

# БИЗНЕС-ПЛАН

## «Такси - Семерочка»

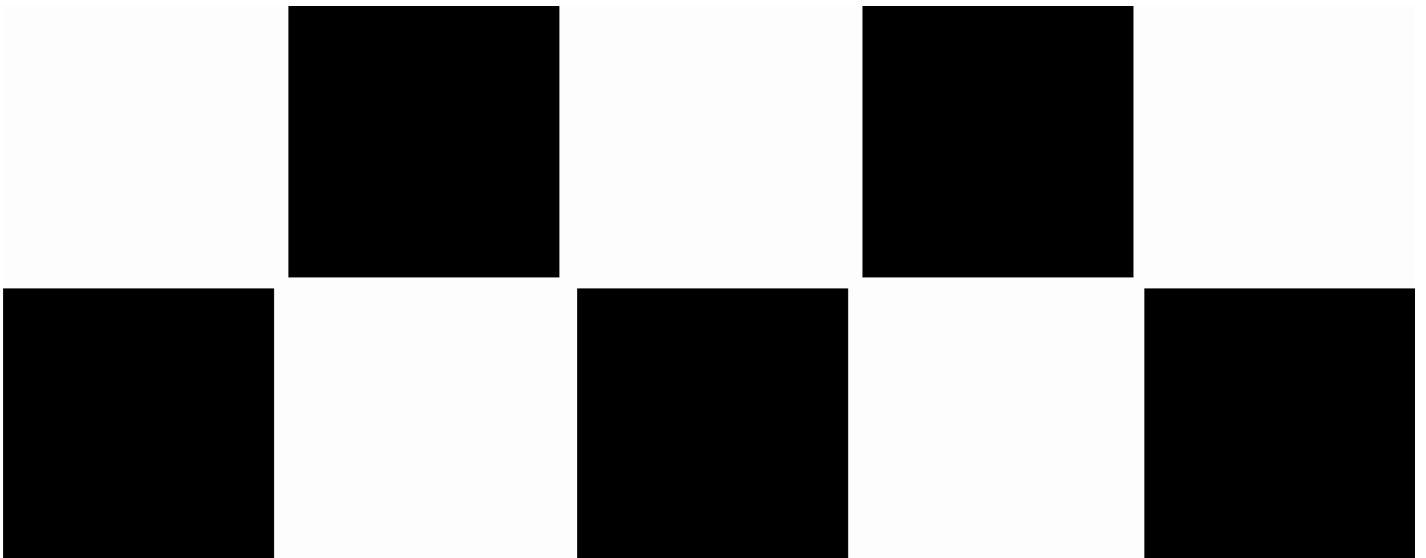
Организация бизнеса в сфере пассажирских перевозок.

Форма собственности: Индивидуальный Предприниматель;

Стоимость проекта 678000 руб.,  
размер субсидии 605640 руб. (76 440 руб. и 529 200 (58800×9) руб.);

Собственные средства 72360 руб.  
Удельный вес собственных средств 10,7 %

Чистая прибыль в месяц 21780 руб.



2010г.

## Оглавление

1. Резюме.....	3
2. Описание услуги (товара, работ).....	4
3. Исследование и анализ рынка .....	5
4. План маркетинга.....	6
5. Производственный план .....	8
6. Организационный план.....	9
7. Финансовый план.....	10
8. Анализ рисков .....	13

## 1.Резюме

Цель проекта:

Организовать бизнес в сфере услуг по пассажирским перевозкам (такси).

Руководство деятельностью предприятия будет вести \_\_\_\_\_

Для создания проекта планируется воспользоваться субсидией в размере 76 440 руб. и 529 200 руб. (58800×9) субсидия на создание рабочих мест.

Организация бизнеса в сфере пассажирских перевозок под названием «Семерочка».

Пассажирские перевозки.

Пассажирские перевозки стали настолько привычными, что мы обычно вспоминаем об их существовании тогда, когда требуется срочно куда либо ехать. Пассажирские перевозки в г. Лесосибирске стали неотъемлемой частью передвижения по городу для всех жителей города.

На самом деле – правильно организованные пассажирские перевозки не только необходимы для нормальной жизни любого общества, но и являются важнейшим элементом его экономической безопасности.

Компания будет предоставлять услуги такси.

Компания планирует создать девять рабочих мест, а для этого необходимо закупить автомобили марки ВАЗ 2107 в количестве 3 штук.

Модель	Двигатель	Комплектация	Цена
ВАЗ-21074	1,6 л	базовая	от 171.700 рублей

Оборудование для связи с водителями, офисную мебель для диспетчерской и провести масштабную рекламную компанию.

Основные потребители данного вида услуг — жители г. Лесосибирск.

Преимущества моего проекта в его социальной значимости, высокой потребности среди обычных граждан, доступности услуг для всех социальных слоев населения нашего города. А также в высоком качестве обслуживания, и низком сроке окупаемости.

Форма участия государства в финансовом обеспечении проекта:

Предоставление субсидии со стороны Центра Занятости.

Финансирование проекта:

- стоимость проекта 678000 руб.



- субсидия 76440 руб.
- субсидия на организацию рабочих мест 529 200 руб.
- собственные средства в виде дополнительных затрат 72360 руб.

Срок окупаемости проекта 2,59 года.

Объем спроса на данный вид услуг определяет объем производства, так как объем производства зависит от количества поступающих заказов.

Планируемая прибыль за первый год работы 261360 руб.

Полученные деньги будут использованы для образования оборотного капитала, финансирования маркетинга, создания фонда расширения и резервного фонда, а также для строительства бокса.

## 2. Описание услуги (товара, работ)

Организовать фирму по предоставлению услуг по пассажирским перевозкам.

«Такси»

Компания «Семерочка» будет предлагать услуги по пассажирским перевозкам. Прежде всего, данная услуга бесспорно принесет положительный эффект и отклик со стороны потребителей, потому что это удобно. Компания постарается удовлетворить потребности каждого клиента. Для этого необходимо будет привлекать людей с личным автотранспортным средством к сотрудничеству. И максимально быстро и качественно выполнять заказы.

Большинство людей просто не имеют в собственности транспортное средство, или они не в состоянии водить. Разбирая причины по которым люди пользуются услугами такси выясняется следующее:

1. Человек спешит на встречу в какое либо место.
2. Человек не хочет ждать на остановке в холодную погоду автобус.
3. Человек передвигается с маленьким ребенком.
4. У человека большие и тяжелые сумки с продуктами или вещами.
5. У него просто много денег и это его стиль передвижения по городу.
6. Человек в состоянии алкогольного опьянения.
7. И т.д.

Поэтому они вынуждены искать подходящий транспорт для перемещения обзванивая сначала то такси которым часто пользуются, а если диспетчер говорит, что машина задержится или все заняты, то как правило человек либо ждет свое такси, либо ищет и вызывает другое.

Компания «Семерочка» будет использовать для работы транспортные средства марки ВАЗ 2107 2009 г. Выпуска. (Мощность четырехцилиндрового двигателя составляла 60 л. с., максимальная скорость — 140 км/ч. «Жигули» задумывались как народный автомобиль, который при сравнительно невысокой цене мог бы насытить «ненасытный» советский рынок).

Потребность у людей в использовании данного вида услуг (пассажирские перевозки) всегда была и всегда будет, поэтому данная услуга будет удовлетворять потребности клиентов в удобстве и экономии за счет низкой стоимости.

### 3. Исследование и анализ рынка

Исследуя рынок в данных сферах деятельности, и исходя из оценок экспертов, можно сделать вывод, что клиентами будут либо обычные граждане в возрасте от 20 до 70 лет, находящиеся во всех социальных слоях населения, либо организации и предприниматели.

Услуги такси в современных городах пользуются неизменным спросом. Желаящих добираться общественным транспортом до места назначения в лютый холод, становится всё меньше, особенно, учитывая состояние отечественного автобусного парка. Недостаток парковочных мест у большинства офисных и развлекательных заведений вынуждает автовладельцев и жителей города также зачастую пользоваться услугами такси. Но, тем, кто решил начать свой бизнес на оказании подобного рода услуг, необходимо учитывать, что и конкуренция здесь достаточно высока.

Существует два варианта открытия службы такси.

Первый предполагает регистрацию ЧП и оказание услуг перевозок на личном или арендованном автотранспорте, пользуясь информационными услугами диспетчерских служб.

Второй вариант бизнеса – создание собственной диспетчерской службы со своим автопарком, либо заключение договоров с существующими автопарками или с отдельными водителями.

В нашем случае мы будем использовать второй вариант, как наиболее прибыльный.

Диспетчерская служба такси - это предприятие-посредник, предоставляющее перевозчикам информационные услуги и выполняющее функцию координатора действий пассажира и таксиста. Заказ, принятый по телефону, по радио передается водителю.

Диспетчерские работают на разных условиях: обслуживают существующие автопарки; объединяют в одну компанию машины, сдаваемые в аренду, или заключают договора с водителями, которые перевозят пассажиров на своих или арендованных автомобилях.

Водитель, заключивший договор с подобной фирмой, платит ей определенный процент за каждый заказ или заранее оговоренную фиксированную сумму. Но чтобы эта единственная статья дохода была приличной, предпринимателям приходится вести нешуточную битву за клиента. Решающую роль играют в ней связь, реклама и

собственно колеса. Первое важнейшее условие - качественная связь.

Предполагается открыть диспетчерскую службу такси из 3 машин и двух работающих диспетчеров, а также автопарк водителей со своими автомобилями. В дальнейшем планируется расширение собственного парка за счёт приобретения дополнительных автомобилей.

#### 4. План маркетинга

Характер спроса на данные виды услуг говорит, что в зимнее время спрос будет немного больше, нежели в летнее время года.

Эксперты говорят, что масштабная рекламная кампания для данного вида услуг с большим количеством конкурентов просто необходима. И я с этим согласна. Но реклама должна расти вместе с масштабами бизнеса. Для небольшой кампании нужна небольшая реклама, но бьющая точно в цель. Т.е. основная маркетинговая задача выбрать способ оповещения, определить ценовую политику, рекламу и продвижение услуги на рынок, методы стимулирования продаж, формирования спроса и организацию послепродажного сервиса.

Для лучшей работы радиосвязи помещение под офис желательно выбрать в наиболее высокой части города. Использование помещений в жилых домах возможно, но нежелательно, так как жильцы могут быть недовольны таким соседством, что приведёт к дополнительным проверкам СЭС.

##### 1. Ценообразование.

Ценообразование - один из главнейших вопросов, на которые нужно ответить при организации бизнеса. Для определения цен на все предлагаемые мною услуги я провела исследования рынка, выяснила оценки экспертов и сравнила цены на данные услуги различных фирм. Поэтому в организации моего проекта на начальном этапе я буду использовать минимальные цены на все виды услуг. Скидки также смогут получить те, кто постоянно пользуется моими услугами, например организации.

##### 2. Стимулирование сбыта

Для этого мне понадобится провести рекламную кампанию. Я считаю, что наиболее действенный и продуктивный способ найти потенциальных заказчиков - это размещение информации в СМИ «Вовремя» (еженедельная газета). Я сделаю акцент на использовании относительно простых и дешевых способов продвижения. Кроме этого, информацию о кампании я размещу в справочной товаров и услуг. А также я не исключаю возможность использования наружной рекламы (вывески, штендеры, плакаты). Для этого лучше всего подойдет баннерная ткань. Я размещу два больших плаката на больших стендах 3 на 6 метров в центральном районе и Новоенисейске на весь год.

Необходимо напечатать большое количество визиток и распространить их в магазинах, офисах, банках и т.д. Телефонный номер вызова такси должен быть

простым и лёгким для запоминания. Возможно придумать, чем можно выделиться на фоне конкурентов. Например, наиболее низкими ценами за 1 км., или в автопарке – только автомобили отечественного производства, или водители – только женщины и т.д.

Приоритеты в работе - оперативность, аккуратность, ответственность. Для того чтобы выстоять в условиях жесткой конкуренции в борьбе за постоянных клиентов, нужно предоставлять услуги на самом высоком качественном и современном уровне. Я сделаю все, чтобы воспользовавшись нашими услугами однажды, клиенту захотелось бы обратиться к нам снова, порекомендовать нас своим друзьям и близким.

Таблица расходов на рекламу на первый год.

№	Наименование	В месяц/В год
1	СМИ «Вовремя»	800/9600
3	Визитки	1500/6000
4	Справочное	250/3000
5	Баннера	6000/72000
	Итого	8550/90600

Данные затраты будут учитываться по статье «прочие».

Проект такси должен учитывать особенности бизнеса и четко определить местоположение офиса - диспетчерской. Для улучшения радиосвязи диспетчерскую зачастую располагают в наиболее "высокой" части города. Обязательно следует позаботиться о выделении в офисе места для отдыха диспетчеров, ведь работа у них напряженная. Понадобится большая подробная карта города. Определенных усилий и затрат потребует подготовка коммуникаций для подключения компьютеров, телефонов, радиостанции и т.д.

### 3. Конкуренты.

Конкурентов в данном бизнесе в нашем городе достаточно много. Для того, чтобы справиться в конкурентной борьбе, мною будут предприняты следующие маркетинговые меры:

- \* Скидки постоянным клиентам.
- \* Скидки пенсионерам и инвалидам.
- \* Высокое качество обслуживания.
- \* Низкая стоимость услуг.

## 5. Производственный план

Диспетчерские работают на разных условиях: обслуживают существующие автопарки; объединяют в одну компанию машины, сдаваемые в аренду, или заключают договора с водителями, которые перевозят пассажиров на своих или арендованных автомобилях.

Водитель, заключивший договор с подобной фирмой, платит ей определенный процент за каждый заказ или заранее оговоренную фиксированную сумму.

Первое важнейшее условие – качественная связь.

Установка телефона у различных операторов может стоить по-разному. В среднем – 2-3 тыс. руб. Указанную сумму нужно умножить на количество каналов.

За «удобный» номер телефона операторы также взимают дополнительную плату. Затраты на радиосвязь будут зависеть от выбора варианта связи. Использование гражданского диапазона Citizen Band - самый малозатратный вариант, но подходит лишь для небольших городов из-за невысокого качества связи. Стоимость одной радиостанции – от 3,5 тыс. руб. Другой вариант – хорошая связь в диапазоне УКВ, но оформление этого варианта достаточно затратное (порядка 25-50 тыс. руб.), а согласование занимает много времени. Лучше найти оператора, у которого есть разрешение на использование этих частот, и заключить с ним договор. Тогда можно избавиться от проблем с разрешительной документацией, и платить небольшую абонентскую плату.

Служба такси будет оказывать услуги по перевозке пассажиров. Схема взаимодействия с потенциальными клиентами следующая:

- клиент звонит диспетчеру
- диспетчер записывает координаты и контакты клиента
- диспетчер передаёт заказ ближайшему к адресу заказчика водителю
- водитель доставляет клиента до места назначения и получает деньги

### Оборудование для такси

К основным видам такого оборудования относятся:

- автомобили
- система радиосвязи
- рации
- таксометры

К вспомогательному оборудованию можно отнести:

- системы навигации на каждый автомобиль
- системы слежения за транспортом
- программное обеспечение на центральный компьютер



## 6. Организационный план

### 1. Управление.

Для организации службы такси потребуются диспетчеры – 3 человека, водители 6 человек. Режим работы – круглосуточно, сутки через двое.

Для работы диспетчером особой квалификации не требуется, но человек должен быть коммуникабельным, приветливым, обладать хорошей памятью и приятным голосом.

Перед тем, как заключить договор с водителем, нужно обращать внимание на его опыт вождения, знание территории города и умение вежливо общаться с людьми. Изучить представленные документы и проверить техническое состояние автотранспортного средства. Помнить, что любые нарекания от клиентов будут отражаться на репутации.

Таксисты. Можно ли назвать таксистов, работающих под "маркой" компании, кадрами фирмы - вопрос непростой. С одной стороны, если речь идет о заключении договоров на информационное обслуживание, каждый водитель сам отвечает за свою работу и ее результаты. Подбирая пассажира на улице, он работает "от себя".

С другой стороны, подключившись к диспетчерской и выполняя ее заказы, таксист является представителем компании. И в случае конфликтной ситуации жалобы на плохое обслуживание поступают именно в диспетчерскую.

Собственно, фирма редко создается на ровном месте - как правило, изначально есть "костяк", в нашем случае из 6 таксистов. "Людей с улицы" брать не планируется. Планируется заключить договор об оказании услуг с центром занятости на поиск всего персонала.

Кроме этого будут заключаться договора которые будут подтягиваются по объявлениям, руководство проверяет - не только документы и техническое состояние автомобиля, но и то, насколько хорошо водитель знает улицы, свободно ориентируется на городских маршрутах. Оценивается и умение претендента общаться с людьми. Контракт с человеком случайным уважающие себя диспетчерские не заключат.

Диспетчеры. Говорят, их работа не требует особых знаний - нужны хорошая память, сообразительность, умение общаться с людьми и приветливый голос. Кстати, в некоторых фирмах связь обустраивают так, чтобы руководство могло прослушивать линии связи с заказчиками. Набирая номер такой диспетчерской, в любое время суток услышишь приветливый голос - девушки здесь "не расслабляются".

## 7. Финансовый план

Расчет капитальных вложений.

Расчет капитальных вложений приведен в таблице 2.

Таблица 2 – Расчет капитальных вложений

Наименование капитальных вложений	Кол-во	Цена, руб.	Стоимость, руб.
Автомобиль ВАЗ-21074	3	171000	513000
Рация	3	30000	90000
Затраты на приобретение радиоволны	1	75000	75000
Итого			678000

По итогам приведенной таблицы можно сделать вывод о том, что для организации бизнеса необходимо 678000 руб.

Таблица 3 - Источники финансирования

Наименования	Сумма, руб.	Удельный вес, %
Субсидия на организацию предпринимательской деятельности	76440	11,3
Субсидия на организацию рабочего места	529200	78,1
<i>итого субсидия</i>	<i>605640</i>	<i>89,3</i>
Собственные средства	72360	10,7
Итого, стоимость проекта	678000	100

По данным таблицы можно сделать вывод о том, что удельный вес собственных средств составил 10,7 %.

Таблица 4 - Расходы по субсидии

Наименование капитальных вложений	Кол-во	Цена, руб.	Стоимость, руб.
Автомобиль ВАЗ-21074	3	171000	513000
Рация	3	30000	90000
Затраты на приобретение радиоволны	1	2640	2640
Итого			605640

Сумма расходов по субсидии составила 605640 руб.

Расчет выручки.

Таблица 5 - Расчет предполагаемого дохода в год с учетом различных прогнозов

Наименование	Средняя стоимость услуги, руб.	Пессимистический прогноз		Оптимистический прогноз		Наиболее вероятный объем оказываемых услуг	
		В год					
		кол-во	стоимость, руб.	кол-во	стоимость, руб.	кол-во	стоимость, руб.
Поток клиентов в день на три машины	200	24	4800	45	9000	30	6000
Поток клиентов в месяц на три машины	200	720	144000	1350	270000	900	180000
Поток клиентов в год на три машины	200	8640	1728000	16200	3240000	10800	2160000

Ежемесячный доход планируется от 144 тыс. руб. – 180 тыс.руб. при полной рабочей нагрузке.

1. Количество рабочих дней в месяц - 30 рабочих дней; 6 водителей работают два дня через два.
2. Количество часов рабочего времени - 176 часов.

Расчет расходов.

Основными затратами при оказании услуг такси являются расходы на ГСМ и содержание автомобиля.

Затраты на топливо: 20 литров в день в расчете на одну машину

$20 \text{ литров} \times 3 \text{ машины} \times 30 \text{ дней} \times 24 \text{ руб.} = 43200 \text{ руб.}$

Заработная плата водителям (в процентах от выручки 25%)  $180 \text{ тыс. руб.} \times 0,25 = 45 \text{ тыс. руб.}$ , по 9000 руб. на одного водителя.

Заработная плата диспетчерам (15 руб. с каждого заказа)  $900 \text{ заказов в месяц} \times 15 \text{ руб.} = 13500 \text{ руб.}$ , по 6750 на одного диспетчера.

Содержание автотранспортного средства (10% от стоимости)  $513 \text{ тыс. руб.} \times 0,1 = 513 \text{ тыс. руб.}$  в год.

Текущие расходы на оказание услуг такси приведены в таблице 6.

Таблица 6 - Текущие расходы на оказание услуг такси

Показатель	В месяц, руб.	В год, руб.
Затраты на топливо	43200	518400
Заработная плата водителям (в процентах от выручки 30%)	54000	648000
Заработная плата диспетчерам (15 руб. с каждого заказа)	13500	162000
Отчисления от заработной платы	9450	113400
Содержание автотранспортного средства (10% от стоимости)	4275	51300
Прочие (20% от общей суммы затрат)	22995	275940
Итого текущие затраты	147420	1769040

Текущие затраты на оказание услуг такси составляют 147420 руб. в месяц и 1769040 руб. в год. Прочие затраты условно приняты в размере 20 % от общей суммы затрат, сюда же входят и затраты на рекламу.

Расчет чистой прибыли приведен в таблице 7.

Таблица 7 - Расчет чистой прибыли

Показатель	В месяц, руб.	В год, руб.
Выручка (наиболее вероятный объем оказываемых услуг), руб.	180000	2160000
Текущие затраты, руб.	147420	1769040
Прибыль, руб.	32580	390960
Налоги (упрощенная система налогообложения), руб.	10800	129600
Чистая прибыль, руб.	21780	261360
Рентабельность, %	14,77	
Срок окупаемости, год	2,59	

Чистая прибыль предприятия составит 21780 руб. в месяц и 261360 руб. в год.

## 8. Анализ рисков

Риск – событие, которое может случиться или не случиться. Проведя исследование фирм и частных лиц занимающихся грузоперевозками я выявил несколько наиболее значимых рисков.

1. Поломка автотранспортного средства зависит от правильного использования и от качества данного транспорта.

2. Спекулятивные риски – финансовые риски, связанные с покупательской способностью (инфляционные, валютные, дефляционные и др.).

3. Следующие риски – это риски которые не зависят от меня «чистые риски» - природоестественные (землетрясение, наводнение и т.п.), экологические, политические и т.п.

данного оборудования, и низкой популярности среди потребителей.

Таблица 8 - Вероятность возникновения рисков

Вид риска	Вероятность возникновения
Поломка автотранспортного средства	25 %
Значительное повышение цен на ГСМ	15 %
Снижение спроса на услугу	10 %
Снижение покупательской способности	25 %
Появление новых конкурентов	15 %

