Бизнес план
Автосервис ТО и ходовой

Три поста оплаченная команда и заказ наряды с отдельным учётом запасов

Россия Готовый арендованный объект и оплаченная команда Прогноз 2027–2031

Бизнес план и Excel 60 месяцев, 13 листов

TEOPlan Версия 1.0 30 октября 2026 года

Содержание

Разделы открываются по ссылкам. Финансовые показатели относятся к сохранённой базовой модели и условиям готового объекта.

Раздел	Переход
01. Резюме и условия проекта	Открыть
02. Клиенты и повод для покупки	Открыть
03. Проверка места и конкурентов	Открыть
04. Ассортимент и единица расчёта	Открыть
05. Цена скидки и полная себестоимость	Открыть
06. Форма бизнеса и документы	Открыть
07. Проверка обязательных требований	Открыть
08. Маркировка прослеживаемость и касса	Открыть
09. Поставщики и закупочная корзина	Открыть
10. Потери и повторные операции	Открыть
11. Контроль качества по операциям	Открыть
12. Рабочий маршрут	Открыть
13. Запасы и доступность	Открыть
14. Мощность и ограничение продаж	Открыть
15. Команда и стоимость труда	Открыть
16. Помещение и договор аренды	Открыть
17. Комплектность оборудования	Открыть
18. Остановка и восстановление работы	Открыть
19. Оплата возврат и претензия	Открыть
20. Продажи и маркетинговый бюджет	Открыть
21. Документы и товарный учёт	Открыть
22. Охрана труда и обслуживание	Открыть
23. Платный пилот до расширения	Открыть
24. Ежемесячное управление	Открыть
25. Масштабирование и условия остановки	Открыть
26. Стартовые затраты и капитал	Открыть
27. Расходы и себестоимость	Открыть
28. Помесячный прогноз первого года	Открыть
29. Пятилетний результат	Открыть
30. Денежный поток и окупаемость	Открыть
31. Оборотный капитал и денежный минимум	Открыть
32. Налоговый бюджет и НДС	Открыть
33. Заём и платежи	Открыть
34. Долевой инвестор	Открыть
35. Стресс и изменение драйверов	Открыть
36. Риски и действия	Открыть
37. Последовательность открытия	Открыть
38. Источники и обновление	Открыть

01 Резюме и условия проекта

Независимый автосервис на трёх подъёмниках в готовом арендованном помещении 180 м². Расчётные заказ наряды: плановое ТО, обслуживание тормозной системы и типовой ремонт подвески. Цена включает условную корзину согласованных запчастей и расходников и работу. Каждая фактическая смета собирается по автомобилю VIN и объёму работ; средняя корзина не является универсальным тарифом на любой автомобиль. Кузовные и окрасочные работы, капитальный ремонт двигателя и коробок, газовое оборудование, высоковольтные системы электромобилей, эвакуация и торговля запчастями отдельно от ремонта в базу не входят.

План предназначен для предпринимателя и потенциального инвестора. Он проверяет достаточность капитала и экономику на конкретных вводных. База предполагает полный оплаченный штат и готовое помещение. Все цены и объёмы требуют местного подтверждения. Минимум свободных денег 1 559 088 ₽ относится только к сохранённой базе.

Решение о вложении принимают после сопоставления цены пилота с полным бюджетом. В итог включена стоимость труда руководителя даже при работе собственника. Если исключить её, получится доход от собственного рабочего места, а не сопоставимый результат бизнеса. Минимальный остаток денег проверяется после закупок, налоговых резервов и распределений. Он важнее суммы на счёте в удачном месяце. Вариант с другим объектом или сроком поставки сохраняют отдельной копией модели, чтобы не потерять исходные условия.

Таблица 1 Резюме и условия проекта

Показатель	База
Капитал	7 000 000 ₽
Фактический старт	4 720 500 ₽
Горизонт	60 месяцев
Результат первого года	2 037 246 ₽
Устойчивое покрытие капитала	30 месяцев

02 Клиенты и повод для покупки

Клиенты — владельцы массовых легковых автомобилей, которым нужно плановое обслуживание, понятная диагностика и заранее согласованная стоимость. Случаи с неоднозначным дефектом сначала поступают на диагностику и не считаются подтверждённым типовым ремонтом.

Обращение разделяют на запись, приезд, согласование сметы и завершённый оплаченный заказ. По телефону сотрудник уточняет автомобиль, жалобу и историю обслуживания, проверяет наличие деталей и доступное окно. Заказ на другой объём работ требует отдельной сметы.

Сегменты проверяют раздельно: одинаковое число обращений может давать разную покупку и разную стоимость обслуживания. Для каждого сегмента сохраняют количество предложений, состоявшихся сделок, среднюю сумму и повторные обращения. Причину отказа

фиксируют конкретно: цена, срок, отсутствие нужного товара, качество или условия расчётов. Это позволяет изменить предложение адресно. Сумма интереса без оплаты остаётся в воронке и не переносится в финансовый прогноз как принятая продажа.

Таблица 2 Клиенты и повод для покупки

Сегмент	Что проверить
Повторные клиенты	Частоту и среднюю корзину
Новые клиенты	Источник и стоимость обращения
Отказавшиеся	Причину и стоимость исправления предложения

03 Проверка места и конкурентов

Сравнивают сервисы в зоне поездки клиента по одинаковому автомобилю и одинаковому составу работ. Цена только за замену детали несопоставима с ценой вместе с диагностикой, крепежом и расходниками. Проверяют запись, сроки, согласование дополнительных работ и гарантийный порядок.

Три подъёмника сами по себе не дают конкурентного преимущества. Пилот должен подтвердить выполнение в обещанный срок, прозрачность сметы и повторные обращения. В карте конкурентов сохраняют дату, конкретную корзину и границы цены.

Для сравнения полезно составить корзину из нескольких одинаковых позиций и записать дату, количество, условия оплаты и фактическую доступность. Обещанная цена при закупке большой партии не применяется к малой стартовой поставке автоматически. Отдельно сравнивают доставку и возможность решить спор по качеству. Прайс конкурента показывает существующее предложение, но не раскрывает его затраты или прибыль. Для нового предприятия расчёт опирается на собственные оплаченные сделки и доступные условия закупки.

Таблица 3 Проверка места и конкурентов

Данные	Как получить
Состав предложения	Одинаковая корзина
Цена и срок	Запрос с конкретным составом
Доступность	Пробная запись или проверка наличия
Повторный спрос	Собственные завершённые продажи

04 Ассортимент и единица расчёта

Средние целевые заказ наряды 7 500 / 10 500 / 16 500 ₽ с корзинами запчастей 2 600 / 3 000 / 5 500 ₽ и трудом 1,5 / 2 / 3,5 часа — гипотезы локального пилота. Они не являются прайсом на конкретную модель автомобиля. Клиент заранее согласует отдельные строки работ и деталей. Базовый спрос 110 / 65 / 30 заказов в месяц ограничен механиками подъёмниками и наличием

комплектов. 2% запусков занимает повторная неоплачиваемая работа; отдельно резервируется 1% принятой стоимости по последующим претензиям.

Финансовая группа объединяет разные артикулы. При изменении структуры необходимо заново вычислить средние цену, закупку и труд. Расчётная единица не заменяет документальную номенклатуру. В отчёте продаж сохраняют исходные записи и собирают месячные итоги из них.

Количество финансовых групп не равно количеству артикулов. Изменение долей внутри группы может поменять среднюю цену и нормы даже при прежнем общем количестве продаж. Поэтому при адаптации сначала обновляют ассортимент и его структуру, затем объём. Редкая дорогая позиция не должна скрыто поднимать среднюю цену всей корзины. В учёте сохраняют исходный артикул, артикул и цену каждой операции; месячные итоги собираются из этих записей.

Таблица 4 Ассортимент и единица расчёта

Группа	Цена ₽	Закупка ₽
Плановое ТО	7 500	2 600
Тормозная система	10 500	3 000
Типовой ремонт подвески	16 500	5 500

05 Цена скидки и полная себестоимость

Заказ наряд разделяет работу, детали и дополнительные согласованные операции. Целевая средняя цена не должна превращаться в обещание фиксированной стоимости любого ремонта. Изменение состава обсуждается с клиентом до выполнения дополнительных действий.

В полной себестоимости остаётся зарплата механика за время простоя, приёмка, диагностика, повторные неоплачиваемые операции и оборудование. Цена детали у поставщика не является стоимостью всего заказа. Скидку проверяют вместе с ограничением подъёмников и денежным бюджетом.

При переговорах о скидке нужно пересчитать конечную маржу и деньги. Снижение прайса на десять процентов не означает снижение прибыли на те же десять процентов: оклады и аренда остаются прежними. Скидка может съесть значительную часть результата. Объёмный заказ оценивают вместе с занятостью ресурсов и необходимостью пополнить запас. Дополнительная выручка не компенсирует цену ниже полной себестоимости автоматически. Решение о специальном предложении сохраняют с расчётом и сроком действия.

Таблица 5 Цена скидки и полная себестоимость

Показатель	Правило
Средняя цена	Оплаченная сумма на единицу
Наценка	Отношение надбавки к закупке
Маржа	Результат к выручке без НДС
Скидка	Отдельный пересчёт прибыли и денег

06 Форма бизнеса и документы

Комплект рассчитывает ООО и ИП с работниками, база — ООО. Он не является гаражной моделью НПД. До открытия определяют перечень работ, виды деятельности, уведомительные процедуры, документы по охране труда, оборудованию и отходам. Применимость требований проверяют для конкретного объекта.

Для каждой работы нужны согласованные цена и объём, акт приёмки автомобиля, заказ наряд и подтверждение выдачи. Наличие среднего тарифа в Excel не заменяет договор. Специализированные опасные работы не включают в предложение без отдельной оценки допуска, компетенции и оснащения.

Таблица 6 Форма бизнеса и документы

Документ	Ответственный результат
Регистрация	Выбранная форма и виды деятельности
Аренда	Объект допускает выбранный формат
Поставки	Номенклатура документы и ответственность
Касса и учёт	Проверенная продажа и возврат
Работники	Оформленный труд и допуск

07 Проверка обязательных требований

До открытия подтверждают пригодность помещения и подъёмников, правила работы с автомобилем, обращение с отработанными маслами и другими отходами, пожарные и трудовые требования. Наличие инструмента не подтверждает готовность сервиса выполнять любую операцию.

Особые работы с газовыми системами, высоковольтной частью, окраской и капитальными агрегатами исключены из базы. Их добавление требует самостоятельного проекта. Для каждой включённой работы руководитель проверяет подготовку механика, инструкцию, измерительный инструмент и способ контроля результата.

Таблица 7 Проверка обязательных требований

Проверка	До какого действия
Объект и инженерия	До аренды
Ассортимент или работы	До закупки
Оформление сотрудников	До допуска
Документы поставщика	До приёмки
Рабочая процедура	До первой продажи

08 Маркировка прослеживаемость и касса

Масла, жидкости и детали приобретают с документами и проверяют маркировку по конкретной категории и коду. Движение детали должно восстанавливаться от поставщика до автомобиля. При споре важны партия, применимость, выполненные операции и сохранённые подтверждения.

Кассовая операция должна соответствовать фактическому составу заказа и принятому способу расчёта. Предоплата, окончательный расчёт и возврат оформляются в применимом порядке. База модели принимает оплату в месяце выдачи; сложные предоплаты и отдельную розничную торговлю сначала описывают в учёте и адаптируют в модели.

Таблица 8 Маркировка прослеживаемость и касса

Событие	Запись
Поступление	Поставщик партия и документы
Продажа	Номенклатура и оплаченная сумма
Возврат	Основание и судьба товара
Ошибка	Карантин и ответственное решение

09 Поставщики и закупочная корзина

Закупочная корзина соответствует типовой работе и уточняется по автомобилю. До записи проверяют применимость по VIN, доступность и реальный срок доставки. Средняя корзина финансовой группы не подтверждает наличие всех деталей для любого заказа.

В базе закупка оплачивается в конце месяца и поступает следующим. Учитываются оплаченный товар в пути и остаток на складе. Реальные быстрые поставки, возврат неподходящих деталей и кредит поставщика требуют отдельной настройки. Заказывать редкую деталь без подтверждённой записи и условий возврата рискованно.

Средняя закупочная стоимость считается по фактически оплаченным партиям с учётом остатка. При росте цен старый запас не переоценивается задним числом по новому предложению. В Excel поступление новой партии меняет среднюю стоимость доступной группы; расход отражает именно эту среднюю. Если логистика оплачивается отдельно и существенно зависит от партии, её добавляют к затратам по согласованной методике. Одну сумму нельзя одновременно включать в цену комплекта и повторно вычитать отдельной строкой.

Таблица 9 Поставщики и закупочная корзина

Условие	Что согласовать
Цена	Комплектность и налоги
Поставка	Дата и доступность
Качество	Документы и процедура спора
Возврат	Срок ограничения и расходы

Условие	Что согласовать
Оплата	Предоплата или отдельный график

10 Потери и повторные операции

2% запусков в базе занимает повторная неоплачиваемая работа: расходуется время и комплект материалов, но отдельная выручка за повтор не появляется. Это техническое упрощение бюджета, которое нельзя трактовать как допустимую норму дефектов.

Дополнительно резервируется 1% принятой стоимости по поздним претензиям с выплатой через месяц. Эти события отличаются от немедленного повтора. В реальном учёте их разделяют по заказам, чтобы не списать один случай дважды. После выявления причины корректируют процесс и измеряют результат.

Таблица 10 Потери и повторные операции

Событие	Последствие
Списание или повтор	Потрачены материал и время
Уценка	Снижена цена годного товара
Поздняя претензия	Отдельная выплата и резерв
Причина	Устраняется до расширения

11 Контроль качества по операциям

Приёмка автомобиля фиксирует состояние, жалобу и согласованный объём. Механик использует технологическую документацию, контролирует моменты затяжки и совместимость деталей. После ремонта выполняют проверку затронутой системы, подтверждают отсутствие утечек и оформляют выдачу.

Контроль должен быть наблюдаемым действием с записью, а не подписью без проверки. При спорной диагностике не заменяют деталь ради среднего чека. Непредусмотренные работы согласуют заранее. Для повторного дефекта сохраняют исходный заказ, выполненные проверки и принятое решение по исправлению.

Таблица 11 Контроль качества по операциям

Этап	Контроль
Приёмка	Состав и состояние
Выполнение	Правильный режим или технология
Завершение	Проверка результата
Выдача или продажа	Документы и оплаченная сумма
Отклонение	Ответственное решение