

БІЗНЕС-ПЛАН
проект
«Автотранспортне агентство»

Розробник: ТОВ «СТЕПСЕРВІС»

Мета проекту:

Вартість проекту:

Україна 2016р.

Опис проекту.

Короткий опис проекту:

В межах даного проекту пропонується досягнути:

1. задовольняти транспортні потреби наших клієнтів, застосовуючи найефективніші передові логістичні системи, за найкращими цінами та найвищим сервісом.
2. сконсолідувати в єдину базу даних всіх автовласників із подальшим використанням їх сумованих потужностей.

Презентована бізнес-ідея максимально вирішуватиме проблеми як Клієнтів так і Перевізників.

Основні характеристики організації:

Назва проекту: «Автотранспортне агентство»

Юридичне найменування: ТОВ «ВЕСТТЕК»

Організаційно правова форма: товариство з обмеженою відповідальністю

Форма власності: приватна

Форма оподаткування: платник податку на загальних умовах з ПДВ

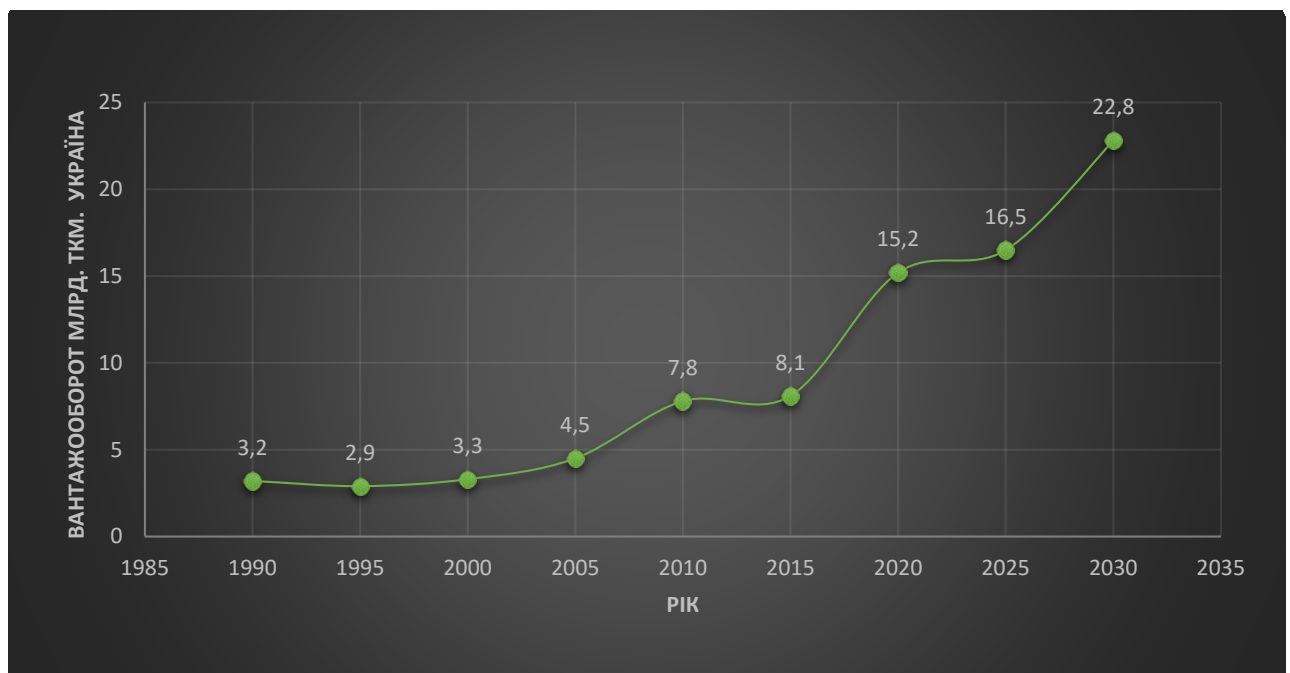
Кількість співробітників: 6

Опис послуг.

Перше – надаємо комплекс послуг з вирішення транспортних завдань різних видів, ваги чи об'єму, особливостей і категорій, специфіки та характеру вантажів. Беремо на себе всі питання пов'язанні із пошуком підходящого автотранспорту його супроводом до місця розвантаження та документальне оформлення рейсу.

Друге – забезпечуємо автовласників плановою та постійною роботою, паливом та іншими супутніми товарами. Беремо на себе бухгалтерський та інші обліки гарантії розрахунків.

Аналіз ринку.



На сьогоднішній день саме автомобільний транспорт є єдиним видом транспорту, здатним здійснювати доставку вантажів практично в будь-яких умовах і в будь-яку точку. Автомобіль також самий мобільний вид транспорту. Але розвиток галузі автоперевезень був би неможливим без зростання кількості вантажної техніки, яка щорічно випускається як вітчизняною, так і зарубіжною промисловістю. При цьому відзначається зростання не тільки кількості, але і якості вантажної техніки. У сучасному житті багатомільйонний автопарк ринку автоперевезень використовують для перевезень десятків тисяч тон продуктів харчування, побутової техніки, будівельних матеріалів і багато чого іншого.

Згідно з аналітичними думкам, ринок автоперевезень України має високі темпи розвитку. Економіка країни, і зокрема її промисловий сектор, починаючи з 2016р. стрімко прямуватиме до зростання. Тому динамічний розвиток вантажних автоперевезень та подальші перспективи розвитку цієї сфери недооцінити неможливо. Компанії, які надають свої послуг у вантажоперевезеннях по Україні, знаходяться в постійному розвитку, збільшуючи свій автопарк та спектр послуг. Світове автомобілебудування сьогодні знаходиться на найвищому рівні розвитку. Заводи виробники зацікавлені в підвищенні надійності, безпеки та ергономічності транспортних засобів, а також впровадженні інноваційних моделей. Сьогодні на ринку можна знайти вантажні автомобілі будь-якої вантажопідйомності і комплектації. З їх допомогою можна доставити вантаж, у тому числі і негабаритний, в різні точки країни чи за її межі.

Говорячи про якість і терміни автоперевезень, складно обійти таку тему, як якість автомобільних доріг. Але, варто зазначити, що в даному питанні спостерігається позитивна динаміка. Велика увага приділяється основним магістралям. Їх не тільки щорічно ремонтують, а й будують нові, забезпечуючи зв'язок між містами.

Транспортне господарство - це одна з пріоритетних та самостійних галузей в економіці підтвердженням чого можна вважати створення окремого міністерства. Автомобільні вантажоперевезення дуже затребувані на сьогоднішній день. Така популярність пояснюється зручністю, якістю та термінами доставки. Але найголовніша перевага - це вартість транспортування, яка набагато нижча за авіаперевезень або ЖД.

Маркетинг.

Цінова політика:

По результатам першого етапу роботи стало зрозуміло що ціна за послуги не є сталою і формуватиметься в процентному співвідношенні від 5% до 30%. Величина комісії підприємства на пряму залежатиме від професійних навиків працівників.

Цільова аудиторія:

Нашою цільовою аудиторією є Юридичні особи – агро холдинги, заводи, фабрики, мережі супермаркетів, різного роду гуртові та оптові склади, імпортери та експортери, гірничо-видобувні кар'єри, місто забудовники і багато інших учасників економіки країни.

Інструмент просування:

Основним каналом отримання інформації про підприємство та його сервіс послуг є офіційний сайт, що не може бути достатнім для подальшого зростання. Заплановано використати всі існуючі джерела та методи реклами роздільним способом для аналізу ефективності та оптимізації рекламного бюджету.
План продажів:

| | липень | серпень | вересень | жовтень | листопад | грудень |
|-----------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Оборотні кошти | 1млн. | 1.150млн. | 1.322млн. | 1.520млн. | 1.748млн. | 2.010млн. |
| Валовий оборот | 1.150млн. | 1.322млн. | 1.520млн. | 1.748млн. | 2.010млн. | 2.311млн. |

Інша інформація:

Наші переваги для Клієнтів

- Найбільший автопарк-база даних понад 120 авто (перевізник обмежений кількістю власного автопарку).
 - Сервіс якості послуг (перевізник зосереджений на автомобілях та їх ремонті).
 - Аналіз та аналітика згідно програми «Великі дані» (особистий кабінет).
 - Розробляємо нові оптимальні транспортні коридори та маршрути (перевізник робить наголос на стандартних маршрутах).
 - Наша мета зниження витрат при сталій якості (перевізник зацікавлений у підвищенні транспортних витрат без обговорення якості).
- Нові фінансові інструменти відтермінування до 60 діб, факторинг, кредит... (перевізник не надасть кредиту оскільки сам в пошуках кредитних інструментів).
- Рекламна політика спрямована на клієнта (перевізник рекламує себе).
 - Люба форма оплати чи оподаткування (перевізник як правило однієї форми оподаткування).
 - Фахові різносторонні спеціалісти (у перевізника вузько профільні менеджери).
 - Індивідуальний підхід до клієнта.
 - Широка географія перевезень.
 - Гнучка цінова політика.

Наші сервісні переваги для автовласників.

- Першочерговий доступ до планових та об'ємних рейсів нашого диспетчерського відділу.
- Знижка на будь-яке пальне до 3грн. на 1л.
- Доступ до нашої партнерської всеукраїнської мережі СТО.
- Можливість застосування фінансових інструментів відтермінування, бартер, кредит, факторинг інші.
- Знижка на запчастини до 40% від цін в магазинах.
- Знижка на шини до 20% від цін в магазинах.
- Безкоштовна юридична допомога з питань автоперевезень.
- Безкоштовні послуги бухгалтерського аудиту та документообороту.

- Безкоштовне впровадження аналітично-статистичну програму «ВЕЛИКІ ДАНІ» в тому числі прийом звітів та розрахунки зарплати водія.
- Безкоштовні адміністративні консультації стосовно транспортної галузі.
- Найнища ціна в Україні на цивільні страховки та КАСКО для наших партнерів.
- Будь-яка форма розрахунку чи оподаткування.
- Спеціальна програма без великих фінансових вливань для партнерів по облаштуванню великогабаритних дизельних ТЗ – газобалонним сучасним обладнанням (економія 30%)
- Безкоштовна навігація GPS

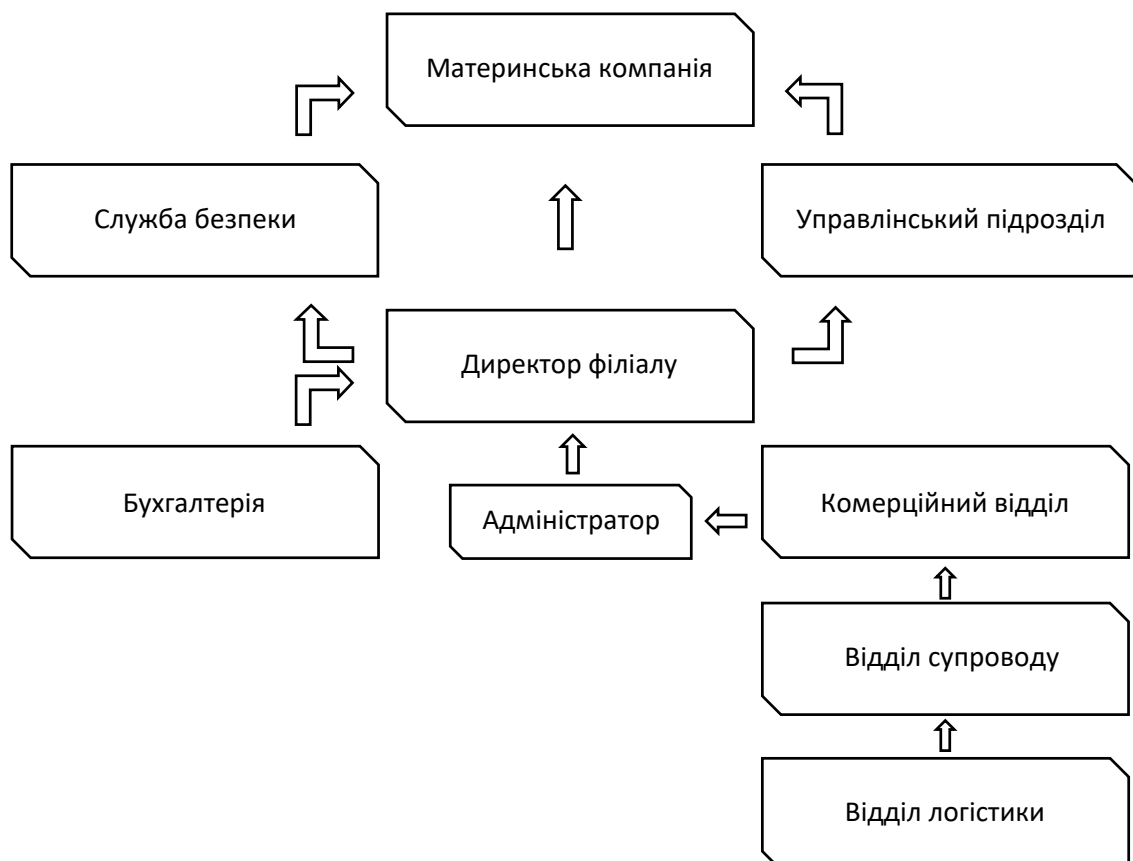
Виробничий план.

Виробничий процес складатиметься із основних засобів власних або орендованих:

- офіс в центрі міста (будинок типу «скло-пакет») приблизно 50м3
- меблі (6-столів та стільців, 6-стільців переговорних, 1-шкаф для одягу, 1-шкаф для документів, 1-шкаф відкритий оперативний, 1-стіл конференція)
- комп'ютери та орг-техніка (6-комп'ютерів, 1-принтер 3в1, 5-телефонів на 2сім)
- спеціалізоване програмне та наглядове забезпечення
- інші дрібні витрати (канц. товари та інше.)

| | липень | серпень | вересень | жовтень | листопад | грудень |
|-----------------|--------|---------|----------|---------|----------|---------|
| офіс | 12 000 | 12 000 | 12 000 | 12 000 | 12 000 | 12 000 |
| меблі | 30000 | 17000 | | | | |
| техніка | 31000 | | | | | |
| програми | 6000 | | | | | |
| інше | 2000 | 2000 | 2000 | 2000 | 2000 | 2000 |
| Разом: | 81000 | 31000 | 14000 | 14000 | 14000 | 14000 |

Організаційна структура підпорядкування.



План персоналу філії.

| Найменування посади | Обов'язки | Планова зарплата |
|-----------------------------|--|--|
| Директор | Співвласник підприємства. Координує всю роботу. | Роялті 50% |
| Бухгалтер | Бухгалтерський облік | 5000 |
| Адміністратор | Керуючий над усіма процесами | Зарплатний бюджет складає 10% від вирученої місячної комісії але не менше 2500 |
| Комерційний менеджер | Пошук Клієнтів | |
| Менеджер супроводу | Супровід водія від А до Я | |
| Менеджер логістики | Пошук транспорту | |

Фінансовий план.

Джерелами прибутку підприємства є:

-фінансова винагорода за фактично організований та виконаний рейс-замовлення

-комісія від забезпечення Автовласника рейсом

-продаж супутніх для Автовласників товарів

-надання послуг власним, лізинговим або кредитним автотранспортом

| | липень | серпень | вересень | жовтень | листопад | грудень |
|-----------------------|------------------|------------------|------------------|-----------------|------------------|------------------|
| Виручка | 388414,38 | 672467,75 | 1704053,27 | 493221,30 | 1187602,60 | 1922533,72 |
| Розрахунки | 330970,08 | 524338,38 | 1425728,80 | 407469,25 | 967321,45 | 1585094,85 |
| Комісія | 57444,30 | 148129,37 | 278324,47 | 85752,05 | 220281,15 | 337438,87 |
| Витрати | 96000,00 | 12000,00 | 13000,00 | 13000,00 | 13000,00 | 13000,00 |
| з/п | 15000,00 | 17000,00 | 19000,00 | 20000,00 | 26028,00 | 37743,00 |
| Податки | 845,00 | 1722,00 | 40620,00 | 3972,00 | 4171,00 | 4668,00 |
| Інвестиції | 1000000,00 | 1000000,00 | 1000000,00 | 1000000,00 | 1000000,00 | 1000000,00 |
| Рентабельність | 14,78% | 22,02% | 16,33% | 17,38% | 18,54% | 17,55% |
| Чистий дохід | -54400,70 | 117407,37 | 205704,47 | 48780,05 | 117082,15 | 282027,87 |

Ризики.

1.не вимушене збільшення часу для реалізації плану

2.недофінансування або повна його відсутність

3.відсутність інструментів страхування

4.копіювання основних принципів конкурентами

5.зниження економічної активності

можливі інші непередбачені цим бізнес планом ризики їх обговорюватимемо по факту виникнення.

| № п/п | Наслідки в разі реального виникнення таких ризиків |
|----------|--|
| 1 | Збільшення початкових витрат. Втрата прибутку на період затримки |
| 2 | Неможливість реалізації бізнес-ідей |
| 3 | В разі настання страхового випадку, на Вас ляжуть виплати стосовно нанесених збитків |
| 4 | Часткова втрата але не надовго і в межах одного регіону Клієнтів чи Перевізників |
| 5 | Суттєві втрати прибутків від зниження економічної активності в основному стосується великого бізнесу. Складний період переорієнтації на дрібніші чи мало бізнеса, привабливі напрямки. |