

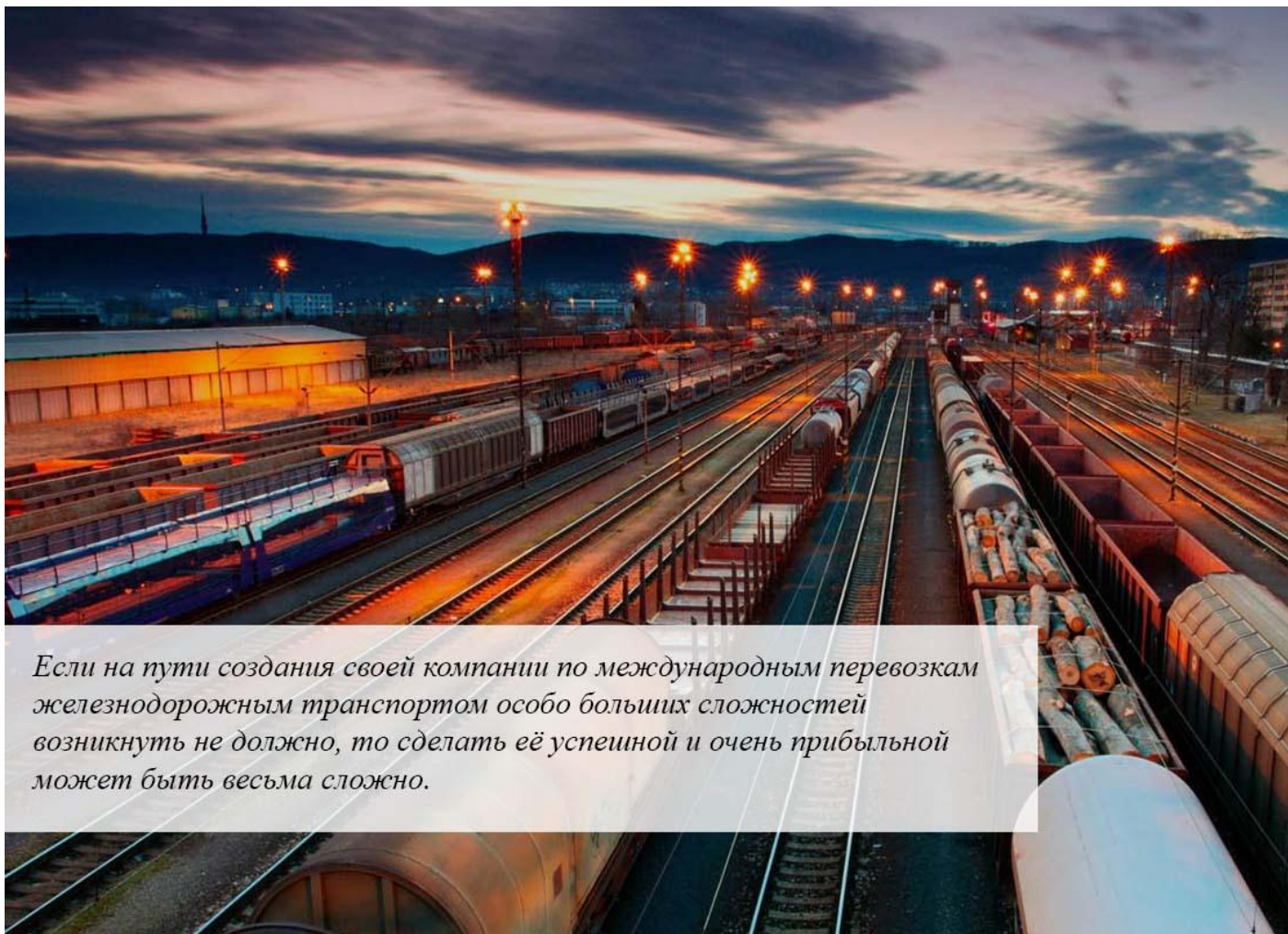
## Бизнес на ЖД перевозках

### **Предлагаем индивидуальную разработку бизнес-планов**

Одна из главных задач бизнес-плана это построение цепочки действий и расчёт рисков, но также стоит отметить еще ряд преимуществ. Во-первых, он поможет вам понять перспективность направления, разобраться с чего начать, убережёт от многих ошибок, и сэкономит сотни часов времени.

Наше преимущество в то что мы предлагаем не просто бизнес-план, а целую инфраструктуру с открытием и регистрацией фирмы, бухгалтерские услуги, помощь высококвалифицированных юристов, и многие другие услуги, без которых бизнес превращается в лотерею.

Тел: +7 (495) 646-82-87    Email: [info@bsc.global](mailto:info@bsc.global)    Сайт: <http://bsc.global>



*Если на пути создания своей компании по международным перевозкам железнодорожным транспортом особо больших сложностей возникнуть не должно, то сделать её успешной и очень прибыльной может быть весьма сложно.*

## Содержание:

1. Особенности направления
2. Парк вагонов
3. Работы с грузом
4. Персонал
5. Маркетинг

## Резюме проекта

Использование услуги железнодорожных перевозок грузов позволяет многим компаниям достаточно быстро доставить большое количество разнообразных грузов из одной точки страны в другую и за её пределы. Такой бизнес начал активно осваиваться частными компаниями. Это и неудивительно, так как с точки зрения вложения денег и эффективности такого рода деятельности, эта ниша весьма привлекательна для инвестора.

Дальше мы рассмотрим, что должна такая компания собой представлять, какие услуги она может оказывать, как сделать бизнес-план ЖД перевозок и достичь успеха на этом рынке.

## Особенности направления

Если на пути создания своей компании по международным перевозкам железнодорожным транспортом особо больших сложностей возникнуть не должно, то сделать её успешной и очень прибыльной может быть весьма сложно. Даже беря во внимание большую востребованность в такой услуге среди многочисленных предпринимателей и простых людей, высокая конкуренция даёт о себе знать. В конечном результате, на плаву новым компаниями остаться бывает очень сложно.

Конечно, если в ваших планах сделать просто покупку нескольких вагонов, после чего их сдать в аренду и на этом зарабатывать, то это можно сделать без проблем, и такой вариант заработка тоже возможен. Если же вы планируете от этого бизнеса получать большую прибыль, сделать реально крупную компанию по ЖД перевозкам, то придется использовать другие подходы к освоению такой ниши.

Успех в таком бизнесе начинается с перечня предоставляемых услуг клиентам, который должен как минимум быть не меньшим, чем у ваших конкурентов. Более того, ваш подход к клиенту должен быть комплексным (это речь всё о тех же услугах и предоставляемых маршрутах).

## Парк вагонов

При работе с каждым клиентом вы должны иметь возможность предоставить нужный подвижной состав поезда, дабы груз можно было доставить до необходимого места быстро в срок и без повреждений. Вы можете обладать собственным парком вагонов или иметь возможность быстро взять в аренду у кого-то. Это важно внести в бизнес план ЖД перевозки.

Чтобы перевозить грузы разного типа, должны использовать и разные подходящие под каждый тип вагоны:

- крытые;
- полувагоны;
- платформы;
- цистерны;
- вагоны-рефрижераторы;
- контейнеры для разного веса.

Важно также брать во внимание, что некоторые виды могут быть востребованы непостоянно. Если вы купите вагоны всех видов, то некоторые могут долго простаивать. Чтобы такого не допускать хотя бы на начальном этапе создания компании, лучше всего рассматривать сразу возможность только аренды необходимых вагонов.

## Работы с грузом

Кроме того, что вы сможете брать в аренду нужные вагоны, также необходимо следить за качественным закреплением груза, на что нужно будет постоянно обращать внимание.

Для клиентов важно давать гарантию максимально быстрой доставки груза и что он не будет поврежден. Чтобы добиться большой скорости, придется поработать над составлением оптимальных

схем путей для перевозки. Это необходимо для того, чтобы это не занимало много времени в будущем. С недавних пор компании предоставляют своим клиентам возможность самостоятельно отслеживать перемещение вагонов в любое время, используя компьютер, что также влияет положительно на спокойствие человека за свой товар.

Большим плюсом будет для компании, если она сможет страховать груз и оформлять для этого все необходимые бумаги. Если же речь идёт о перевозке груза через границу, то желательно, чтобы компания взяла оформление сопутствующих документов тоже на себя, это позволит повысить рентабельность такого бизнеса.

## Персонал

Для предоставления каждому клиенту отдельного подхода необходимо иметь в распоряжении профессиональных сотрудников, от которых напрямую будет зависеть имидж всей компании по перевозке грузов железной дорогой (в виде надежного партнера). А как показывает практика, это весьма сложная проблема. Создавать репутацию можно годами, а из-за оплошности одного сотрудника можно всё это потерять одним махом и потом всё восстановить обратно будет практически невозможно.

Кроме людей, работающие с клиентами, можете рассмотреть также взятие на работу специалистов по подсчетам стоимости перевозок. Их задача будет заключаться в правильном подсчете перевоза грузов клиентов, чтобы вы имели возможность предоставлять на рынке самые выгодные цены для потенциальных потребителей и при этом смогли ещё и заработать неплохо.

## Маркетинг

Лучше всего за любую рекламу работает демпинг цен. Если вы сможете на рынке предоставлять постоянно самые низкие цены и высокое качество за услуги перевозки по ЖД, то клиентов у вас постоянно будет очень много. Для получения такой возможности снижения цен вам нужно будет создавать обоюдовыгодные сотрудничества с разнообразными компаниями-экспедиторами, которые находятся не только в странах дальнего зарубежья, но и в СНГ. Только в таком случае появится возможность снижать стоимость перевозки.

Те люди, которые занимаются просчетом стоимости перевозки, должны быстро предоставлять потенциальному клиенту информацию о том, сколько может стоить в общей сложности услуга вашей компании. Причем эта информация должна передаваться через менеджера по работе с клиентами, чтобы он также рассказывал о страховании груза, его безопасной и быстрой транспортировке и прочем.

Также большую пользу принесет собственный сайт, на котором будет выложена вся необходимая информация для потенциальных клиентов с примерными ценами и особенностями услуг.

Уже после того, как вы сможете определиться с тем масштабом компании, которую хотите сделать, можно будет заниматься созданием своего пробного бизнес-плана, где будут отмечены все возможные расходы и примерные доходы.