

За многие годы наблюдений, как люди вкладывают миллионы в магазин автозапчастей, а через год его закрывают, или как стартуют с кредитной карты в 150 000 руб. и через два года уже имеют три магазина и строят автосервис, мы пришли к выводу, что в данном бизнесе не важно, сколько денег есть на старте, но важно, КТО и КАК будет этим заниматься.

Конечно, есть еще определенный момент везения, но тут заранее этого не предусмотреть, поэтому нужно просто попробовать открыть интернет-магазин за минимальное время и деньги, чтобы проверить, пойдет это дело у вас или нет.

Предлагаемый бизнес-план описывает самый простой старт с минимальными вложениями.



БИЗНЕС-ПЛАН ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНА АВТОЗАПЧАСТЕЙ

Последовательность пунктов важна, они выстроены так из опыта открытия магазинов автозапчастей.

Что необходимо в самом простом варианте интернет-магазина автозапчастей:

- 1) Арендовать помещение под расположение точки выдачи автозапчастей
- 2) Открыть юридическое лицо (упрощенная система 6%)
- 3) Приобрести компьютер с выходом в интернет
- 4) Приобрести принтер (для печати бланков заказов и накладных)
- 5) Продумать рекламную компанию
- 6) Арендовать электронную платформу (интернет-магазин)
- 7) Подключить поставщиков
- 8) Открыть расчетный счет
- 9) Арендовать онлайн-кассу
- 10) Подключить интернет-эквайринг

1. АРЕНДОВАТЬ ПОМЕЩЕНИЕ ПОД РАСПОЛОЖЕНИЕ ТОЧКИ ВЫДАЧИ АВТОЗАПЧАСТЕЙ

При обсуждении данного пункта часто возникает вопрос: «Зачем вообще нужно отдельное помещение, ведь у нас интернет-магазин, мы можем даже из дома работать и делать доставки?!»

Так вот, идея о том, что можно продавать автозапчасти из дома, нежизнеспособна, потому что:

- поставщики отказываются возить запчасти по домам,
- клиенты хотят видеть помещение и продавца и вживую обсудить с ним заказ, особенно если речь идет о первом заказе.

Итак, что касается помещения.

Самый лучший вариант - это открыться в автосервисе, тогда у вас всегда будут клиенты. Все, что вам понадобится - это одно рабочее место. Средняя наценка в автосервисе на автозапчасти составляет 60%.

Тут самый важный момент - как договориться с автосервисом, чтобы они вас к себе пустили. Основные аргументы следующие:

- 1) пообещайте 50% с чистой прибыли отдавать автосервису (это точно того стоит).
- 2) сообщите что вы также можете вести учет клиентов автосервиса, т.е записывать их на ремонт, вести учет выполненных работ (для вас это пара добавленных строк в заказ с описанием работы и стоимости). На нашей платформе есть функционал "Тайм-лист", который позволяет вести запись клиентов и отслеживать время выполнения заказа, ремонта и любой другой договоренности с клиентом.
- 3) также вы будете приводить новых клиентов, так при продажах в интернет-магазине вы можете предлагать услугу по замене автозапчастей с гарантией от автосервиса.
- 4) возможность приобретать автозапчасти для нужд самого автосервиса вообще без наценки.
- 5) по факту, в вашем лице автосервис приобретет хорошего специалиста, которому не нужно платить зарплату.

Из опыта могу сказать, что многим сложно вот так пойти в автосервис и начать с кем-то договариваться и доносить все плюсы своего присутствия владельцу или начальнику автосервиса. Тут можно просто узнать телефон автосервиса и отправить на него по whatsapp (который скорее всего есть) свое предложение, описав выше обозначенные пункты.

Если вы реализуете данный вариант локации, то далее уже все достаточно просто - проверенные поставщики и адекватная работа с клиентами дадут хорошую прибыль.

Если вариант размещения в автосервисе у вас не получился, то вам нужно подготовиться к жесткой борьбе за клиентов, и это в принципе может сделать весь бизнес нерентабельным.

Надеется на то, что раз вы открыли интернет-магазин, то клиенты к вам сразу побегут, не стоит. Даже если вы сделаете seo-продвижение (а это тоже стоит денег и специалист будет просить их каждый месяц), то это медленный и непредсказуемый процесс, его можно делать в комплексе к основной работе, но не как основу добывания клиентов. Такие способы, как, например, реклама в Яндекс Директ, в случае автозапчастей - это просто слив бюджета, мы много раз пробовали, клиенты получаются очень дорогие, а конкуренты и боты «скликивают» проплаченные объявления.

Где же тогда расположиться, если не получилось с автосервисом? Нужно искать самое проходное место в городе. Пусть это будет 10 кв.метров, но место должно быть самым проходным. Заметьте - не проездным, а проходным! О вас должны узнать все в городе и как можно быстрее, поэтому обязательно размещение как можно большей вывески, и только первый этаж, никаких вторых этажей и подвалов. Также важно наличие нормальной парковки, так как к вам будут приезжать и автовладельцы, и поставщики.

2. ОТКРЫТЬ ЮРИДИЧЕСКОЕ ЛИЦО (УПРОЩЕННАЯ СИСТЕМА 6%)

Наиболее практичным решением в выборе юридического лица сначала будет регистрация как ИП.

Код ОКВЭД для регистрации магазина автозапчастей:

45.32 - Торговля розничная автомобильными деталями, узлами и принадлежностями.

В качестве дополнительных можно указать ещё несколько кодов, например:

45.31 - Торговля оптовая автомобильными деталями, узлами и принадлежностями

45.20 - Техническое обслуживание и ремонт автотранспортных средств

В качестве системы налогообложения для начала выбираем УСН 6% с доходов.

Аргументы в пользу данной системы налогообложения следующие:

- 1) самая простая бухгалтерия и самый простой способ оплаты налогов,
- 2) также возможность продавать подакцизные товары - моторные масла.

При такой системе налогообложения вам не нужен постоянный бухгалтер, достаточно в отчетные периоды самостоятельно или разово через бухгалтера оплачивать налоги, страховые взносы и раз в год оформить декларацию.

Далее при увеличении оборотов бизнеса можно будет перейти на УСН 15% с доходов за вычетом расходов.

3. ПРИОБРЕСТИ КОМПЬЮТЕР С ВЫХОДОМ В ИНТЕРНЕТ

Компьютер можно приобрести самый простой, сейчас большинство программ работают через браузер (электронные платформы) или удаленный доступ (оригинальные каталоги).

Основные параметры:

- оперативная память 8 Гб, оптимально 12-16 Гб
- видеокарта - подойдет вариант со встроенным видео, либо какой-нибудь видеокартой начального уровня или даже «затычкой»
- операционная система Windows

Выход в интернет лучше подключить проводной от местного провайдера, но для начала можно работать и с интернетом, розданным с телефона.

4. ПРИОБРЕСТИ ПРИНТЕР (ДЛЯ ПЕЧАТИ БЛАНКОВ ЗАКАЗОВ И НАКЛАДНЫХ)

Подойдет обычный лазерный принтер, как вариант, можно купить МФУ (со встроенным сканером документов)

При покупке обратите внимание на марку картриджа и узнайте возможность его заправки у специалистов, так как в противном случае придется каждый раз покупать новый картридж.

5. ПРОДУМАТЬ РЕКЛАМНУЮ КОМПАНИЮ

В данном пункте сложно что-то конкретно советовать, всегда нужно смотреть по локации, наличию конкурентов, типу населенного пункта, общему менталитету и т.д. В общем, как будете открываться, звоните нам - будем определять, как лучше сделать.

6. АРЕНДОВАТЬ ЭЛЕКТРОННУЮ ПЛАТФОРМУ (ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН)

«Платформа 1001z.Ru» — это комплексное ИТ-решение, сочетающее в себе все инструменты интернет-магазина, способствующие автоматизации работы магазина автозапчастей, СТО и работы с маркетплейсами.

На постоянный вопрос, почему именно с вами нужно открываться, ответ простой - у нас лучшая цена за предоставляемый функционал. Есть разные тарифы:

- для тех, кому нужна помощь при работе с маркетплейсами – это тариф Филиал-Маркет - 18 000 руб. в месяц

- для тех, кому нужна SEO реклама в интернете - это тариф Филиал – 8 000 руб. в месяц

– для тех, кто уже знаком с продажей автозапчастей, подойдет тариф Дилер – 5 000 руб. в месяц

7. ПОДКЛЮЧИТЬ ПОСТАВЩИКОВ

Подключаем поставщиков на электронной платформе. Список поставщиков, известных нам, мы предоставляем - с рекомендацией, кого подключать в первую очередь.

Способы подключения - через прайсы и api-проценку.

8. ОТКРЫТЬ РАСЧЕТНЫЙ СЧЕТ

Выбор банка для открытия расчетного счета обсуждаем заранее. Это связано с последующим подключением интернет-эквайринга для интернет-магазина.

9. АРЕНДОВАТЬ ОНЛАЙН-КАССУ

Для начала есть смысл просто арендовать кассу.

Пример аренды: Модулькасса - 2690 руб. / месяц

10. ПОДКЛЮЧИТЬ ИНТЕРНЕТ-ЭКВАЙРИНГ

Подключаем интернет-эквайринг (выбор банка обсуждаем заранее), чтобы клиенты могли осуществлять оплату на сайте.

ПРИМЕРНАЯ КАЛЬКУЛЯЦИЯ ОТКРЫТИЯ:

- 1) Арендовать помещения под расположение точки выдачи автозапчастей – 20 000 руб.
- 2) Открыть юридическое лицо (упрощенная система 6%) – 800 руб.
- 3) Приобрести компьютер с выходом в интернет – 30 000 руб.
- 4) Приобрести принтер (для печати бланков заказов и накладных) – 10 000 руб.

- 5) Продумать рекламную компанию – 20 000 руб.
- 6) Арендовать электронную платформу (интернет-магазин) – 5 000 руб.
- 7) Подключить поставщиков – 0 руб.
- 8) Открыть расчетный счет – 0 руб.
- 9) Арендовать онлайн-кассу – 11 300 руб. (покупка фискального накопителя на 15 мес.)
- 10) Подключить интернет-эквайринг – 0 руб.

ИТОГО РАСХОДЫ ПРИ ОТКРЫТИИ: 97 100 руб.

ПРИМЕРНАЯ КАЛЬКУЛЯЦИЯ ЕЖЕМЕСЯЧНЫХ РАСХОДОВ:

- 1) Аренда помещения – 20 000 руб.
- 2) Интернет – 1 500 руб.
- 3) Аренда платформы – 5 000 руб.
- 4) Аренда онлайн-кассы – 2 690 руб.

ИТОГО ТЕКУЩИЕ РАСХОДЫ В МЕСЯЦ: 29 190 руб.

ПРИМЕРНАЯ КАЛЬКУЛЯЦИЯ ДОХОДОВ МАГАЗИНА:

В данном разделе можно написать кучу разных данных, например, как сразу много заработать с продажи одного бампера и т.д. Но это всё не будет отражать реальную картину. Точно можно сказать следующее - если все сделать, как написано в предлагаемом бизнес-плане, то выйти на прибыль вы сможете с первого месяца работы.

Желаю вам успехов!

Если у Вас есть вопросы,

пишите на почту it@1001z.ru,

звоните на +7 985 978-07-57,

пишите в whatsapp +7 916 310-77-79

С уважением, Шакшин Иван Александрович

Руководитель отдела франчайзинга компании «1001 ЗАПЧАСТЬ»