

Бизнес-план Установка и обслуживание кондиционеров

Локальная бригада: владелец и один монтажник



Россия Монтаж и сервис бытовых сплит-систем Прогноз 2027–2031

Редактируемый бизнес-план и финансовая модель на 60 месяцев

ТЕОPlan Версия 1.0 22 октября 2026 года

Содержание

Разделы открываются по ссылкам в таблице. Финансовые показатели относятся к базовому сценарию сохранённой модели.

Раздел	Стр.
Резюме проекта	3
Формат и границы бизнеса	4
Клиенты и причины заказа	5
Локальный спрос и платная воронка	6
Конкуренты и сопоставимый прайс	7
Пять групп оплачиваемого заказа	8
Осмотр объекта до подтверждения	9
Квалификация и безопасность бригады	10
Регистрация и организация расчётов	11
Налоги и ограничения режимов	12
Договор, смета и приёмка	13
Фасад, согласования и доступ	14
Маршруты и календарь бригады	15
Автомобиль и нежилое хранение	16
Вакуумирование и трубный инструмент	17
Бурение и пылеудаление	18
Измерения, динамометрия и ручной набор	19
Подмости, переноска и защита	20
Материалы и закупка под заказ	21
Последовательность монтажного заказа	22
Дренаж и защита от протечек	23
Электропитание и границы ответственности	24
Обслуживание и отдельная диагностика	25
Гарантийные выезды и претензии	26
Штат и оплата труда	27
Продажи и продвижение на 90 дней	28
Экономика одного монтажа 07–09	29
Смета запуска и денежный запас	30
Постоянные расходы и деньги зимой	31
Первый год по месяцам	32
Пять лет и замена оборудования	33
Сравнение налогов и годовой резерв	34
Заём и обслуживание долга	35
Инвестор и правила распределения	36
Сценарии и чувствительность	37
План запуска на первые 90 дней	38
Рабочие журналы и контроль владельца	39
Источники и порядок актуализации	40

Резюме проекта

Проект — локальная бригада установки и обслуживания бытовых настенных кондиционеров. Владелец лично работает мастером вместе с одним наёмным монтажником. Клиент приобретает аппарат самостоятельно, а исполнитель продаёт согласованный монтаж, обслуживание или диагностику. Доход от перепродажи кондиционеров в расчёт не включён.

Капитал составляет 1 000 000 ₽. До первых работ расходуется 484 000 ₽: активы 405 000 ₽, квалификация, пилот, документы и продвижение 65 000 ₽, возвратный платёж хранения 14 000 ₽. Остаётся 516 000 ₽ для сезонных расходов. Подходящий автомобиль уже есть, его покупка не включена.

Выручка первого года базы — 4 106 648 ₽. После зарплаты работника, налогов, амортизации и оценки труда владельца остаётся 261 100 ₽ за год. Все пять годовых результатов положительны. Зимние месяцы и стресс могут быть убыточны; прогноз не гарантирует доходность.

Бизнес рассчитан для подготовленной бригады, способной подтвердить цену и качество оплачиваемым пилотом. Работа на высоте, промышленный альпинизм, продажа оборудования и сложные промышленные системы исключены. До покупки инструмента проверяют фактический состав заказов, доступ, квалификацию и резерв денег.

Показатель	Базовый пример
Капитал	1 000 000 ₽
До первых работ	484 000 ₽
Год 1 после труда	261 100 ₽
Команда	Владелец + один работник
Прогноз	2027–2031, 60 месяцев

Конкуренты и сопоставимый прайс

На 22 октября 2026 года открытые прайсы Екатеринбурга показывают заметный разброс. «КлиматМаркет96» указывает стандартный монтаж с трассой три метра за 16 900 ₽. «Климат групп» публикует 16 500 ₽ для мощности до 2,6 кВт и 18 500 ₽ для 3,2–3,8 кВт; компания отдельно отмечает установку приобретённых у неё аппаратов.

Ventmasterekb указывает монтаж с трассой до четырёх метров от 20 000 ₽. «Промвент» публикует стандартный монтаж до 2,8 кВт с трассой пять метров за 8 000 ₽. Эти предложения различаются составом, коммерческими условиями и актуальностью отдельных строк. Их нельзя считать одинаковой услугой или среднерыночной ценой.

Плановые 17 000 и 19 000 ₽ находятся рядом с частью наблюдаемых предложений, но не доказывают готовность платить новой бригаде. Перед запуском уточните стоимость одинаковой мощности, материалов, длины трассы, стены, доступа и аппарата клиента. Сравнивайте итоговую смету, а не только слово «стандартный».

Для обслуживания, диагностики и второго этапа тарифы модели являются собственными бюджетными предпосылками. Их подтверждают отдельными оплаченными заказами. Чужую гарантию, срок установки или квалификацию нельзя автоматически переносить в своё коммерческое предложение.

Компания	Наблюдение по открытому прайсу
КлиматМаркет96	16 900 ₽, трасса 3 м
Климат групп	16 500 / 18 500 ₽ по мощности
Ventmasterekb	От 20 000 ₽, трасса до 4 м
Промвент	8 000 ₽ до 2,8 кВт, трасса 5 м

Пять групп оплачиваемого заказа

Каждая строка модели относится к самостоятельному заказу. Первый и второй варианты — полный типовой монтаж аппарата 07–09 или 12 с трассой до трёх метров. В цене предусмотрены согласованные материалы и дорога. Устройство покупает клиент; его стоимость не проходит через выручку и закупки исполнителя.

Обслуживание ограничено обычной очисткой и проверкой доступной бытовой системы по применимой инструкции. Оно не включает лицензируемую дезинфекцию, дозаправку и обещание устранить любой дефект. Отдельная диагностика заканчивается зафиксированным заключением и предложением дальнейших действий, а не автоматическим ремонтом.

Второй этап применяется только к принятой готовой трассе и не суммируется с полным монтажом того же объекта. Некачественная скрытая трасса, неподтверждённая герметичность или несовместимость требуют остановки согласования. Восстановление чужой работы оценивают новым предметом и сметой.

Нормы указаны в человеко-часах двух участников и уже содержат дорогу. Дополнительно начисляются подготовка, контроль и средний гарантийный резерв. Пересчитывая прайс, сохраняйте одинаковое определение услуги и единицы мощности, иначе доход будет расти быстрее реально доступного времени.

Заказ	Цена ₽	Чел.-ч	Прямые ₽
Монтаж 07–09	17 000	9	6 000
Монтаж 12	19 000	10	7 000
Обслуживание	3 500	4	600
Диагностика	2 000	3	300
Второй этап	10 000	8	1 800

Материалы и закупка под заказ

В прямых расходах полного монтажа 07–09 предусмотрено 6 000 ₽, для 12 — 7 000 ₽. Это собственный бюджет трубы, изоляции, кабеля, дренажа, крепежа, обычных расходников, топлива и парковки для согласованного типового состава. Конкретные диаметры, сечения и способ крепления определяют по системе и объекту.

Материалы до трёх метров входят в цену, поэтому нельзя записывать всю плату клиента как заработок мастера. Превышение длины, помпа, сложный короб или иные условия требуют отдельной сметы. До заказа подтвердите предложения поставщиков и комплектность: слишком общий расход «материалы» скрывает причину перерасхода.

База предполагает закупку под подтверждённую работу и оплату поставщику в том же месяце. Остатки склада, закупочные партии, авансы и кредит поставщика не рассчитаны. Это упрощение пригодно для небольшого адресного потока. При создании большого запаса добавляют отдельный оборот материалов и потребность в финансировании.

Ведите карточку расхода на каждый объект. Остаток трубы, неиспользованный крепёж и возврат поставщику должны объяснять разницу между закупкой и расходом. Материал не выбирают только по цене: совместимость, маркировка и подтверждённые характеристики влияют на качество всей установки.

Группа заказа	Прямой бюджет ₽
Монтаж 07–09	6 000
Монтаж 12	7 000
Обслуживание	600
Диагностика	300
Второй этап	1 800

Первый год по месяцам

Январский запуск начинается со слабого сезона и расходов подготовки. Зарплата работника и оценка труда владельца сохраняются, пока спрос набирается. Поэтому отрицательный результат начала года не скрывается и не переносится на личные деньги вне проекта. Начальное финансирование должно покрывать весь цикл до устойчивой работы.

Таблица показывает выручку, результат после труда и доступные деньги после выплат. Это разные показатели. Прибыль включает амортизацию и стартовые расходы, а деньги — фактические вложения и ограниченные изъятия. Сравнение только одной строки может создать ложное впечатление о достаточности средств.

В летний пик продажи ограничены совместным временем, оснащением и адресными окнами. Неисполненный спрос не превращается в выручку автоматически. После сезона продолжаются зарплата, сервис и продвижение; часть летнего остатка нужна для последующей зимы, а не для немедленного распределения.

Месяц	Выручка ₽	После труда ₽	Деньги на конец ₽
Январь	135 432	-166 677	425 260
Февраль	142 819	-97 094	339 104
Март	225 310	-45 617	304 424
Апрель	426 710	80 056	395 418
Май	426 710	79 985	486 341
Июнь	426 710	79 921	577 199
Июль	426 710	79 862	667 998
Август	426 710	79 807	758 743
Сентябрь	426 710	79 756	849 436
Октябрь	403 834	65 449	925 823
Ноябрь	313 956	9 388	946 148
Декабрь	325 037	16 264	973 350

Сценарии и чувствительность

Один переключатель выбирает базу, стресс или рост. Драйверы по каждому году меняют спрос, цену и затраты в том же расчёте. Рост ограничен бригадой и оснащением, поэтому высокий спрос не создаёт неограниченную выручку. Поздний годовой драйвер проверен отдельно, чтобы изменения не затрагивали только первый год.

Стресс снижает цену и спрос и повышает рост затрат. Он показывает убытки и денежный дефицит; эти результаты оставлены в модели. Положительная база не делает проект безопасным при любых условиях. Решение о запуске принимается после проверки фактической воронки, постоянных обязательств и зимнего резерва.

Выполнены 26 сценарных проверок, пересчёт LibreOffice и независимая помесечная сверка. Отдельно проверены отсутствие работника, короткий фонд владельца, усиление зимнего провала, повторы, возвраты, заём, инвестор, налоги и незаполненные активные вводные. Отдельного испытания Microsoft Excel и P7 не проводилось.

Сценарий	Выручка 1 год ₽	Выручка 5 год ₽	NPV ₽	Минимум денег ₽
Базовый	4 106 648	6 131 490	1 755 445	304 424
Стресс	3 200 770	3 922 300	-2 181 302	-403 575
Рост	4 415 163	6 433 613	2 462 894	382 045