

Согласно последним данным маркетинговых исследований, рынок услуг автоперевозок находится в стадии развития, наращивая обороты. Это хорошая предпосылка для запуска собственного дела в данной области при наличии некоторого стартового капитала.

Начать предпринимательский бизнес, не подготовив бизнес план, рискнет не каждый. Есть два пути: составить бизнес план самостоятельно (если вы владеете соответствующей информацией и знаниями в указанной области) или обратиться за помощью к профессионалам, готовым взять все заботы на разработку плана на себя. Во втором случае, Вы ограждены от просчетов и досадных нестыковок, за которые придется платить на самом сложном и неопределенном этапе деятельности - вначале пути. Итак, милости просим.

Справедливости ради следует отметить, что абсолютно все нюансы в бизнес плане предусмотреть невозможно. Бизнес – живой организм, на который влияют не только очевидные компоненты. Вы столкнетесь с необходимостью формировать внутренние и внешние коммуникации, ощутите на собственном опыте зависимость от внешней среды (налоговая политика, отношения с банками, политическая и демографическая ситуация в стране, а также, внешняя экономика). Но мы Вам предложим наиболее продуманный план вывода нового предприятия на рынок, учитывая скрытые факторы и значимые аспекты.

### **Обзорный раздел**

Бизнес план – документ, отражающий все этапы организации транспортного предприятия, включая маркетинговый план, операционную деятельность и бюджет. В зависимости от выбора потребителя, частные лица или юридические лица, будет определяться организационно-правовая форма будущей фирмы. Выбрали физических лиц в качестве своих клиентов – регистрируйтесь, как индивидуальный предприниматель. Такой шаг упростит отчетность, позволит минимизировать штат бухгалтерии, налоговое бремя и в целом облегчит ведение бизнеса. Решили ориентировать свое дело на юридические предприятия, открывайте Общество с Ограниченной Ответственностью (ООО).

Как было отмечено выше, на успехе молодой компании отразятся разнообразные обстоятельства, но грамотный менеджмент, вдумчивый анализ конкурентной среды, осмотрительный финансовый план однозначно обеспечат вам запуск проекта на достойном уровне.

### **Описание предприятия: режим работы**

Прибыль компании, занимающейся грузоперевозками, напрямую зависит от графика работы. Несомненно, круглосуточный график соберет наибольшую выручку. Расходная часть также будет наивысшей. Для эффективной работы следует оценить специфику своего региона, учесть все значимые факторы, и выбрать оптимальный вариант для вновь созданного предприятия.

### **Анализ ближнего окружения**

Этот раздел поможет начинающему бизнесмену сориентироваться в конкурентной среде рынка автоперевозок своего региона. Мы вместе определим неблагоприятные факторы,

сформированные существующими игроками рынка, а также заложим основы стратегии для преломления барьеров на входе. Составим маркетинговый план, нацеленный на завоевание своей ниши в бизнесе, понимания нужд потребителя и лучших каналов продвижения услуг к заказчику. Таким образом, мы выясним, кому именно предлагать свои услуги и что необходимо сделать для завоевания доверия потребителя.

### **Производственный план**

Одна из важных задач в деле грузоперевозок – приобретение автотранспорта. Для старта может быть достаточным наличие трех автомобилей в автопарке: микроавтобус, грузовой автомобиль для транспортировки грузов среднего тоннажа и большой грузовик для тяжелых и негабаритных грузов.

Рассмотрим предметнее. Если вашим клиентам необходимо быстро и без повреждений перевезти относительно легкие грузы, микроавтобус вполне справится с такой задачей.

Для транспортировки таких малогабаритных грузов, как мебель и бытовая техника, уместно использовать грузовой автомобиль средней грузоподъемности.

Если в числе ваших заказчиков производственные компании, специализирующиеся на продажах промышленного оборудования, например, следует обзавестись тяжелым грузовиком.

Для организации приема заказчиков потребуется офисное помещение. Перед предпринимателем встанет задача по аренде помещения от 30 до 40 квадратных метров. Для старта небольшого офиса будет достаточно.

И, конечно же, возникает вопрос о подборе квалифицированного персонала. Численность варьируется, в зависимости от размаха предприятия, но для старта необходимо нанять по одному человеку для приема клиентов: управляющий менеджер и секретарь; как минимум три водителя и несколько грузчиков. Численность грузчиков зависит от интенсивности работы с заказчиками, но начните с 6 человек, и готовьтесь к быстрому увеличению штата грузчиков в два раза.

### **Финансовый план**

Один из самых важных разделов бизнес плана. Здесь предприниматель должен со всей ответственностью подойти к планированию доходов и расходов. Главный принцип составления бюджета: в доходы включаем наименьшую сумму, только ту, в которой уверены, а в затратах учитываем все, включая процент на непредвиденные расходы.

Основные расходы на ведение бизнеса:

Расходы на содержание офиса составят около 200 000 руб/год.

Зарплата сотрудникам колеблется от 200 000 до 3 500 000 рублей.

Рекламные расходы от 100 000 рублей за год.

Расходы на приобретение основных средств (автотранспорт) – 6 000 000 руб.

Общая сумма расходов на первый год составит от 8 300 000 до 9 800 000 руб.

Доходная часть:

Сумма выручки зависит от особенностей организации вашего бизнеса и существующей конкуренции в регионе. В среднем, колеблется от 6 000 000 до 15 000 000 рублей в год.

Представленные выше данные, позволяют сделать вывод об окупаемости бизнеса в течение первого года. Хорошее основание для понимания перспективности стартапа.

Несомненно, предложенный бизнес план для старта компании по грузоперевозкам поможет преуспеть на этапе запуска собственного дела. Искренне желаем Вам успеха на ниве новых созданий.