



PLATINUM
MOTORSPORT

Предложение по созданию одного из лучших
мировых тюнинг ателье PLM в Москве

PLATINUM, один из самых драгоценных металлов в мире, определяет элитность, самое высокое качество, которое можно себе представить. Начиная с 1997 г. братья Джордж и Джек Кешишян подняли эту идею на новый уровень со своим видением рестайлинга и обновлением автомобилей до состояния прекрасного, сравнимого с высокими позициями, которые занимает их компания в мире.

Почти десять лет спустя, в 2006 году, после победы на MTV «Trick It Out» (автомобильное тюнинг-шоу) на первом сезоне, PLATINUM MOTORSPORT продемонстрировали почему они признаны одними из лучших в автомобильном мире. Победа в этом состязании, стала данью нашему выдающемуся уровню сервиса, стиля, превосходного качества работы, и беспрецедентной верности нашему ремеслу.



Platinum Motorsport - компания занимающаяся тюнингом элитных автомобилей как внешне (уникальные диски, покраска, текстиль, комплекты аэродинамических обвесов и прочее), так и внутренне (двигатель, выхлопные системы, трансмиссия и прочее).

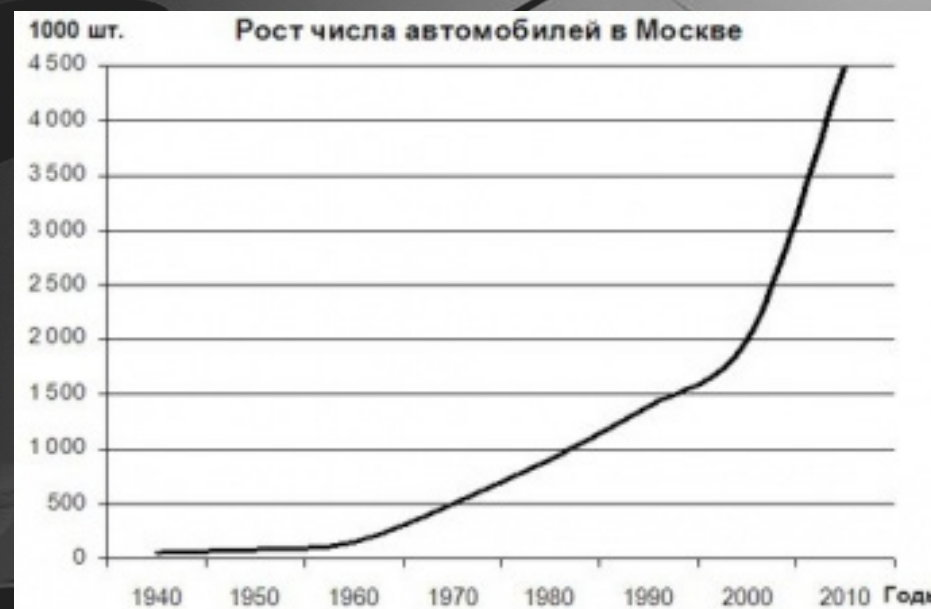
Проект PLM это больше, чем просто тюнинг ателье - это бренд который знает весь мир, от простых фанатов авто, со скринсейверами содержащими симвлику PLM, до владельцев и коллекционеров элитных авто и суперкаров разного уровня. Сотни созданных авто показывают уровень и мастерство, которым команда PLM, готова поделиться с нами.

Рынок элитных авто в Москве за последнее время довольно широкий и очень быстро растет со стабилизацией экономической ситуации. Такие мероприятия как «Moscow unlim 500» (www.unlim500.ru) от журнала DragTimes Info, Smotra (www.smotra.ru), площадки как AutoLehmann (www.autolehmann.ru) и прочие, показывают большую часть рынка элитных авто в Москве. И по тому что мы наблюдаем, этот рынок активно расширяется.

На фоне роста продаж авто (различного класса) по официальным данным ГИБДД в Москве (только за 2013 год в Москве было зарегистрировано более

400 000 автомобилей, львиную долю которых составляют бизнес и элитные авто, мы можем видеть и рост потребности в их качественном обслуживании. В большой массе различных ателье и сервисов предлагающих «тюнинг авто» и его обслуживание - действительно тюнингом занимаются единицы (далее мы рассмотрим их в конкурентном анализе). Качество обслуживания и работы оставляют желать лучшего, поэтому самые требовательные клиенты отправляют свое авто за границу, что накладывает дополнительные затраты, но в отсутствии достойного предложения в Москве - другого варианта обслужить и модернизировать свой авто не остается.

К тому же компания уже имеет своих клиентов в России.





PLATINUM MOTORSPORT «EPIC»



PLATINUM MOTORSPORT presents | 04/13 CARS FOR CAUSE

#PML QUICKSTRIKE



PLATINUM MOTORSPORT presents | 09/08 END OF SUMMER

#PML QUICKSTRIKE



PLATINUM MOTORSPORT presents | PML QUICKSTRIKE - IRVINE

CARS & COFFEE

Основными конкурентами на Московском рынке являются компании: «Top Car» (компания специализирующаяся на внешнем тюнинге, покраске и частичном тюнинге двигателя www.top-car.ru) и компания «Garage D» (от журнала DragTimes Info <http://dgarage.ru/ru> занимающаяся тюнингом двигателей и частичным внешним тюнингом)

Остальные компании по результатам исследования являются слабыми конкурентами т.к. не имеют в своем портфолио крупных или достойных работ.

Качество предлагаемых услуг по части внешнего тюнинга - крайне сомнительно, сроки исполнения также оставляют желать лучшего. По сути, это компании, которые не предлагают уникальный продукт, а продают обвесы и диски сторонних представителей.

По части тюнинга двигателей - работают по тому же принципу, в формате авто-мастерской.

Список потенциальных конкурентов:

www.kik-tuning.ru

www.vc-tuning.ru

www.customavto.ru

www.astyle-cd.ru

www.astyle-cd.ru

www.planetatuninga.ru

Ключевым моментом в реализации данного проекта является качество исполняемых нами работ, а точнее - мастера, которые смогут реализовывать любой проект на высочайшем уровне. Решением этой проблемы является программа обучения от мастеров по кузовным, покрасочным и прочим работам разработанная специально для нас Platinum Motorsport Los-Angeles.

Основными источниками дохода являются:

- 1. Обслуживание автомобилей бизнес и выше класса (ремонт, расходники и пр.)**
- 2. Продажа бизнес и супер каров под заказ из PLM Motorsport Los-Angeles** (новые и с пробегом)
- 3. Тюнинг:**
 - 3.1. Полный спектр услуг по тюнингу силовой установки автомобиля.
 - 3.2. Полный спектр услуг по внешнему тюнингу (оптика, аэродинамика, покраска, пленка и т.п.)
 - 3.3. Полный спектр услуг по тюнингу салона (перешивка, карбон, замена деталей и т.п.)
 - 3.4. Опция отправки авто в PLM Лос-Анджелес к лучшим мировым специалистам по тюнингу.*
- 4. Продажа уникальных дисков от PLM Motorsport.**
- 5. Продажа автомобильных аксессуаров от PLM LA**

Продажа авто

(новые и б/у из Лос-Анджелеса)

Одним из основных направлений работы будет продажа готовых автомобилей сделанных нами и PLM Motorsport LA. Так же авто бизнес класса и выше с тюнингом под заказ или стоковые.

Лос-Анджелес признанный мировой автомобильный рай, на улицах которого можно встретить самые экзотические и быстрые автомобили. Но встретить их можно не только на улицах, но и на площадках для продажи.

Их покупка на территории России довольно трудоемкий и опасный процесс.

Нельзя гарантировать хорошее состояние авто по фотографиям. Мы помогаем решить эту проблему, и берем риски на себя. Наши специалисты на месте могут оценить состояние авто и провести необходимые тесты.

Этим мы минимизируем риски и стоимость автомобиля для конечного покупателя, и можем произвести все необходимые технические, косметические и прочие модификации автомобиля.



Тюнинг

Автомобили разных марок, работу над которыми вели в PLM, известны на весь мир. Официальные body kit для ведущих мировых брендов: Bentley, Porsche, Mercedes-Benz и прочих. Уникальные аэродинамические обвесы, диски и другие детали интерьера и кузова позволяют создавать проекты, не имеющие аналогов в мире.



Автомобильные диски и аксессуары

PLM занимается производством своих собственных дисков и аксессуаров, от мелких элементов декора - до детских кресел. Так же в планах создать мерч PLM.



SWOT-анализ

Positive

S

Продукт и качество не имеющие аналогов в России.

Бренд уже широко известен по всему миру, в том числе и в России.

Программа обучения от мастеров основного подразделения в Лос-Анджелесе.

Максимальная поддержка от PLM Los-Angeles (детали, реклама, база знаний, скидки и полезные контакты с производителями авто индустрии по всему миру, помощь в решении любых задач по работе с авто)

Дилерские договора с поставщиками покупаемых автозапчастей.

База идей

Хороший быстро развивающийся рынок для продвижения и развития продукта.

Возможность переманить менеджеров с уже готовой базой клиентов топовых тюнинг-ателье и автомобильных площадок Москвы.

O

Наличие полезных возможностей для продвижения бренда и грузового сообщения между Лос-Анджелесом и Россией.

Потенциальный рост числа клиентов.

Возможность интеграции с предприятиями в этой сфере услуг.

Negative

W

Поиск квалифицированной команды техников с потенциалом для дальнейшего обучения.

Недостаточная заинтересованность рабочих в повышении интенсивности и качества предоставляемых услуг.

Недостаточный опыт работы в этой сфере деятельности.

Смена (неопределенность) стиля руководства.

Возможность отсутствия интереса потенциальных клиентов к данному виду услуг.

Высокая автосервис конкурентность, изменение таможенных процедур, постоянное увеличение арендной платы и коммунальных платежей.

T

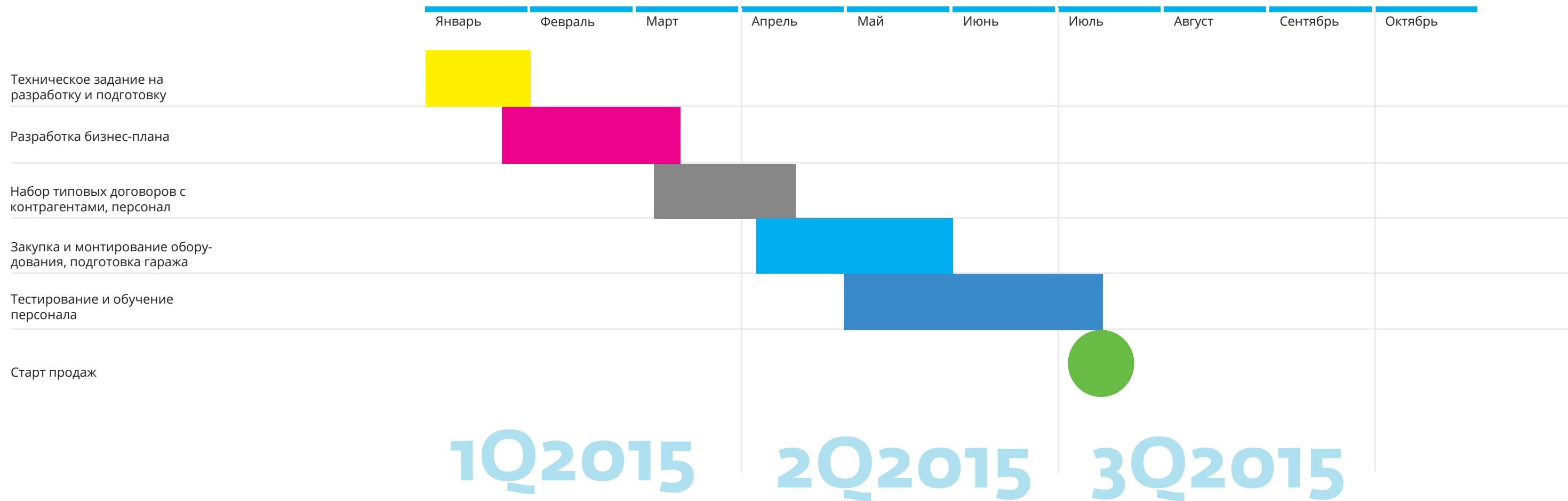
В данный момент временная аренда земли.

Потребность в инженерных коммуникациях

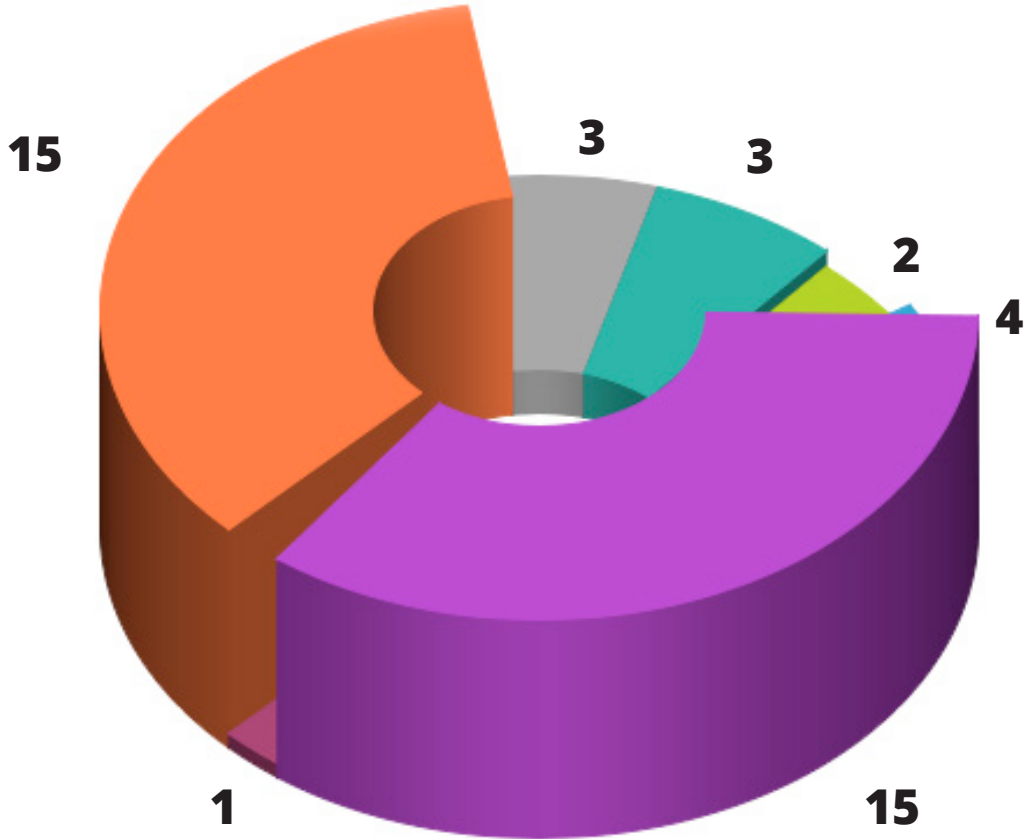
Периодические изменения в законодательстве.

Узкий рынок потенциальных клиентов.

Roadmap



N	Статья расходов	Сумма, МРУБ	Описание
1	Затраты на оборудование техцентра	15	Слесарный цех, кузовной цех, малярный цех, площадки для шиномонтажа и ремонта авто-электрики, и проводка всех коммуникаций, небольшой склад
2	Помещение (год)	3,5	Аренда помещения (также рассматривается выкуп)
3	Расходы на персонал (год)	3,5	Автомеханики, кузовщики, маляры и пр.
4	Административные издержки (год)	2	Связь, командировки, услуги юристов
5	Маркетинг (год)	4	EVENT, BTL
6	Закупка первых авто	15	Закупка первых авто в PLM LA для стендов (витрины), выставок и параллельной продажи.
7	Прочее	1	непредвиденные расходы
Итого		44	



Поверхностный анализ бюджета проекта:

Общая стоимость реализации проекта: **\$1.25 млн.**

Расходы складываются из:

1. Аренда помещения в 250 - 300 кв. м. на первой линии СЗАО, ЗАО (350 - 450\$ кв.м в год) под авто-мастерскую, магазин и витрину. Оформление проектной документации и согласование ее в гос органах, получение лицензии на все виды деятельности (год аренды в среднем 100 000\$).

2. Закупка лучшего новейшего диагностического и рабочего оборудования, инструментов необходимых для работы (\$550 - 580 тыс.):

Слесарный цех

Кузовной цех

Малярный цех

Площадки для шиномонтажа и ремонта автоэлектрики, и проводка всех коммуникаций.

Небольшой склад

3. Закупка и транспортировка первых трех авто от PLM LA, для промо-акций и выставочного стенда (продажа) (\$450 - \$600 тыс.) *

4. Параллельный остальным задачам поиск и отбор персонала

6 человек тех персонала \$700 (среднее) + проекты

PR менеджер - \$1500/мес

Офис менеджер - \$950/мес

Директор - \$2000/мес

Итог: \$9 550 / мес. ; \$103 800/ год.

5. Затраты на открытие и event, btl, маркетинг в первые 4 месяца.

Организация мероприятий и выставок с привлечением партнеров и СМИ.

Участие в различных мероприятиях.

Активная и пассивная реклама.

\$250 тыс. за первый год.

* - опционная (необязательная) статья бюджета которая при ее реализации будет оформлена в уставной капитал компании.

Окупаемость и прибыль проекта

Планируемый ежемесячный доход предприятия - 40 - 70 тыс. \$ по истечению первой промо компании (5 мес после открытия) и повышение в дальнейшем за счет расширения клиентской базы.

До возврата инвестиций - доля инвестора в проекте 70%,
После полного возврата инвестиций - доля в бизнесе в 25%.

Планируемый срок окупаемости - 26 месяцев.





Спасибо за внимание!