

Бизнес-план Автомойки 2024 с таблицей расчета окупаемости проекта

[Go goincome.ru/biznes-plan-avtomoyki](https://goincome.ru/biznes-plan-avtomoyki)

Иван Дроздов

6 ноября 2023 г.



Готовый бизнес-план открытия Автомойки в 2024 году включает все необходимые расчеты: вложения, выручка, постоянные расходы, продвижение, финансовый план, окупаемость. Проект составлен на основе действующей автомойки в городе миллионнике. Все расчеты и финансовая модель выполнены в Ms Excel. Подробно разбираем как открыть Автомойку с нуля.

Автомойки популярны круглый год. Зимой автолюбители смывают слякоть и реагенты, осенью – брызги грязи, летом – пыль с дорог. Обслуживать машину на автомойке – это не столько прихоть, сколько обязательство, для поддержания ее в должном виде. Чтобы сэкономить время и трудозатраты, владельцы машин пользуются этой услугой.

Содержание

1. Бизнес-план Автомойки – Резюме
2. Анализ рынка
3. Описание проекта
4. Преимущества
5. Недостатки
6. Виды Автомоек
7. Помещение
8. Регистрация бизнеса
9. Услуги и выручка

10. [Вложения](#)
11. [Бизнес-план Автомойки – Основное оборудование](#)
12. [Оборудование зоны ожидания для клиентов](#)
13. [Постоянные расходы](#)
14. [Расходы на оказание услуг](#)
15. [Административные расходы](#)
16. [Персонал](#)
17. [Маркетинговые расходы](#)
18. [Бизнес-план Автомойки – Финансовый план](#)
19. [Риски проекта](#)
20. [Вывод](#)

Бизнес-план Автомойки – Резюме

Несмотря на сложность открытия автомойки, высокий спрос на услуги делают эту нишу привлекательной.

Основные параметры проекта:

1. Вложения в автомойку — **3 761 000 руб.**
2. Срок окупаемости — от **13 месяцев**;
3. Ежемесячная прибыль — 300 000 руб.

Проект автомойки обладает следующими преимуществами:

- Большую часть года услуги пользуются высоким спросом;
- Инвестиции с высокой рентабельностью;
- Средний уровень конкуренции в зависимости от места размещения.

[Скачайте Таблицу Excel с точными расчетами окупаемости проекта](#)

Анализ рынка

Не смотря на большое число автомоек во всех городах России, как в больших, так и в малых, спрос остается высоким.

Портрет потребителя: мужчины и женщины от 18 до 50+ лет, среднего и выше уровня достатка, которые ценят время и любят поддерживать свой автомобиль в порядке.

Рынок автопрома растет с каждым годом. Наличие автомобиля в семье уже не роскошь, иногда и две машины – это норма.

Предприниматели развивают эту идею, поскольку знают, что востребованность их услуг постоянна и держится на относительно стабильном уровне.

Описание проекта

Автомойка будет открыта на 3 бокса с залом ожидания для клиентов на площади 130 кв. м.

График работы круглосуточный. Для этого предусмотрено достаточное количество персонала, который будет работать посменно. В ночное время будет работать только один бокс.

✓ **Преимущества**

- К преимуществам относятся следующие:
- Рынок данного сегмента не переполнен. Еще есть место для развития и становления нового участника рынка
- Высокая маржинальность. То есть по праву этот бизнес считается эффективным.
- Высокий круглогодичный спрос на услугу. Наивысший спрос осень и весна.
- Ведение бизнеса не представляет особой сложности, не требует специальных знаний. Всю необходимую информацию для успешного управления можно изучить самостоятельно в короткие строки.
- Возможность открывать дополнительные локации, создавать и расширять сеть автомоек.

✗ **Недостатки**

- Сложный этап подготовки помещения для мойки.
- Не малые первоначальные инвестиции.
- Выше риски некупаемости при неграмотном подходе к ведению бизнеса, чем в другом деле.

Идеальным местоположением для мойки часто ошибочно считают только оживленные трассы, дороги и магистрали. Учитывайте тот факт, что пропускная способность одной автомойки в час – 3 автомобиля.

Тем не менее, автомойку можно открывать в густонаселенных жилых районах, рядом с ТРЦ или внутри торговых центров, вдоль дороги с оживленным трафиком, в центре города.

Подъезд к автомойке должен быть удобен со всех сторон, выезды должны быть открытыми. Необходимо заранее продумать небольшую стоянку для машин клиентов, ожидающих в очереди.

Виды Автомоек

Прежде чем приступить к дальнейшему развитию бизнеса, необходимо определиться с форматом автомойки.

Виды автомоек:

- Экспресс-мойка. Не предлагает дополнительных услуг, отличается скоростью выполнения услуги. Соответственно, цена услуги невелика, наценка может быть только за быстроту.
- Стандартный вариант. Включает в себя перечень услуг по мытью машины, чистке салона и полировке. Этот формат представлен тремя специализациями работ: ручная мойка, которая предусматривает обслуживание полностью ручным трудом; полуавтоматическая, предполагающая совмещение работы персонала и механизмов; автоматическая, позволяющая обойтись без ручного труда.
- Самообслуживание. Иногда у автовладельцев нет возможности помыть машину самостоятельно возле дома, но есть возможность сделать это в специализированном месте. Не всегда выйдет так же тщательно, как у профессионалов, но как бюджетный вариант имеет место быть.
- Сухая автомойка. Технология предусматривает предварительное нанесение специальных химических веществ и протирание.

Выбор формата – вещь индивидуальная, однако с точки зрения прибыльности и актуальности выбирайте классику и работайте над уровнем сервиса. Стандартный вариант автомойки с полуавтоматической специализацией работ – наиболее оптимальный.

Помещение

Для размещения автомойки необходимо арендовать техническое помещение. Площадь помещения для настоящего бизнес-плана составляет **130 кв.**

Структура помещения для автомойки:

1. Автомойка на 3 бокса
2. Зона ожидания для клиентов. Кафетерий с кассой по автомойке или просто место для ожидания также с кассой.
3. Раздевалка для персонала
4. Подсобные помещения для хранения материалов и вещей
5. Место для отдыха и обеда.

Помещение для автомойки должно соответствовать требованиям СанПиНа, где сказано, что для такого предприятия нужно обеспечить санитарно-защитную зону, поскольку автомойки относят к 4 или 5 классу опасности.

При аренде помещения необходимо проверить состояние канализационных, водопроводных, вентиляционных и электрических сетей на соответствие требованиям. Также должны быть предусмотрены сбор и очистка сточных вод. Если это не будет обеспечено, то расходы на ремонт увеличатся для приведения помещения в соответствии с нормами.

Регистрация бизнеса

Для работы автомойки необходимо зарегистрировать юридическое лицо: ООО, АО, ИП или другое. В настоящем бизнес-плане автомойки мы используем Общество с ограниченной ответственностью (ООО) с упрощенной системой налогообложения 6% на всю выручку, без учета расходов. Зарегистрировать ООО можно в Тинькофф банке и сразу получить расчетный счет или на госуслугах.

Регистрируйте ООО, ИП, открывайте расчетный счет в Тинькофф банке и получайте бонусы. Обслуживание расчетного счета первые месяцы бесплатно!

Для открытия автомойки необходимо согласование следующих государственных служб:

- Санитарно-эпидемиологическая служба
- Государственного пожарного надзора
- МЧС.

Код согласно ОКВЭД подойдет 20.3 — Предоставление прочих видов услуг по техническому обслуживанию автотранспортных средств.

Сертификация или лицензирование не обязательно для данного вида деятельности.

Услуги и выручка

Бизнес-план Автомойки для простоты расчетов дает только 2 вида услуг со средним чеком:

1. мойка автомобиля 500 руб.,
2. химчистка салона автомобиля 1500 руб.

Выручка в год составит **11,5 млн. руб., в месяц – 960 тыс. руб.** Все расчеты приведены в таблице ниже.

Выручка, руб.	шт	ср цена	выручка, сут	выручка, мес	выручка год
Средний чек мойки	58	500	29 000	870 000	10 440 000
Средний чек химчистки	2	1 500	3 000	90 000	1 080 000
сумма	60	2 000	32 000	960 000	11 520 000

Кроме основных услуг стоит ориентироваться еще и на дополнительные, которые добавят вам преимуществ и заинтересуют клиентов. Стандартная мойка кузова – это главная специальность, а вот что можно отнести к дополнительным или сделать «пакеты» услуг, разберем далее.

Ассортимент услуг автомойки, руб.	стоимость
Мойка кузова полная с пеной и просушкой	450
Экспресс-мойка без сушки	350
Сухая мойка автомобиля	1 000
Чистка салона обычная + стекла	400
Химчистка салона	3 800
Чернение бампера и колес	250
Очистка двигателя	370
Полировка кузова	500
Очистка багажника	180
Полировка автомобиля	600
Покрытие воском	1 500
Антигравийная защита (зеркала, фары, капот)	2 000
Обработка средствами от дождя или от запотевания стекол	3 500
Обмывка колес от грязи с сушкой	150
Выведение трудноудаляемых пятен	200
Другие услуги	500

Вложения

Общая сумма вложений составит 3,761 млн руб.

Вложения в атомойку включают:

1. Оборудование автомойки и зоны ожидания для клиентов
2. Ремонт помещения
3. Регистрация ООО, сбор и регистрация необходимых документов
4. Касса
5. Депозит аренды
6. Вывеска, указатель

Все расчеты приведены в таблице ниже.

Вложения, руб	3 761 000
Оборудование автомойки	2 457 000
Ремонт помещения	1 000 000
Оборудование зоны ожидания	51 500
Регистрация ООО, вкл обязательный уставной капитал 10 000 руб	30 000
Сбор и оформлнение документов для открытия	30 000
Аренда, депозит	70 000
Вывеска	70 000
Указатель на стойке крупногабаритный	52 500

Бизнес-план Автомойки – Основное оборудование

Для начала работы необходимо закупить оборудование. Общая стоимость вложений составит 2,475 млн. руб.

Основное оборудование, руб.	шт	цена	сумма
Боксы для автомобилей (3 шт.) – 600 тысяч рублей.	3	300 000	900 000
Аппарат высокого давления Karcher, работает при температуре на входе от 600°С, используется для работы с повышенной нагрузкой.	3	200 000	600 000
Аппарат для подачи воды	3	70 000	210 000
Компрессор для автомойки	3	50 000	150 000
Пылесос для автомоек	3	25 000	75 000
Стема очистки сточных вод и оборотного водоснабжения автомоек	1	350 000	350 000
Профессиональный пылесос для сухой и влажной уборки	1	65 000	65 000
Пеногенератор	2	45 000	90 000

Шкаф с секциями для спецодежды персонала	1	10 000	10 000
Прочий инвентарь	1	7 000	7 000
Сумма	21	1 122 000	2 457 000

✓ Готовый Бизнес-план Пиццерии [здесь](#)

Оборудование зоны ожидания для клиентов

Общая сумма закупки оборудования для зоны ожидания составит 51,5 тыс руб.

Оборудование зоны ожидания, руб	шт	цена	сумму
Стойка администратора	1	7 000	7 000
Диван	1	6 000	6 000
Стол	1	3 000	3 000
Стулья	4	3 000	12 000
Телевизор	1	10 000	10 000
Автомат с кофе и чаем	1	7 000	7 000
Автомат со снеками	1	6 500	6 500
сумма	10	42 500	51 500

Постоянные расходы

Постоянные расходы включают:

1. Расходы на оказания услуг
2. Расходы, связанные с ведением бизнеса
3. Расходы на персонал
4. Маркетинговые расходы

Расходы на оказание услуг

Расходы, связанные с оказанием услуг, руб мес год

Моющие средства+расходные материалы	50 000	600 000
Спецодежда для персонала	10 000	120 000
Сумма	60 000	720 000

Административные расходы

Расходы, связанные с ведением бизнеса, приведены в таблице ниже.

Административные расходы:	мес	год
Аренда, 150 кв.м.	200 000	2 400 000
Коммунальные платежи	20 000	240 000
Пультовая охрана и видеонаблюдение	7 000	84 000
Бухучет, Мое дело или подобные	30 000	360 000
Интернет, точка Wi-Fi,	3 000	36 000
Прочие расходы	20 000	240 000
сумма	280 000	3 360 000

Персонал

В проекте предполагается круглосуточный график работы. В соответствии с этим предусмотрено достаточное количество персонала. Все расчеты приведены в таблице ниже.

Расходы на персонал, руб	оклад, мес	ед.	расходы, мес	расходы, год
Должность, график работы:				
рабочие на мойке, посменно	35 000	6	210 000	2 520 000
бригадир или менеджер, посменно	30 000	2	60 000	720 000
администратор/кассир 2/2	25 000	2	50 000	600 000
сумма	90 000	10	320 000	3 840 000

Маркетинговые расходы

Бизнес-план Автомойки представляет подробные расчеты расходов на продвижение. От того, как эффективно сработает маркетинговая стратегия, зависит будущий поток клиентов. Из-за высокой конкуренции в проект включены значительные расходы на продвижения, в пределах 7% от выручки.

Маркетинговые издержки	мес	год
Оформление печатной продукции: меню, рекламные листы, прочее	3 000	36 000
Раздача флаеров	5 000	60 000
Оформление входной группы: шары, рекламные стойки, прочее	10 000	120 000
Создание и наполнение сайта	10 000	120 000
Запуск контекстной рекламы и настройка трафика	20 000	240 000
Запуск таргетированной рекламы	10 000	120 000
Прочие расходы	5 000	60 000
сумма	63 000	756 000

Пакеты услуг можно объединить по наиболее востребованным (мойка + чистка салона – 5%) и провести на них акции, создайте систему лояльности для постоянных покупателей, бонусную программу.

Бизнес-план Автомойки – Финансовый план

Расчеты финансовых данных показали, что проект устойчив при заданных параметрах. Прочие расходы, которые внесены во все группы расходов делают этот проект устойчивым к изменениям. Все расчеты приведены в таблице ниже.

Финансовые показатели, тыс. руб., года проекта	1	2	3	4	5
Чистый оборотный капитал	-1 695	0	827	1 653	2 480
Чистый денежный поток (ЧДП)	-1 695	2 066	2 066	2 066	2 066
Дисконтированный ЧДП	-1 473	1 563	1 359	1 182	1 027
График окупаемости (аккумулированный ДЧДП)	-1 473	89	1 448	2 629	3 657

Чистая приведенная стоимость: NPV =	3 657
Внутренняя норма доходности, %: IRR =	116%
Период окупаемости: PBP =	12 мес.

Риски проекта

Открытие своего предприятия и выход на рынок всегда был и будет обусловлен большими рисками. Сейчас в сложной экономической обстановке люди экономят практически на всем. Но тем не менее, автомобиль приходится периодически мыть. Поэтому спрос на такую услугу будет постоянен.

Для уменьшения рисков можно предпринять ряд шагов:

1. До начала открытия посчитать все возможные расходы, придерживаться бизнес-плана
2. Сформировать постоянный финансовый запас на случай непредвиденных обстоятельств
3. По-возможности, сформировать запас расходных материалов, как минимум на 3 месяца
4. Постоянно иметь базу данных желающих работать в проекте, это обеспечит восполнения дефицита кадров
5. Постоянное обучение персонала
6. Постоянное повышение качества обслуживания
7. Работа с отрицательными отзывами
8. Создание положительного имиджа
9. Больше маркетинговых мероприятий

Вывод

Проект характеризуется малыми вложениями в размере **3,7 млн. рублей** и быстрой окупаемостью в пределах **13 месяцев**. В целом проект является устойчивым при заданных параметрах.

В статье мы дали образец Готового бизнес-план Автомойки в 2024 году, который включает все необходимые расчеты: вложения, выручка, постоянные расходы, продвижение, финансовый план, окупаемость. Подробно разобрали, как открыть Автомойку с нуля. Если у вас остались все вопросы или пожелания, пишите их в комментариях. Мы отвечаем на все комментарии в течение дня.