TEOPlan

Бизнес план
Груминг салон для собак и кошек

Инвестиционное обоснование и руководство по запуску

Пример для города Тюмень

Редакция 2.0 от 20 ноября 2026 года

Помещённый в комплект Excel содержит прогноз с января 2027 по декабрь 2031 года. Документ раскрывает рынок, маршрут услуги, оснащение, труд, продажи, риски и условия вложения капитала. Показатели относятся к расчётному примеру и подлежат адресному подтверждению.

Основной вывод. Базовый вариант имеет положительный NPV и возвращает полный бюджет в пределах горизонта, но стресс требует дополнительных денег. Инвестиционное решение возможно после проверки спроса, адреса и полного фонда труда.

Паспорт базового расчёта

Параметр	Значение
Город и формат	Тюмень; Груминг салон для собак и кошек
Полный бюджет	3 349 400 ₽
Капитальная смета с резервом	1 929 400 ₽
Расходы запуска	295 000 ₽
Возвратный депозит	65 000 ₽
Начальный оплаченный запас	60 000 ₽
Свободные деньги к открытию	1 000 000 ₽
Средний тариф по меню	3 075 ₽ за визит
Выручка без НДС средняя в месяц года 2	1 008 984 ₽
Результат после владельца средний в месяц года 2	98 159 ₽
Полный возврат бюджета	34 месяца
NPV при 25% годовых	1 332 069 ₽
Минимум денег	500 170 ₽
Требуемая добавка при дефиците	0 ₽ сверх стартового резерва

Средние месячные показатели второго года не являются результатом каждого месяца и не относятся к первому месяцу открытия. Дополнительная потребность в деньгах рассчитана по месячным остаткам и не заменяет календарь платежей внутри месяца. Покрытие дефицита дополнительным вкладом устраняет недостаток денег, но само по себе не делает NPV положительным.

Концепция салона и предмет инвестирования

Рассматривается салон повседневного груминга в Тюмени с тремя рабочими столами, двумя мокрыми зонами и отдельными временными окнами для кошек. Клиент покупает согласованный уход за конкретным животным. Выручку создаёт законченный оплаченный визит, а не час присутствия мастера и не количество подписчиков. Управляющий отвечает за

приём, расписание, закупки и отношения с владельцами; его труд оплачен отдельно от труда грумеров.

Основной продукт включает оценку состояния шерсти, согласование результата, мытьё подходящими средствами, сушку и выбранную стрижку либо удаление линяющей шерсти. Уход за кошками выполняет подготовленный сотрудник без седации. Лечение, стоматологические вмешательства и диагностика не включены в продажи. При признаках заболевания или невозможности безопасного обслуживания визит прекращают и рекомендуют обратиться к ветеринарному врачу.

Инвестору предлагается проверяемая операционная система: меню, нормы времени и ресурсов, трудовой фонд, смета, последовательность запуска и помесячный денежный прогноз. Денежный резерв нужен для разгона и не считается расходом первого дня. Решение об аренде принимается после проверки инженерии, платного пилота и согласования команды. Финансовые итоги выбранных вводных приведены далее и не заменяют проверку конкретного адреса.

Рынок и границы кабинетного исследования

Национальный фон подтверждает перепись домашних животных 2023 года Центра изучения питания и благополучия животных совместно с Ipsos. Она оценивает популяцию кошек и собак в России в 74,8 млн. Показатель относится к 2023 году; это не перепись Тюмени на дату запуска и не число покупателей салонного ухода. Переносить общероссийскую долю владельцев на население микрорайона и объявлять результат платёжеспособным спросом нельзя.

В открытых прайсах Тюмени найдены разные начальные предложения. Honey Pets указывает комплекс для собак от 1 600 рублей, для кошек от 1 700 рублей и тримминг от 2 300 рублей. На странице Barberdog опубликованы комплексы для шпица за 2 100 и йорка за 1 900 рублей. Это наблюдения двух исполнителей на 20 ноября 2026 года. Они не показывают фактическую запись, длительность работы, доплаты за состояние шерсти или полную стоимость обслуживания каждого клиента.

Расчётный салон использует собственное меню с более высоким средним чеком. Такое позиционирование требует доказательства удобством записи, качеством результата, безопасностью и прозрачной комплектацией. Кабинетное исследование подтверждает наличие категории и ценовой конкуренции, но не подтверждает продажу нашего меню. Телефонные интервью, подсчёт обращений и тестовая рекламная кампания в рамках подготовки документа не проводились; метод их выполнения дан в рабочих приложениях.

Меню нормы и ограничивающие ресурсы

Услуга	Цена ₽	Доля меню	Прямой труд минут
Стрижка и уход мелкой собаки	2 900	45,0%	110,0
Экспресс линька средней собаки	3 400	25,0%	120,0
Уход крупной собаки	4 800	10,0%	160,0
Уход кошки без седации	2 600	10,0%	85,0
Гигиенический визит	1 800	10,0%	60,0

Доли меню — предположение структуры завершённых продаж. Сумма равна единице. Время и ресурс усредняются по этой структуре, поэтому переход к большему количеству длинных услуг изменяет одновременно средний чек, себестоимость и мощность. Отдельный этап комплекса не создаёт второго визита.

Операционный параметр	Базовая норма
Грумерских столов	3
Ванн с отдельной сушкой	2
Открыто часов в день	11
Прямые работы в оплаченном фонде	0,85
Доступность мест с резервом	0,82
Общие прямые работы минут в день	90
Мастеров в пиковое окно	3
Пиковое окно часов	4
Доля записей в пиковое окно	0,45
Использование пикового фонда	0,85
Доступная вода на услуги литров в день	1000

Проверка декабря года 1	Значение
Прямой труд часов	618,5

Обоснование капитальной сметы

Ниже приведён предварительный бюджет каждой существенной позиции. Наличие функционального примера в открытом каталоге не означает получение комплектного коммерческого предложения. Все рублёвые суммы оборудования этого выпуска являются бюджетными гипотезами до датированного предложения поставщика. Отдельно учтены доставка, монтаж, подготовка персонала и инженерный резерв; резерв не является вторым комплектом техники.

Позиция	Кол.	Цена ₽	Сумма ₽
Электроподъёмные грумерские столы	3	85 000	255 000
Ванны из нержавеющей стали с трапом	2	110 000	220 000
Компрессоры фены с резервом	3	33 000	99 000
Машинки ножницы ножевые блоки комплекты	5	45 000	225 000
Стирка сушка и хранение белья	1	130 000	130 000
Мойка инструмента хранение и уборочный инвентарь	1	85 000	85 000
Ремонт вентиляция вода электрика акустика	1	480 000	480 000
Ресепшен шкафы и зона ожидания	1	85 000	85 000
Касса компьютер терминал CRM	1	85 000	85 000
Пожарная безопасность вывеска контроль входа	1	90 000	90 000

1 Электроподъёмные грумерские столы

Позволяет менять рабочую высоту и уменьшает неподходящую нагрузку на сотрудника. Три единицы соответствуют сухой зоне, а не постоянному присутствию трёх мастеров.

Проверить допустимую нагрузку по паспорту, устойчивость, состояние покрытия и доступ для уборки. При пробе проверить остановку и безопасное перемещение.

Бюджет позиции 255 000 ₽: 3 × 85 000 ₽. Основание: E1: класс FT-879; рублёвая цена бюджетная. Срок амортизации для управленческого прогноза 60 месяцев. Он не является гарантированным сроком службы и не определяет сам по себе налоговый вычет.

Годовые результаты и объяснение денежных потоков

Показатель	2027	2028	2029	2030	2031
Выручка без НДС	10 153 650	12 107 812	12 713 203	13 348 863	13 348 863
Материалы	624 129	751 336	796 416	844 201	894 853
Персонал со взносами	5 701 551	6 387 936	6 711 307	7 051 086	7 077 882
Постоянные расходы	1 686 000	1 738 800	1 825 740	1 917 027	2 012 878
EBITDA	1 968 343	3 022 697	3 162 344	3 308 284	3 123 571
Чистая прибыль	1 114 901	2 068 302	2 161 847	2 335 241	2 174 093
Оплата владельца ИП	840 000	890 400	943 824	1 000 453	1 060 481
После оплаты владельца	274 901	1 177 902	1 218 023	1 334 787	1 113 612
Поток проекта	680 599	1 493 837	1 551 829	1 611 459	1 362 141
Деньги на конец года	1 680 599	3 174 436	4 726 266	6 337 724	7 699 865

Выручка исключает начисленный НДС внутри клиентской цены. EBITDA показывает текущий результат до амортизации, процентов и выбранных налоговых резервов. Чистая прибыль включает эти расходы, а результат после работы владельца ИП дополнительно вычитает его вознаграждение. Для ООО оплата руководителя находится в зарплате. Сравнивать две формы следует по полному денежному эффекту, а не только строке чистой прибыли.

Свободный поток проекта рассчитан без займа и его обслуживания, после налогов, изменения запасов и дебиторки, обновления и работы собственника. Остаток денег учитывает также условия финансирования. Амортизация не является новым денежным платежом месяца. Рост запаса и задержка эквайринга могут уменьшить деньги при положительной прибыли. Возвратный депозит арендодателю находится в активе и не амортизируется.

Управленческий баланс связывает деньги, дебиторку, запас, депозит и основные средства с обязательствами и капиталом. Начальный расход запуска уменьшает капитал, а не исчезает из отчёта. Убыток и отрицательные деньги сохраняются. Модель не создаёт автоматический дополнительный кредит для принудительного выравнивания остатка и не прибавляет финансирование к выручке.

Сценарии чувствительность и безубыточность

Сценарий	NPV ₽	Минимум денег ₽	Возврат бюджета
База	1 332 069	500 170	34 мес
Стресс	-6 897 769	-5 730 923	Не достигнут за 60 мес
Рост	3 115 845	871 807	24 мес

Каждый сценарий пересчитывает операционные причины: спрос, разгон, цену, расход, отмены и отраслевые параметры. Это не умножение базовой прибыли на удобный коэффициент. Даже сценарий роста может не вернуть капитал при ограниченной мощности. Отрицательный минимум означает дополнительную потребность в финансировании, а не ошибку формулы.

Изменение только указанного фактора	NPV ₽	Минимум денег ₽
Цена минус 10%	-317 297	402 682
Цена плюс 10% при прежнем спросе	2 964 938	571 314
Начальный и зрелый спрос минус 20%	948 884	273 784
Закупочные цены плюс 15%	993 146	493 500
НДС с начала	1 116 443	464 873
Заём 500 тысяч	1 332 069	480 170
Одна доступная ванна	-1 146 468	510 489
Нет повторной заявки	-3 069 212	-4 673

Это сохранённый анализ версии 2.0. Для обновления меняют соответствующий ввод модели, выполняют пересчёт и сохраняют новую версию вывода. Повышение цены здесь не уменьшает спрос автоматически: эластичность не исследована. Поэтому благоприятный результат ценового теста является условием для проверки рынком, а не прогнозом гарантированной продажи.

Проверка годовой безубыточности: при неизменном спросе и структуре, полном пересчёте налогов и остальных вводных средний результат второго года становится неотрицательным примерно при коэффициенте цены 0.783 к базовому меню. Для этого условного состояния средний годовой тариф составляет около 2 528 ₽ на завершённую единицу. Порог относится к

Рабочая форма 4 Хронометраж процесса

Это учебная декомпозиция базовой нормы. На пилоте записывают начало, окончание, исполнителя и занятый ресурс; время клиента и человеко минуты различаются. Одновременные этапы не складывают как последовательные без проверки.

Этап	Минуты	Что фиксировать	Правило
Приём и согласование	10	Кто передал и какой результат	До начала
Подготовка и стрижка	35	Состояние шерсти и инструмент	Мастер
Мытьё и уход	20	Расход концентрата	Мокрая зона
Сушка и завершение	35	Готовность результата	Мастер
Передача и восстановление места	10	Оплата и готовность	До следующего

Время измеряют на нескольких типичных случаях и отдельно сохраняют отклонения: сложная шерсть, длинная сушка, незнакомое поведение, ранний приезд или задержка расчёта. Лучший быстрый случай не принимают за постоянную норму всей команды.

После изменения нормы пересчитывают объём, персонал и деньги, а затем повторно проверяют расписание. Экономия одной операции полезна только при сохранении результата и безопасности; свободные минуты не всегда возникают в нужном пиковом окне.

Годовой календарь продвижения

Календарь рассчитан на первый год проверки канала. Это последовательность действий, а не обещание поискового трафика. Месячный рекламный бюджет уже находится в постоянных расходах; дополнительную кампанию отдельно согласуют и пересчитывают. После каждого месяца сохраняют исходные данные, вывод и решение по бюджету.

1 Первый визит и состав комплекса

Снять последовательность приёма небольшой собаки: осмотр, согласование шерсти, мытьё, сушка и выдача. На странице комплекса показать включённые операции, диапазон длительности и причины возможной доплаты. В объявлении ВКонтакте использовать один район и один сегмент; вести посетителя на запись к конкретному мастеру. Администратор задаёт одинаковые вопросы о породе, шерсти и прошлом уходе. Фотографии результата размещаются с разрешения владельца; для рекламы выбирают типичный случай, который команда способна повторить в обычном расписании.

Зафиксировать расход, обращения, подтверждения, неявки и оплаченные первые визиты. Стоимость привлечения считать по новым оплатившим владельцам. Объявление с дешёвыми сообщениями и отсутствием выполнений останавливают; проверяют соответствие цены и обещанного состава.

2 Возврат первой когорты

После первого визита предложить индивидуальное следующее окно по виду ухода и состоянию шерсти. В CRM связать его с первоначальным посещением; отдельно записать согласие на рекламное сообщение. В сообществе опубликовать разбор подготовки к повторной процедуре и вопрос об удобном времени. Напоминание направлять по согласованному каналу с возможностью отказа. Проверить два варианта предложения: конкретное окно и предложение выбрать время самому. Не стимулировать ненужную процедуру только ради числа повторов и не заменять согласование массовой рассылкой.

Сравнить долю выполненных повторов среди владельцев, для которых уже наступил срок следующего ухода. Исключить ещё не созревшую когорту. Учесть переносы, изменение услуги и скидки; выбрать вариант по дополнительному вкладу после расходов.

3 Экспресс линька

Подготовить отдельную страницу удаления линяющей шерсти: кому подходит услуга, чем отличается от стрижки, как определяется время и когда требуется отказ. В коротком видео показать расчёсывание и уборку рабочего места; не обещать постоянное прекращение линьки. В поисковой рекламе отделить запросы ухода от покупки инструментов. Провести