

Бизнес-план Выездной ремонт бытовой техники

Стиральные и посудомоечные машины • один мастер



Россия Локальный сервис на дому 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
Отрасль и причины спроса	5
Клиенты и сегменты	6
Конкуренты и позиционирование	7
Состав услуги и прайс	8
Проверка спроса оплачиваемым пилотом	9
Территория и маршрут	10
Помещение и организация хранения	11
Регистрация и организационная форма	12
Налогообложение и пределы модели	13
Договор и потребительские документы	14
Оснащение и вложения запуска	15
Закупка и совместимость запчастей	16
Процесс от обращения до оплаты	17
Безопасность и квалификация	18
Гарантия и повторные обращения	19
Команда и труд владельца	20
Мощность и нормы заказов	21
Продвижение и получение обращений	22
Продажи и календарь первого года	23
Постоянные и переменные расходы	24
Капитал и денежный резерв	25
Пятилетний финансовый прогноз	26
Прибыль, деньги и оплата владельца	27
Окупаемость и оценка вложений	28
Финансирование займом	29
Долевой инвестор в ООО	30
Сценарии и чувствительность	31
Риски и условия отказа от запуска	32
План запуска на восемь недель	33
Управление первыми девяноста днями	34
Как пользоваться Excel	35
Проверки финансовой модели	36
Сезонность, отпуск и непрерывность	37
Расширение и второй мастер	38
Адаптация под свой город	39
Источники и методика	40

Резюме проекта

Проект — выездной ремонт стиральных и посудомоечных машин силами одного подготовленного владельца-мастера. Клиент получает диагностику, согласованную замену доступного узла, проверку результата и документы. База не предполагает универсальную мастерскую, штат, покупку автомобиля или обещание устранить любую неисправность.

Капитал составляет 600 000 ₽. До первых работ расходуется 288 000 ₽: инструмент и оборудование 230 000 ₽, подготовка и запуск 50 000 ₽, возвратный платёж хранения 8 000 ₽. Остаётся 312 000 ₽. Запчасти приобретают под согласованный заказ; отдельный оборотный склад не рассчитан.

Выручка первого года — 3 017 305 ₽. После расходов, налогов, амортизации и оценки труда владельца остаётся 256 766 ₽ за год. Все пять годовых результатов базы положительны. Отрицательные месяцы и стресс сохранены; расчёт не гарантирует будущую прибыль.

Покупатель должен подтвердить локальную цену, квалификацию и трудоёмкость оплачиваемыми заказами до постоянных обязательств. Наличие инструмента не заменяет профессиональную подготовку. Если пилот не подтверждает маржу и безопасность, параметры пересматривают или отказываются от запуска.

Показатель	Базовый пример
Капитал / старт	600 000 / 288 000 ₽
После труда, год 1	256 766 ₽
Команда	Владелец лично, без работников
Горизонт	Январь 2027 — декабрь 2031

Конкуренты и позиционирование

В регионе конкурируют частные мастера, диспетчерские службы, мастерские и авторизованные центры. У них различаются диагностика, склад, выезд, гарантия и цены деталей. Важно сравнивать одинаковый предмет ремонта, иначе низкая рекламная сумма вводит в заблуждение.

«Зови Мастера» отделяет работу от стоимости запчастей и публикует стартовые цены. «Точка ремонта» показывает другой набор начальных расценок и сервисные возможности. Эти сведения проверены 22.10.2026 и служат ориентирами состава, а не подтверждением будущего чека нового бизнеса.

Позиционирование проекта: ограниченный понятный перечень работ, согласованная смета до замены, аккуратный визит и документированный результат. Нельзя заявлять статус авторизованного сервиса, оригинальность любой детали или гарантированный ремонт за час без оснований.

Перед запуском собирают сопоставимые предложения: одна марка и модель, одна неисправность, деталь, работа, выезд, сроки и порядок претензий. Обновляют их раз в квартал. Выбранная цена должна покрывать собственный процесс, а не просто быть ниже ближайшего объявления.

Источник	Наблюдаемый ориентир
Зови Мастера	Насос от 1 800 ₽ за работу без детали
Точка ремонта	Насос от 2 400 ₽ в опубликованном прайсе
База ТЕОPlan	Полный типовый заказ, иная сумма состава
Проверка цены	Платный пилот, не рекламная выдача

Состав услуги и прайс

Пять строк финансовой модели — укрупнённые типовые заказы, а не обязательный прайс для любой модели машины. Для ремонта задана одна деталь согласованного класса, работа, обычные поездки и расходные материалы. При иной конструкции, дорогой детали или осложнённом доступе нужна новая смета.

Плановая цена насоса стиральной машины — 5 500 ₽, ТЭНа — 6 000 ₽, манжеты — 6 500 ₽, сливного насоса посудомоечной — 7 500 ₽. Это бюджетные полные чеки. Их нельзя выдавать за средние подтверждённые рыночные цены или обещать без осмотра и проверки артикула.

Отдельная диагностика стоит по плану 1 500 ₽ только когда ремонта нет. При выполнении ремонта диагностика уже внутри полной суммы. Один и тот же заказ не должен одновременно попадать в ремонтную и диагностическую строку, иначе прогноз завышается.

До начала работ письменно фиксируют состав, полную стоимость и порядок изменения сметы. Дополнительные работы согласуют отдельно. Не используют бесплатный вызов как приманку для обязательной скрытой платы; условия отказа объясняют ещё при записи.

Группа	Цена ₽	Прямые затраты ₽
Насос стиральной	5 500	2 400
ТЭН стиральной	6 000	2 600
Манжета стиральной	6 500	2 800
Насос посудомоечной	7 500	3 300
Диагностика без ремонта	1 500	300

Мощность и нормы заказов

Ремонт ограничен одновременно трудом и числом адресных окон. Для пяти групп нормы составляют 2,5 / 2,75 / 3 / 3,25 / 1,5 часа, включая дорогу и обычные повторные визиты. Дополнительно начисляется 10% подготовки и контроля; гарантийные часы добавляются отдельно.

Средние окна по группам — 1,2 / 1,3 / 1,4 / 1,4 / 1. Дробные величины обозначают ожидаемую долю заказов с повтором, а не часть физического визита. Например, часть ремонтов закрывается сразу, часть требует возвращения с совместимой деталью.

Если спрос превышает 140 часов или 66 окон, выполненные группы уменьшаются общим коэффициентом. Модель не продаёт недоступные часы и не превращает потерянный спрос в будущую гарантированную очередь. Для практического графика дробные объёмы округляют с запасом.

Нормы подтверждают журналом разных аппаратов, районов и доступа. Если реальные часы больше, сначала уменьшают мощность в файле. Дальнейший рост требует сокращения непроизводительных поездок или новых ресурсов, а не только повышения рекламного бюджета.

Группа	Часы	Адресные окна
Насос стиральной	2,5	1,2
ТЭН	2,75	1,3
Манжета	3	1,4
Насос посудомоечной	3,25	1,4
Только диагностика	1,5	1

Сценарии и чувствительность

Переключатель управляет тремя сценариями: база, стресс и рост. Они меняют спрос, уровень цены, годовую индексацию и динамику затрат. Стресс показывает последствия более слабой загрузки и давления на маржу; отрицательные результаты не скрываются.

Проверяют не только прибыль первого года, но и минимальные деньги, соблюдение резерва, ограничения НПД и НДС, возврат займа и допустимость выплат. Успешный годовой итог может сопровождаться отрицательным месяцем или невозможностью заплатить владельцу по плану.

Отдельные испытания увеличивают гарантийные обращения, снижение платы, время контроля, сокращают часы и число окон. Есть проверки поздних драйверов, дополнительных вложений и пустых активных вводных. Неподходящий режим должен выдавать ошибку, а не удобную положительную цифру.

Покупатель сначала воспроизводит сценарии без своих правок, затем заменяет вводные по пилоту. Улучшенный спрос допустим только при подтверждении ресурсами и оплатой. Рост интереса к объявлению без завершённых заказов не является основанием повышать прогноз.

Сценарий	Выручка 1 год ₽	Выручка 5 год ₽	NPV ₽	Минимум денег ₽
Базовый	3 017 305	3 872 679	984 290	312 000
Стресс	2 362 939	2 976 902	-1 092 005	-92 716
Рост	3 060 479	3 872 679	1 004 893	312 000

Сезонность, отпуск и непрерывность

Поломки возникают круглый год, но работа одного владельца зависит от его доступности. В модели задан умеренный месячный профиль, а не гарантированная одинаковая загрузка. Болезнь, отпуск или ремонт автомобиля могут остановить почти всю выручку.

140 производственных часов не равны полному календарному фонду. Часть времени остаётся на снабжение, запись, документы, обслуживание инструмента и отдых. Если эти задачи фактически занимают больше, уменьшают часы для продаж, а не удлиняют рабочий день без предела.

До отпуска ограничивают новые обязательства и заранее определяют порядок гарантийных обращений. Передача работы стороннему исполнителю требует согласованных условий и отдельного бюджета. В базе не предполагается бесплатная замена владельца другим квалифицированным мастером.

Проверяют сценарий временной потери часов и денег. Резерв нужен для обязательств, а не только для красивого остатка. Не обещают круглосуточный сервис, если за ним стоит один человек с обычным рабочим графиком.

Событие	Что изменить в плане
Отпуск	Снизить доступные часы и запись
Поломка автомобиля	Добавить простой и расходы
Сложные заказы	Увеличить нормы и окна
Гарантийные обязательства	Оставить время и порядок связи