**&BIZNES PLAN**

Firma pośrednicząca w umawianiu wizyt u mechaników elektryków itp.

( Ubezpieczenie sprawności auta) .

**„MEDICAR”**

**Mariusz Ferenc** & **Łukasz Sala** & **Bartłomiej Dul & Jakub Kucharski**

**SPIS TREŚCI**

**I. STRESZCZENIE**

**II. OPIS PRZEDSIĘWZIĘCIA**

1.DANE O FIRMIE

• Opis Powstania firmy „Medicar”

• Siedziba „Medicar”

• Przedmiot Działalności „Medicar”

• Założyciele firmy „Medicar”

2. WYMAGANIA FORMALNO PRAWNE

• Wymagania Formalno – Prawne

**III. ANALIZA MARKETINGOWA RYNKU**

1.OPIS I ANALIZA KONKURENCJI

• Oferta Usług na Rynku

• Średnie ceny wybranych produktów na rynku

2. OPIS I ANALIZA RYNKU

• Dostawcy podobnych usług

4. PLAN MARKETINGOWY

• Wykaz Świadczonych Usług

• Sposoby Dystrybucji

• Sposoby Neutralizacji Działań Konkurencyjnych Firm

• Strategia Reklamowa

• Koszty Działań Marketingowych

• Strategia Cenowa

**IV. PLAN ZATRUDNIENIA**

• Pracownicy i ich Kwalifikacje

• Koszty Zatrudnienia

**V. TECHNICZNY PLAN PRACY**

1. TECHNICZNY PLAN PRACY

• Opis Usług

• Strategia Realizacji Usługi

• Specyfikacja Kosztów

• Perspektywy na najbliższe 2 lata

**VI. ANALIZA SWOT**

• Silne Strony

• Słabe Strony

• Szanse

• Zagrożenia

• Podsumowanie

**VII. ANALIZA FINANSOWO EKONOMICZNA**

1. DANE PODSTAWOWE DO ANALIZY

2. TABLICE Z DANYMI I ANALIZAMI

• Wnioski

**VIII. WNIOSKI**

**I. STRESZCZENIE**

Niniejszy biznes plan dotyczy usług z branży motoryzacyjno / ubezpieczeniowej firma „MEDICAR”. Biznes plan została opracowana przez założycieli firmy celem jest analiza sytuacji rynkowej w sferze działalności firmy . Efektem finalnym opracowania ma być zbadanie perspektyw rozwojowych naszej działalności i stopnia nasilenia popytu na sprzedawane przez nas produkty, zbadanie konkurencji, a przede wszystkim oszacowanie opłacalności powyższego przedsięwzięcia. Konspekt składa się z ogólnego opisu firmy „MEDICAR”, przedstawia możliwości i zagrożenia, silne i słabe strony, podsumowane w analizie SWOT, a także założenia działalności operacyjnej, z części technicznej oraz organizacyjnego planu firmy. Kluczową częścią projektu jest symulacja planu finansowego działania firmy „MEDICAR”.

Niniejszy biznes plan powstał głównie w celu nakreślenia podstawowych kierunków przyszłej działalności firmy „MEDICAR” i przeprowadzenie symulacji zyskowności przewidywanej strategii rozwojowej.

**II. OPIS PRZEDSIĘWZIĘCIA**

**1. DANE O FIRMIE**

* *Opis Powstania firmy „MEDICAR”*

Powstanie firmy „MEDICAR” było wspólnym pomysłem trzech właścicieli firmy. Osoby te na bieżąco interesowała się rynkiem motoryzacyjnym i problemami związanymi z nim. Dysponując wspólnym kapitałem do założenia i prowadzenia firmy, osoby te dogadały się w sprawie współpracy ze względu na zaufanie znajomość oraz posiadaniu odpowiedniej wiedzy oraz potrzebne zaistnienia nowego typu usługi i branży.

Owocem tej współpracy jest spółka cywilna, do której każdy z równouprawnionych wspólników wniósł kapitał o takiej samej wysokości.

Po dokładnym przestudiowaniu rynku zapadła decyzja o powstaniu firmy internetowej z usługami motoryzacyjnymi w zakresie ubezpieczeniowo abonamentowych. W dzisiejszych czasach Internet jest najszybszym i najpopularniejszym sposobem dostępu do informacji, więc każdy potencjalny klient nie będzie miał problemu żeby dotrzeć do oferty naszej firmy.

Po głębszym zastanowieniu się, obserwacji rynku oraz przemyśleniu wszelkich wad i zalet projektu stwierdziliśmy, że, przedsięwzięcie ma szansę na realizację i utrzymanie się na tutejszym rynku, gdyż oferujemy bardzo nowatorska usługę oraz atrakcyjne ceny oraz wysoką jakość świadczonych usług.

* *Siedziba „MEDICAR”*

Nazwa: Sklep internetowy z usługami ubezpieczeniowo / motoryzacyjnymi MEDICAR”

Siedziba: Warszawa

ul. ZŁOTA 1

tel./fax.: (022) 123 123 123

http//: www.medicar.pl

e-mail: info@medicar.com

Nr REGON: 321 45678

Nr NIP: 131-836-66-89

Przedmiot działalności: Sprzedaż usług motoryzacyjno-ubezpieczeniowych

Obszar działania firmy „MEDICAR” obejmuję całą Polskę. Produkt jest oferowany do klienta za pośrednictwem Internetu i lokalnych mechaników oraz warsztatów z branży motoryzacyjnej .

* *Przedmiot Działalności „MEDICAR”*

Sklep internetowy prowadzi sprzedaż za pośrednictwem sieci Internet i jest zarejestrowany pod adresem www.medicar.pl. Przedmiotem działalności sklepu internetowego jest sprzedaż usługi rezerwacji wizyty u specjalisty z branży motoryzacyjnej typu mechanik, elektryk samochodowy, blacharz, specjalisty od detailingu samochodowego itp. Szczegółowy spis oferowanych produktów wraz z podaniem cenami znajdują się na stronie internetowej sklepu. Podane ceny są cenami brutto i zawierają podatek od towarów i usług według stawki określonej odrębnymi przepisami.

* *Założyciele firmy „MEDICAR”*

Łukasz Sala

Mariusz Ferenc

Bartłomiej Dul

Powyższe osoby są właścicielami firmy „MEDICAR” w równym stopniu.

**2. WYMAGANIA FORMALNO PRAWNE**

* *Wymagania Formalno – Prawne*

Firma „MEDICAR” została zarejestrowana jako Spółka Cywilna.

Kapitał założycielski Spółki wynosi 50000,00 PLN.

Spółka Cywilna „MEDICAR” rozlicza się z urzędem skarbowym za pomocą książki przychodów i rozchodów. Działalność Spółki określona jest przez kodeks cywilny (Art. 860-875) i następujące akty prawne:

* Ustawa o działalności gospodarczej
* Ustawa o Krajowym Rejestrze Sądowym
* Ustawa o rachunkowości
* Ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych

**III. ANALIZA MARKETINGOWA**

1. **OPIS I ANALIZA KONKURENCJI**

* *Oferta Usług na Rynku*

Z posiadanych przez nas informacji wynika, że na rynku nie funkcjonuje inna firma o podobnym zakresie usług jednak konkurencją w pewnym zakresie są firmy ubezpieczeniowe które rozszerzają swoja ofertę i nie jest wykluczone, że mogą wprowadzić podobnego typu usługi do sprzedaży .

Biorąc pod uwagę tego typu informacje chcemy, aby nasze działania koncentrowały się na tych dziedzinach, które nie leżą w obszarze zainteresowania konkurencyjnych firm prowadzących sprzedaż za pośrednictwem stron internetowych. Chcemy się skupić na konkretnych rodzajach świadczonych usług oraz wyspecjalizować się w jego sprzedaży. Naszym atutem będą atrakcyjne ceny z dużym zakresem i możliwościami świadczonych usług na wysokim poziomie.

1. **OPIS I ANALIZA RYNKU ZAOPATRZENIA**

* *Dostawcy usług*

Nasza firma będzie świadczyła usługi pośrednictwa oraz serwisowe dla branży motoryzacyjnej typu rezerwacja wizyty u specjalisty typu mechanik elektryk samochodowy itp. Firma prowadzi już rozmowy z warsztatami i salonami w całej Polsce w celu pozyskania nowych wykonawców usług.

**3. PLAN MARKENIGOWY**

* *Świadczone usługi*

Firma *MEDICAR* działa w obrębie sektora Usług jako pośrednik, gdzie zajmuje się sprzedażą usług typu opieki medycznej pojazdu. Wykaz oferowanego przez naszą firmę usług zawiera poniższa listę .

**Lista oferowanych usług w postaci jednorazowej usługi**

|  |  |
| --- | --- |
| Rodzaj oferowanego towaru | Cena za usługę jednorazowa w PLN |
| Zaplanowana wizyta u mechanika | 15 |
| Zaplanowana wizyta u elektryka samochodowego | 18 |
| Zaplanowana wizyta u blacharza | 15 |
| Zaplanowane wizyta w warsztacie detailingu | 20 |
| Zaplanowana wizyta w warsztacie tubingu | 25 |
| Pilna wizyta u mechanika | 50 |
| Pilna wizyta u elektryka samochodowego | 55 |
| Pilna wizyta u blacharza | 100 |
| Pilna wizyta w warsztacie detailingu | 150 |
| Pilna wizyta w warsztacie tubingu | 200 |
| Zamówienie AUTOLAWETY | 30 |

**Lista oferowanych usług w postaci abonamenty miesięcznego oraz rocznego**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Rodzaj usługi w ramach abonamentu dostęp do serwisu do 12h od zgłoszenia z opcją wyboru dostępnych warsztatów. | Ilość wizyt u specjalisty w ramach abonamentu mini z własnym kosztem części | Ilość wizyt u specjalisty w ramach abonamentu maxi  z własnym kosztem części | Ilość wizyt u specjalisty w ramach abonamentu ful z własnym kosztem części | Ilość wizyt u specjalisty w ramach abonamentu ful-MAX bez kosztu części |
| Wizyta u mechanika w zakresie naprawy zawieszenia i układu kierowniczego | **1** | **3** | **5** | **1** |
| Wizyta u mechanika w zakresie naprawy układu hamulcowego | **1** | **2** | **5** | **1** |
| Wizyta u mechanika w zakresie naprawy silnika. | **1** | **2** | **5** | **1** |
| Wizyta u elektryka samochodowego |  | **1** | **3** | **1** |
| Wizyta u elektronika samochodowego |  | **1** | **3** | **1** |
| Wizyta u blacharza |  | **1** | **2** | **1** |
| Wizyta w warsztacie tuningowym |  | **1** | **1** | **1** |
| Wizyta u specjalisty od układów wydechowych |  | **1** | **3** | **1** |
| cena | **10zł** | **20zł** | **50zł** | **550zł\*** |

\* Cennik może zawierać informacje dodatkowe opisane w regulaminie a również abonamenty wyliczanie indywidualnie na potrzeby klienta .

**Lista usług dodatkowych do abonamentu.**

|  |  |
| --- | --- |
| **Rodzaj usługi** | **Koszt dodatkowy do abonamentu** |
| **Odbiór auta przed umówioną każda wizytą od klienta z pod domu** | **15zł miesięcznie\*** |
| **Odbiór i dostawa auta od klienta z pod domu przy każdej umówionej wizycie** | **30zł miesięcznie\*** |
| **Mycie auta po każdej wizycie** | **30zł miesięcznie\*** |
| **Sprzątanie wnętrza pojazdu po każdej wizycie u specjalisty .** | **30zł miesięcznie\*** |
| **Mycie i sprzątanie auta raz w tygodniu z odbiorem i dostawa od klienta** | **300zł miesięcznie\*** |

\* Cennik może zawierać informacje dodatkowe opisane w regulaminie

* *Sposoby dystrybucji*

Kanałem dystrybucji jest nasza strona internetowa [www.medicar.pl](http://www.medicar.pl) oraz aplikacja mobilna. a w przyszłości również infolinia.

* *Sposoby neutralizacji działań konkurencyjnych firm*

Wysoka jakość oferowanych produktów oraz szybkość i mobilność załatwiania usługi rezerwacji wizyty ora typu potrzebnego fachowca. Punktem centralnym polityki firmy *MEDICAR* są potrzeby klienta, dlatego dokładamy wszelkich starań, aby był zadowolony z naszych usług. Szybka i bezpieczna rezerwacja wizyty oraz możliwość odbioru auta z pod wskazanego adresu klienta z dostawą po naprawie pod dom, całodobowy dostęp do naszych usług, energiczny zespół młodych pracowników oraz podążanie za zmianą gustów i potrzeb nabywcy usługi stanowią nieodłączny element filozofii proklienckiej firmy.

* *Strategia reklamowa*

Firma *MEDICAR* zamierza zaistnieć na rynku poprzez kampanię reklamową w Internecie i ulotki rozprowadzane w większych aglomeracjach. (m.in. w Warszawie, Krakowie, Poznaniu). W celu zachęty potencjalnych klientów do zakupu usługi za pomocą naszej strony WWW, oraz aplikacji.

* *Koszty działań marketingowych*

Podany koszt kampanii reklamowej w Internecie został zaokrąglony z powodu ciągłych zmian stawek. Wstępna umowa z firmą XXX pozwoliła nam podać rzeczywiste kwoty, jakie poniesiemy przy wydrukowanych ulotkach reklamowych i wykonanych gadżetów firmy.

|  |  |
| --- | --- |
| Koszty działań marketingowych w ujęciu miesięcznym | |
| Koszt kampanii reklamowej w Internecie | **10 000** |
| Koszt wydruku (plakaty reklamowe) \*  \*będziemy je roznosić we własnym zakresie , dlatego nie uwzględniłam kosztów ich roznoszenia;P;P;P | **3000** |
| SUMA: | **13 000** |

* *Strategia cenowa*

Nasza firma przyjęła strategię innowacyjności i niskich cen, zatem liczymy, że przyciągniemy klientów relatywnie niższymi cenami w porównaniu do cen tych samych towarów oferowanych przez konkurencję.

**IV PLAN ZATRUDNIENIA**

* *Pracownicy i ich Kwalifikacje*

W chwili obecnej zarówno pracownikami jak i właścicielami spółki cywilnej „MEDICAR” są 3 osób. Wszyscy w równym stopniu są odpowiedzialni za prowadzenie działalności firmy. Obowiązki zostały rozdzielone pomiędzy właścicielami. 

* *Charakterystyka właścicieli spółki cywilnej „MEDICAR”*

Wszystkie osoby, które założyły spółkę „MEDICAR” są studentami drugiego stopnia.

* *Koszty Zatrudnienia*

Biorąc pod uwagę fakt, iż nasza działalność jest prowadzona przez samych właścicieli spółki

niemożliwe jest przedstawienie kosztów zatrudnienia.

**V. TECHNICZNY PLAN PRACY**

1. **TECHNICZNY PLAN PRACY**

* *Opis oferowanych produktów*

Oferta typu ubezpieczenia na sprawny samochód oraz pakiet pomocy w czasie awarii myślę iż jest dobrym pomysłem gdyż społeczeństwo jest coraz bardziej wygodne i potrzebuje oferty która to my zrobimy wszystkie naprawy za nich.

* *Strategia Realizacji Sprzedaży*

Docierając do potencjalnych klientów, za pomocą ulotek i reklamy zamieszczonej w Internecie, aplikacjach mobilnych a w przyszłości również w TV stopniowo będziemy pozyskiwać coraz większą ich ilość. Z uwagi na atrakcyjne ceny naszych produktów oczekujemy, iż nasza oferta będzie cieszyła się sporym zainteresowaniem.

* *Specyfikacja Kosztów*

Przewidywane koszty zostały przedstawione w poniższej tabeli.

|  |  |
| --- | --- |
| Koszty jednorazowe (na początku działalności) | |
| Koszt stworzenia prostej Apki | 5000zł |
| Strona internetowa | 1000zł |
| BHP | 500zł |
| Pieczątka | 30zł |
| Wpis do ewidencji | 100zł |
| **SUMA** | **6630zł** |

Koszt lokalu nie jest ujęty gdyż w pierwszej fazie rozwoju firmy wykorzystamy mieszkanie jednego z współwłaścicieli firmy.

|  |  |
| --- | --- |
| Koszty stałe (za 1 miesiąc) | |
| Czynsz lokalu (współwłasność jednego ze wspólników) | 50zł |
| Księgowość | 400zł |
| Opłaty licznikowe | 50zł |
| Koszty reklamy | 1000zł |
| Utrzymanie strony na serwerze | 200zł |
| MAŁY ZUS | 1300zł |
| **SUMA** | **3000zł** |

|  |  |
| --- | --- |
| Koszty zmienne (w 1 miesiącu) | |
| Opłaty bieżące (gaz, prąd, woda) | 200zł |
| Wykup serwera | 1000zł |
| Transport i jego ubezpieczenie | 816zł |
| **SUMA** | **2016zł** |

* *Perspektywy na najbliższe 2 lata*

Jeżeli zaobserwujemy wzrastający popyt na sprzedawane przez nas produkty w pierwszej kolejności zamierzamy zwiększyć zatrudnienie i wprowadzić nowe usługi, oraz podjąć większa współpracę z nowymi warsztatami co za tym idzie, poszerzyć rynek naszych odbiorców. Następnym etapem będzie współpraca z większą ilością warsztatów.

**VI. ANALIZA SWOT**

**Silne Strony :**

* Łatwość dostępu: Platforma online umożliwia łatwe i szybkie rezerwowanie terminów wizyt u mechanika przez klientów, co może przyciągnąć osoby poszukujące wygody i oszczędności czasu.
* Opcje abonamentowe: Oferowanie abonamentów na usługi mechaniczne może zwiększyć lojalność klientów i zapewnić stały przychód dla firmy.
* Wybór mechaników: Zapewnienie klientom możliwości wyboru spośród różnych mechaników i warsztatów może zwiększyć zaufanie i przyciągnąć większą liczbę klientów oraz sprawić satysfakcję klientów oraz umożliwić lepsze dopasowanie do ich potrzeb.
* Obsługa klienta: Świadczenie wysokiej jakości obsługi klienta, w tym szybka reakcja na zapytania i problemy, może przyczynić się do zbudowania pozytywnego wizerunku firmy.
* Usługa dostarczenia i odbioru auta: Oferowanie usługi odbioru i dostarczenia naprawionego samochodu pod dom klienta może być dużym ułatwieniem dla osób zabieganych lub nieposiadających własnego transportu.
* Wieloaspektowa oferta: Posiadanie opcji abonamentowej oraz jednorazowej usługi pozwala na elastyczne dostosowanie się do różnych potrzeb klientów, co może przyciągać szeroki zakres odbiorców.

**Słabe strony :**

* Zrzeszenie warsztatów do współpracy z nasza firma.
* Koszty operacyjne: Oferowanie usługi dostarczenia i odbioru samochodu może generować dodatkowe koszty operacyjne związane z logistyką i transportem, co może wpłynąć na rentowność firmy.
* Konkurencja: Istnieje duża konkurencja na rynku usług mechanicznych , co może prowadzić do presji na cenach i marżach.
* Jakość usług partnerskich: Jakość usług świadczonych przez partnerów (mechaników i warsztaty) może być zmienna i trudna do kontrolowania, co może wpływać na doświadczenie klienta i reputację firmy.
* Zależność od warsztatów: Firma jest zależna od współpracy z warsztatami i mechanikami, co może prowadzić do problemów z jakością świadczonych usług i terminowością.
* Koszty marketingu: Promowanie platformy i przyciąganie klientów może wymagać znacznych nakładów finansowych na działania marketingowe.

**Szanse :**

* Rozwój rynku usług motoryzacyjnych: Rozwój rynku usług motoryzacyjnych może stworzyć nowe możliwości biznesowe dla firmy, zwłaszcza w obszarze usług naprawczych i konserwacyjnych.
* Innowacje technologiczne: Wykorzystanie nowych technologii, takich jak sztuczna inteligencja czy Internet rzeczy, może poprawić efektywność procesu rezerwacji i obsługi klienta.
* Ekspansja geograficzna: Możliwość rozszerzenia działalności na inne regiony lub kraje może przyczynić się do zwiększenia skali działania i zysków firmy.
* Wzrost świadomości marki: Skuteczne działania marketingowe mogą przyczynić się do zwiększenia świadomości marki i przyciągnięcia większej liczby klientów.

**Zagrożenia :**

* Zmiany technologiczne: Szybkie zmiany w technologii motoryzacyjnej mogą wymagać ciągłego dostosowywania się firmy do nowych wymagań i trendów.
* Regulacje prawne: Zmiany w przepisach dotyczących usług motoryzacyjnych i handlu elektronicznego mogą wpłynąć na działalność firmy i warunki świadczenia usług.
* Złe opinie klientów: Negatywne opinie klientów na temat usług mechanicznych mogą zaszkodzić reputacji firmy i prowadzić do utraty klientów.
* Wzrost świadomości marki: Skuteczne działania marketingowe mogą przyczynić się do zwiększenia świadomości marki i przyciągnięcia większej liczby klientów.

**VII. ANALIZA FINANSOWO EKONOMICZNA**

1. **DANE PODSTAWOWE DLA ANALIZY**

* data opracowania – 03.05.2024
* waluta rozliczeniowa – PLN
* pierwszy rok planu – 2024
* jednostka projekcji – 2 lata

1. **TABLICE Z DANYMI I ANALIZAMI**

**Nakłady inwestycyjne**

|  |  |
| --- | --- |
| Koszt stworzenia prostej apki | 5000zł |
| Stworzenie strony internetowej z ofertą | 4000zł |
| BHP | 500zł |
| Pieczątka | 30zł |
| Wpis do ewidencji | 100zł |
| Koszty reklamy | 1000zł |
| Czynsz lokalu | XXX zł |
| Opłaty licznikowe | 1200zł |
| Opłaty bieżące | 48384zł |
| Mały ZUS | 31200zł |
| Wykup serwera | 24000zł |
| **SUMA** | **115 414,00 zł** |

**Prognoza sprzedaży usług**

**VIII WNIOSKI - PODSUMOWANIE:**

Na podstawie podanych obliczeń można wyznaczono najlepszą metodę funkcjonowania i działania firmy MEDICAR, jest to tzw. strategia agresywna. Nasza firma jest nastawiona na wykorzystanie szans rynkowych oraz maksymalizację posiadanych atutów. Do mocnych stron naszej firmy bez wątpienia można zaliczyć nastawienie na indywidualnego klienta, ma on możliwość dokonania zakupu za pośrednictwem naszej strony internetowej oraz aplikacji przez całą dobę, siedem dni w tygodniu. Kolejnym atutem firmy MEDICAR jest połączenie wysokiej jakości usług z jego niską ceną. Sprzyjająca szansą rynkowa dla nas jest także zwiększony popyt na technologie motoryzacyjna spowodowaną ogólnym rozwojem gospodarczym oraz wzrost zaufania indywidualnych klientów i firm zagranicznych spowodowany poprawą gospodarki Polski i jej wizerunku na arenie międzynarodowej.