## СТО

**Общее описание**

Бизнес – идея предусматривает организацию деятельности СТО.

В настоящее время в Республике насчитывается более 3,5 млн. единиц автотранспорта, в сравнении с 2003 годом количество автомобилей увеличилось более чем в 3 раза. Услуги по ремонту и текущему обслуживанию автомобилей будут актуальны и востребованы до тех пор, пока автомобили будут требовать ремонта и обслуживания.

Открывать СТО следует человеку, знакомому с автомобилем не понаслышке, желательно с образованием инженера, автослесаря, механика. Имея определенные знания и навыки, владелец сможет контролировать качество работ своих сотрудников.

Грамотно выстроенный бизнес окупится без сомнений. В первую очередь, благодаря спросу, который будет всегда. Автомобили, как основное средство передвижения, вряд ли кто-нибудь отменит. И, если визит к врачу можно отложить в надежде, что само пройдет, то неисправность в автомобиле необходимо убирать вовремя, чтобы не стать пешеходом. Более того, существуют такие обязательные периодические процедуры, как замена масел, фильтров, от которых уважающий себя водитель вряд ли откажется.

***Характеристика*** ***услуг.***

Станция технического обслуживания (СТО) — организация, предоставляющая услуги населению и/или организациям по плановому техническому обслуживанию, текущему и капитальному ремонтам, устранению автополомок, установке дополнительного оборудования (тюнингу), восстановительному (кузовному) ремонту автотранспорта.

Классификация услуг автосервиса крайне обширна и включает в себя множество различных видов услуг, связанных с ремонтом, мойкой, покраской автотранспортных средств. Наиболее распространенный перечень услуг автосервиса:

- Техническое обслуживание;

- Замена рабочих жидкостей, смазка;

- Ремонт подвески;

- Ремонт узлов и агрегатов;

- Диагностика ходовой части;

- Ремонт электрооборудования, электротехнические работы.

***Сбыт***. Целевой группой услуг автосервиса будут являться как частные и юридические лица, имеющие в собственности автомобиль, так и предприятия других транспортных услуг (например, таксопарки).

**Технология**

Организация работы – немаловажный фактор успешности любого бизнеса. Это правило справедливо и для автосервисов. Самая распространенная схема известна любому человеку, который хоть раз отдавал машину в ремонт.

Работа в этом случае организована в три этапа.

Во-первых, это приемка машины, обсуждение и согласование с клиентом необходимого объема работ, выписывание заказ-наряда на работу.

Во-вторых – это передача машины в ремзону механику, который будет производить работу.

В-третьих – выходной контроль и возврат машины клиенту.

На крупных сервисах на все три этапа существуют свои ответственные люди. На практике же в средних и небольших мастерских эта схема упрощается.

Есть несколько способов выбора помещения для СТО. Например, расположить СТО в гараже, при этом с одним стандартным гаражом вы сможете обслуживать одну машину, что ограничит ваши объемы работы. Другой вариант – построить СТО на собственном участке земли. Один из оптимальных вариантов, если нет своего земельного участка и возможности строительства СТО - арендовать помещение.

Лучше всего расположить СТО на проезжей части, что привлечет больше потенциальных клиентов. Фасад здания оформляется большими яркими баннерами с названием предприятия, адресом, контактными данными и перечнем услуг. Даже если водитель не решит остановиться и заехать сразу, он обратит внимание, запомнит и при необходимости ремонта посетит станцию.

Большое значение для СТО имеют оборудование и вопрос с запчастями. Одним клиентам нравится, когда у СТО есть своя база запчастей и не приходится ехать на автомобильный рынок. Другие любят выбирать запчасти сами, поэтому их вряд ли устроит обязательное условие СТО использовать только свои запчасти. Подход к каждому клиенту должен быть индивидуальным.

Деятельность СТО в РК регламентируется санитарными правилами "Санитарно-эпидемиологические требования к объектам по обслуживанию транспортных средств и пассажиров", утвержденными Постановлением Правительства РК от 13 января 2012 года, № 44.

**Персонал**

При организации бизнеса в собственном гараже и наличием соответствующей квалификации все работы можно проводить самостоятельно.

При большом СТО и сменной работе в бригаду входят несколько механиков и главный мастер.

Мастер принимает клиентов и распределяет работу между механиками, он же контролирует качество работы на выходе.

Для сотрудников приобретаются или шьются на заказ по несколько комплектов униформы, чтобы можно было сменить при сильных загрязнениях маслами, растворителями, краской. На униформу пришивают логотип с названием СТО. Каждому сотруднику выдают бейдж с указанием его имени, фамилии, должности. Заранее закупаются аптечки с перечнем лекарств от химических ожогов, для обработки ссадин, ран, порезов, а также защитные щитки для сварщиков, средства для рук, респираторы.

**Экономика**

***Первоначальные инвестиции***

Для организации бизнеса в гараже необходима яма. Ее можно вырыть самостоятельно. Расходы на оборудование (пресс – 48 000 тенге, гидравлическая стойка – 16 000 тенге, стол-наковальня – 35 000 тенге, набор гидравлического пресса – 22 000 тенге, компрессор – 38 000 тенге, сварочный аппарат – 42 000 тенге, верстак – 35 000 тенге, прочий материал и инструмент – 100 000 тенге) составят 336 000 тенге.

***Доходы***

Обслуживая по 2 машины в день, при среднем чеке 3 000 тенге ежемесячный доход составит 2 машины \* 3 000 тенге \* 26 дней = 156 000 тенге.

***Расходы***

Расходные материалы (диски для болгарки, ветошь, перчатки, жидкий ключ, уайт спирит и пр.) составят 15 000 тенге в месяц.

Расходы на электроэнергию, реклама, прочие расходы – не более 20 000 тенге в месяц.

Таким образом, ежемесячные расходы составят 35 000 тенге, прибыль 121 000 тенге. Вложенные средства возвратятся через 3 месяца.