

эксперты



Борис Карнаухов соучредитель сети школ контраварийного вождения «Рулевой»

Количество автошкол в Нижнем Новгороде стремительно растет. Сегодня в городе их более 150. Рынок характеризуется высокой конкуренцией. Однако предложение до сих пор не удовлетворяет спрос, а значит, начинающим предпринимателям есть смысл пытаться найти место под солнцем.

Успешной автошколе нужна

«фишка»

На данный момент я и мои партнеры имеем 3 автошколы в 3 регионах Поволжья: Самарской, Нижегородской областях и Республике Башкортостан. Конъюнктура рынка во всех трех субъектах РФ довольно схожа. Уфа, Самара и Нижний Новгород — города-миллионники с развитой географией — занимают большие площади, которые служат главным аргументом для того, чтобы пересест с общественного транспорта на личный. В указанных городах довольно высок средний уровень зарплат, на семью приходится, как правило, одна-две машины. Спрос на образовательные услуги у будущих автомобилистов здесь высокий. Однако, и рынок высоко конкурентный.

В частности, в Нижнем Новгороде я насчитал порядка 130 автошкол, которые активно рекламируют свои услуги (имеют собственный сайт, дают рекламу в Интернете) и еще несколько десятков, которые ищут клиентов «через знакомых», «в своих кругах». Что характерно, и те, и другие похожи друг на друга как две капли воды. Рынку не хватает «изюминки». Многие предприниматели играют на этом. Я знаю питерских ребят, которые организовали у себя в автошколе «женские курсы»: купили автомобили «Matiz», помимо инструкторов позвали психолога, мишек плюшевых в учебные машины посадили. Теперь у них процент сдачи у клиентов женского пола — 70 %. В Нижнем тоже есть прекрасный пример предпринимательской идеи: автошкола «субаристов». Эти ребята не просто учат водить, они учат управлять машиной любимой марки, своего рода мечтой. Это совершенно меняет дело.

Я понимал, что нам тоже «фишка» нужна. Поэтому после самой обычной автошколы в Уфе, в двух городах — Самаре и Нижнем Новгороде мы открыли школу контраварийной езды. Говоря иными словами, наш бизнес вырос из нашего хобби. На протяжении 10 лет я и мои партнеры увлекаемся дрифтингом, и это увлечение позволило нам выгодно отличаться от конкурентов. Дело в том, что в большинстве автошкол будущего водителя не готовят к «внештатным» ситуациям на дороге. Новичок ездит до первого ДТП, после чего у многих начинают появляться фобии. Другие уверены, что теперь-то знают, как вести себя в аварийной ситуации. И жестоко ошибаются. Ведь аварийных ситуаций тысячи, и опыт поведения в одной может ничего не дать водителю при ином стечении обстоятельств. Мы изначально готовим людей к экстремальному вождению, потому что никакого другого вождения в условиях современного города-миллионника не существует. Пробки, гололед, работа спецтехники в часы пик, неграмотные участники дорожного движения — человек должен отдавать себе отчет, что в таких условиях ему придется бороться за свою жизнь и жизнь своих пассажиров до конца поездки.



Цена входа на рынок — 1 млн руб.

Что касается практической стороны вопроса, то любая автошкола начинается с двух вещей — помещения и автодрома. Когда мы только начинали, сняли помещение в аренду. Это была «двушка» площадью 75 кв. м на окраине города, переведенная в нежилое помещение. Аренда съедала 25 тыс. руб. в месяц — за помещение, и 120 руб. в час — за автодром. Поскольку помещение у нас было необорудованное — одни голые стены, пришлось приобретать парты, стулья, доску, учебные пособия. Дополнительные затраты повлекло за собой согласование учебного класса с пожарной службой и СЭС. Последний процесс был очень долгим. В общем, «предварительные процедуры» обошлись нам в 150 тыс. руб. и заняли пять месяцев.

В следующий раз — уже в Нижнем Новгороде — мы стали умнее. Решено было арендовать класс в обычной средней образовательной школе. Арендная ставка там ниже — около 15 тыс. руб., да и оборудование покупать не надо. Рядом с нами в вечерние часы арендовали классы еще две автошколы, мы договорились с ними и в складчину взяли себе автодром. В результате первоначальные затраты снизились чуть ли не в три раза.

Что касается автомобилей, то во всех городах мы формировали собственный парк. Во всех трех случаях выходили на официальных дилеров, у которых для автошкол есть специальные предложения — в том числе и весьма недорогие иномарки с пробегом. Поскольку более 30 человек в набор мы не зачисляем, сегодня общий автопарк насчитывает 9 машин. Три в Уфе, три в Самаре, три в Нижнем. Переоборудовать их стоит копейки — от 10 до 15 тыс. руб.

Вот с чем действительно возникают большие трудности, это с подбором инструкторов. Найти педагогов на теоретическую часть довольно просто — обратиться в любой специализированный вуз, там полно желающих подработать. Вспомогательный персонал (администратор, механик) тоже ищется легко. Но инструкторы на рынке на вес золота. Ни рекомендации, ни мастерский сертификат инструктора не гарантирует, что инструктор будет способен обучать людей. Процесс обучения напрямую связан и с психологической подготовкой курсанта, а у нас и практические навыки с трудом передают. В итоге мы приглашали работать своих же дрифтеров: отправляли учиться, получать сертификат и брали в штат.

Вложения в автошколу окупятся через 2 года

Если учесть покупку автомобилей, фонд зарплаты на первые два месяца, траты на аренду, оборудование, лицензию, документы и оборудование для старта, новичку понадобится не меньше миллиона рублей. В Самаре нам удалось открыться за 800 тыс. руб.: мы очень выгодно приобрели автопарк, и за автодром фактически платили сами курсанты. Что касается рекламы, то мы особо на нее не тратились. Давали объявление в общественном транспорте и заказывали штендер, который ставили около школы. Группу в 25 человек во всех трех городах собирали без особых усилий за две-три недели. Расценки на обучение у нас разные, в Нижнем они самые высокие — 21-22 тыс. руб. А в целом в ПФО можно выучиться и за 16 тыс. руб., и за 19 тыс. руб. Сроки окупаемости

тоже разные — обычно два-два с половиной года. К последнему году поток клиентов становится стабильным, и можно продолжать дальнейшее развитие, которое, конечно, заключается в построении и развитии сети если не в разных городах, то в районах одного города.