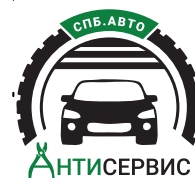


Бизнес «под ключ».

Антисервис.



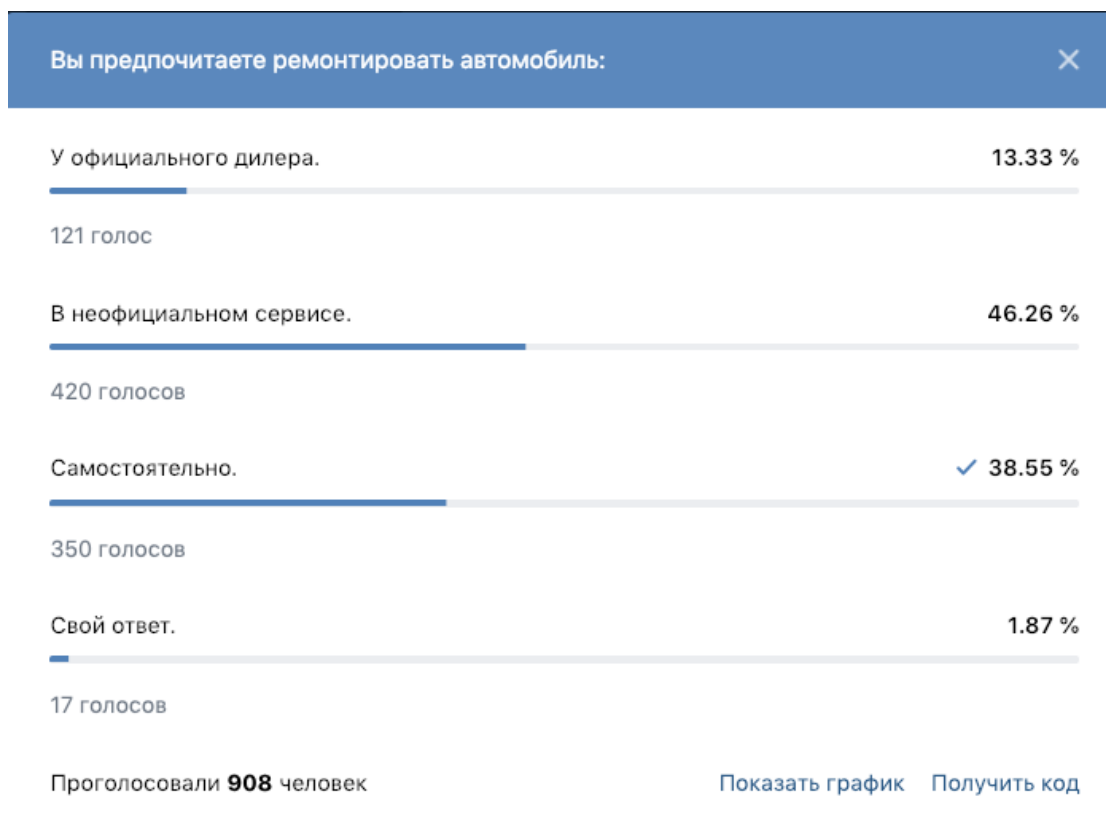
1. Автосервис самообслуживания

Автосервис самообслуживания – место, где в аренду на почасовой основе сдаются подъемники и инструмент для того, чтобы автовладельцы самостоятельно ремонтировали и обслуживали свои транспортные средства.

По различным оценкам в сфере классических автосервисов ощущается серьезная проблема с качественным обслуживанием. Водители не доверяют услугам официальных дилеров, так как, зачастую, работа производится не качественно и по высокой цене. Сервисы с проверенной репутацией имеют острую нехватку машиномест и, как результат, запись клиентов ведется на недели вперед.

В силу развития кризиса и падения платежеспособности населения на первый план выдвигаются услуги, предоставляющие максимальное качество по минимальной цене. Граждане, имеющие в пользовании транспортные средства, всё больше производят самостоятельных работ с ними, во-первых, не доверяя качеству сторонних организаций, представляющих небольшую цену, во-вторых, экономя средства собственного бюджета.

Мониторинг ситуации показал, что всё больше автомобилистов выбирают самостоятельное обслуживание при проведении мелких ремонтных работ с автомобилем (замена лампочек, колодок, фильтров, различных жидкостей и так далее). По результатам опроса фокус-группы в 900 водителей в Санкт-Петербурге, были получены следующие данные:



Таким образом, почти **40% автовладельцев** являются потенциальными клиентами сервисов самообслуживания. В числовом выражении для города Санкт-Петербург, где по

данным ГИБДД около 1,5 млн автомобилистов, это **578 250 клиентов**, которые готовы регулярно приезжать при условии предоставления приемлемого качества.

Статистика для каждого города рассчитывается исходя из численности населения, количества зарегистрированных транспортных средств. Мы сделаем расчет для вас после заполнения специальной анкеты.

Также актуальность вопроса подтверждает появление большого количества моек самообслуживания, где автомобилисты наводят чистоту своих автомобилей самостоятельно. Если несколько лет назад, количество таких точек в городе можно было сосчитать по пальцам, то теперь, мойки самообслуживания обильно представлены в каждом районе города.

Таким образом, открытие сервиса самообслуживания в Вашем городе полностью соответствует ожиданиям потребителей. При отсутствии конкуренции и при правильном подходе Вы имеете возможность стать успешной компанией, приносящей прибыль владельцу и полностью отвечающей социальной потребности общества в получении качественных и недорогих услуг.

2. Антисервис

Общество с ограниченной ответственностью «Антисервис» - молодая и динамично развивающаяся компания, предоставляющая водителям услуги автосервиса самообслуживания. Открыв первое помещение в декабре 2016 года, к декабрю 2018 года мы стали **крупнейшими в России**, имея три помещения в Петербурге. В 2021 году у нас сеть из трёх собственных помещений и двух подписанных франшиз. Мы заинтересованы в развитии и распространении бизнес-идеи и концепции по территории всей России, для чего и сформировали данное пакетное предложение. Сегодня у нас есть несколько десятков предложений из разных уголков России и мы уверены, что точки Антисервиса совсем скоро появятся в других регионах.

За 2020 год средняя выручка одной точки Антисервиса **390 000 рублей** в месяц. В среднем ежемесячно мы принимаем **370 клиентов**, что составляет приблизительно **70%** от максимальной загрузки одной точки (представлены данные по помещению в Санкт-Петербурге по адресу шоссе Революции, 86Б – 4 машиноместа: 3 с подъемником, 1 - без).

Приблизительный размер инвестиций для открытия одного помещения Антисервиса на 4 машиноместа (3 с подъемником, 1 без) составляет около **2,4 млн рублей** (с учетом стоимости пакетного предложения, представленной ниже) для Санкт-Петербурга и Москвы и **2,2 млн рублей** (с учетом стоимости пакетного предложения) для других городов. Примерная окупаемость вложений – **от 2,5 лет**, при этом на ремонт и открытие помещения, готового принимать клиентов понадобится **около 3 недель**.

Основные ежемесячные траты приходятся на аренду (в среднем, **100 000 рублей**) и заработную плату персонала (около **60 000 рублей**). Дальнейшие траты зависят от количества сотрудников, состояния и износа оборудования и инструмента, вашей концепции продвижения и дополнительных расходов на связь, интернет и прочие коммунальные платежи, и хозяйственные нужды. Приблизительный расход на одно помещение (3 подъемника и 1 место без подъемника) – **250 000 рублей**.

Вы можете самостоятельно запустить такой бизнес у себя в городе, но мы рекомендуем рассмотреть пакетное предложение ООО «Антисервис», так как:

- **Мы научились на ошибках**

Сегодня, глядя на первые шаги нашей компании, мы видим множество проблем, недоработок и ошибок, на которых потеряли деньги. Неправильно думать, что с открытием каждой новой точки их становилось меньше. Нет, мы растем и сталкиваемся с новыми трудностями, но за спиной уже приличный опыт и багаж решенных вопросов, на которые новичок в этом деле даже не обратит внимание.

- **Мы предоставляем лучший сервис**

Петербург – большой город и после нашего появления, аналогичные сервисы стали вырастать как грибы после дождя. Вырастать... и также быстро исчезать. Главное в этом бизнесе – работа с клиентом, постоянный контроль качества сервиса и мониторинг предоставляемых услуг. Мы этому научились, с первых дней взяв высокую планку. Чтобы убедиться в этом, достаточно открыть книгу отзывов в нашей группе или карточке организации на Яндекс.

- **Фирменный стиль и уникальность**

Фирменному стилю мы уделили особое внимание, так как это основа позиционирования и продвижения. Все цвета, все буквы, все символы тщательно выверены и соответствуют стратегии компании. Мы с нуля разработали сайт, систему записи и систему управления этой записью. Такого точно ни у кого нет. Если вы хотите работать под нашим брендом – вы получите доступ ко всему этому богатству. Если же вы

предпочтете работать под собственным названием, то с радостью проконсультируем вас, основываясь на опыте.

- **Команда**

Это очень странно, но для нас Антисервис – это не бизнес. Для нас Антисервис – это идея, которую мы вынашивали больше года и еще столько же прорабатывали, чтобы воплотить в жизнь. Это любимое дело, которое мы хотим постоянно развивать. Так получилось только благодаря команде, сформировавшейся на основе общих интересов и общего видения того, к чему мы стремимся. Вы такой же как и мы? Давайте развиваться вместе!

3. Пакетное предложение «Бизнес «под ключ». Антисервис»

Если Вы приняли решение, что сервис самообслуживания для водителей – это то, что вам нужно для старта собственного бизнеса, то заключив с нами договор вы получаете следующее:

1. Концепцию компании

Поможем составить концепцию Вашей компании, расскажем, что в ней должно быть и проконсультируем по бюджету. Определим основные Ваши потребности и желания. Оценим риски и перспективы. Это то, с чего начинается Ваша компания и чем правильнее и продуманнее ваше начало, тем меньше рисков и проблем Вы приобретёте в процессе деятельности.

2. Сопровождение по выбору помещения

Мы вместе с Вами составим требования к помещению исходя из Ваших финансовых возможностей и желаемого количества машиномест. Обсудим район размещения, а также подскажем как произвести первичный мониторинг востребованности. Вместе рассмотрим предлагаемые варианты, а также поможем с юридическим сопровождением заключения сделки по аренде. Расскажем о том, на что нужно обратить особое внимание и предостережём от проблем, с которыми можно столкнуться уже на этом этапе.

3. Консультации по ремонту

Поможем оформить помещение в соответствии с фирменным стилем, подскажем, как и где лучше провести необходимые для функционирования коммуникации, разместить офис для Администратора, туалет и склад. Оценим состояние пола и стен, необходимость их усиления. Рассчитаем оптимальное место для размещения подъемников, верстаков и другого оборудования. Проконсультируем по освещению, размещению розеток, ответим на все Ваши вопросы относительно комфорта сотрудника и клиентов на вашей будущей точке.

4. Оснащение сервиса

Предоставим полную раскладку по инструменту и оборудованию, которое обязательно должно быть в помещении, его стоимости. Подскажем, где и какие подъемники оптимальнее всего закупать. Проконсультируем по инструменту* – какую фирму и какие модели лучше выбирать, расскажем про аналоги и что категорически брать не стоит.

Поможем сформировать и наполнить витрину сопутствующими товарами. Подскажем, какой товар будет самой ходовой и как формировать цену. Ответим на все вопросы, которые у Вас возникнут по мере наполнения помещения.

*Мы имеем эксклюзивный договор с ведущей компанией-производителем профессионального инструмента Jonnesway и готовы заключить договор на его поставку к Вам на льготных условиях как на разовой, так и на регулярной основе.

5. Подбор персонала

Поделится опытом, где искать персонал и как проводить собеседование. Поможем составить объявление о найме. Расскажем, как понять, что сотрудник Вам точно не подходит. Предложим оптимальную схему стажировки и испытательного срока, чтобы Вы точно были уверены в надежности и компетентности вашего персонала.

6. Правила и инструкции

Мы передадим все инструкции и правила, разработанные, как для персонала, так и для клиентов. Поможем оптимизировать их под специфику Вашего помещения и региона.

7. Продвижение

Расскажем об основных каналах продвижения. Поделимся информацией о том, как лучше всего осуществлять рекламу, как вести диалог с местным автосообществом, а также каким должен быть Ваш сайт, чтобы он продавал и был максимально информативным. Поможем составить первые информационные посты и предложения партнёрам. Мы провели несколько десятков акций. Какие-то из них были совсем не эффективны. Не тратьте деньги на то, что не работает, мы уже на этом набили шишки.

8. Отчётность и статистика

Расскажем и покажем, как вести учет клиентов, какие параметры отслеживать, как формировать статистические данные для постоянного мониторинга деятельности. Передадим таблицы и проконсультируем по их заполнению.

9. Поставки товара и инструктаж

Рассмотрим поставщиков услуг, товаров и хозяйственных принадлежностей в Вашем регионе, порекомендуем кого выбрать*. Проведём первичный инструктаж для Вас и Вашего персонала по навыкам общения с клиентами, а также пользованию инструментом и оборудованием.

*Возможно заключение договора на поставку товаров с нами. Оговаривается отдельно.

10. Сопровождение деятельности 2 месяца

В течение двух месяцев с даты технического открытия вашего сервиса мы готовы отвечать на любые Ваши вопросы относительно его деятельности, консультировать по бухгалтерии, юридическим вопросам, помогать с ведением учета и статистики. Мы поможем Вам запустить и наладить работу так, чтобы Ваше самостоятельное функционирование началось как можно быстрее! Если вы захотите, чтобы поддержка с нашей стороны продолжалась и дальше, то мы предусмотрим такую возможность в договоре на возмездной и взаимовыгодной основе.

Если Вам настолько понравилась наша идея, подход и фирменный стиль, а также Вы хотите иметь уникальные и технические преимущества перед конкурентами, то есть возможность работать в Вашем городе под нашим товарным знаком и с нашим фирменным наименованием «Антисервис». В таком случае, помимо вышеуказанного Вы получаете:

11. Подключение к сайту починисам.рф и программе лояльности для клиентов

Ваш город и Ваш адрес появится на нашем сайте, что сделает более эффективным Ваши рекламные вложения, позиционирование в регионе и избавит Вас от расходов на создание собственного сайта. Все функции сайта, включая запись клиентов на работу в сервисе станут доступны и Вам.

Помимо этого, разработанная в компании электронная программа лояльности для клиентов станет доступна и для ваших посетителей. Мы научим, как подключать клиентов, как начислять и списывать баллы, как контролировать их использование.

12. Подключение к CRM-системе

Мы выдадим 3 аккаунта на вашу компанию, чтобы вы имели возможность управлять своим персоналом, сделками, анализировать данные и собирать статистику в CRM-системе «Битрикс24».

Также это упростит взаимодействие между нами – вам не нужно будет направлять отдельно никакой статистики и данных. Проверять и корректировать всю работу мы сможем удаленно, взглянув на показатели в системе.

13. Система управления записью

Сайт – это айсберг, где форма записи и информация о нас это лишь вершина, а все остальное находится «под водой». Исключительно под нас была разработана уникальная система записи с возможностью управления ею через специальный отдельный ресурс. Вы сможете редактировать записи клиентов, подтверждать или удалять их, корректировать информацию и регулировать загрузку помещения.

14. Право использования наименования «Антисервис»

Вывеска «Антисервис», фирменный стиль, как на информационных материалах, так и в ремонте помещения станут доступны для Вас. Вы станете частью большой семьи и будете иметь большое преимущество перед конкурентами, являясь частью большой сети.

При этом консультирование Вашего дела и его сопровождение осуществляется до тех пор, пока Вы работаете под нашим брендом, так как мы заинтересованы, чтобы о нашем качестве знали в любой точке страны.

15. Создание и настройка сообщества «Вконтакте»

Мы поможем Вам создать, оформить и заполнить страницу вашего Антисервиса в социальной сети «Вконтакте». Дадим стандарт публикаций, проконсультируем по нюансам ведения и расскажем, как работать с комментариями.

В подарок от нас в честь Вашего открытия мы предоставим набор инструмента, который Вы разыграете среди потенциальных клиентов в конкурсе, направленном на раскрутку сообщества Антисервиса в Вашем городе.

16. Тренинги

Мы регулярно проводим тренинги и мастер-классы для персонала. Ваши сотрудники не станут исключением.

4. Стоимость пакетного предложения «Бизнес «под ключ». Антисервис»

В зависимости от набора опций стоимость пакетного предложения составляет:

- **250 000 рублей** в случае открытия под Вашим брендом (цены для Санкт-Петербурга и Москвы в 2 раза выше)

За данную цену Вы получаете пакет услуг, указанных выше, с 1 по 10 пункт. При этом платёж осуществляется в три этапа: **150 000 рублей** в момент заключения договора, **50 000 рублей** в момент заключения Вами договора на аренду помещения под сервис самообслуживания и **50 000 рублей** в день технического открытия Вашего сервиса.

- **200 000 рублей** в случае открытия под брендом «Антисервис» (цены для Санкт-Петербурга и Москвы в 2 раза выше)

За данную цену Вы получаете полный пакету услуг. Платеж также осуществляется в три этапа: **100 000 рублей** – в момент заключения договора, **50 000 рублей** – заключение договора на аренду помещения; **50 000 рублей** – в день технического открытия. Помимо этого, Вы выплачиваете ежемесячно **20 000 рублей (или 5% при выручке более 400 000 рублей)** с каждого открытого помещения за использование фирменного наименования и подключение к сайту и системе записи, начиная с даты официального открытия (не может быть позднее, чем через месяц после технического).

Итак, Вы приняли окончательное решение и будете открывать сервис самообслуживания у себя в городе, используя наше пакетное предложение. Для дальнейшей работы Вам необходимо:

1. Выбрать вариант пакетного предложения (под нашим или под вашим брендом).
2. Заполнить анкету (высылаем на электронную почту).
3. Обсудить заполненную анкету, проговорить Ваши и наши ожидания (лично или по skype).
4. Зарегистрировать юридическое лицо (если его нет).
5. Заключить договор с нами.
6. Начать усердно и успешно работать!

Верьте в свои силы и возможности! У нас всё получится!

Контакты для связи:

Директор по развитию ООО «Антисервис»

Святослав Данилов

s.danilov@spbauto.org

8 (921) 905-09-94