

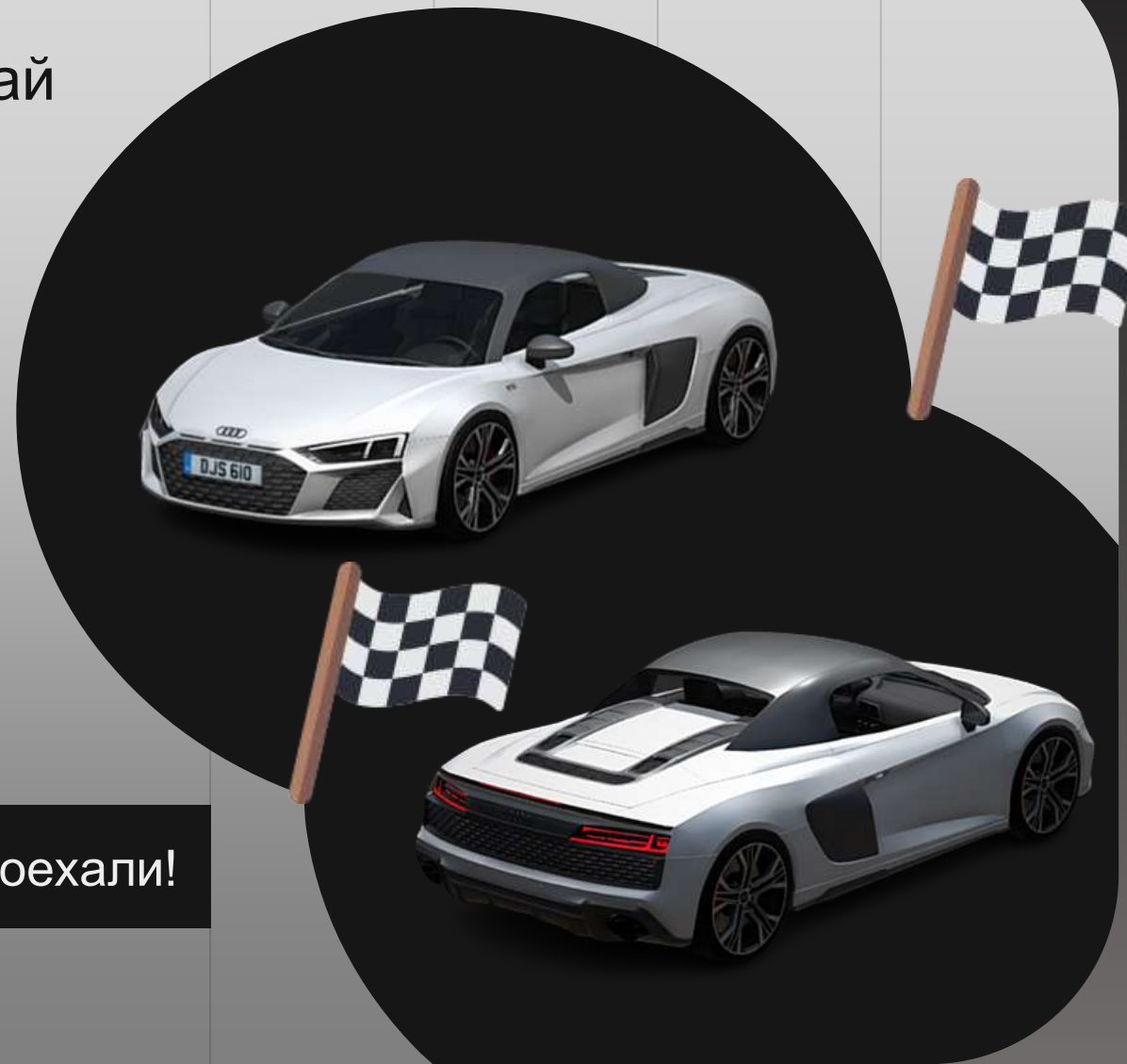
Автомастерская самообслуживания Школа ремонта автомобилей "Сделай сам"



ID лидера 1192166



Поехали!



Бизнес-проект - автомастерская самообслуживания и школа ремонта автомобилей #сделаисам



Автомастерская самообслуживания и школа ремонта автомобилей - это бизнес по ремонту автомобилей на основе самообслуживания и обучению навыкам такого ремонта.

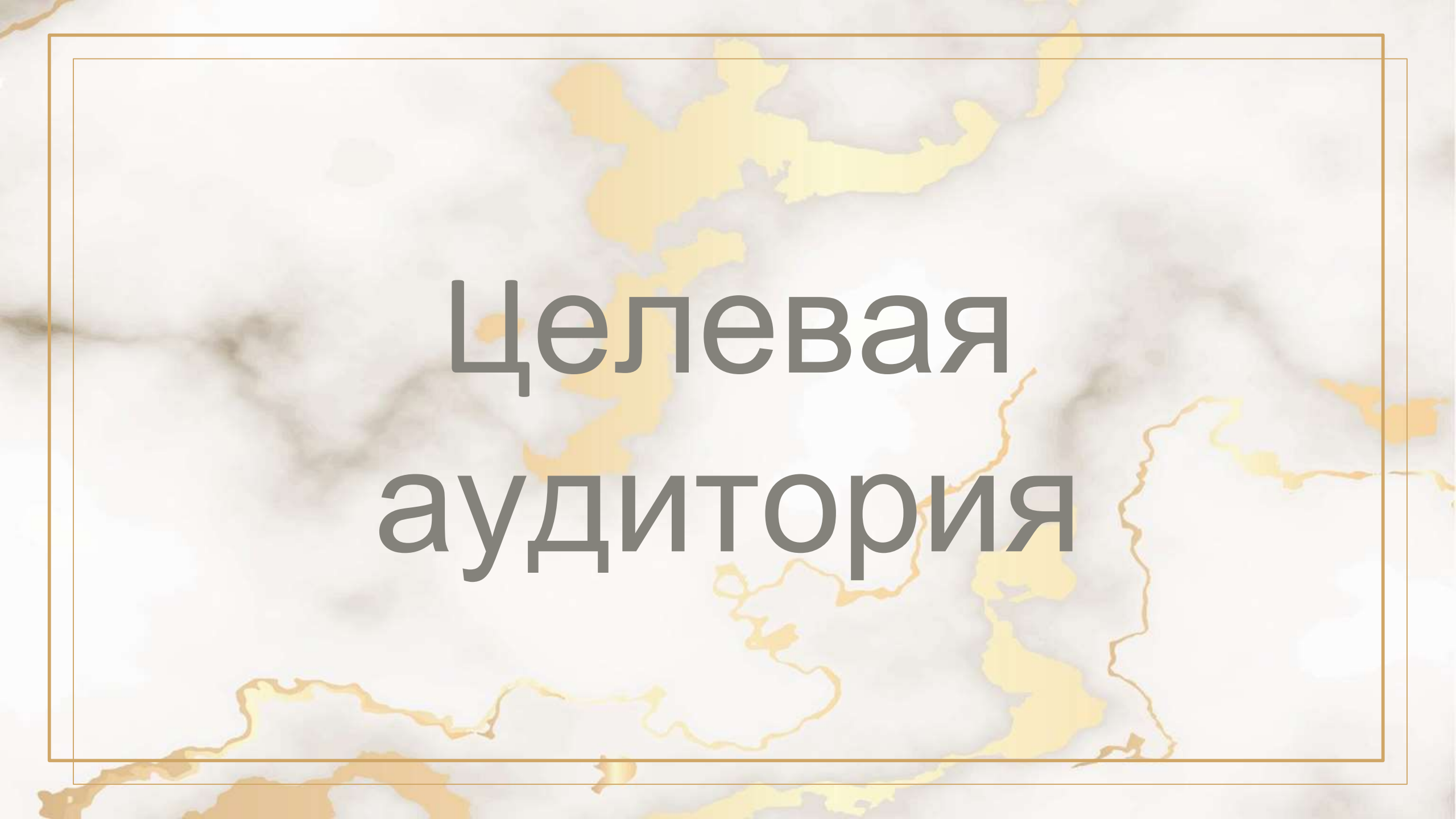
Технологичность стартап-проекта

Актуальность:

- 1) на сегодня данная бизнес-идея не реализована ни в одном регионе нашей страны;
- 2) ремонт в мастерских у профессионального мастера - это дорого и не всем доступно;
- 3) не у каждого автовладельца есть место и инструменты для ремонта;
- 4) всегда есть те, кто не разбирается или разбирается плохо, но хотят научиться.

Чтобы убедиться в востребованности бизнес-идеи был проведен опрос на платформе Google.





Целевая аудитория

Наши направления в бизнесе – рынки B2B и B2C города

Тюмени

Сегменты B2C		Сегменты B2B
физические лица, обладающие навыками ремонта автомобиля	физические лица, не обладающие навыками ремонта автомобиля	юридические лица (Uber, Яндекс Такси, GetTaxi)
возраст - 18 - 45 лет; пол - преимущественно мужской; доход - от 35 000 руб.; географическое местоположение - г. Тюмень; потребление - активное, слабоактивное, среднее; лояльность - автолюбители.	возраст - 18 - 45 лет; пол - женский/мужской; доход - от 35 000 руб.; географическое местоположение - г. Тюмень; потребление - слабоактивное, среднее; лояльность - автолюбители.	потребление - активное, малоактивное, среднее; агрегаторы такси; желающие отремонтировать авто без ожидания записи в автосервис.

Для расширения информации о сегмента физ.лица были использованы модели описания целевой аудитории Д.Антонидеса и Ф. ван Рая. Д.

Потребитель и покупатель в нашей компании представлен в одном лице, т.к. кто приобретает эту услугу, тот и пользуется.

Портрет 1 – Ядро ЦА автомастерской самообслуживания

- мужчина;
- возраст - 30-45 лет;
- средний доход - от 35 тыс.руб.;
- автовладелец;
- место проживания г.Тюмень;
- навыки ремонта автомобиля - для автосервиса самообслуживания;
- желание сэкономить за счет своих умений - для автосервиса самообслуживания.



Портрет 2 – Ядро ЦА школы ремонта автомобилей

- мужчина;
- возраст - 18-25 лет;
- средний доход - от 35 тыс.руб.;
- курсанты автошкол, студенты автоучилищ, автовладельцы;
- место проживания г.Тюмень;
- отсутствие навыков ремонта автомобиля;
- желание приобрести базовые навыки ремонта автомобиля.



Портрет 3 – Ядро ЦА классического СТО

- женщина ;
- возраст - 18-40 лет;
- средний доход - от 35 тыс.руб.;
- курсанты автошкол, студенты автоучилищ, автовладельцы;
- место проживания г.Тюмень;
- отсутствие навыков ремонта автомобиля;
- желание отремонтировать автомобиль у профессиональных мастеров.



Как мы решаем проблему каждого сегмента ЦА?

- ✓ Мы решаем проблему **Первых** путем того, что предоставляем боксы самообслуживания в почасовую аренду, в которых в наличии есть весь необходимый инструмент;
- ✓ проблему **Вторых** путем того, что оказываем образовательные услуги - учим ремонтировать автомобили.
- ✓ у нас имеется бокс с квалифицированными автослесарями, которые готовы прийти на помощь, если у клиента возникнут сложности в собственноручном ремонте автомобиля (проблема **Третьих**).

Расчет ЦА в стоимостном выражении

Размер потенциальной целевой аудитории - 33 588 чел. или 6 045 840 руб.

Основания для расчета:

- кол-во человек, вступивших в сообщество CAR72.RU - 32 930 чел.;
- коэффициент емкости ЦА = $807\,400 / 793\,841 = 1,02$

По данному критерию получаем: $32\,930 * 1,02 = 33\,588$ чел.

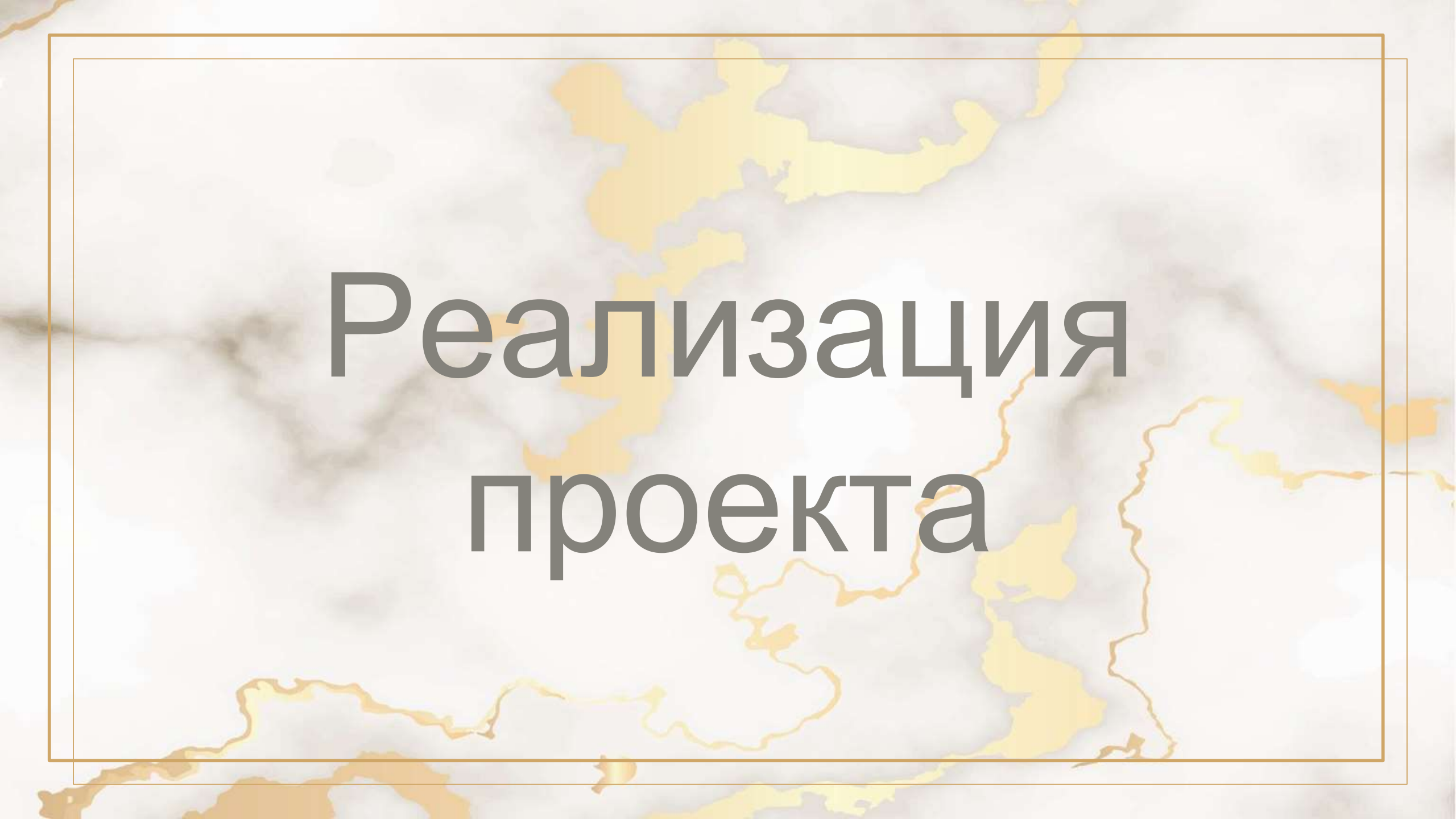
Действительное число человек, которое мы сможем обслужить за 5-6 месяцев, - 1434 чел. (с использованием результатов проведенной аналитики на сайте <https://pepper.ninja>).

Считаем в стоимостном выражении: $1434 * 180 = 258\,120$ руб.

Устойчивость спроса



Рассматриваемый рынок в ближайшие 3-5 лет будет только расти, и с каждым годом все больше и больше набирать обороты (в связи с введенными санкциями значительно сокращаются покупки автомобилей и преобладает рынок б/у).



Реализация проекта

Генерация идеи...

Методы генерации идеи:

- ❑ **классический мозговой шторм** - вместе рассматривали различные бизнес-идеи, имеющие актуальность и новизну в последние годы, обсуждали возможность их реализации и выбирали более подходящую нам;
- ❑ **метод обратного мозгового шторма** - каждый из нас по очереди предлагал определенный продукт либо услугу, которую хотел бы производить, другой же критиковал его, т.е. выявлял минусы в том или ином продукте; составляя тем самым рейтинг по количеству ошибок/проблем;
- ❑ **киплинг шторм** - каждый из нас выбрал и высказался по 1 идее и затем мы задавали друг другу вопросы наподобие: что, где, когда, зачем, сколько, кто может справиться, срок.

Устойчивое развитие проекта обуславливается следующими факторами:

Социальный фактор:

создание рабочих мест, автомастерская самообслуживания и школа ремонта автомобилей как место полезные знакомства. В качестве мотивации сотрудников планируется использовать как материальную, так и нематериальную систему мотивации, в том числе профессиональный и карьерный рост

Экономический фактор:

востребованность услуги автомастерской самообслуживания у целевой аудитории, желающей экономить на ремонте у профессионалов, уплата налоговых выплат с дохода от деятельности компании государству

Экологический фактор:

учет всех требований по защите окружающей среды, деятельность компании направлена на ремонт автомобилей, что косвенно сказывается на снижении численности автомобильных кладбищ

Описание наших услуг

Виды деятельности:

- 33.17 - Услуги по ремонту и техническому обслуживанию прочих транспортных средств
- 3 - Торговля автомобильными деталями, узлами и принадлежностями
- 85.42.1 - Деятельность школ подготовки водителей автотранспортных средств - Услуги по получению доп. образования ремонта автомобилей

Конкурентные преимущества нашей бизнес-идеи:

- экономия средств клиента по сравнению с ремонтом в профессиональных мастерских
- условия для самостоятельного ремонта от помещения до инструмента
- сопровождение квалифицированными автомеханиками (при необходимости)
- услуги по обучению авторемонту

Воздействие проекта на окр.среду, меры по защите:

1. Экологическая безопасность осуществляется засчет следующих нюансов:
2. отделочные материалы в производственной зоне должны выдерживать воздействие растворителей, тех. жидкостей, масел и горючего;
3. для покрытия пола – бетон или плитка с шершавой поверхностью. Толщина и прочность – достаточные для крепления подъемников;
4. для удаления выхлопов от работающих двигателей проектируется вентиляция с гибкими воздуховодами;
5. на СТО самообслуживания требуется поступление чистой и технической воды. Стоки выводить в канализацию после очистки от нефтепродуктов;
6. хранить горючие отработанное масло, технические жидкости, фильтры и ветошь в специально обустроенной пожаробезопасной зоне.
7. Отходы автомастерской представляют собой 3 класс опасности (умеренно опасные).

Создание благоприятных условий труда и отдыха сотрудников:

1. на СТО будет поступать чистая питьевая вода;
2. высокий уровень освещенности в ремонтной зоне (200 люкс);
3. наличие спец.одежды
4. наличие зоны отдыха в административной части здания для отдыха сотрудников;
5. исправное оборудование;
6. выделена зона для курения;
7. наличие средств первой медицинской помощи

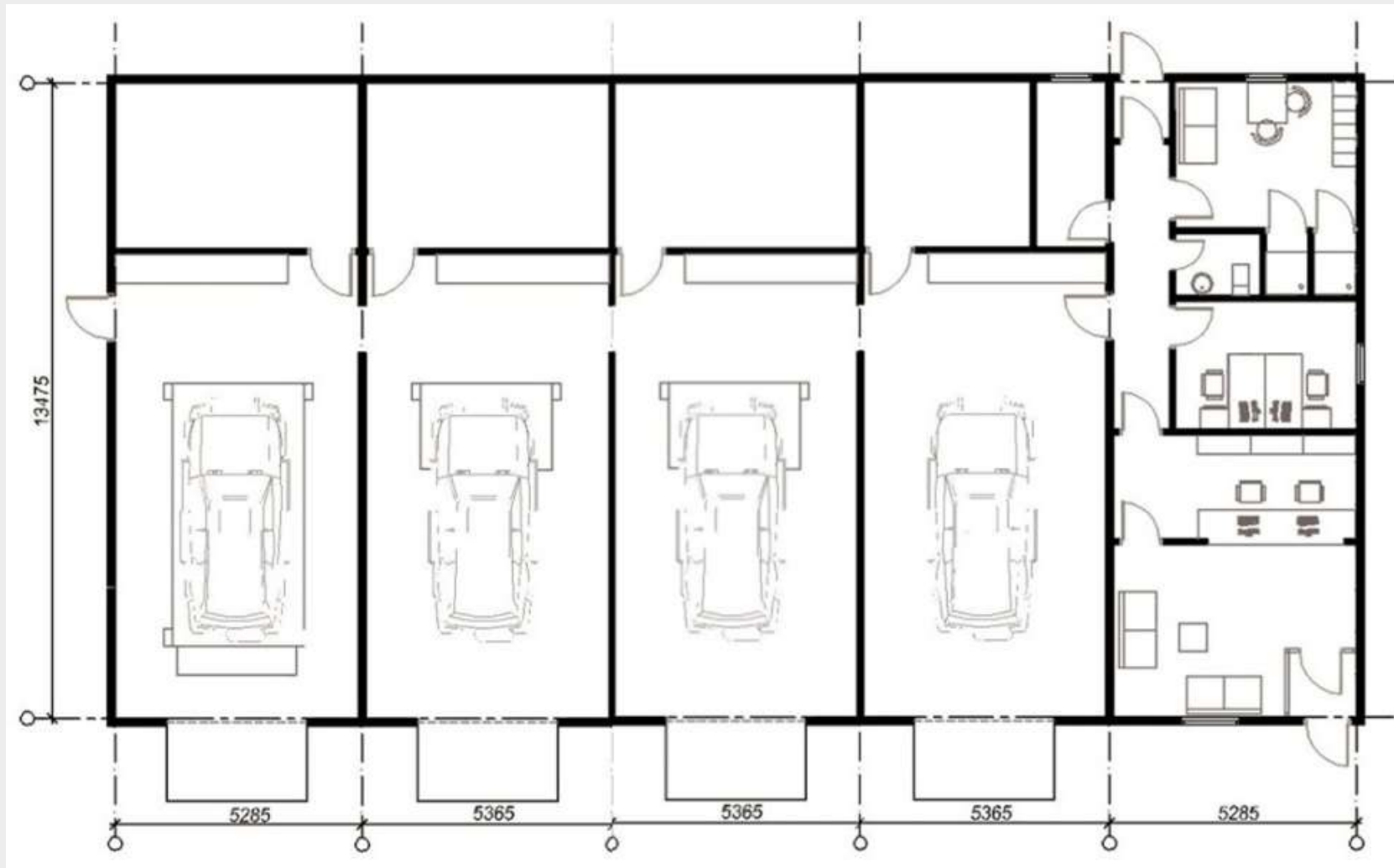
Анализ рынка по М.Портеру

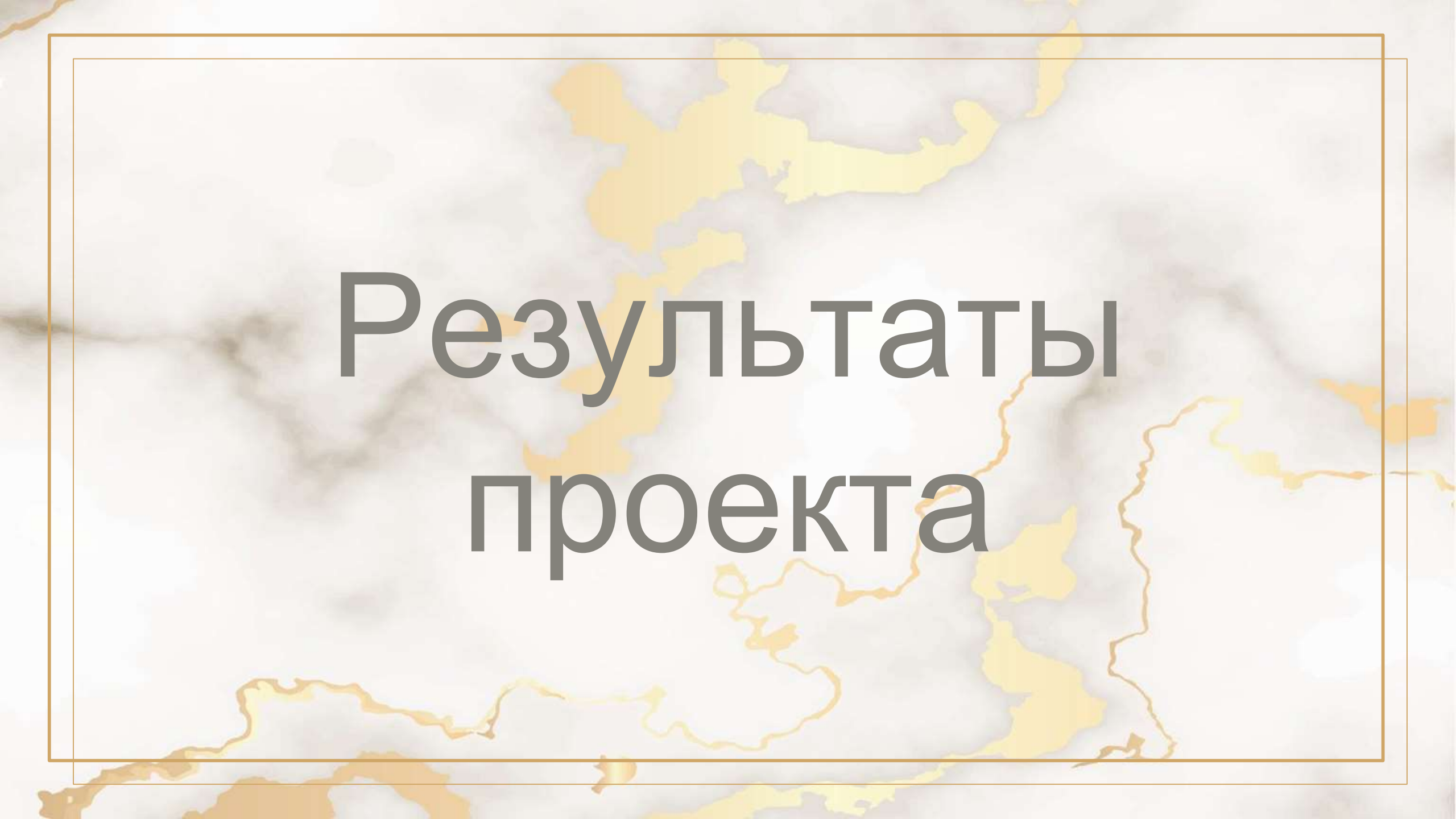
Был проведен анализ рынка с использованием модели “5 сил М.Портера”.

Параметр	Значение	Описание	Направления работ
Угроза со стороны товаров-замените	Низкий	Компания обладает уникальным предложением на рынке, аналогов которому не существует	1. Рекомендуется придерживаться стратегии укрепления уникальности товара и концентрироваться на таком целевом рынке, для которого важны уникальные характеристики. (придерживаться стратегии лидерства в определенной рыночной нише)
Угрозы внутриотраслевой конкуренц	Средний	Рынок компании является высоко конкурентным и перспективным. Отсутствует возможность полного сравнения товаров разных фирм. Есть ограничения в повышении цен.	2. Основные усилия компания должна сосредоточить на построении высокого уровня знания товара и на построении осведомленности об уникальных особенностях товара.
Угроза со стороны новых игроков	Высокий	Высок риск входа новых игроков. Новые компании появляются постоянно из-за низких барьеров входа и низкого уровня первоначальных инвестиций.	3. Для сохранения конкурентоспособности необходимо постоянно проводить мониторинг предложений конкурентов и появления новых игроков. 4. Снижать влияние ценовой конкуренции на продажи компании. 5. Акционную активность сконцентрировать на построении длительных отношений с покупателем.
Угроза потери текущих клиентов	Высокий	Портфель клиентов обладает высокими рисками (при уходе ключевых клиентов - значимое падение продаж). Существование менее качественных, но экономических предложений. Неудовлетворенность текущим уровнем работ по отдельным направлениям.	6. Рекомендуется диверсифицировать портфель клиентов. 7. Требуются специальные программы для для VIP - клиентов и эконом-программы для потребителей, чувствительных к цене.
Угроза нестабильности поставщиков	Низкий	Стабильность со стороны поставщиков	8. Сосредоточиться на устранении всех недостатков товара

Конкурентные преимущества нашей бизнес-идеи: экономия средств клиента по сравнению с ремонтом в профессиональных мастерских; условия для самостоятельного ремонта от помещения до инструмента; услуги по обучению авторемонту.

Планировка помещения автомастерской самообслуживания





Результаты проекта

Перспективы коммерциализации проекта

Краткосрочная цель (1 год)	Среднесрочная цель (3 года)	Долгосрочная цель (5 лет)
Выйти на такое число клиентов, как 10 в день, в период первых 3-х месяцев / обучить 3 полноценных группы в первые 4 месяца.	Выйти на чистую прибыль 500 000 руб. и открыть еще один филиал в Тюмени.	Войти в тройку лидеров на рынке автосервисов самообслуживания и №1 среди школ авторемонта.

Финансовые расчеты

Показатель	Значение
CF (Cash Flow)	548 537 руб.
DCF (дисконтированный денежный поток)	464 783 руб.
Ставка дисконтирования, год	18,02%
Выручка за год	4 400 000 руб.
Прибыль за год	551 437 руб.
Kd (стоимость заемного капитала)	85%
IC (инвестированный капитал)	22 100 руб.
NPV (чистый дисконтированный доход)	442 683 руб
IRR (внутренняя ставка окупаемости)	0,06%
PI (индекс прибыльности инвестиций)	24,82
DPI (дисконтированный индекс доходности)	21,03
ROS (рентабельность продаж)	12,5%
ROI (возврат инвестиций)	14,33%
Период окупаемости (лет)	3



Наши работы





Команда проекта



Забалуев
Кирилл 21 год

Качества, позволяющие добиться успеха:
целеустремленность, одержимость, харизма,
самокритичность, активность, креативность, лидерство, вера
в успех, стрессоустойчивость.



Балдина Залина
21 год

Навыки: умение работать в команде, планирование,
работа до результата, ораторское искусство, умение
адаптироваться, базовые знания программирования.

Хобби: автомобили.

Квалификация участников

Участие в одной из образовательных программах повышения предпринимательской компетентности и наличие достижений в конкурсах АНО «Россия – страна возможностей»:

- Призовое 2-е место в Первом вузовском отборочном чемпионате ТИУ по стандартам Ворлдскиллс Россия в компетенции Предпринимательство - <https://www.tyuiu.ru/pervyjvuzovskij-otborochnyj-chempionat-po-standartam-worldskills-zavershen/>
- Призовое место в номинации “Бизнес-идеи” в конкурсе бизнес-проектов СИП-АП - <https://russiaedu.ru/vuz/72/tyuiu/news/itogi-konkursa-biznes-proektov-sip-ap?>
- Призовое 3-е место в номинации “Бизнес-проект” в конкурсе бизнес-проектов СИП-АП
- Призовое 2-е место в конкурсе НИР “Проектный подход в управлении территориальным развитием” в секции “Современные проблемы урбанизации и индустриализации при формировании комфортной среды городских округов и сельских поселений”



The background features a light-colored marbled pattern with veins of gold and grey. A thin, double-lined gold border frames the central text area.

Партнеры проекта проекта

ИП Соболев Евгений Сергеевич

www.rusprofile.ru/ip/309723216700170

ФИО	Соболев Евгений Сергеевич
Статус	☑ Действующий
Регион	Тюменская область, город Тюмень
Адрес	Тюменская область, город Тюмень
Пол	мужской
Гражданство	РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ
Основной вид деятельности	45.20.1 Техническое обслуживание и ремонт легковых автомобилей и легких грузовых автотранспортных средств
	Всего видов деятельности: 2. Полный перечень доступен на странице организации.

Реквизиты ИП

ОГРНИП	309723216700170
ИНН	720209741443
Вид предпринимательства	Индивидуальный предприниматель
Дата регистрации	16 июня 2009 г.
Регистратор	Межрайонная инспекция Федеральной налоговой службы № 14 по Тюменской области
Дата постановки на учёт	1 января 2010 г.
Наименование налогового органа	Инспекция ФНС России по г.Тюмени № 1

The background features a stylized map of Russia in shades of yellow and orange, overlaid on a light, textured grey background. A thin, dark orange rectangular border frames the central text area.

ОС по итогам 1-
го этапа оценки

Комментарии экспертов

1. Отсутствие коллаборации с ВУЗом
2. Отсутствуют данные, подтверждающие актуальность проблемы
3. В бизнес-идеи описано, что будут «условия для самостоятельного ремонта», однако в вариантах развития бизнеса указан переход на «обычный» формат СТО
4. Отсутствует пояснение какое именно будет «оборудование»

Закупка оборудования и мебели

Потребность в инфраструктуре	Количество	Предполагаемый поставщик	Затраты на закупку или аренду
Ремонтное оборудование			
подъемник	2 шт.	Оборудование для автосервиса АвтоСтрит Тюмень, ул.Широтная, 108 к4, офис 106, https://autostreet72.ru/	500 000 руб.
стенд сход-развала	1 шт.		300 000 руб.
наборы ключей и инструментов	-		100 000 руб.
оборудование для шиномонтажа	-		250 000 руб.
Оргтехника и программное обеспечение			
оргтехника		МЕГА Тюмень, ул.Таврическая, 13а, http://itmega.ru/	40 000 руб.
программное обеспечение (учетная программа)			20 000 руб.
Мебель			
мебель для клиентов		Экспресс Офис Тюмень, ул.Энергетиков, 62, https://tumen.express-office.ru/	100 000 руб.
мебель для сотрудников (шкафчики, диванчик для отдыха, обеденный набор)			30 000 руб.
Рекламные материалы			
Вывеска	2 шт.	Ярко Тюмень, ул.Республики, 211, оф.219,220, https://yar-ko.com/	60 000 руб.



Дополнительно

Значимость проекта для страны



**СДЕЛАНО
В РОССИИ**

В ходе реализации проекта будет закупаться оборудование отечественных производителей, использоваться отечественное ПО.

Также одним из видов деятельности компании является оказание образовательных услуг, при получении которых слушатели получают как теоретические аспекты, так и практические навыки ремонта автомобилей, тем самым выпускники могут войти в состав кадрового обеспечения технических отраслей экономики страны.

Автомастерская самообслуживания Школа ремонта автомобилей "Сделай сам"



Забалуев Кирилл Николаевич



89120783267



5Kirill5zabaluev5@mail.ru



Балдина Залина Ильнуровна



89058589900



baldina.zalina@gmail.com



Позвонить!

