех машин в России старше 10 лет;
* Трансформация отношения автовладельцев к вопросу автоэвакуации: они все чаще склонны обращаться за специализированной помощью даже в случае мелкой поломки.

Владельцам некоторых компаний по услугам эвакуации не свойственно бизнес-мышление. Большинство из них не настроено на развитие, увеличение, масштабирование. Многих устраивает средний уровень дохода, они трудятся по 3-4 дня в неделю. Кроме того, никто не контролирует качество услуг.

Поэтому такая среда пока не породила сетевых проектов.

*Анализ рынка СТО*

На 1 января 2019 г. цифра автотранспортных средств в России приближается к 45 миллионам единиц (это без грузовиков, мотоциклов и квадроциклов, которые тоже входят в целевую аудиторию и СТО и эвакуаторов).

Три четвертых автопарка России (из 45 млн. автотранспортных средств) – всегда на ходу, именно эту категорию ждут в компаниях, предоставляющих услуги эвакуации и в автосервисах.

Рынок этих услуг в России продолжает расти – за последние пару лет он в среднем прибавлял порядка 10 млрд. рублей ежегодно. В итоге, в 2016 г. его объем достиг 264 млрд. рублей (для легковых автомобилей). Сюда не включены услуги по шиномонтажу, мойке и кузовному ремонту.

На официальных дилеров приходится 49 млрд. рублей, на независимые СТО – 73 млрд. рублей.

Остальное, и это потенциал рынка, - 142 млрд. рублей - под которым подразумеваются работы по обслуживанию механиками-частниками.

**Это значит, что сетевые автосервисные компании будут развиваться, так же как и этот рынок будет расти.**

## Рынок автосервисов продолжит забирать на себя внушительную долю потребления. Сервисное обслуживание, ремонт и замена деталей, восстановительный ремонт после дорожно-транспортных происшествий, тюнинг и другие популярные услуги остаются в зоне внимания автовладельцев.

Совмещение сервиса с паркингом, мойками, шиномонтажом, кафе и детской зоной безусловно увеличит посещаемость центров.

*Анализ рынка аренды автомобилей*

Согласно данным, приводимым в исследованиях крупных аналитических агентств, отечественный рынок проката автомобилей находится в активной фазе роста. Рынок проката по количеству точек растет в год не менее чем на 25%.

Аренда автомобилей остается малонасыщенной и более чем привлекательной бизнес-нишей. Перманентный рост показателей отрасли пока что связывается с небольшим в масштабах страны автопарком. В ближайшие годы эксперты прогнозируют резкий подъем отрасли при условии смены тенденций ценообразования.

\*Информация взята из данных агентства «Автостат».

**Предпосылки создания АТП**

1. Отсутствует крупный оператор в этом сегменте рынка.

На данный момент в Интернете можно найти порядка 10 компаний и более, предлагающих услуги эвакуации по Свердловской обл . Но ни одна из них не оказывает услуги стабильно, качественно и профессионально, а тем более, комплексно, так чтобы клиент мог одним звонком решить все вопросы, связанные с его транспортным средством, т. е., эвакуировать свой автомобиль, получить подменный автомобиль на первые сутки бесплатно, получить автомобиль в аренду и отремонтировать собственный автомобиль на СТО.

Во всех городах России ситуация аналогична.

**Значит, рынок эвакуации существует, растет и будет расти, востребован, но не сформирован.**

1. Свердловской обл выгодно расположен, что обеспечивает стабильный круглогодичный поток автотранспортных средств через Свердловскую обл из соседних регионов и Республики Казахстан.
2. Широкая целевая аудитория: владельцы автотранспортных средств, в том числе, мотоциклов, квадроциклов, снегоходов; скупщики машин; заказчики по перевозке спец. техники; автопарки; аварийные комиссары; СТО; дилерские центры.

**Выводы**

1. Услуги эвакуаторов, СТО и аренды автомобилей – являются масштабным розничным рынком, плохо обустроенным, не подверженным кризису – таким, где можно хорошо развернуться с сетью:

а) услуги эвакуатора – нет ни одного ни городского ни регионального ни федерального игрока;

б) услуги СТО – существует около 10 компаний, которые выстраивают федеральную сеть;

в) аренда машин – ситуация аналогична рынку услуг эвакуатора.В этом сегменте рынка пик конкуренции не наступил и также отсутствует крупный оператор.

1. Совмещение нескольких услуг даст возможность решать клиенту одним звонком все задачи, связанные с его транспортным средством и позволит быстро создать региональную и федеральную сеть в этих сегментах рынка.

**Именно поэтому, мы предлагаем создать компанию-оператора (АТП), которая предоставляет весь этот комплекс услуг и позволяет поменять концепцию рынка эвакуации в целом.**

**Уникальность проекта**

1. **Оказание комплекса услуг:**
2. **эвакуация авто от точки А до точки Б;**
3. **предоставление подменного авто как бонус, на первые сутки бесплатно.***Именно это дополнение делает нас уникальными, и наши услуги становятся востребованными и наш автопарк занят на несколько дней вперед;*
4. **дальнейшее предоставление машин в аренду*;***

**4) предоставление услуг СТО**(по мере развития АТП)**.**

1. Грузовые Эвакуаторы 3 штуки от 20 тон и кран манипулятор
2. **Формирование сети АТП регионального и федерального уровня,** что создает круглогодичный поток наших клиентов между городами и областями (Новосибирск-Кемерово-Новосибирск и т.д.).
3. **Возможность быстро масштабировать АТП и занимать лидирующие позиции в крупных городах** (достаточно 3-4 месяцев агрессивной рекламы, чтобы через 6-8 месяцев занять лидирующие позиции в этом сегменте рынка).

**В результате, АТП становится конкурентоспособным, и наши услуги востребованы на несколько дней вперед.**

**Перспективы развития АТП**

Создав такую компанию (АТП) в г. Свердловской обл , наладив и отработав все ее элементы,мы уверенно входим на региональный рынок – в гг. Кемерово, Барнаул, Омск. В этих городах также отсутствует крупный оператор, оказывающий комплекс услуг (эвакуатор, подменный автомобиль на первые сутки бесплатно как бонус, аренда автомобиля, СТО). Это дает нам уверенность, что при активной рекламе в течении 2-4 месяцев, через 6 месяцев мы займем лидирующие позиции на этом рынке.

Заняв лидирующие позиции в г. Свердловской обл , АТП будет приносить 1 млрд. рублей и более чистой прибыли в год:

100 эвакуаторов х 7000 рублей чистой прибыли в день х 300 дней = 210 млн. рублей в год.

5000 автомобилей х 1000 рублей чистой прибыли в день х 300 дней = 1,5 млрд. рублей в год.

При этом, автопарк из 100 эвакуаторов и 5000 автомобилей для сдачи в аренду составит 20-25% от рынка.

**Структура и услуги АТП**

* Управляющая компания
* Колл-центр
* Парк эвакуаторов – 18 единиц
* Парк подменных автомобилей 73 единиц (с дальнейшей сдачей их в аренду)\*
* Грузовые Эвакуаторы 3 единицы
* Кран манипулятор 1 единица
* СТО

.

Сдача автомобилей в аренду подразумевает:

1. краткосрочную сдачу на 2-3 дня;

2. аренду с правом выкупа;

3. аренду с подключением агрегаторов такси;

4. покупку автомобиля для клиента под его предоплату в 25-30% и сдача ему же в аренду;

5. аренда с водителем.

**Этапы развития АТП**

1. В г. Свердловской обл – АТП займет лидирующие позиции в течении 6 месяцев.
2. В городах Западной Сибири – Урала в течении 2 лет.

**Экономические показатели**

|  |  |
| --- | --- |
| Выручка за 3 года | 472 млн. руб. |
| Чистая прибыль за 3 года | 236 млн. руб. |
| Рентабельность продаж | 46% |
| Срок окупаемости проекта | 3-4 лет |
| NPV | 77 млн.  за 3 года |
| IRR | 77% |

**Условия инвестирования**

Общий объем инвестиций  - 200 млн. руб. (инициатор проекта предлагает инвестировать поэтапно на усмотрение инвестора)

Из них:

* покупка эвакуаторов — 30 млн. руб.
* покупка легковых автомобилей - 55 млн. руб.
* Грузовые Эвакуаторы 3 штуки -50 млн .руб
* Кран манипулятор 1 единица - 15 млн.руб
* Создания сайта 1 млн.руб
* Аренда офисного помещения - 2 единицы в городах миллионниках -2 млн 880 тыс руб за 3 года

* прочие расходы (ОСАГО, КАСКО, брендирование спец одежда инструмент и.т.п ) – 46 млн. руб.

После возврата инвестированных денег в течении 36 месяцев или ранее, инвестор будет получать 50% (или по договоренности) от чистой прибыли данного проекта.

Отдача вложенных денег начнется уже через 3-4 месяца с момента первых вложений, так как проект уже будет приносить деньги .

**Гарантии для инвестора**

1. Инвестор будет застрахован от рисков, так как вся спецтехника и легковые автомобили будут оформлены на него.
2. Вся техника застрахована по КАСКО и ОСАГО.

**Форма сотрудничества с инвестором**

Любая по взаимной договоренности.

**Команда** для реализации этого проекта уже есть.

Предлагаю инвесторам реализовать этот проект совместно. Этот проект выгоден и с финансовой точки зрения и с социальной: АТП позволит создать рабочие места с достойной гарантированной заработной платой.

**Расчет требуемой суммы**

Требуемая сумма — 200 млн. рублей.

Грузовые эвакуаторы от -20 тон –1 единица - 15 млн.руб

Грузовые эвакуаторы от -20 тон –3 единицы - 45 млн.руб

Грузовые эвакуатор с манипулятором -1 единица – 15 млн.руб

Расчёт

Грузовые эвакуаторы от -20 тон –1 единица за 24 часа в среднем 50 тыс руб -3 единыцы -150тыс .руб ×30 дней =4 млн 500 тыс руб за 36 мес = 162 млн.руб

Грузовые эвакуатор с манипулятором -1 единица за 1 час работы 2 тыс руб смена 8 часов = 16 тыс.руб = 30 дней -240 часов =480 тыс.руб .за 36 мес =8 тыс 640 часов ×17 млн 280 тыс.руб

На стоимость проката будут влиять такие факторы как класс автомобиля, технические характеристики и тип трансмиссии. Прайс организации будет следующим:

* Chevrolet Cruze — 2800 руб.\сут.
* Peugeot 408 — 2800 руб.\сут.
* Nissan Almera (АКПП) — 2800 руб.\сут.
* LADA Largus — 2200 руб.\сут.
* Lifan Solano — 1700 руб.\сут.
* Chevrolet Lanos — 1700 руб.\сут.
* Renault Logan — 1500 руб.\сут.
* Daewoo Nexia — 1300 руб.\сут.
* Chevrolet Lanos — 1300 руб.\сут.
* Lada Granta -1200 руб.\сут.
* Минимальный возраст арендателя должен быть 24 года, а стаж вождения — не менее 4-х лет. Такое резкое ограничение по возрасту обусловлено тем, что предоставлять машины лицам младше 24 лет и с малым стажем вождения гораздо опаснее для состояния прокатных машин (молодые любят быстро ездить, нарушать ПДД и пр.).
* Чтобы взять машину в прокат с водителя будут запрашиваться следующие документы: паспорт, водительское удостоверение, ИНН, пенсионное страховое свидетельство, карточка медицинского страхования. Минимальный срок аренды составит 24 часа. Общий тариф пробега за сутки — 600 км (все, что свыше оплачивается дополнительно).

**1 этап**

Сумма инвестиций — 35 млн. рублей.

Что покупаем:

1). Эвакуатор Hyundai со сдвижной платформой

Сколько покупаем: 3 шт.

Цена за 1 штуку: 3, 2млн. рублей

Итого: 9,6 млн. рублей.

2). Эвакуатор Hyundai с краном-манипулятором и сдвижной платформой

Сколько покупаем: 1 шт.

Цена за штуку: 4,7 млн. рублей

Итого: 4,7 млн. рублей

3). Легковые автомобили: NISSAN ALMERA

Сколько покупаем: 25 шт.

Цена за штуку: 650 тыс. рублей

Итого: 16 млн. 250

Итого всего техники: 29 шт.

Общая стоимость: 30 млн.550 тыс. рублей

4) Страховка КАСКО и ОСАГО

Легковые автомобили 68000 рублей/в год/1 автомобиль

25×68000=1,7 млн. рублей

Эвакуаторы 75000 рублей/в год

4 шт.×75000=300 тыс. рублей/в год

Итого страховка: 2 млн. рублей

5) GPS-навигация (ставится один раз и навсегда) Легковые автомобили+эвакуаторы 8 100 рублей.

Итого 8 100×29 = 234 тыс. 900 рублей

6) Маркетинг

-брендирование (наклейки+бегущая строка) легковых автомобилей+эвакуаторов 15 000 рублей×29 единиц техники = 435 тыс. рублей;

-радиореклама, 3 месяца, 100 тыс. рублей;

-интернет-продвижение 300 тыс. рублей;

— буклеты, листовки, авторучки 250 тыс. рублей.

7) Аренда офиса (для ведения договорной, бухгалтерской деятельности, передачи автомобиля в аренду клиенту) 35-40 тыс. рублей/1 месяц 35 000×12 мес.=420 тыс. рублей.

Итого 34 млн. 289 тыс. 900 рублей.

Остаток 710 тыс. 100 рублей — на оборотные средства.

**2 этап**

Сумма инвестиции — 35 млн. рублей

1). Что покупаем -Эвакуатор Hyundai со сдвижной платформой

Сколько покупаем: 4 шт.

Цена за 1 штуку: 3,2 млн. рублей

Итого: 12,8 млн. рублей

2). Легковые автомобили: NISSAN ALMERA

Сколько покупаем: 30 шт.

Цена за 1 штуку: 650 тыс. рублей

Итого: 19,5 млн. рублей

Итого всего техники: 34 шт.

Общая стоимость: 32,3 млн.

3). Страховка КАСКО и ОСАГО

Легковые автомобили 68 000 рублей/в год/1 автомобиль.

30×68000=2,04 млн. рублей

Эвакуаторы 75 000 рублей/в год.

4×75 000=300 тыс. рублей.

Итого 2 млн. 340 тыс.

4). GPS-навигация (ставится один раз и навсегда) Легковые автомобили+эвакуаторы 8 100 рублей Итого 8 100×34= 275 тыс. 400 рублей

5). Маркетинг Брендирование (наклейки+бегущая строка) легковых автомобилей+эвакуаторов: 15 000×34 шт.= 510 00 рублей.

Итого: 35 млн. 425 тыс. 400 рублей.

**3 этап**

Сумма инвестиции: 30 млн. рублей

Что покупаем:

1) эвакуатор ГАЗель с ломаной платформой

Сколько покупаем: 10 шт.

Цена за 1 штуку: 1,4 млн. рублей

Итого: 14 млн. рублей

2). Легковые автомобили: NISSAN ALMERA

Сколько покупаем: 18 шт.

Цена за 1 штуку: 650 тыс. рублей

Итого: 11,7 млн. рублей

Итого техники: 28 шт.

Общая стоимость: 25,7 млн. рублей.

3). Страховка КАСКО и ОСАГО

Легковые автомобили 68 000 рублей/в год/1 автомобиль.

18 шт.×68000= 1,224 млн. рублей

Эвакуаторы 70 000 рублей/в год.

10 шт.×70 000= 700 тыс. рублей

Итого: 1,924 млн. рублей

4). GPS-навигация (ставится один раз и навсегда) Легковые автомобили+эвакуаторы

Итого 8 100×28 шт = 226 тыс. 800 рублей

5) Маркетинг Брендирование (наклейки+бегущая строка) легковых автомобилей+эвакуаторов 15 000×28 шт. = 420 000 рублей

Итого 28 млн. 270 тыс. 800 рублей

6) Открытие второго офиса: 40 000/в месяц 480 тыс. рублей/1 год

7) Покупка микроавтобуса б\у, для рабочих нужд и рекламы: 700 000-850 тыс. рублей (микроавтобус будет ездить по городу, стоять рядом с торговыми центрами, офисами и оповещать через рупор о ПДД, привлекая тем самым наших клиентов). Такая реклама будет согласована с ГИБДД).

Остаток: на оборот. средства — 399 тыс. 200 рублей.

**Итого, после реализации 3 этапа инвестирования, мы имеем:**

Эвакуаторы — 18 единиц.

Легковые автомобили — 73 единицы.

Какую прибыль мы имеем:

**Средняя чистая прибыль с 1 эвакуатора:**

6000 рублей х 18 эвакуаторов х 300 рабочих дней = 32 млн. 400 тыс. рублей.

Расчет выручки произведен без учета вечернего и ночного времени работы.

Привожу пример расчета чистой прибыли: Например, 1 водитель отработал заявок на 10 тыс. рублей. Из них 2000 рублей — расходы на ГСМ. Остаток 8000 рублей. Из них 25% — з/п водителя = 8000-25%=6000 рублей чистой прибыли.

Налогообложение: Упрощенная система налогообложения, юр. лицо — ИП, 6%.

На данный момент сложилась команда, которая выполняет функции по развитию, продвижению компании, а также по решению вопросов с неблагонадежными клиентами и по ремонту спецтехники. Итого 12 человек.

**10. Возврат вложенных средств**

Возврат вложенных средствначнется через 4-6 месяца с момента инвестирования 1 этапа. В течении 26-40 месяцев вся сумма целиком возвращается. И так по каждому траншу (этапу). Итого, в течении 40 месяцев вернется вся вложенная инвестором сумма, т.е. все 200 млн. рублей. Возврат будет осуществляться разными суммами по возрастающей.

**11. Получение инвестором прибыли**

После возврата инвестору вложенной суммы целиком, предлагаю работать на условиях 50% прибыли инвестору и 50% прибыли мне, как Управляющей компании. Кроме того, на протяжении 40 месяцев, я готова при получении прибыли докупать спецтехнику и легковой автотранспорт на свою прибыль для того, чтобы ускорить возврат инвестиций. И готова подкупаемую технику опять оформить на инвестора или на компанию, тем самым показать свои намерения на долгосрочную совместную работу, так как следующим этапом работы вижу построение сети

в Свердловской области и городах-миллионниках.

Постоянство наших клиентов Работая в этом сегменте рынка, знаю, что покупатели услуг очень часто возвращаются и мы с некоторыми из них работаем годами. А также хочу добавить, что при привлечении подменного автомобиля, все клиенты наши и надолго.!

**12. Рекламное продвижение услуг АТП**

Предлагаю следующие виды рекламного продвижения услуг АТП:

— забрендировать эвакуаторы и легковые автомобили (обклеить рекламой с нашими телефонами, установить бегущую электронную строку на заднем стекле);

— разместить рекламу на интернет-сайтах, радио. ;

— снять видео-ролик о наших услугах на телевидении (хочу привести пример рекламного ролика Банка Тинькофф: счастливый и довольный клиент банка передвигается на разных видах транспорта (катер, поезд, машина, вертолет) и всегда пользуется услугами банка. А в рекламном ролике нашего АТП клиент, оставшийся без своего железного друга, прыгает в наш подменный автомобиль и счастливый и довольный едет по своим делам (бесплатно первые сутки);

— забрендировать микроавтобус (как «елка»), который ездит по городу и выполняет голосовое оповещение из рупора, тем самым привлекая наших потенциальных клиентов (оповещение, например, о правилах ПДД для пешеходов. — выпуск бумажной рекламы: листовки, визитки, буклеты с нашими партнерами (СТО, страховые компании, автомойки, шиномонтаж).

Такая интенсивная рекламная политика приведет к ошеломляющему успеху, что гарантирует долгосрочную круглосуточную работу нашего АТП с очередью на несколько дней вперед. Предлагаю нам создать такое АТП, такую структуру по оказанию услуг эвакуации и подменного автомобиля, чтобы с НАМИ все желали сотрудничать, чтобы МЫ были интересны и необходимы для широкой целевой аудитории.

Дополнительные варианты развития этого бизнеса

Для того чтобы этот проект заработал, чтобы инвестор «увидел» и поверил в того, кто будет реализовывать этот проект, чтобы инвестор оценил масштаб проекта и чтобы построить эффективный бизнес, инвестор и исполнитель проекта должны понять друг друга и сработаться.

**После реализации 1 и 2 этапов бизнес-проекта, наше АТП гарантированно займет лидирующие позиции в городах Свердловской обл и весь наш автопарк будет полностью востребован через 120-150 дней и даже ранее. При хорошем финансировании и эффективной работе АТП, можно занять лидирующие позиции в Свердловской обл за 1,5 — 3 года (Екатеринбург  — за 6 месяцев)**

**Это поможет занять нам лидирующие позиции на Урале и гарантирует дальнейшее развитие сети АТП в городах-миллионниках. Предприятия такого масштаба и формата в России на данный момент не существует. Предлагаю нам его создать. Дополнять этот проект и обсуждать этот проект еще можно, но необходимо Ваше принципиальное видение этого проекта,**​​​​​​​

**Инициаторы проекта**

|  |  |
| --- | --- |
| Валиулина Юлия Сергеевна …тель79581339197 |  |