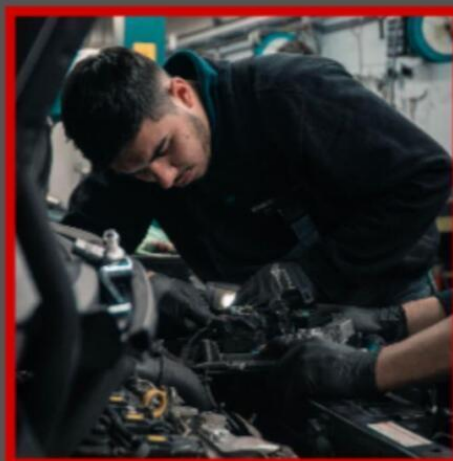


Как устранить проблемы с финансами в автосервисе

без дорогих программ и
«крутых» специалистов

На практических примерах



АВТО
СЕРВИС
С ДЕНЬГАМИ

Александр Макаров

**Как управлять финансами
автосервиса без дорогих
программ и крутых специалистов**

«Автор»

2024

Макаров А. В.

Как управлять финансами автосервиса без дорогих программ и крутых специалистов / А. В. Макаров — «Автор», 2024

Информация в этой книге основана на знаниях и их применении на практике. Методом проб и ошибок я выбрал для себя определенный порядок управления финансами в своем бизнесе. Это автосервис и магазин. Идеален ли он? Наверное, нет. Но это то, что можно внедрить практически сразу, не откладывая. Без дорогих программных решений и особых «волшебных» специалистов в финансах.

© Макаров А. В., 2024

© Автор, 2024

Содержание

Проблемы с бизнесом, проблемы с финансами ставят нас перед выбором оставить все как есть или выйти на другой уровень.	6
Конец ознакомительного фрагмента.	8

Александр Макаров

Как управлять финансами автосервиса без дорогих программ и крутых специалистов

Введение

Информация в этом материале основана на знаниях и их применении на практике. Методом проб и ошибок я выбрал для себя определенный порядок управления финансами в своем бизнесе. Это автосервис и магазин авто-товаров (автошины, запчасти).

Идеален ли он? Наверное, нет. Но это то, что можно внедрить практически сразу, не откладывая. Без дорогих программных решений и особых «волшебных» специалистов в финансах. Инструменты просты и необходимы. Но далеко не все их используют.

Он позволяет мне успешно управлять финансами и бизнесом в целом на том уровне, на котором бизнес находится в данный момент времени.

Все устроено очень просто без автоматизированных изысков и каждый на своем месте знает, что ему делать для того, чтобы финансы предприятия работали эффективно, с учетом возможных конечно рисков.

Но для начала все-таки хочу сделать небольшое отступление.

Искренне хочу вам пожелать после изучения этой небольшой книжки начать внедрять прочитанное.

Сегодня много полезной информации с практической точки зрения. Проблема в том, что лишь малая часть применяет эту информацию в своем бизнесе.

Сужу по себе.

Внедрение даже малой части того, что узнаю относительно ведения и развития бизнеса по ремонту и обслуживанию автомобилей в частности и бизнеса в целом, помогает мне расти год от года, увеличивая обороты и прибыль, даже в самые тяжелые времена.

В чем же тогда такая сложность брать и делать?

Делать что-то новое это брать на себя ответственность и нам как владельцам бизнеса и руководителям необходимо жить именно таким образом.

Брать ответственность за свои цели, за финансовый рост, за успех предприятия и своих сотрудников.

Проблемы с бизнесом, проблемы с финансами ставят нас перед выбором оставить все как есть или выйти на другой уровень.

А для этого необходимо проделать определенные действия. Иначе никак. И кроме нас этого никто не делает.

Порядок в финансах, кроме уверенности, что все под контролем и все предсказуемо и поправимо, для собственников автосервисов еще возможность почти на автопилоте расти и расширяться.

Мы должны четко осознавать, что любой бизнес, должен находиться в движении.

И как ни странно может показаться кому-то Бизнес это, прежде всего постоянные внутренние изменения под знаком плюс конечно.

Если такие изменения не происходят, то случаются изменения под знаком минус.

Зачем я это все говорю в материале о финансах?

У вас должны быть финансовые цели

Не конкретное количество денег, а что именно вам необходимо достичь посредством этой конкретной суммы.

Я говорю не про мечты, конкретные цели. Почему?

Потому что конкретная цель требует конкретных действий по определенному конкретному плану.

Это значит что каждый день, каждый месяц ваша мечта будет обретать конкретные очертания.

А конкретных целей в бизнесе всегда воз и маленькая тележка. Новый бокс, подъемник, новые сотрудники, оборудование для компьютерной диагностики, увеличение продаж, больше оборотных средств и так далее.

Чтобы реализовывать цели в финансовой сфере необходимо знать об определенных правилах и придерживаться их.

Если вы хотите достичь этих целей, исходя из планируемого дохода, вы можете составить план реализации этих целей.

Мы должны видеть, сколько мы зарабатываем и сколько тратим. Вести доходы и расходы.

Вам как предпринимателю не нужно объяснять, что без этих цифр невозможно эффективно решать текущие задачи и планировать деятельность бизнеса на будущее.

Как минимум у вас должны быть такие данные за предыдущий период.

И, кроме того, вы должны видеть расходы и доходы так сказать в режиме реального времени.

Расходы и доходы

Как и в любом бизнесе в автосервисе и автомагазине есть расходы и доходы.

Какие-то расходы постоянные, какие-то меняются в зависимости от показателей вашего бизнеса за отдельно взятый период.

При этом мы понимаем, что определенные виды расходов влияют на доход в перспективе. Например, реклама, обучение сотрудников, закупка нового оборудования.

Если вы купите аппарат по проточке тормозных дисков, вы привлечете клиентов на новую услугу.

Ваша задача, как собственника выстраивать работу предприятия таким образом, **чтобы расходы не превышали доходы**. И вы не залезали в свои будущие поступления денег.

И чтобы было именно так, вы должны планировать и расходы и доходы.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.