

Пояснительная записка к предложению «Автоматический мойщик комплекс»

Расчет стоимости вложения и сроков окупаемости автомоечного комплекса на базе модели SONNYS 85-ТВ-С

1. Основные положения:

1.1. Основная цель

Основной целью данного проекта является установление цивилизованного рынка мойки легковых автомобилей и микроавтобусов в Вашем городе путем установки автомоющих комплексов автоматического типа. Автоматическая мойка позволяет избавить клиента от очередей ввиду большой пропускной способности (до 60 машин в час) и чрезвычайно малого времени промывки одного автомобиля (4-5 минут). Высокая начальная стоимость проекта (\$ 500-900 тысяч) окупается в период от 24 до 48 месяцев и далее обеспечивает инвестору постоянное поступление наличных денег в приличном объеме. Установка нескольких таких комплексов в городе и переориентация на них основного числа потребителей позволяет максимально облегчить контроль над деятельностью в данной сфере услуг, значительно уменьшить нагрузку на окружающую среду, получить городскому бюджету новый источник денежных поступлений и улучшить экологию города: Чистые автомобили – Чистый воздух!

1.2. Ключи к успеху

Основными преимуществами данного проекта, в частности к применению оборудования, следующие:

Высокое качество работы, исключаящее проявление участков грязи после мойки, обусловленное совмещением нескольких процессов: обработка машины мощными струями воды под высоким давлением и два цикла обработки автомобиля полосками мягкого синтетического материала. В течение всех процессов происходит одновременная подача химических компонентов и воды для улучшения качества мойки и предохранения лакокрасочного покрытия автомобиля. Данное оборудование является реальным продуктом высоких технологий. Одним из сильных его сторон является полное отсутствие синтетических щеток, а также обработка автомобиля синтетическим воском и сушка воздухом в конце процесса мойки.

Полное отсутствие автомоечных комплексов данного уровня в регионе и возможность установки практически такого же уровня цен, какой мы имеем в настоящее время на ручных мойках Вашего города, позволяет не сомневаться в успехе данного проекта.

2. Начальная стоимость проекта:

Расходы на земельный участок: 10-25 соток (1000-2500 кв.м.)*	\$50 000	1 500 000 руб.
Строительство здания 450 кв.м. с внутренними коммуникациями и благоустройством	\$190 000	5 700 000 руб.
Подвод и подключение коммуникаций (электроэнергия, вода, слив)*	\$50 000	1 500 000 руб.
Оборудование моеющего туннеля, с пылесосом на 4 поста уборки салона, с установкой	\$320 000	9 600 000 руб.
Первоначальный закуп химикатов для работы туннеля и комплекса	\$15 000	450 000 руб.
Установка очистки и рециркуляции стоков, в комплекте с установкой для очистки слива	\$30 000	900 000 руб.
ИТОГО, первоначальные затраты на туннельный мойщик комплекс	\$655 000	19 650 000 руб.

* - указана ориентировочная стоимость. Подставьте реальную стоимость в вашем случае.

\$1=30 руб.

3. План автомоющего комплекса.

Зона 1 – мойщик туннель с участком предварительного цикла: обработка наиболее загрязненных мест автомобиля пистолетами высокого давления (или робот – аркой), расчет клиентов и выдача чеков.

Зона 2 - участок окончательного цикла: уборка салона пылесосом, обработка стекол, протирка оставшихся влажных мест автомобиля, выдача автомобиля клиенту.

Зона 3 - магазин аксессуаров с кассой, офис менеджера с местом для переодевания персонала, техническое помещение со складом химикатов, туалет.

4. Предлагаемые услуги:

4.1 Простая автоматическая мойка автомобиля (разрабатывается и применяется несколько программ мойки - Базовая, Премиум, Люкс). Комплекс услуг может также включать уборку салона с мойкой ковров, обработку всех стекол с применением химикатов.

4.2 Детальная обработка автомобиля включает очистку всех частей салона с применением химикатов, экспресс полировку кузова (до 20-30 минут).

4.3 Продажа оригинальных аксессуаров и специальных моющих средств для ухода за автомобилем (товары импульсного спроса).

5. Краткое исследование рынка.

5.1. Профиль потребителя.

Наши клиенты - люди, которые стремятся иметь чистый автомобиль, по возможности как можно чаще, имеющие для этого финансовые возможности (от средних), ценят и экономят свое время. Стремятся сохранить ценность своего автомобиля, понимают значение защитной полироли в автоматической мойке и всегда пользуются этим.

Бесплатная линия: 8 (800) 200-9274 | Факс: 8(383) 353-2004 | info@bestwash.ru | www.BestWash.ru

Все права защищены. Технология ООО «АвтоКлининг» / Представитель SONNY'S Enterprises, Inc ©2002-2010

5.2. Рынок потребителей.

Предлагаемые услуги и оплата - все возможные услуги по мойки автомобиля за разумные деньги, которые можно оказать клиентам в течение 5-30 минут.

Демографические черты - диапазон потребителей чрезвычайно широк: от представителей молодежи, имеющие в пользовании автомобиль возрастом 5-8 лет до представителей с более высокими доходами, имеющими несколько новых автомобилей, различные организации, таксопарки и прочие компании, оказывающие услуги по перевозке населения.

Уровень потребления - обычно вышеуказанные потребители моют автомобиль один или более одного раза в месяц. Как правило, если услуга качественной быстрой мойки становится доступной – клиенты начинают пользоваться услугой экспресс – мойки (за 5 минут) каждые несколько дней, чтобы всегда иметь чистый, сияющий автомобиль.

5.3. Месторасположение ближайших конкурентов.

Ввиду практически полного отсутствия моек данного класса в Вашем городе, можно заявить о том, что конкурентов нет. Мойки, использующие ручную моечную технику (KARCHER) не в состоянии добиться ни подобных временных показателей, ни такого качества мойки автомобиля при сопоставлении цен с автоматической мойкой.

5.4. Стратегия маркетинга.

5.4.1 Программа привлечения клиентов:

За 30 дней до официального открытия планируется размещение рекламных объявлений и заказных статей в СМИ (еженедельно), планируется рассылка листовок и купонов на дисконтную мойку. За неделю до открытия - заказ сюжетов в передачах местного телевидения, производство и прокат ролика и рекламных объявлений по ОРТ и другим телеканалам. В день открытия планируется установить специальные дисконтные цены сроком на 3-4 дня, бесплатной кофе для клиентов и легкой питание. После открытия начинается **долгосрочная программа привлечения клиентов**, включающая в себя, к примеру, заключение договоров с организациями, а также с таксопарками и транспортными компаниями по перевозке населения на дисконтную мойку их автомобилей в ночное время, скидки пенсионерам и бесплатную мойку для инвалидов, что позволит создать благоприятный имидж в глазах населения. Выявление "незаполненных" часов в течение дня и установление пониженных цен на это время.

5.4.2 Предложение клиенту несколько видов мойки.

Базовая мойка автомобиля - один из самых рекламируемых видов автоматической мойки. Включает в себя: предварительную обработку на въезде пистолетами высокого давления наиболее загрязненных мест автомобиля (бампера, арки колес и т.д.), саму мойку с нанесением синтетического воска на внешнюю поверхность автомобиля, что полностью защищает лакокрасочное покрытие от воздействия окружающей среды на несколько дней, протирку всех стекол снаружи с применением уникальных химикатов, ликвидацию оставшейся после обдува влаги теплым воздухом. Стоимость данного вида промывки планируется установить в размере 230-260 руб. (около \$8) для любых видов легковых автомобилей, независимо от размера.

При желании клиент может исключить добавить уборку внутри автомобиля - 60 руб. (\$2) мойку коврикков - 30 руб. (\$1) или заказать дополнительную мойку колес - 30-60 руб. (\$1-2), включая обработку колес специальным составом для усиления цвета.

Детальная обработка автомобиля - клиент может заказать услуги по уборке любых частей салона (половое покрытие, потолок, приборная панель и т.д.) с применением оригинальных химикатов, очищающих поверхность и восстанавливающих цвет деталей. Оптовый закуп химикатов от производителя в таре большой емкости позволяет утверждать, что прибыль от таких операций на автомоющем комплексе будет значительно выше, чем на остальных мойках города при условии равных цен. В настоящее время перечень услуг по детальной обработке легковых автомобилей может быть очень велик, в это же время услуги данного рода практически не представлены в Вашем городе и стране. Речь идет об обработке салонов автомобилей специальными парогенераторами (аналог химической чистки салона), что позволяет клиенту получать чистый и сухой салон автомобиля сразу после окончания обработки. Также существует технология и оборудование, позволяющее с минимальными затратами восстановить (перекрасить) ковровое покрытие салона автомобиля до состояния нового автомобиля. Сопутствующие услуги могут включать в себя проведение тонировки любого автомобиля в течение 30 минут за счет применения специального скоростного плоттера для автоматической нарезки пленки или позолота различных частей автомобиля (надписи, зеркала и т.д.). Возможна установка оборудования для исправления мелких кузовных дефектов (вмятины, царапины и сколы краски) автомобилей в течение нескольких минут сразу после проведения мойки.

Товары импульсного спроса - планируется установка прилавков-дисплеев для продажи аксессуаров. Перечень предлагаемых поставщиком аксессуаров очень широк и оригинален (более 10000 наименований).

Данный товар может иметь норму прибыли при продаже до 50-70% и положительно влиять на формирование благоприятного имиджа всего комплекса, из-за его качества и уникальности предложения.

5.5. Коммерческий прогноз.

Оцененный выше сегмент рынка потребителей в Вашем городе в 100 000 единиц автомобилей вполне реален. Даже если предположить, что он завышен в 5 раз и составляет всего 20 000 автомобилей, владельцы которых регулярно их используют, то и этого вполне достаточно для успешной работы 4 моющих комплексов. Исходя из мирового опыта, успешная работа мойки подобного типа - это привлечение 5 000 и более автомобилей в месяц.

6. Технология производства:

- 6.1. Система организации очереди
- 6.2. Программа обслуживания оборудования
- 6.3. Программа техники безопасности
- 6.4. Программа обучения и тренинга персонала
- 6.5. Программа обработки воды

7. Технология управления.

7.1. Главный орган управления.

Включает в себя инвесторов и учредителей. Они собираются один раз в квартал для заслушивания отчета о прибы-

лях и убытках от управляющего комплексом, рассмотрения предложений по дальнейшему развитию и замечаний, делегирует полномочия постоянного контроля над комплексом одному из своих членов.

7.2. Управляющий автомоющего комплекса и сменные менеджеры.

Управляющий комплекса производит общее руководство, занимается заключением корпоративных договоров, маркетингом и рекламой. Также нанимаются три сменных менеджера для посменного управления комплексом с правом ведения ежедневных процедур и ответственности за это. Сменный менеджер подчиняется только управляющему.

7.3. Рабочий персонал.

Коллектив мощного комплекса состоит из трех смен. Каждая смена включает в себя: мойщиков – 5, кассир – промоутер (рассказывает клиентам о вариантах мойки, осуществляет продажу доп. услуг, расчет клиентов) – 1, менеджер смены – 1. Коллектив получает процент от выручки (от 4 до 10 % в зависимости от кол-ва клиентов).

8. Финансовое резюме

Начальные затраты были рассмотрены выше. Операционные затраты и прибыли представлены в следующей таблице. Затраты на расход химикатов и стоимость потребления коммунальных услуг и электроэнергии для процесса мойки установлены исходя из уже полученного реального опыта эксплуатации мощных комплексов в России и СНГ. Расчет ведется, исходя из минимального количества автомобилей - 5 000 в месяц, при условии востребования только базовой мойки и отсутствия заказа дополнительных услуг по полировке, уборке салона и детальной обработке автомобилей. Продажа комплексов мойки «Премиум» и «Люкс» дает более высокую прибыль, чем продажа базового комплекса мойки и такие комплексы выбирают от 30 до 50% посетителей. Услуги по уборке салона пылесосом, очистки стекол изнутри и мойки ковриков выбирают (по нашему опыту) от 15 до 30 процентов клиентов мощных комплексов, что также дает дополнительный источник дохода.

Прогнозируемый оборот	
Общее поступление выручки (5000 автомобилей x 250 рублей)	1 250 000 руб.
Дисконтные купоны и скидки (не более 3% от общего объема выручки)	- 37 500 руб.
Месячная выручка	1 212 500 руб.
Операционные затраты	
Зарплата коллективу (мойщики – 18, менеджеры – 3, управляющий – 1)	310 000 руб.
Химикаты для мойки (отмачиватель, моющая пена, вспомогатель сушики)	120 000 руб.
Электроэнергия (2 КВт на промывку 1 авто, освещение, вентиляция и т.д.)	50 000 руб.
Расходы на воду и слив стоков (600 куб.м чистой воды, 500 куб.м стоков)	25 000 руб.
Расходы на рекламу и маркетинг	25 000 руб.
Расходы на офис, аудит, телефон	10 000 руб.
Расходы на налоги*	55 000 руб.
Прочие расходы	5 000 руб.
ИТОГО, затрат за месяц	590 000 руб.
Прибыль за месяц	622 500 руб.

*возможны различные схемы налогообложения

Таким образом, даже при минимальном расчетном количестве автомобилей проект окупается за срок менее чем три года. Реальное количество промываемых автомобилей через 3 месяца после открытия при грамотном маркетинге составляет более 5000. Дополнительная прибыль от реализации «дорогих» комплексов мойки (с полиролью, трехцветной пеной – кондиционером ЛКП, с полиролью с Тефлоном) ускорит окупаемость мощного комплекса. Уборка салонов автомобилей, очистка стекол и мойка ковриков также способна увеличить прибыль на 15-25%. Хорошо организованная работа на моющем комплексе способна сократить срок окупаемости данного проекта до 2-х лет.

