Планировка действий:

Требуемый бюджет 6 000 000р., на открытие и закупку.

Генеральная закупка на открытие 1 250 000р.:

Автозапчасти, расходка, химия и масла, резина, так же ДВС и АКПП, на китайский и корейский автопром, в дальнейшем, при хорошем развитии охватим и японский рынок.

ДВС и КПП (Б/У) будут доставляться из Белоруссии, с Казахстана, Армении, с стран европы, как Германия, Польша, Литва , Латвия, Великобритании и США.

Закупка запчастей будут производиться у поставщиков из Москвы и МО, а также Владивосток, Хабаровск и из Европы через Беларус, Казахстан, Армения. Из них которые Эмикс, EXIST и Автодок.

Доставка товара будет осуществляться за счет поставщиков.

Что требуется для открытия: помещение в среднем 50000 за месяц без комуналки (первая оплата

сразу на год 600 000р), в помещение будет отдельно шоу-рум, склад и офис.

Создание сайта 350 000р.

Содержание сайта 30 000р. в месяц ( с учетом специалиста)

Реклама от яндекса 350 000р. за год.

Обустройство помещения 250 000р.

Закупка расходки и техники на два рабочих места 180000.:

МФУ-40000р. ( бумага, картриджи)

Два моноблока по 35000р.

Два ИБП 5000р.шт.

Рабочие столы и стулья по 2шт. 30000р.

Остальная сумма инвестирования будет идти на доп. закупки продукции (для выставок и мироприятий и постоянных партнеров (ФУТБОЛКИ И БЕЙЗБОЛКИ, В РАМКАХ РЕКЛАМНЫХ АКЦИЙ)) и в продолжении рекламы (планируем запустить рекламу по интернету и поддерживать ее через специалиста, также листовки и через автосервисы, примерная сумма на год 300000).

Упор на развитие интернет-магазина, физический магазин рекламирует яндекс (на рекламу

интернет-магазина в среднем 30 000р. Ведет отдельный человек).

Учет товара и бухгалтерии, будет вестись в программе “1С альфа-авто”, туда же будут подгружаться прайс-листы, частота их обновления раз в день.

Наценка на запчасти будет от 35%.

Цена продукции нашего магазина меньше на 2-10%, чем у конкурентов. Магазин будет располагаться рядом с автосервисами и автомойками, так же не по далеку будут частные мастера.

Фискальник будет приобретаться по сумме в среднем за 25000 (сразу отчет налоговой).

ИП будет открываться через банк, быстрее и проще, отчет в налоговую и оплата налогов 15% от прибыли ( по упрощенке) раз в квартал.

Юридическими вопросами и консультацией будет заниматься юрист.

Первые 3 месяца, будет анализ рынка и спроса, товару движению,после адаптация к рынку 3 месяца, после чего будем сортировать и отказываться от услуг невыгодных, неликвидных поставщиков.

С продажей и прибылью поможет яндекс маркет и наши сервисы партнеры.

Магазин будет работать с 9:00 до 21:00, будем работать и вести магазин я и мой партнер.

В дальнейшем, после успешного развития магазина, будет расширяться штат. Оформление в штат продавца-консультанта первые 3 месяца по договору, дальше по мере требования официально, на график 3/3 на заработную плату в размере 70000 в месяц.

Маркетингом, бухгалтерией, снабжением, логистикой и прочим будем заниматься я и мой партнер.

Окупаемость: 6 000 000 под 10% годовых

Первый год 1 600 000 ( возможно больше)

Второй год 1 500 000 ( возможно больше)

Третий год 1 400 000 ( возможно больше)

Четвертый год 2 000 000 ( возможно больше)

Пятый год 1 500 000 ( возможно больше)

При условии, если магазин за 3 года минимум, не будет успевать окупаться и мы будем понимать, что не справляемся, распродаем товар по уценке ( наценка будет от 10%), также продаем как готовый бизнес магазин, не в минус, и отдаем весь оставшийся долг на фактический момент. Вероятность такого исхода 10%, так как у нас будет партнер по продажам 2 автосервиса с хорошей клиентской базой.

Также рассматривается второй вариант развития.

Покупаем уже готовый магазин, он уже с поставщиками и нужным оборудованием, с наработанной клиентской базой и выстроенными бизнес-процессами.

В этом случае нужно будет сделать:

Доп. Закупку до 500 000р.

Развить усиленную рекламу, до 500 000р.

Магазин рассматривается на покупку до 4 000 000р.

Магазины подобраны на покупку, их 2.

1. 60м2 с складом, стойкой для продаж, с арендой в 50 000 в месяц. Там имеются поставщики с которыми наработана логистика и снабжение, он находится рядом с автосервисом партнером, его продают в связи с уходом в другой проэкт. Стоимость магазина 3 500 000р. Магазин оформлен под «ООО»
2. 75м2 так же с складом, стойкой для продаж и не большим помещением для руководителя. Также имеются поставщики с налаженном процессом снабжения и логистики. Поставщики доставляют день в день или на следующий, что очень хорошо сказывается на хороших продажах. Стоимость 4 000 000р.

В этом случае развития больше шансов быстро окупиться и выйти в плюс, так как уже налажено отношения с поставщиками и клиентами. Потребуется реклама, но с не большими вложениями. У них уже выстроена продажа на маркетплейсах, от которых идет хороший доход, что позволяет стабильно получать прибыль.