



Цены растут, а прибыль падает...

Как правильно сформировать бюджет СТО?

Новиков Виталий

22 декабря 2020 г.

СОДЕРЖАНИЕ

- Кто такой Виталий Новиков
- Что такое сеть «ЕвроАвто»
- Что есть у дилеров, чего нет у нас и наоборот
- На что опереться при бюджетировании
- Как вытаскивать рентабельность на этапе планирования





Виталий Новиков

- **Исполнительный директор федеральной франчайзинговой сети «ЕвроАвто»**
- **Исполнительный директор Союза Автосервисов**

МЫ ОДНОЙ КРОВИ – ВЫ И Я



В автомобильном бизнесе с 2003 г.

Ранее директор дилерских центров:

Гема-Питер (Opel, SAAB)

Автомир (Kia, Hyundai, Daewoo, Chery, Lada Suzuki)

Sollers (FIAT, УАЗ, SsangYong, Isuzu)

Bentley St.Petersburg (Bentley, Ferrari, Maserati, Lamborghini)



МЫ ОДНОЙ КРОВИ – ВЫ И Я



Преподаю технологии клиентского сервиса на EMBA в ИМИСП и ВШМ

Люблю редкие автомобили

Пишу книгу **«Как мы продавали автомобили»**

Увлекаюсь бизнес-процессами, оптимизацией и разработкой

Веду тренинги по продажам

ЕВРОАВТО – ЭТО

The logo for Euro Auto, featuring the words "euro" and "auto" stacked vertically in a white, lowercase, sans-serif font, set against a dark grey square background.

ФЕДЕРАЛЬНАЯ ФРАНЧАЙЗИНГОВАЯ СЕТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ АВТОИНДУСТРИИ:

- МАГАЗИНОВ НОВЫХ И Б/У АВТОЗАПЧАСТЕЙ
- **СТО ДЛЯ ЛЕГКОВЫХ, КОММЕРЧЕСКИХ И ГРУЗОВЫХ АВТО**
- СЕТЬ ПУНКТОВ ВЫДАЧИ ДЕТАЛЕЙ ПО ВСЕЙ РОССИИ
- МАРКЕТПЛЕЙС АВТОДЕТАЛЕЙ И АВТОТОВАРОВ
- АКАДЕМИЯ ЕВРОАВТО



- 9 800 000 новых и б/у деталей в наличии
- 32 СТО, 42 магазина, 218 ПВЗ,
- 200 партнеров, 400 складов
- 10 авторазборок
- Шинный маркет
- Доставка в любой регион
- Заказ и продажа онлайн
- Маркетплейс
- Гарантия на б/у детали

Что есть у дилера, но нет
у независимой СТО

ЧТО ЕСТЬ У ВАС И НЕТ У НАС

- Продажа новых авто,
- **Дополнительное оборудование и аксессуары**
- Финансовые услуги: кредит, страховка, лизинг
- **Поддержка дистриба / автопроизводителя**
- **Требования дистриба / автопроизводителя**
- **Информация по ремонту и обслуживанию авто**
- Привязанность клиента

Что есть у НСТО?

КАК С ЗАКАЗ-НАРЯДАМИ?

Динамика числа заказ-нарядов



ТЕКУЩИЙ СТАТУС И ЧТО ПРИНЯТЬ В РАСЧЕТ

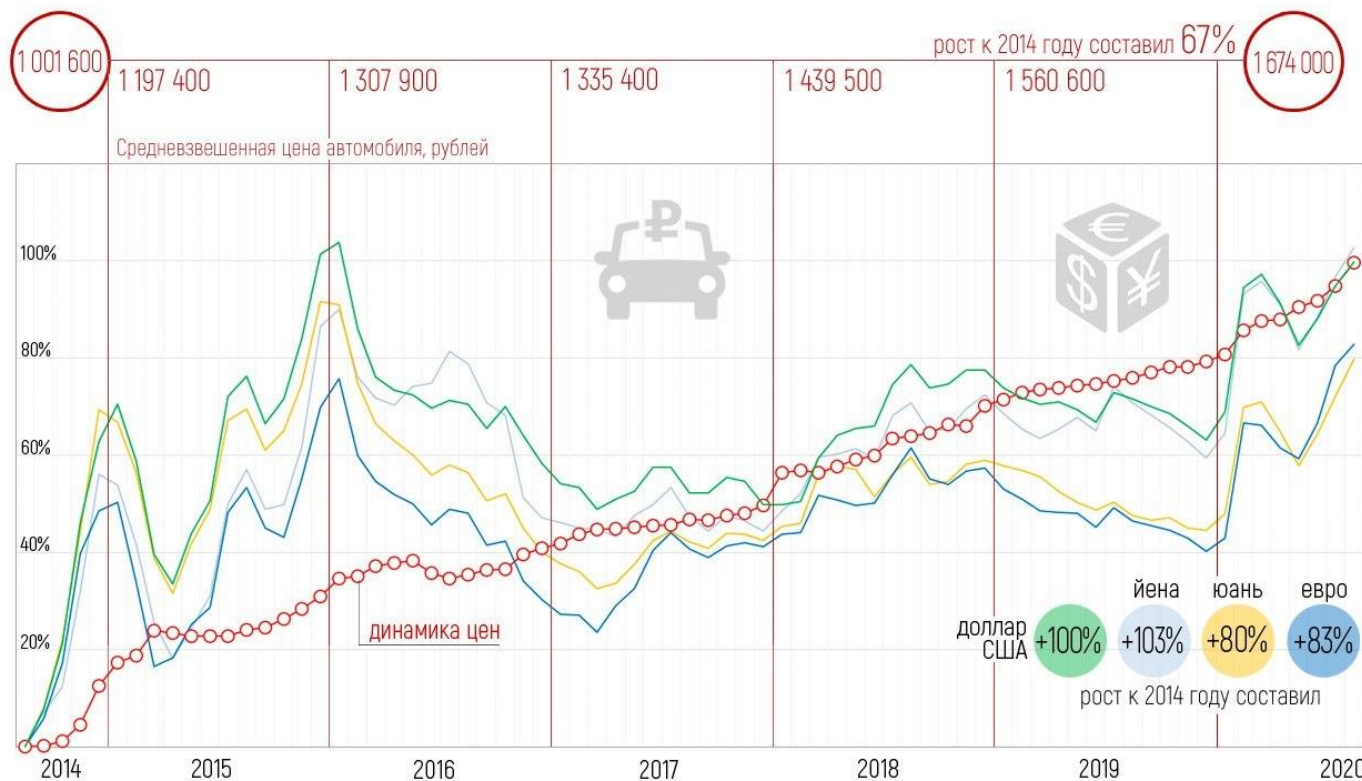
- Есть статистика прошлых лет
- Пандемия изменила потребительские тренды
- Есть опасность остановки **для отрасли**
- Есть опасность **для остановки других отраслей** и это повлияет на потребительское поведение
- Заболеваемость: сотрудники, клиенты, партнеры

Как все это повлияет? Гипотезы

Что мы анализируем в сети ЕвроАвто



Динамика цен новых легковых автомобилей и курсов валют



Источник: данные по ценам - АВТОСТАТ, динамика курсов валют к рублю - ЦБ РФ, данные за 8 месяцев 2020 года

+82%

2015-2019 гг

65%

Доля импортных запчастей

Главные драйверы

Курс валют

Динамика автопарка

Рост замедлился

С 20% в год до 3,2%

С 2015 по 2020 изменение средней цены +57%, инфляция 68%

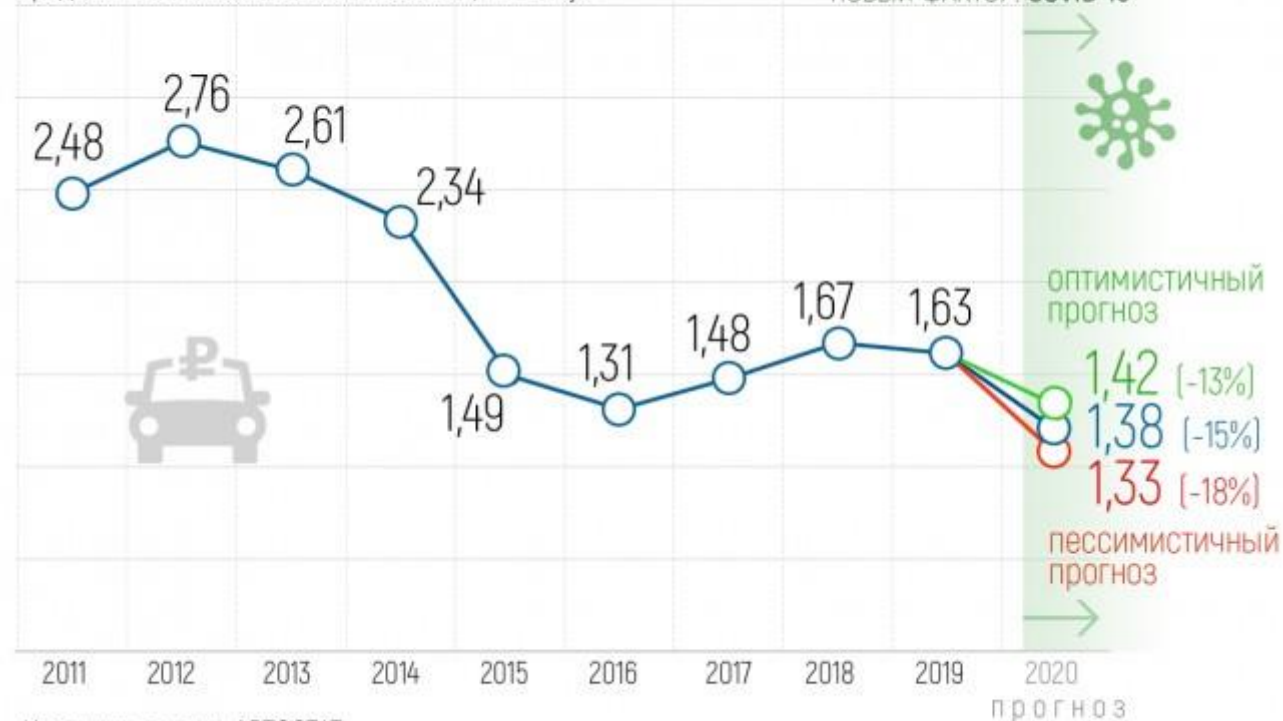
Объем рынка

1,5 трлн руб

Прогноз динамики продаж автомобилей в 2020 году

продажи новых легковых автомобилей, млн штук

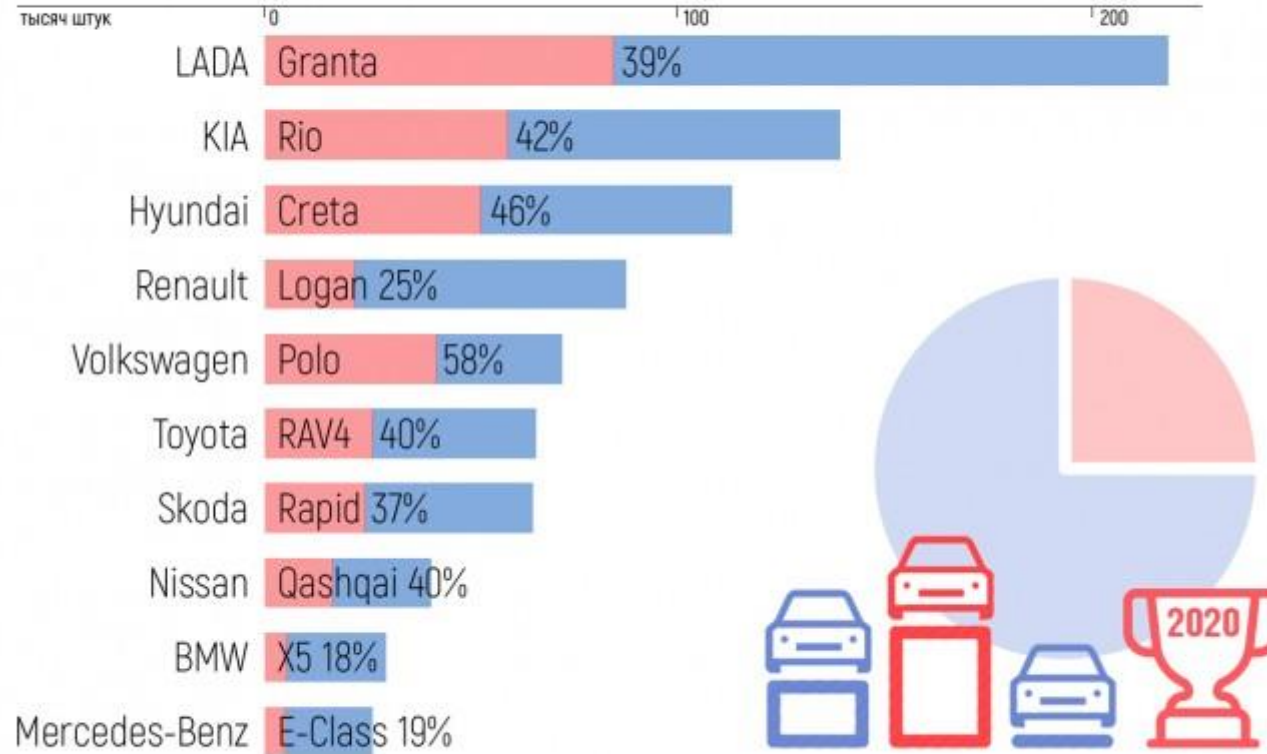
НОВЫЙ ФАКТОР: COVID-19



Источник: оценка АВТОСТАТ

РЫНОК ЗАПЧАСТЕЙ РОССИЯ

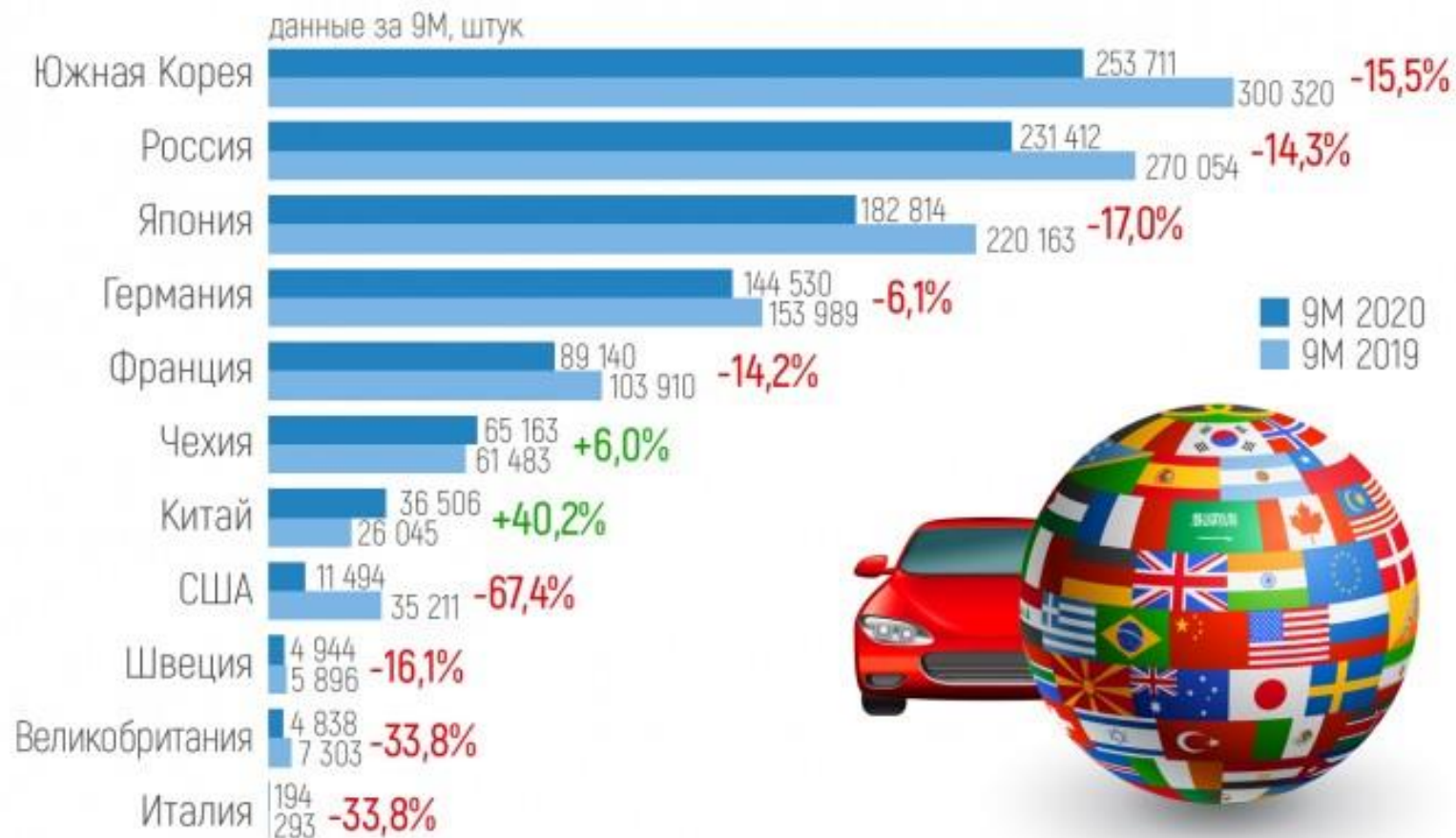
Доля моделей-лидеров в структуре продаж марок



Источник: АЕБ, оценка АВТОСТАТ (данные по продажам новых легковых автомобилей за 9 месяцев 2020 года)

АВТОРЫНОК РОССИИ

Продажи новых легковых автомобилей по странам происхождения марок



Источник: АЕБ, оценка АВТОСТАТ

РЕГИОНАЛЬНАЯ СПЕЦИФИКА РЫНКА ЗАПЧАСТЕЙ

№	Регион	Доля рынка новых, %	Доля рынка подержанных, %	Соотношение новых и подержанных
1	Москва	43,4	56,6	0,77
2	Санкт-Петербург	35,6	64,4	0,55
3	Респ. Татарстан	34,7	65,3	0,53
4	Самарская обл.	32,0	68,0	0,47
5	Московская обл.	29,4	70,6	0,42
6	Удмуртская Респ.	29,3	70,7	0,41
7	Пермский кр.	28,7	71,3	0,40
8	Ханты-Мансийский АО – Югра	28,0	72,0	0,39
9	Респ. Башкортостан	27,6	72,4	0,38
10	Ленинградская обл.	26,3	73,7	0,36
11	Рязанская обл.	25,2	74,8	0,34
12	Чувашская Респ.	24,7	75,3	0,33
13	Нижегородская обл.	24,7	75,3	0,33
14	Архангельская обл.	24,4	75,6	0,32
15	Ульяновская обл.	23,6	76,4	0,31
16	Воронежская обл.	23,6	76,4	0,31
17	Оренбургская обл.	23,5	76,5	0,31
18	Тамбовская обл.	23,4	76,6	0,31
19	Челябинская обл.	23,2	76,8	0,30
20	Респ. Коми	22,9	77,1	0,30
	В среднем по России	22,4	77,6	0,29

605 × 460

На ЦФО и СЗФО приходится
70% поставок импортных
автозапчастей.

ДВ, ПФО – на 68% б/у
детали

- Падение средней цены
- Рост в штуках
- Изменение структуры
- Изменение каналов



Что делать?

ЧТО ДЕЛАТЬ? КАК БЮДЖЕТИРОВАТЬ?

Полюбить процесс бюджетирования

Определить самые востребованные работы и чем мы можем управлять

Выбрать номенклатурную группу, засечь показатели выручки и маржинальности

Выбрать период – 1 неделя

Можно ли увеличить количество клиентов / чеков? Можно ли управлять наценкой?

Смотреть на сезонность

САМЫЙ ГЛАВНЫЙ СЛАЙД

К товару добавь услугу – к услуге добавь товар

Прибыль = Доход – Расход

Выручка = кол-во чеков x средний чек

Весь фокус внимания на самую востребованную группу услуг:

- Маркетинг
- расходы
- скорость
- наличие
- хранение

МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ЭЛАСТИЧНЫМ СПРОСОМ

- ↗ выручка ↗ маржа ⇒ поднять цены
- ↘ выручка ↗ маржа ⇒ снизить цены
- ↗ выручка ↘ маржа ⇒ снизить расходы
- → выручка ↗ маржа ⇒ остановить цены

КАК ДЕЛАЕМ МЫ В СЕТИ ЕВРОАВТО

Годовые изменения	
1	
2	Стоимость нормо/часа за услугу
3	МРОТ, ФОТ
4	Аренда
5	КУ
6	Охрана предприятия
7	Связь, интернет
8	Прочие расходы (оргтехника, кофе-чай, канцтовары)
9	Маркетинг локальный
10	Коэффициент дисконтирования
11	Месяц проекта:
12	Календ. месяц:
13	Козфф. Сезонности (из таблицы 3. Исходные данные)
14	Козфф. Развития
15	Козэффициент услуги/запчасти:
17	Валовая выручка СТО, руб.:
18	в том числе услуги, руб.:
19	в том числе запчасти, руб.:
20	Дополнительные продажи (в розницу)
22	Операционные расходы, руб.:
23	Расходы на закупку деталей, руб.:
24	
25	Эксплуатационные расходы, руб.:
26	в том числе аренда, руб.
27	КУ+связь+интернет
28	Хоз. Расходы
29	Маркетинг локальный
30	ФОТ персонала, руб.:
31	Коммерческие расходы, руб.:
32	ежемесячный оборотный роялти
33	ежеквартальный оборотный роялти
34	квартальный маркетинговый платёж
36	Прибыль до налогообложения, руб.:
38	
39	Налог за вычетом отчислений в фонды, руб.:
40	Отчисления в фонды с ФОТ, руб.:

42	Чистая прибыль (см.доинвестирование), руб.
43	Дисконтированная чистая прибыль, руб.:
44	Рентабельность по чистой прибыли:
46	Дисконтированные Инвестиции, руб.:
47	Инвестиции, руб.:
48	Отделочные работы (фасад, ремзона)
49	Закупка и установка оборудования для ремзоны
50	Закупка и установка ПК, оргтехники, телефонии
51	Закупка и установка мебели
52	Закупка одежды для персонала
53	Оформление (вывески, навигация)
54	% увеличения/уменьшения товарного запаса
55	Формирование товарного запаса
56	Паушальный, маркетинговый взнос, регистр. ДКК
57	Доинвестирование операционное
58	
59	Кумулят. Денежный поток
60	Дисконтированный Кумулят. Денежный поток
61	Рентабельность продаж по чистой прибыли (мгновенн
62	Рентабельность продаж по чистой прибыли (скользящая средняя за 12 месяцев)
63	ROI недисконтированный (годовых)
64	ROI дисконтированный (годовых)
65	Требуемые вложения
66	Дисконтированный срок окупаемости проекта (по первому положительному значению в строке "Кумулятивный дисконтированный денежный поток"), мес
67	Расчётный срок окупаемости проекта, мес
68	NPV, руб
69	IRR (вычислять подбором параметра "Коэффициент дисконтирования")

- БДР
- Инвестиции
- Маркетинг
- Персонал: ФОТ
- Персонал: штат

Увеличение среднего чека



- **Ассортимент допродаж и сезонность**
- **План допродажи**
- **Пенетрация**
- **План пенетрации**



КОНТАКТЫ В ЕВРОАВТО

euro
auto



Виталий Новиков

Исполнительный директор
франчайзинговой сети «ЕвроАвто»

☎ + 7 (911) 929 2269

✉ novikov.vv@euroauto.ru

euroauto.ru

ЕвроАвто – член Союза Автосервисов

