



СЕТЬ АВТОСЕРВИСОВ

ROLF

TAKAYAMA



TEBOIL

ZIC

Hengst
FILTRATION

BIG
FILTER

CTP

ZEKERT

РОСНЕФТЬ

MASUMA

SANGSIN

ДОБРЫЙ ДЕНЬ

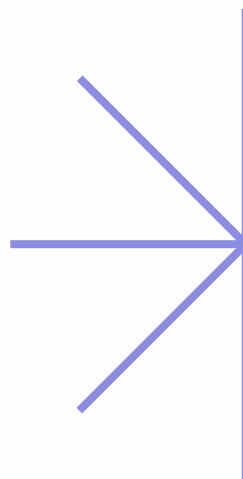
МЕНЯ ЗОВУТ ДМИТРИЙ КОНДРАШКИН

Начиная с 2021-го являюсь директором по развитию сети автосервисов АБС-АВТО.

2018 – 2020: компания Roastberry

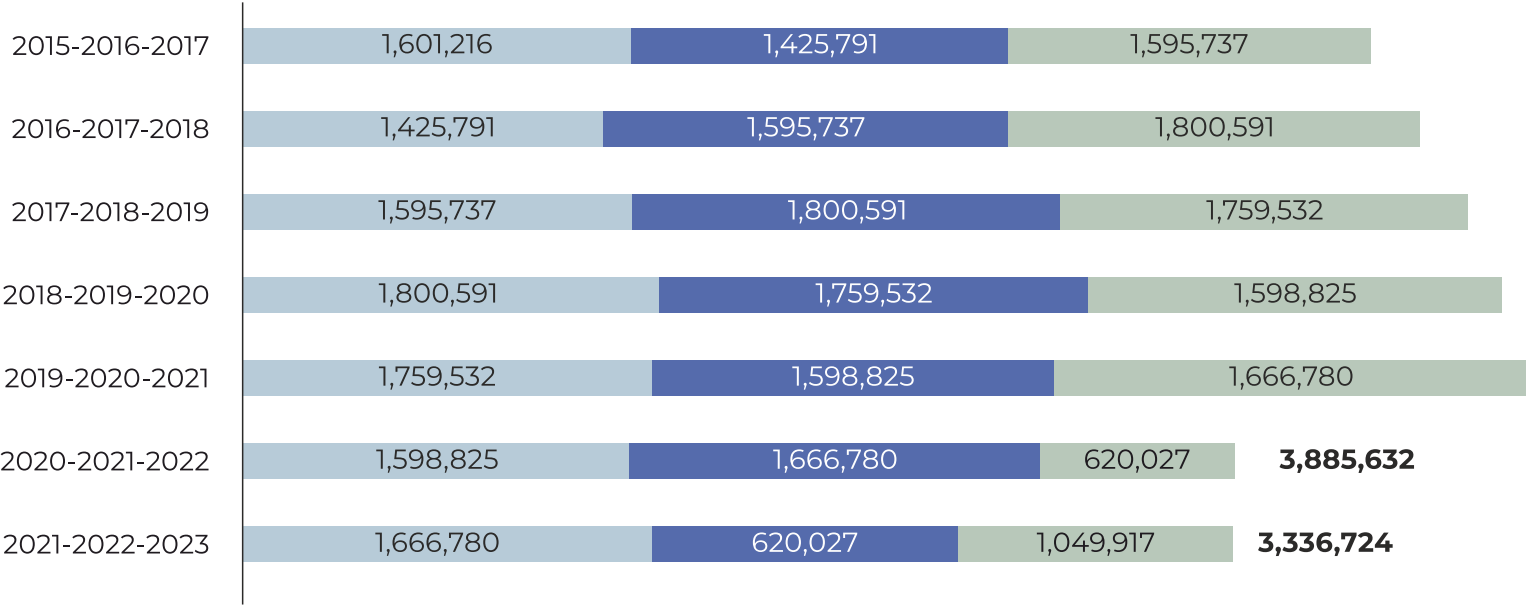
2013 – 2018: производственная компания «К.Т.Р. Инжиниринг»

2009 – 2013: производственная компания John Crane (Россия, Великобритания)



ГАРАНТИЙНЫЙ ПАРК АВТОМОБИЛЕЙ В РОССИИ

Ключевые показатели автомобильного рынка



Гарантийный парк автомобилей второй год неуклонно снижается: **3,88** миллиона в **2022-м** году, и всего **3,34** миллиона в **2023-м**.

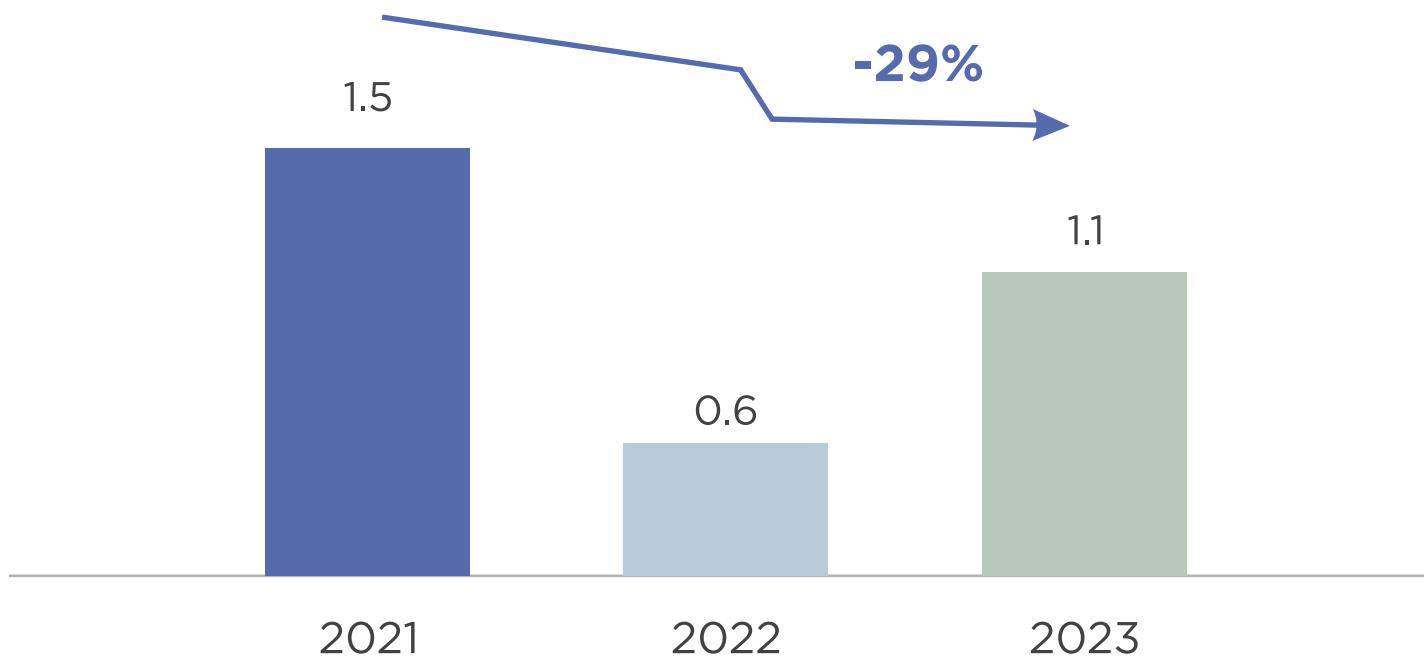
С учетом того, что официальные дилеры не очень эффективно умеют работать с постгарантийными клиентами, такое снижение приводит к просадке в загрузке сервисов официалов.

Вероятнее всего по итогам **2024-го** снижение продолжится.

*На основании данных аналитического агентства Александра Груздева.

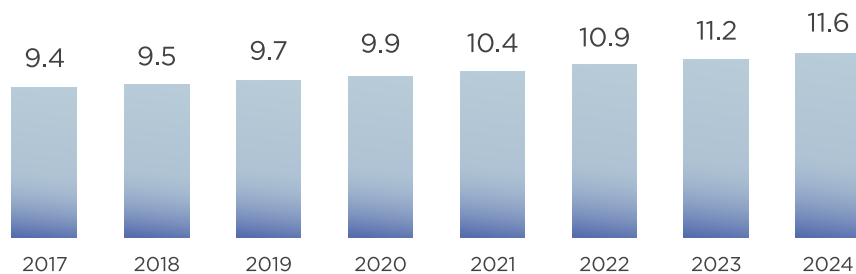
ДИНАМИКА ПРОДАЖ НОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ

По итогам **2024** планируемый объем продаж **1,3 – 1,35** млн штук.



*На основании данных аналитического агентства Александра Груздева.

ДИНАМИКА СРЕДНЕГО ВОЗРАСТА АКТИВНОГО АВТОПАРКА В РОССИИ

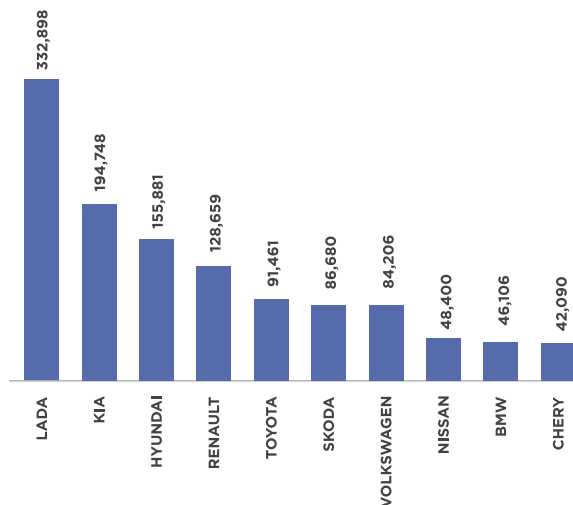


Резко растет средний возраст активного автопарка. Это не только говорит о том, что ремонты, с которыми придется работать, будут все более тяжелые, но еще и говорит о смещении групп. Если раньше основное количество активно эксплуатируемых автомобилей было в группе 10-15 лет, то теперь это группа будет смещаться.

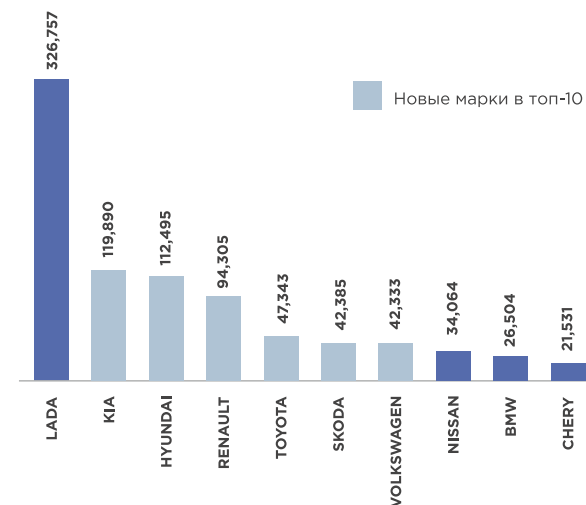
В дополнение к этому автопарк сильно разбавится большим количеством автомобилей китайского производства, которые, отколовшись от дилеров, через 2-3 года поедут в мультибрендовые автосервисы.

Для того, чтобы качественно их обслуживать понадобится достаточно высокая квалификация персонала и дорогостоящее специализированное оборудование.

ТОП-10 брендов в 2021 году, ед.



ТОП-10 брендов в 2023 году, ед.



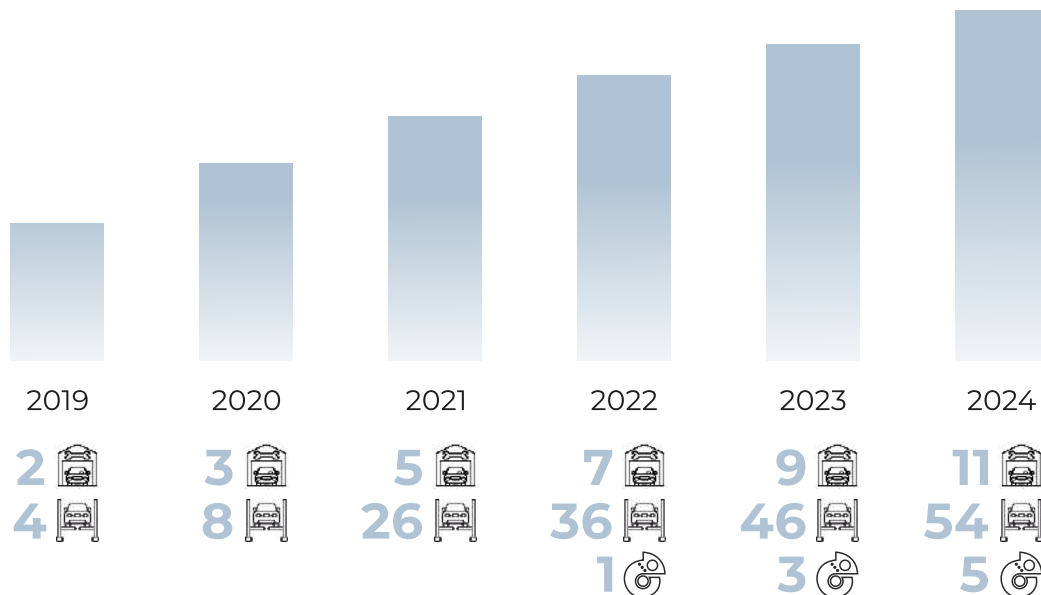
Ремонт автомобиля нельзя отнести к первостепенным расходам, таким, к примеру, как продукты питания или одежда. В то же время, мы видим, что респонденты готовы отказаться от смены автомобиля в пользу его обслуживания и ремонта.

РЕЙТИНГ ГОТОВНОСТИ ОТКАЗА ОТ КАТЕГОРИЙ



*Основываясь на данных исследовательской компании РОМИР

ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ СЕТИ АБС-АВТО



Условные обозначения



СТО



ПОДЪЕМНИК



ФРАНШИЗА



ЗАПУСК ФРАНШИЗНОГО
НАПРАВЛЕНИЯ В 2022-М ГОДУ



ЗАРЕГИСТРОВАННАЯ ТОРГОВАЯ
МАРКА АБС-АВТО (№904867)



ШТАТ КОМПАНИИ
150+ ЧЕЛОВЕК

ФОРМАТ СТО

A



КОЛИЧЕСТВО
ПОСТОВ

3-4



ИНВЕСТИЦИИ

от 2,5 млн. ₽



КОЛИЧЕСТВО ЗАЕЗДОВ
В МЕСЯЦ В СРЕДНЕМ

от 280



СРЕДНИЙ
ЧЕК

от 7 500 ₽



СРЕДНЯЯ ВЫРУЧКА
В МЕСЯЦ

от 2 млн. ₽



СРЕДНЯЯ ЧИСТАЯ
ПРИБЫЛЬ В МЕСЯЦ

от 360 000 ₽



РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ

от 13%



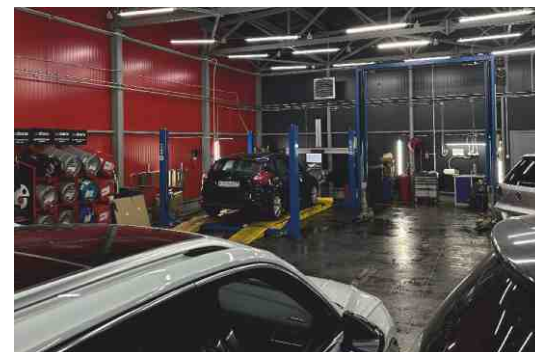
ТОЧКА
БЕЗУБЫТОЧНОСТИ

3-6 месяцев



ПЕРИОД
ОКУПАЕМОСТИ

12-18 месяцев



ФОРМАТ СТО

В



КОЛИЧЕСТВО
ПОСТОВ

5-6



ИНВЕСТИЦИИ

от 3,5 млн. ₽



КОЛИЧЕСТВО ЗАЕЗДОВ
В МЕСЯЦ В СРЕДНЕМ

от 360



СРЕДНИЙ
ЧЕК

от 9 000 ₽



СРЕДНЯЯ ВЫРУЧКА
В МЕСЯЦ

от 3 млн. ₽



СРЕДНЯЯ ЧИСТАЯ
ПРИБЫЛЬ В МЕСЯЦ

от 500 000 ₽



РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ

от 15%



ТОЧКА
БЕЗУБЫТОЧНОСТИ

3-6 месяцев



ПЕРИОД
ОКУПАЕМОСТИ

12-18 месяцев



ФОРМАТ СТО S



КОЛИЧЕСТВО
ПОСТОВ

от 7-ми постов



ИНВЕСТИЦИИ

от 4,5 млн. ₽



КОЛИЧЕСТВО ЗАЕЗДОВ
В МЕСЯЦ В СРЕДНЕМ

от 400



СРЕДНИЙ
ЧЕК

от 10 000 ₽



СРЕДНЯЯ ВЫРУЧКА
В МЕСЯЦ

от 4 млн. ₽



СРЕДНЯЯ ЧИСТАЯ
ПРИБЫЛЬ В МЕСЯЦ

от 650 000 ₽



РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ

от 16%



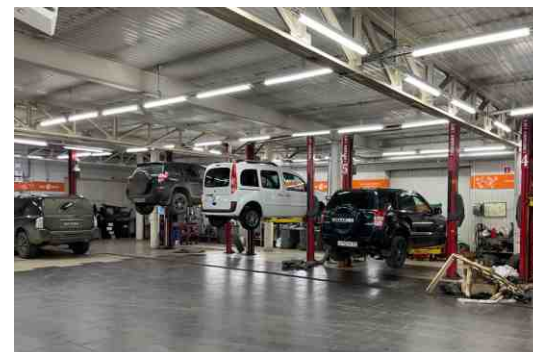
ТОЧКА
БЕЗУБЫТОЧНОСТИ

5-9 месяцев



ПЕРИОД
ОКУПАЕМОСТИ

16-20 месяцев



Финансовые показатели автосервиса в зависимости от выбранного формата

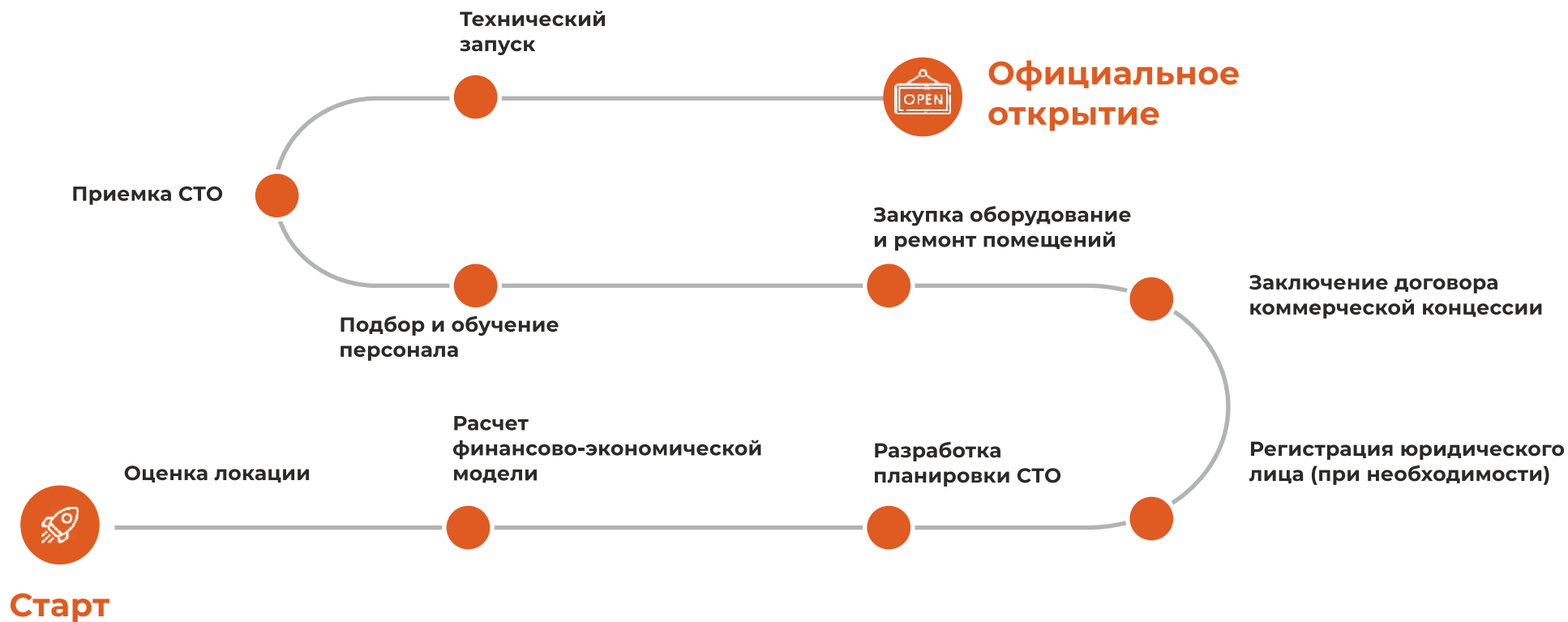
Показатели (в рублях)	Формат А (3-4 подъемника)	Формат В (5-6 подъемника)	Формат S (от 7-ми подъемников)
Первоначальные инвестиции	2 500 000	3 500 000	4 500 000
Инструмент и оборудование	1 300 000	2 200 000	3 000 000
Экстерьер по брендбуку	180 000	180 000	280 000
Интерьер по брендбуку	550 000	650 000	750 000
Оргтехника	220 000	220 000	220 000
Паушальный взнос	250 000	250 000	250 000

Расчёт прибыли (1-й год работы)

Показатели (в рублях)	Формат А (3-4 подъемника)	Формат В (5-6 подъемника)	Формат S (от 7-ми подъемников)
Средняя месячная выручка станции	1 831 000	2 747 000	3 205 000
Себестоимость запчастей	668 500	1 003 000	1 169 000
Валовая прибыль	1 162 500	1 744 000	2 036 000
Затраты с учетом роялти	975 000	1 352 000	1 579 000
EBITDA	187 500	392 000	457 000
EBITDA, %	10,24%	14,27%	14,26%
Налоги	25 000	35 000	42 000
Чистая прибыль	162 500	357 000	415 000
Окупаемость, мес.	18	12	14

*Данные расчеты применимы в случае перехода действующего автосервиса под франшизу АБС-АВТО.

Понятные шаги к вашему бизнесу



Маркетинг сети

Наша команда работает над узнаваемостью бренда АБС-АВТО используя самые эффективные на сегодняшний день инструменты: геосервисы, контекстная и таргетированная реклама, конверсионный сайт и мобильное приложение.

**Более
8 500 000 ₽**

Инвестиции в маркетинг
за 2023-й год

**Охваты
в соцсетях**

▶ 1 707 000 - за 2023 год
VK 110 000 - за 6 месяцев 2023 год
Instagram 1 870 000 - за 3 месяца 2023 год

**Новых клиентов
в сети за 2023 год**

10 095 человек

**Продвижение
на геосервисах
за 2023 год**

Яндекс
235 359 показов

2ГИС
1 116 758 показов

**Рейтинг
на геосервисах
за 2023 год**

Яндекс
4,7 ★★★★★

2ГИС
4,8 ★★★★★

ОБЩЕЕ ЧИСЛО КЛИЕНТОВ за 2023 год **19 048**

Цели управляющей компании

- 1 Индивидуальная работа с каждым отдельным партнером, нацеленным на результат
- 2 Развитие профессионального сообщества предпринимателей в сфере предоставления автосервисных услуг.
- 3 Открытие 100 автосервисов в России, выход на рынок Казахстана и стран СНГ.



Поддержка управляющей компании:

- 1 Помощь в подборе помещения
- 2 Сопровождение при запуске
- 3 Поиск, обучение и периодическая аттестация персонала
- 4 Предоставление доступа к IT-инфраструктуре, базе знаний и регламентам
- 5 Контакт-центр
- 6 Маркетинговая поддержка
- 7 Передача опыта управления СТО, аналитика рабочих показателей, поиск точек роста.



Помощь в подборе помещения

Правильно выбранное помещение – один из ключевых параметров успеха автосервиса. Выгодное расположение, конфигурация помещения, адекватный арендодатель, арендные каникулы и многое-многое другое.

Основываясь на собственном опыте, мы подскажем, на что стоит обратить особое внимание. Вдобавок, арендовать помещение под уже существующий крупный сетевой проект существенно проще, чем под новый пока еще обезличенный бизнес.

АБСАВТО

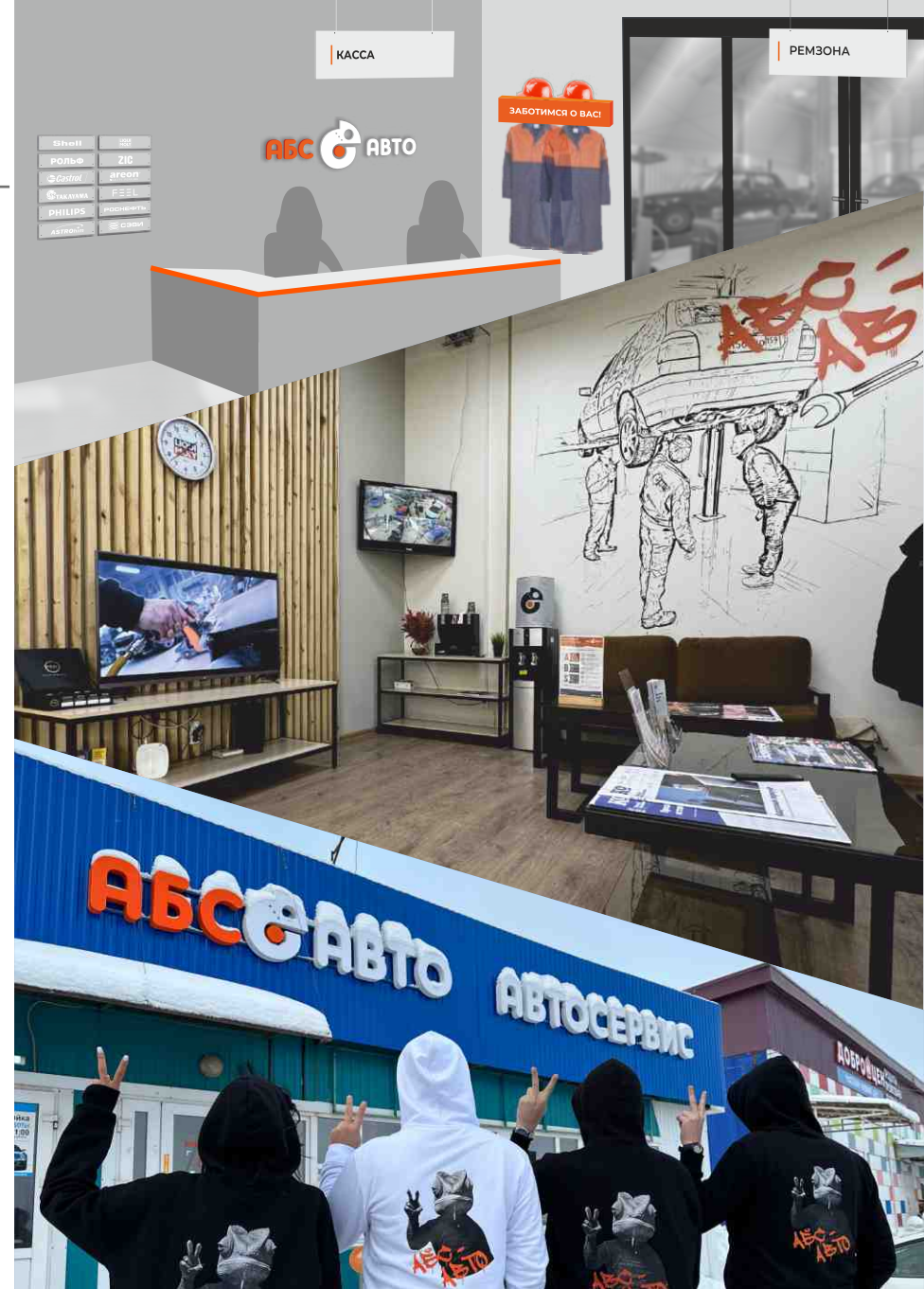


Сопровождение при запуске

На этапе заключения договора франшизы за каждым партнером закрепляется куратор, а это означает, что франчайзи ожидает полноценная поддержка от управляющей компании по всем возникающим вопросам.

Стандарты оформления станции, строительные вопросы, закуп и установка оборудования, товарная матрица и складские остатки.

Сопровождение не закончится открытием автосервиса, а будет продолжаться на протяжении всего сотрудничества с партнером.





**Подбор.
Обучение.
Аттестация персонала**

Размещение вакансий через личные кабинеты компании на платформах HeadHunter и Авито позволяет изначально сформировать уверенный поток соискателей и провести первичный отбор подходящих кандидатов.

Обязательное обучение руководителей и собственников автосервиса является отправной точкой формирования коллектива новой станции по стандартам АБС-АВТО.

Сразу за ним следует блок обучения мастеров-приемщиков с последующей стажировкой на действующих СТО сети.



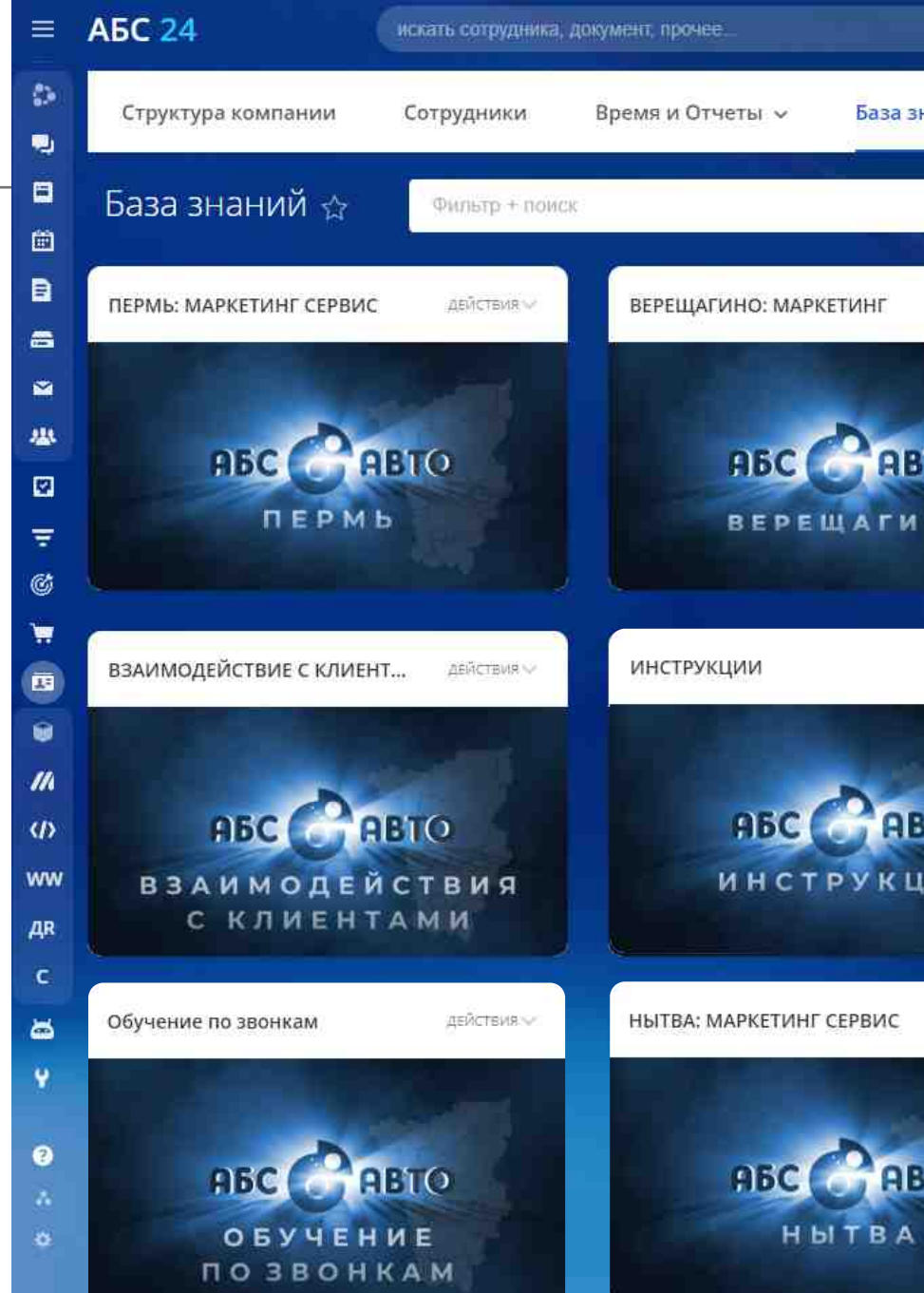


Предоставление доступа к IT-инфраструктуре, базе знаний и регламентам

Взаимодействие автосервиса с клиентами организовано на базе программного комплекса 1С Альфа-Авто со встроенным CRM модулем.

Удобная работа со сделками, полная история обслуживания, аналитика и отчетность для руководителей и собственников, а также множество других интересных решений успешно дорабатывается нашими IT специалистами.

При помощи системы Битрикс24 реализован доступ к «Базе знаний», вобравшей в себя всю необходимую информацию, инструкции и регламенты по процессам работы СТО.

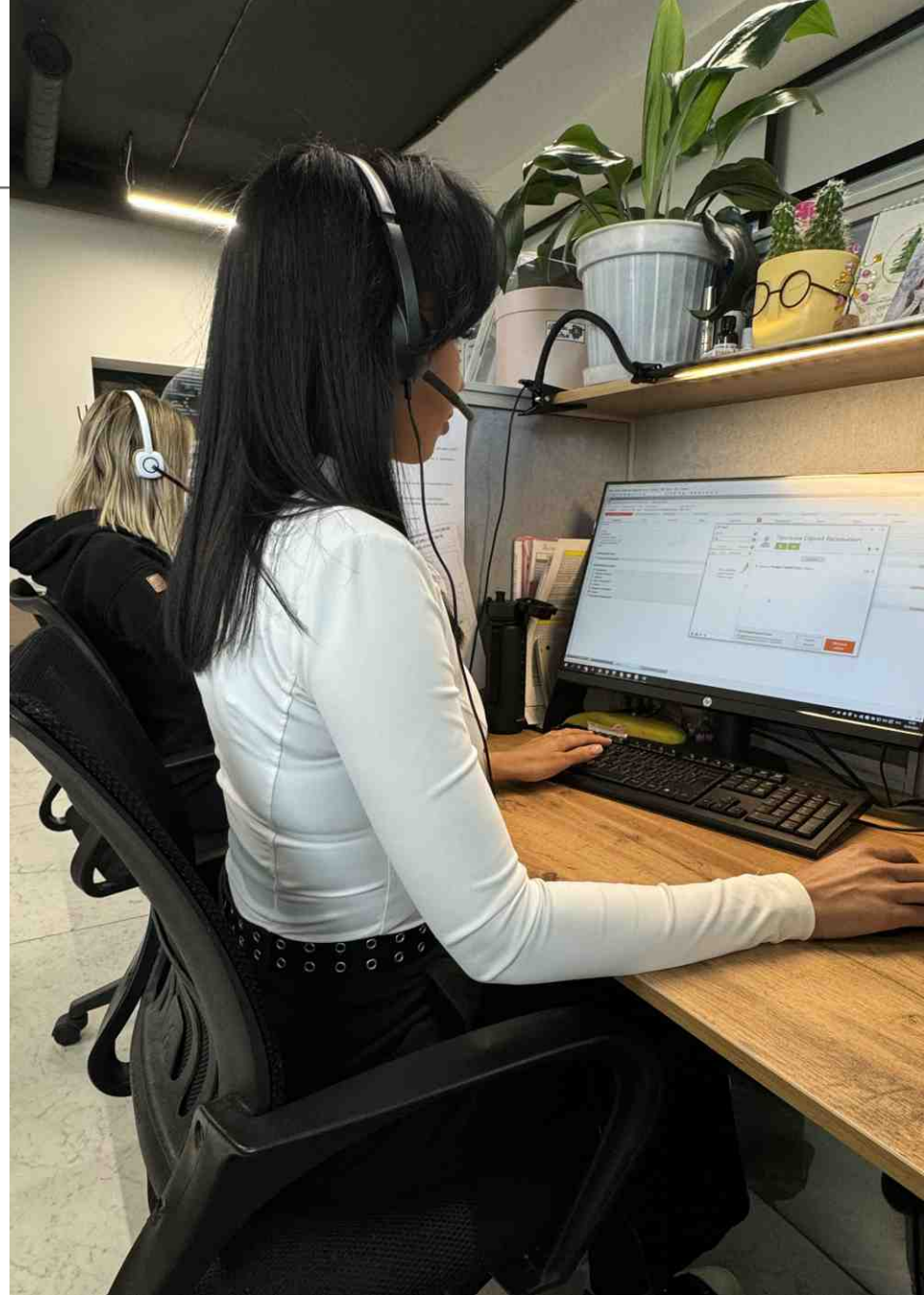




Единый контакт-центр

Использование в работе сети СТО контакт-центра дает довольно много преимуществ. К ним можно отнести квалифицированное и своевременное общение с входящими клиентскими обращениями, формирование записи и ее актуализация.

Через специалистов контакт-центра также реализован контроль качества обслуживания и транслирование специализированных предложений по имеющейся клиентской базе.

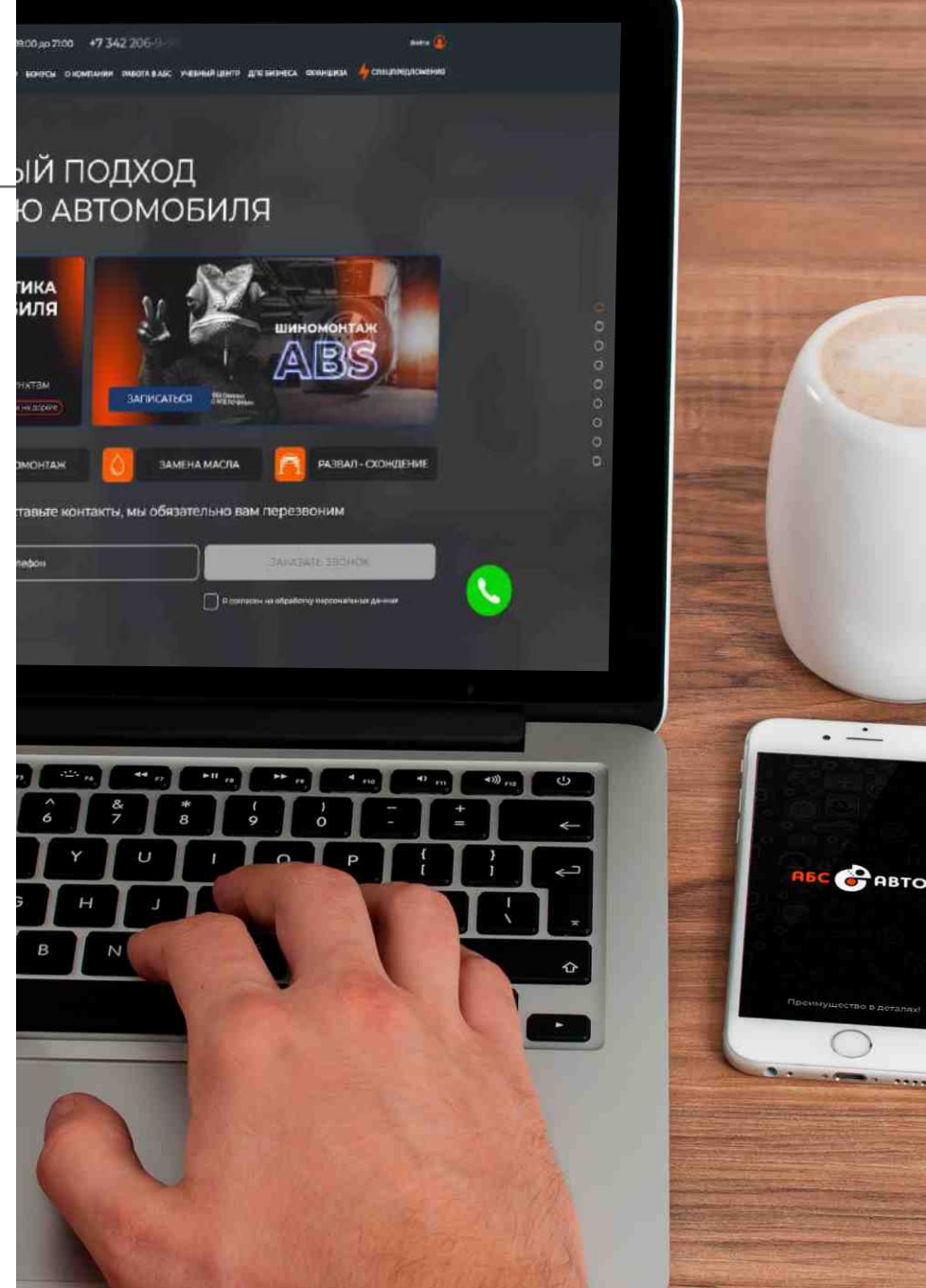




Маркетинговая поддержка

Отдел маркетинга – основной поставщик новых клиентов в ваш бизнес! Организация и настройка рекламных кампаний, работа с геосервисами, аналитика и эффективное распределение бюджета по каналам привлечения.

Команда маркетологов реализует самые успешные кейсы, начиная с макетов листовок и заканчивая официальным открытием станции.



Передача опыта управления СТО. Аналитика рабочих показателей. Поиск точек роста

Рынок автосервисных услуг - это активно формирующийся рынок и сегодня у нас с вами есть отличная возможность надежно на нем закрепиться, заняв его существенную долю.

Руководители управляющей компании АБС-АВТО постоянно развиваются в сфере управления, анализируют показатели работы собственных и франшизных станций, внедряют новые методики и инструменты. У вас, как у франшизного партнера, будет постоянный доступ к самой необходимой и актуальной информации, которая поможет не стоять на месте, а уверенно развивать свой собственный бизнес в рамках сетевой концепции.



УСЛОВИЯ РАБОТЫ



250 000 ₽

паушальный взнос

В НЕГО ВХОДИТ

1 Учетная программа 1С Альфа-Авто + 5 лицензий пользователей.

2 Интеграция пользователей в систему Битрикс24.

3 Создание вкладки с городом присутствия на сайте abs-auto.su.

4 Стартовый пакет маркетинга:

- регистрация и настройка личных кабинетов на геосервисах Яндекс и 2ГИС;
- предоставление макетов основных сезонных предложений автосервиса (зима, весна, лето, осень);
- готовая печатная рекламная продукция на запуск (визитки СТО, афиши для дистанционных держателей);
- предоставление макета наружной рекламы для размещения на рекламном щите или иной рекламной конструкции;
- запуск стартовой рекламной кампании + организация официального открытия.

Роялти от 5% до 8% в зависимости от формата сотрудничества.

Размер роялти зависит от:

Достижения станцией плановых значений
по ключевым показателям

Объема выборки запасных частей
у приоритетных поставщиков