Слайд 1

Здравствуйте, уважаемые члены аттестационной комиссии!

Тема моей выпускной квалификационной работы - «Реконструкция торгово-сервисного комплекса ООО "Евросиб-Авто" с разработкой зоны ТО и ТР легковых автомобилей в Московском районе города Санкт-Петербурга».

Слайд 2

Целью: настоящего дипломного проекта является разработка решений по организации вновь созданного сервисного центра по обслуживанию автовладельцев с возможностью оказания услуг по абонентскому обслуживанию Автомобилей Mercedes S500

Задачи, которые необходимо реализовать в рамках проекта, представлены на слайде.

Слайд 3

В первом разделе мы определили исходные данные для проектирования

Строительство проектируемого СТО планируется в Московском районе примерно в 15-20 минутах от станции метро.

Слайд 4

Так же, нами на основе анализа конкурентной среды были определены сервисные работы которые будут производится на СТО:

1) Текущее техническое обслуживание автомобилей (гарантийное и послегарантийное, в частности абонентское обслуживание автомобилей марки Mercedes S 500).

2) Техническое обслуживание (ТО-1 и ТО-2) и текущий ремонт автомобилей ведущих зарубежных производителей (предлагается проводить сервисное обслуживание автомобилей Mercedes, BMW, AUDI, Peugeot, Citroen, KIA и ряда других, так на эти марки приходится значительная доля на рынке

3) Подготовка и окрасочные работы кузова и его отдельных элементов, услуги по подбору красок.

4) Кузовные работы любой сложности.

5) Шиномонтаж, развал-схождение.

6) Диагностика узлов и агрегатов.

7) Ремонт любой сложности.

Слайд 5

В работе нами было проведено сравнение проектируемого СТО с прямым конкурентом СТО «Звезда Невы» Результаты показывают, что проектируемый сервис будет предоставлять более широкий выбор услуг, в частности рассчитан на абонентское обслуживание автомобилей (Mercedes S 500 в частности

Для привлечения клиентов предполагается первоначальное снижение цены на 5% по отношению к уже существующей СТО. Выиграть конкуренцию у существующей СТО планируется с помощью предупредительного отношения с клиентами, предоставляя более полный спектр услуг.

Анализ конкуренции на рынке сбыта показывает возможность для успешного проникновения фирмы на потребительский рынок.

Слайд 6

При проектировании работы СТО нами были рассчитаны:

Годовой фонд технологически необходимого рабочего времени : Ф ш =2084

Годовой объём работ городской станции обслуживания автомобилей включает работы ТО, ТР, уборочно-моечные, окрасочные работы и предпродажную подготовку автомобилей.

Тгод = 131194,64 чел.час - суммарная годовая трудоемкость

где:

Тгтр = 91168,32 чел.час - трудоемкость ТО и ТР

Твс = 30275,69 чел.час - трудоемкость вспомогательных работ

Тгум = 9750.63 чел.час - трудоемкость уборочно-моечных работ

Слайд 7

При проектировании работы СТО нами были рассчитаны:

Числа постов и автомобиле-мест

Итого количество постов Хкп = 23 постов

Хранение готовых автомобилей Хпг = 4 места

Хранения автомобилей, ожидающих ремонта мест

Открытые стоянки для клиентуры и персонала Хотк = 10 мест

Площадь СТО

Площадь постов составит - 920 кв.м.,

Площадь производственных и вспомогательных составляет-325,5кв.м.

Площадь административно-бытового отдела составляет 178 . Итого площадь здания СТО равна:

Fзд = (920 + 326 + 178) · 1,25 = 1780 кв.м.

Слайд 8

В третьем разделе мы определили цели СТО

Обобщённая цель организации – предоставление своим клиентам высококачественных услуг по абонентскому и сервисному обслуживанию автомобилей.

Рыночная цель организации – интенсивная загрузка производственного персонала, избегание простоев; увеличение своей доли на рынке.

Ресурсная цель – привлечение к работе наиболее квалифицированных специалистов.

Социальная цель – поддержание в коллективе рабочей атмосферы, развитие корпоративной культуры

Слайд 9

Также, мы определили организационную схему управления СТО

Непосредственное руководство предприятием осуществляет директор.

Финансовые вопросы и ведение бухгалтерии поручено финансовому отделу, возглавляемому главным бухгалтером. В его подчинении находятся бухгалтер по зарплате и ещё 2 специалиста.

Производственный отдел возглавляет главный механик.

Работа на СТО ведётся в 2 смены, следовательно, в отделе по маркетингу в каждой смене есть старший менеджер, курирующий работу сервисного центра. Подчиняются они не посредственно заместителю директора по развитию.

Слайд 10

На основе проектирования и анализа конкурентной среды мы определили способы стимулирования притока клиентов

Слайд 11

В работе был произведён расчёт финансовых показателей рентабельности и других экономических показателей.

Слайд 12

Вывод

В заключение проведенной работы можно сделать вывод, что данное предприятие будет эффективно работать на рынке города Санкт-Петербурга.

Охрана труда на предприятии организована в соответствии с техническими требованиями ГОСТа.

Таким образом, Цель работы - разработка решений по организации вновь созданного сервисного центра по обслуживанию автовладельцев с возможностью оказания услуг по абонентскому обслуживанию Автомобилей Mercedes S50– достигнута.

Слайд 13

Спасибо за внимание! Доклад окончен.