**Бизнес план автошколы**

1. Краткий инвестиционный меморандум

В современной жизни автомобиль уже не является роскошью. Каждая вторая семья сейчас имеет хотя бы один автомобиль на всех, а иногда и на каждого члена семьи отдельно. Строящиеся многоэтажки сейчас в обязательном порядке оборудованы подземными парковками, а занятость городских дорог ежедневно растет.

Согласно статистическим данным, в 2015 году на 1000 жителей Казани приходится 365 автомобилей. Это на 20% больше чем в 2013 году. Прогнозируется, что в ближайшие 5 лет прирост автомобилей будет составлять от до 10% ежегодно.

Одновременно с этим растет и количество желающих получить водительские права. Причем вождению обучаются не только те, кто уже имеет свой автомобиль или собирается его приобрести. Умение водить машину становится неотъемлемой частью образования современного человека. Большинство учащихся составляют молодые люди в возрасте от 18 до 25 лет. В основном это студенты.

Анализ рынка автошкол показывает, что несмотря на достаточно большую конкуренцию, а также специфику оказываемых услуг — отсутствие повторных продаж, спрос превышает предложение. Поэтому было принято решение открыть автошколу, которая не только удовлетворит избыток спроса, но и предоставит современному человеку высокое качество обслуживания, а также достойный уровень образования.

Основная миссия автошколы — повысить уровень грамотности населения в сфере управления дорожным транспортом. Качественное образование заключается в том, что выпускники школы способны самостоятельно принимать правильные решения в дорожных ситуациях любой сложности.

Цель автошколы — получение прибыли от оказания услуг образовательного характера. Несмотря на значительный объем первоначальных инвестиций, ведение данного вида бизнеса отличается довольно стабильными денежными потоками и сроком окупаемости не более 1,5 лет.

2. Описание бизнеса, продукта или услуги

Автошкола будет оказывать услуги по обучению водителей ТС на категорию «В» (легковые автомобили, грузовые до 3,5 тонн).

Обучение включает в себя подготовку к теоретической и практической части экзамена в ГИБДД. Кроме того, учащийся получает навыки безопасного и уверенного вождения на оживленных дорогах города. В общей сложности, обучение длится 4 месяца и включает в себя:

* 130 часов теории;
* 56 часов практики;
* 4 часа, отведенные на внутренний экзамен.

Набор осуществляется раз в два месяца по три группы: дневная, вечерняя и группа выходного дня. Каждая группа включает в себя до 30 человек.

Обучение вождению производится исключительно на импортных автомобилях. Автопарк будет состоять из трех машин: Daewoo Matiz, Chevrolet Lacetti, Renault Logan.

Основной упор в автошколе будет на качестве обучения. Мы разработали ряд мер, которые позволяют вырастить профессиональных водителей, умеющих оперативно принимать самостоятельные решения в сложных ситуациях на дороге:

* Тщательно подобранный методический материал: учебник по теории, рабочая тетрадь, краткий справочник ПДД, авторские лекции преподавателей;
* Видео-уроки с разбором реальных сложных случаев на дороге;
* Возможность посещать пропущенные занятия по теории с другой группой;
* Контрольные точки в виде тестов в электронном формате для допуска к каждому занятию;
* Организованная мед. комиссия в автошколе;

Кроме того, автошкола предлагает ряд дополнительных услуг, которые не входят в стоимость основного курса:

* практические занятия на автомобиле с АКПП (автоматическая коробка передач);
* усовершенствование навыков вождения автомобилем, для лиц, уже имеющих водительское удостоверение;
* возможность индивидуальных занятий с преподавателем;
* возможность забирать ученика для прохождения практических занятий с места проживания и оставлять его в удобном месте после практики;
* квалифицированная помощь автоюриста;
* подготовка и сдача декларации 3-НДФЛ (помощь при возврате 13 % от стоимости обучения);
* контр-аварийная подготовка.

3. Описание рынка сбыта

Целевую аудиторию автошколы можно разбить на несколько отдельных категорий:

1. Старшеклассники и студенты, достигшие совершеннолетия и желающие получить права;
2. Работающие люди от 25- 40 лет, потенциально способные приобрести автомобиль;
3. Категория неработающих граждан, в которую можно отнести домохозяек и пенсионеров.

В процентном соотношении целевая аудитория выглядит примерно следующим образом:

Каждая категория отличается по возрасту, уровню дохода, занятости, а также по критериям оценки при выборе автошколы.

Стоит отметить, что в настоящее время основную часть людей, получающих права, занимает молодежь в возрасте от 18 до 25 лет. По статистике этот сегмент колеблется в пределах 60-65 % от общего числа учащихся. Сейчас уже сложно встретить студента, который не получил права. Хотя собственный автомобиль имеет далеко не каждый.

Кроме того, клиентами автошколы являются так же те, кто уже давно окончил автошколу, но долго не садился за руль и хочет обновить знания. А также те, кто не сдал на права с первого раза и нуждается в дополнительных практических уроках по вождению.

Одно из основных конкурентных преимуществ автошколы — выгодное месторасположение.

Арендуемое помещение должны быть выбрано по следующим критериям в порядке убывания значимости:

1. Близость транспортной развязки;
2. Место жительства целевой аудитории;
3. Повышенный трафик движения;
4. Низкая арендная ставка.

Заключение предварительного договора аренды позволяет значительно снизить стоимость, что также является конкурентным преимуществом.

Основными конкурентами являются автошколы, которые находятся в районе и охватывают обозначенную целевую аудиторию.

Открытие автошколы не требует дополнительных конкурентных преимуществ, кроме как удобного расписания занятий, качественного обучения и привлекательной стоимости.

Основной принцип ценообразования автошколы заключается в установлении минимальной цены, исходя из анализа конкурентного рынка. Цены за обучение автошкол города варьируются от 25 000 до 30 000 рублей, таким образом стоимость услуги в автошколе «Супер-авто» будет равняться 25 000 рублей.

Предполагается, что набор будет производиться в группы следующего формата:

* Вечерняя группа. Срок обучения — 4 месяца
* Дневная группа. Срок обучения — 4 месяца.
* Группа выходного дня. Срок обучения — 5 месяцев.

Группа дневная и вечерняя начинаются параллельно 15 января с промежутком в два месяца. Всего за год буду выпускаться 5 вечерних и 5 дневных групп.

Максимальный набор каждой группы — 30 человек. В год производится 14 запусков — 420 человек. Усредним этот показатель до 65% от максимального значения. В этом случае мы регулярно набираем группы в 20 человек. Итого — 280 учеников в год.

4. Продажи и маркетинг

Самым лучшим средством рекламы на рынке автошкол является публикация в независимом рейтинге автошкол по данным ГИБДД. Также большое значение имеют отзывы об автошколе на различных форумах автомобилистов.

Очевидно, что в настоящее время автошкол стало очень много. Поэтому в основном люди стараются пойти в ту школу, которая располагается рядом с домом или работой. Соответственно, первоначальную маркетинговую кампанию нужно направить на привлечение жителей ближайших домов. Для этого нужно заказать большой баннер, выходящий на центральный перекресток. Стоимость заказа и установки баннера — 3000 рублей.

За две недели до открытия по почтовым ящикам будут распределены рекламные флаеры, предоставляющие скидку на обучение 2000 рублей. Срок действия флаера — 3 месяца. Количество экземпляров — 1000 штук. Стоимость печати — 2000 рублей.

Также целесообразно пустить рекламу на радио. Исходя из анализа целевой аудитории, выбираем радиостанции, которые предпочитают энергичные работающие люди в возрасте от 18-40 лет. Это радиостанция «Миллениум», а также популярное «Авто-радио». Стоимость рекламы на радио обойдется в 65 000 рублей. Реклама будет производиться 14 дней по 8 выходов.

В день открытия будут установлены колонки при входе в автошколу с трансляцией популярной молодежной музыки, а также будут бесплатно раздаваться методические пособия с правилами дорожного движения.

Общий бюджет на первоначальную рекламу составляет 100 000 рублей.

5. План производства

Автошкола является юридически самостоятельным предприятием, форма организации — ООО, система налогообложения- УСН со ставкой 15% (доходы минус расходы). На предприятии устанавливается система 1С. Штат сотрудников включает в себя секретаря-бухгалтера, который занимается ведением документооборота.

**Самое основное и сложное** при открытии автошколы — это **получение лицензии**. В первую очередь необходимо собрать пакет документов:

1. Свидетельство о государственной регистрации юридического лица;
2. Копия договора аренды помещения;
3. Заключение о соответствии помещения автошколы требованиям СЭС и Пожарной инспекции;
4. Утвержденная Министерством образования программа обучения, заверенная директором автошколы;
5. Документы, подтверждающие наличие всего необходимого оборудования и дополнительного инвентаря для проведения занятий, заверенные директором;
6. Сведения о преподавателях и их квалификации, а также копии предварительных договоров найма;
7. Договор об аренде площадки автодрома;
8. Сведения об учебных автомобилях и их соответствия требованиям ГИБДД;
9. Квитанция об уплате соответственной лицензионной пошлины.

Поскольку пакет документов довольно серьезный, то целесообразно обратиться к услугам юридической фирмы. Стоимость услуг по сбору необходимых документов — 50 000 рублей.

1. Поиск помещения.

Требования к помещению:

* Площадь — 70кв.м. из расчета 2, 5кв.м. на одного учащегося.
* Месторасположение — жилой квартал, вблизи транспортной развязки.
* Принадлежность помещения к нежилому фонду.

2. Согласование проекта. Проверка на соответствие требованиям пожарной инспекции. Согласование в СЭС.

3. Подбор персонала и заключение предварительных договоров найма;

4. Закупка оборудования

* Парты ученические — 15 шт.;
* Столы учительские — 2 шт.;
* Доска учебная — 1 шт.;
* Стулья — 31 шт.;
* Компьютеры — 4 шт.;
* Комплект автомобильного оборудования (двигатель, коробка передач, тормозной механизм, и.т.д) — 1шт.;
* Проектор — 1 шт.;
* Набор медицинского оборудования, манекен — 2 шт.;
* Комплекс имитации вождения — 1 шт.

5. Закупка учебных пособий- производится регулярно.

6. Установка программного обеспечения: телефон и Интернет, сигнализация, кассовый аппарат, программы для ведения документооборота;

7. Подбор персонала;

8. Заключение договора аренды площадки автодрома;

9. Получение лицензии на право ведения образовательной деятельности;

10. Начало работы предприятия.

11. Проведение первоначальной рекламы.

6. Организационная структура

Самые ценные кадры автошколы — это опытный преподавательский состав. В штате автошколы состоят:

* 2 преподавателя теории;
* 3 инструктора по вождению.

Административный персонал включает в себя:

* Администратор;
* Бухгалтер;
* Директор.

Зарплата административного персонала фиксирована. Зарплата преподавателей рассчитывается в зависимости от часов работы. Преподаватель теории получает 200 рублей за час работы. Инструктор по вождению получает 1 500 за одного ученика.

Средняя зарплата преподавателя теории составляет 25 000 рублей в месяц. Инструктор по вождению получает в среднем 30 000 рублей в месяц.

Один из инструкторов выполняет обязанности механика и проверяет, чтобы автомобили не выходили из строя. Оплата данной работы учитывается как премия и составляет 5 000 рублей в месяц.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Постоянные расходы | Оклад | Количество сотрудников | Сумма | Средняя з/п в месяц на сотрудника |
| Директор | 30 000 | 1 | 30 000 | 49 260 |
| Администратор | 25 000 | 1 | 25 000 | 25 000 |
| Инструктор | 12 000 | 3 | 36 000 | 33 400 |
| Преподаватель | 12 000 | 2 | 24 000 | 31 260 |
| Страховые взносы |  |  | 27 300 |  |
| Итого ФОТ |  |  | 142 300 |  |

**Должностные обязанности администратора:**

1. Запись, прием клиентов;
2. Описание услуг, помощь в подборе подходящего графика обучения;
3. Заключение договора;
4. Проведение расчетов с клиентами;
5. Поддержание офиса в чистоте;
6. Работа с клиентами: устранение конфликтных ситуаций, ответы на вопросы, обратная связь;
7. Согласование времени проведения медицинского обследования для каждой группы;
8. Формирование учебных групп и распределение учеников по инструкторам.

**Должностные обязанности бухгалтера:**

1. Ведение бухгалтерской отчетности;
2. Начисление и выдача заработной платы преподавателям и администратору;
3. Исполнение любого распоряжения директора.

7. Финансовый план

|  |  |
| --- | --- |
| **Инвестиции на открытие** | |
| Регистрация, включая получение всех разрешений | 40 000 |
| Переоборудование автомобилей | 45 000 |
| Регистрация автомобилей и страховка | 60 000 |
| Вывеска | 15 000 |
| Учебные пособия | 20 000 |
| Рекламная кампания | 100 000 |
| Закупка оборудования | 2 273 300 |
| Прочее | 10 000 |
| Итого | 2 563 300 |

|  |  |
| --- | --- |
| **Ежемесячные затраты** | |
| ФОТ (включая отчисления) | 264 281 |
| Аренда | 52 500 |
| Аренда автодрома | 30 000 |
| Амортизация | 17 825 |
| Техобслуживание | 20 000 |
| Коммунальные услуги | 3 000 |
| Реклама | 30 000 |
| Бухгалтерия (удаленная) | 10 000 |
| ГСМ | 51 360 |
| Непредвиденные расходы | 10 000 |
| Итого | 488 966 |

План продаж на 24 месяца с учетом сезонности, прогноз эффективности инвестиций и расчет экономических показателей бизнеса представлен в финансовой модели.

8. Факторы риска

Лицензия на ведение образовательной деятельности выдается на 5 лет и закрепляется за арендованным помещением. Поэтому один из факторов риска- возможность продлить аренду на 5 лет. Несмотря на то, что объективных причин полагать, что аренда внезапно закончится, нет, ее стоимость однозначно возрастет ввиду очень выгодного месторасположения.

Серьезные риски связаны также с ценами на бензин. Эта статья занимает 26% переменных расходов автошколы. Следовательно, даже небольшое повышение цен значительно скажется на уменьшении прибыли предприятия.

Также возможно возникновение дорожно-транспортных происшествий. Желательно, чтобы механизм устранения подобных ситуаций на дороге был тщательно отлажен, чтобы это не занимало много времени как инструкторов, так и административного персонала.

Внутренние риски автошколы связаны с возможным возникновением неполадок в оборудовании, а также с уходом инструкторов или преподавателей. Поэтому необходимо регулярно следить за исправностью техники, а также по мере необходимости пересматривать кадровую политику.

В целом, этим рискам подвержены все компании данной отрасли. А учитывая качество преподавания, выгодное месторасположение и низкий уровень цен, автошкола останется в выигрышном положении среди конкурентов данной отрасли.