

# Бизнес-план автомагазина



Количество автолюбителей в нашей стране растёт с каждым годом, поэтому любой бизнес, связанный с автомобилями, будет иметь успех. Не исключение и магазин автозапчастей и расходных материалов. Именно поэтому многие начинающие предприниматели подумывают о том, чтобы открыть магазин автозапчастей. Однако, не зная специфики этого бизнеса, легко потерпеть крах. Поэтому к делу надо подходить взвешенно и обдуманно. В первую очередь необходимо разработать самому или **скачать бесплатно бизнес-план магазина автозапчастей**, затем внимательно изучить его, подкорректировать под свои нужды и после этого приступить к делу. Наш сайт не только даёт Вам возможность изучить примерный бизнес-план торговли автозапчастями, но и использовать его для своих нужд в дальнейшем.

Заметим, что открытие магазина автозапчастей – прибыльное и интересное дело и даже кризис не может оказать влияние на прибыльность данного бизнеса. Напротив, именно в кризис, когда люди стали меньше покупать новые автомобили, а больше ремонтировать уже имеющиеся, бизнес по торговле автозапчастями может выйти на новый финансовый уровень. Однако, давайте вернёмся в реальность и посмотрим бизнес план на автозапчасти.

## Обзорный раздел

Настоящим бизнес-планом предусматривается открытие магазина автомобильных запасных частей. Под автомобильными запасными частями подразумеваются не только непосредственно узлы и агрегаты автомобиля, но и расходные материалы. Помимо этого магазин автозапчастей будет торговать сопутствующими автомобильными товарами. Организационно-правовая форма ведения бизнеса – индивидуальный предприниматель. Этот вариант ведения бизнеса для магазина автозапчастей оптимален, так как основными потребителями услуг (покупателями) будут физические лица. Однако если планируется сотрудничество с крупными корпоративными автомобильными организациями – фирмами такси, грузоперевозок, автобазами и т.п. – дополнительно потребуется регистрация юридического лица.

Степень успешности проекта оценивается как достаточно высокая, ввиду того, что спрос на автозапчасти стабильно высокий и продолжает расти. Рынок автозапчастей в нашей стране оценивается в 52 миллиарда долларов.

## Описание предприятия

Предполагается открытие магазина автозапчастей, торгующего новыми автомобильными запчастями, узлами и агрегатами, аксессуарами и сопутствующими автомобильными расходными материалами с режимом работы с 10.00 до 19.00. Предполагается, что магазин будет оснащён автоматизированной системой поиска и подбора автомобильных запчастей (по типу электронного каталога запчастей TecDoc).

## **Описание услуг**

Продажа автомобильных запчастей и аксессуаров конечному потребителю через систему продавцов.

## **Анализ рынка**

В данном разделе бизнес-плана необходимо дать развернутую характеристику рынку магазинов автозапчастей вашего населённого пункта. После этого необходимо наметить окончательную стратегию выхода на рынок. Отметим, что на сегодняшний день рынок автомагазинов по продаже запчастей можно условно разделить на три сегмента:

- магазины по продаже запчастей для российских автомобилей
- магазины по продаже запчастей для европейских и американских автомобилей
- магазины по продаже запчастей для японских автомобилей

Помимо этого существует небольшой сегмент магазинов по продаже запчастей для конкретных марок автомобилей. Например, магазин автозапчастей «Тойота» или магазин автозапчастей «BMW».

## **Производственный план**

Первым шагом в реализации производственной части бизнес-плана по открытию магазина автозапчастей станет поиск и подбор подходящего помещения. Минимально необходимая площадь помещения составит 60 квадратных метров. Из них 45 квадратных метров – торговая площадь, 15 квадратных метров – складские помещения.

Следующим шагом станет приобретение оборудования. Для магазина автозапчастей потребуются:

- стеллажи
- стойки
- компьютеры, соединённые в сеть
- витрины
- кассовые стойки

Параллельно с подготовкой помещения к работе, нужно переходить к составлению реестра запасных частей и их закупке. В зависимости от региона, закупать автозапчасти можно как непосредственно за рубежом, так и через российские интернет-магазины. После того, как ассортимент закуплен и магазин готов к работе, необходимо нанять персонал. Для магазина потребуются:

- директор-управляющий
- бухгалтер (можно на аутсорсе)
- продавцы-консультанты
- менеджер по закупкам (если товар закупается за рубежом или в другом регионе)

После этого можно открывать магазин и начинать рекламную кампанию.

## **Финансовый план**

В данном разделе бизнес-плана мы рассмотрим финансовую составляющую проекта.

### ***Расходы:***

Аренда помещения – от 30.000 рублей в месяц (360.000 рублей в год)

Оборудование – 100.000 рублей

Закупка товара – 300.000 рублей в месяц

Фонд заработной платы работникам – от 720.000 рублей в год

Сопутствующие расходы – 100.000 рублей в год

Итого: от 1.580.000 рублей на открытие и первый год работы

### ***Доходы:***

Перепродажа запчастей и аксессуаров – 300.000 рублей в месяц (чистая прибыль)

Итого: от 3.600.000 рублей в год

Плановая **окупаемость магазина автозапчастей составляет порядка одного года.**

Валовая маржа магазинов автозапчастей составляет от 80% до 120%.

### **Риски и форс-мажор**

Данный бизнес план магазина автозапчастей самым существенным риском выделяет дефицит автозапчастей. Большое количество длительных и дружеских договоров с поставщиками и производителями помогут максимально снизить вероятность наступления этого риска, а так же следует заключать выгодные договора, минимизируя сроки доставки и стоимость товара.