**STUDIU DE FEZABILITATE**

**al ideii de afacere**

1. **Denumirea afacerii – descriere generala:**

Service auto

Afacerea propusă are ca scop să ofere potențialilor clienți servicii de vulcanizare cât și servicii pentru schimbarea consumabilelor la un preț adecvat pieței pentru conducătorii auto care dețin autovehicule cu o masă maximă autorizată de până la 5000 kg.

1. **În ce va consta afacerea pentru care doriți să realizați investiția?**

Prezentati pe scurt:

*2.1) conceptul afacerii*

[CAEN 45](https://caen.ro/diviziune/45-comert-cu-ridicata-si-cu-amanuntul-intretinerea-si-repararea-autovehiculelor-si-a-motocicletelor) - [Comerț cu ridicata și cu amănuntul, întreținerea și repararea autovehiculelor și a motocicletelor](https://caen.ro/diviziune/45-comert-cu-ridicata-si-cu-amanuntul-intretinerea-si-repararea-autovehiculelor-si-a-motocicletelor)

[CAEN 452](https://caen.ro/grupa/452-intretinerea-si-repararea-autovehiculelor) - [Intretinerea si repararea autovehiculelor](https://caen.ro/grupa/452-intretinerea-si-repararea-autovehiculelor)

[CAEN 4520](https://caen.ro/caen/4520-intretinerea-si-repararea-autovehiculelor) - [Intretinerea si repararea autovehiculelor](https://caen.ro/caen/4520-intretinerea-si-repararea-autovehiculelor)

Potrivit codului CAEN aferent afacerii propuse (CAEN 4520) se vor realiza următoarele activități:

* întreținerea și repararea autovehiculelor:
  + reparații mecanice
  + reparații electrice
  + întreținerea uzuală (curentă)
* repararea, montarea sau înlocuirea anvelopelor și a camerelor de aer

(potrivit codului de activitati CAEN stabiliti domeniul in care se va lucra, si scrieti clar Activitatile denumite / definite in nomenclatorul CAEN)

*2.2) nevoia care stă la baza afacerii și datele care fundamentează/ dovedesc această nevoie.*

M-am gândit la această afacere din dorința de a le oferi conducătorilor auto o locație sigură unde sunt tratați corespunzător, unde ar avea parte de servicii corect apreciate din punct de vedere financiar

*2.3) viziunea firmei*

Scopul firmei este de a oferi o întreținere adecvată autovehiculelor astfel încât conducătorilor auto să poată folosi mașinile în condiții de siguranță pe drumurile publice

*2.4) motivația antreprenorului (fezabilitatea factorului uman)*

Din punct de vedere al factorului uman, antreprenorul deține un simț puternic al dreptății

Totodată antreprenorul în calitate de client al firmelor concurente dorea să fie tratat serios și corect conform serviciilor pe care le cerea – lipsă profesionalism din partea firmelor concurente.

1. **Analiza clienților** *(fezabilitatea de marketingI*

Prezentati pe scurt:

3.1) Segmentul de piață vizat (se referă la nișa de piață căreia vă adresați)

Segmentul de piață vizat se află în zona rurală și este alcătuit din toți acei participanți la trafic ce au nevoie de servicii de vulcanizare cât și acelor conducători auto ce dețin autoturisme cu două sau patru roți cu o masă maximă admisă de 5000kg.

3.2) profilul clientului firmei (reprezintă o scurtă descriere a profilului clientului pe care îl vizați)

În principat firma vizează acei clienți care au nevoie de realizarea unor servicii ce nu se pot realiza “acasă” fie ele de vulcanizare sau de întreținere a autovehiculelor

1. **Analiza concurenților** *(fezabilitatea de marketing)*

Prezentati: :

4.1) Nivelul concurenței pe piață și analiza principalilor concurenți

Conform informațiilor aflate cu Google Maps, pe o rază de aproximativ 20 de kilometrii nu există concurenți

Singurele firme concurente aflate pe o rază de aproximativ 40 de kilometrii, oferă doar servicii de vulcanizare.

4.2) Avantajele competitive ale afacerii

- Avantaje: nu există concurenți în zonă, oferind astfel acest tip de servicii locuitorilor a nouă localități

- Dezavantaje: Pentru o astfel de locație presupun un cost suplimentar pentru aprovizionarea pieselor de întreținere, cât și găsirea unui personal calificat este mai greu.

(**aici folositi si includeti rezultatele din Analiza SWOT** pt a desprinde Puncte tari si Puncte slabe care aduc avantaje competitive sau care pot afecta afacerea ... )

1. **Descrierea produsului sau a serviciului** *(fezabilitatea produsului/ .)*

Se vor prezenta, pe scurt: tipurile de produse/servicii prestate, prețurile practicate pentru fiecare dintre acestea și o scurtă descriere a lor, cu scopul facilitării formulării de ipoteze de calcul pentru proiecția veniturilor și a cheltuielilor în cadrul analizei financiare.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Servicii | Tarif (lei) | | | | |
| 12-14’’ | 15-16’’ | 17-18’’ | 19-22’’ | Cargo |
| Schimb sezonier | 100 | 130 | 160 | 180 | 200 |
| Montat/Demontat roată | 10 | 12 | 14 | 16 | 18 |
| Montat/Demontat anvelopă jantă | 10 | 12 | 14 | 16 | 18 |
| Echilibrat roată | 15 | 15 | 15 | 20 | 20 |
| Valvă/buc | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| Îndreptat jantă otel | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 |
| Îndreptat jantă aliaj | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 |
| Reparație pană cu șnur | 30 | | | | |
| Reparație pană cu petic | 40 | | | | |
| Verificare presiune | 1 | | | | |
| Ora de lucru | 60 | | | | |
| Revizie cu componente cumpărate în cadrul atelierului(ulei+filtre) | Gratuit | | | | |
| Revizie cu componentele clientului (ulei+filtre) | 30 | | | | |
| Montare/Verificare acumulatori | 20 | | | | |

Pentru orice serviciu de întreținere care nu se află în tabelul de servicii, taxarea manoperei se face cu prețul la oră. Exemple: schimbat plăcuțe frână.

* Descrieti produsele/ serviciile – ***fezabilitatea acestora***- bazat pe **Analiza SWOT**

= stadiul de elaborare (idee, prototip, extindere/ dezvoltare, …… )

= specificatii si fotografii *(dupa caz)* asupra produselor/ serviciilor

-(folositi informatiile din descrierea activitatilor din CAEN ... si identificati ce veti desfasura concret, activitati pe care le veti introduce si in Analiza finaciara la calculul veniturilor din aceste activitati – deci se coreleaza cu AF-excel )

1. **Analiza investitiei** *(fezabilitatea investitiei)*

Prezentati pe scurt, investitia initiala a proiectului. CÂT si in ce constau cheltuielile pe categorii: mijloace fixe, obiecte de inventar cu folosinta directa in productie pt realizarea de venituri – fezabilitatea tehnica. Provenienta mijloacelor financiare – ***fezabilitatea financiara*** a acestora.

(folositi informatii pe care le veti cuprinde si in Analiza financiara - Investitii ...

Mașină de echilibrat roți: 3400 lei

Mașină dejantat roată: 4200 lei

Set leviere 4 bucăți: 170 lei

Set petice 50 bucăți: 20 lei

Pistol cu manometru: 60 lei

Set valve: 60 lei

Contragreutăți: 350 lei

Compresor aer: 800 lei

Furtun aer: 200 lei

Pistol de impact pneumatic: 500 lei

Cric perna de aer 4.5 tone: 800 lei

Cric crocodil hidraulic 3 tone: 500 lei

Multimetru: 30 lei

Trusă presă cilidri frână: 50 lei

Trusă bușon baie ulei: 50 lei

Recuperator Ulei: 400 lei

Trusă chei: 300 lei

Alte cheltuieli (construcție, autorizații): 40 000 lei

Total: 51 890 lei

1. **Riscuri şi probleme majore**

Prezentati pe scurt, dupa caz, ***in urma analizei SWOT*** *(punctul Amenințări)*, eventuale riscuri sau probleme cauzate de: piața sau cererea prea mica, imposibilitatea de a produce la un preț competitiv, greutați in realizarea unei cresteri rapide a productiei, posibilitatea aparitiei de noi concurenți si a produselor substitut mai ieftine, situatii de criza (e) care pot perturba productia/ desfacerea, ....

Ca amenințări există posibilitatea apariției competiției având în vedere că în zonă nu există astfel de servicii.

Totodată dacă există lipsă de personal calificat și totuși se găsește personal, nu îți permiți înlocuirea acestora dacă este cazul.