

Бизнес-план Веломастерская

Ремонт механических велосипедов: один владелец



Россия Ремонт механических велосипедов Прогноз 2027–2031

Редактируемый бизнес-план и финансовая модель на 60 месяцев

ТЕОPlan Версия 1.0 24 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 услуг	4
Клиенты и потребность	5
Отрасль и сезонность	6
Проверка локального рынка	7
Конкуренты и позиционирование	8
Ассортимент и цены	9
Регистрация бизнеса	10
Документы и отношения с клиентом	11
Помещение и расположение	12
Оборудование и смета	13
Материалы и запчасти	14
Путь заказа и приёмка	15
Процесс технического обслуживания	16
Безопасность и контроль качества	17
Мощность и рабочее время	18
Владелец и персонал	19
Продвижение и первые продажи	20
Повторные обращения и B2B	21
План открытия	22
Первые 90 дней	23
Условия готовности к инвестициям	24
Капитал и расходы запуска	25
Постоянные и переменные расходы	26
План спроса и сезонность	27
Помесячный первый год	28
Пятилетний результат	29
Налоги и выбор режима	30
Взносы и границы расчёта НДС	31
Оборотные деньги и изъятия	32
Финансирование заёмными средствами	33
Долевой инвестор и выплаты	34
Окупаемость и показатели	35
Стресс и границы устойчивости	36
Риски и меры управления	37
Как работать с Excel	38
Ежемесячное управление мастерской	39
Источники и условия использования	40

Резюме проекта

Проект — районная веломастерская для обычных механических велосипедов. Один квалифицированный владелец принимает заказ, осматривает велосипед, согласовывает работу, проводит обслуживание и проверяет результат. База предполагает нежилое помещение 25–35 м² с одним оснащённым постом. Электрика, аккумуляторы, ремонт карбона, сварка, амортизаторы и гидравлические тормоза исключены.

Капитал — 800 000 ₽. На запуск направляется 410 000 ₽, остальное остаётся в обороте. Выручка первого года — 2 536 914 ₽, результат после расходов, налогов, амортизации и полной оценки труда владельца — 593 397 ₽. Базовый годовой результат положителен во всех пяти годах. Зимние месяцы и неблагоприятный сценарий сохранены в расчёте.

Модель предназначена человеку с подтверждённым навыком ремонта, который хочет открыть собственную мастерскую или обсудить проект с инвестором. Начинающему мастеру сначала нужны обучение и практика на своих изделиях. Публичные прайсы показывают предложения действующих мастерских, но не доказывают будущий спрос в выбранном районе. Окончательное решение об аренде принимается после проверки цены, времени и платного пилота.

Параметр	Базовый план
Капитал / затраты запуска	800 000 / 410 000 ₽
Труд владельца	70 000 ₽/мес. и индексация
Покрытие потоком после труда	Старт 9 мес.; капитал 15 мес.

Проверка локального рынка

До аренды составляют карту зоны доступности: жилые кварталы, веломаршруты, парковки, магазины и действующие мастерские. С велосипедами важны наземный вход, возможность подойти без лестницы и безопасно оставить вещь при приёмке. Десять минут пешком с неисправным велосипедом могут быть важнее красивой витрины на дорогой улице.

Проведите 20–30 коротких бесед с владельцами, но не считайте каждый положительный ответ продаж. Предложите конкретную услугу по конкретной цене и ближайшую дату. Фиксируйте обращения, фактическую запись, явку, согласие со сметой и оплату. Отдельно измеряйте причину отказа: цена, срок, отсутствие детали, расстояние или недостаток доверия.

Следующий этап — 30–50 оплаченных заказов в допустимом ассортименте. Время измеряется от приёмки и переписки до финальной выдачи. Для оценки зимы недостаточно одного апрельского пилота: нужны проверка низкого сезона и стрессовый бюджет. Цель исследования — подтвердить достижимость нормы и чека, а не подобрать объяснение заранее выбранной прибыли. Решение продолжать принимают по совокупности спроса, качества, денежных остатков и нагрузки мастера.

Наблюдение	Что записать
Обращение	Источник и задача
Отказ	Причина и цена предложения
Оплаченный заказ	Полное время и расходники
Повтор	Причина, часы и стоимость

Конкуренты и позиционирование

Сравнивать следует мастерские сходного формата. Магазин с сервисом может получать доход от продажи деталей, мобильный мастер экономит на помещении, спортивный сервис обслуживает дорогую технику. Их чек, скорость и экономика не переносятся на районную мастерскую автоматически. В выборку включают минимум 5–8 местных исполнителей с проверкой состава работ.

Открытый прайс Velorace в Москве содержит комплексы ТО за 2 000, 3 500, 5 000 и 7 000 ₽. Велосалон в Хабаровске публикует замену камеры или покрышки за 600 ₽ и собственный состав ТО. Это отдельные предложения, а не средняя цена России. Для нашей базы цены служат исходным ориентиром; перечень работ и местная готовность платить проверяются отдельно.

Позиционирование: понятное механическое обслуживание с записью, фото состояния и согласованием сметы. Обещать «самые низкие цены» или гарантированный ремонт за час не требуется. Лучше показать, какие операции входят в выбранный пакет, какие детали не включены и как клиент получит результат. Отличие должно быть проверяемым по реальному заказу. При отсутствии преимущества по цене конкурировать можно предсказуемостью и качеством коммуникации.

Тип конкурента	Предмет сравнения
Магазин с сервисом	Работа отдельно от деталей
Районный мастер	Доступность и срок
Спортивная мастерская	Границы сложности и квалификация

Процесс технического обслуживания

Базовая последовательность — осмотр, согласование, работа по выбранному пакету, очистка рабочей зоны и проверка. Конкретная технология определяется конструкцией узла и руководством производителя. Нельзя задавать один момент затяжки, одну смазку или одинаковую процедуру для всех велосипедов. При несовместимости инструмента работу останавливают до решения.

Для пакетов ТО заранее публикуют состав и условия исключения. При базовом обслуживании проверяют механическое переключение, тормоза, крепёж и цепь. Расширенное ТО добавляет правку допустимых колёс, очистку трансмиссии или переборку обслуживаемых узлов. Каждая операция должна иметь критерий окончания. «Сделать красиво» недостаточно для проверки безопасности и качества.

Время включает переписку по заказу, приёмку, обычную диагностику, основную работу, уборку и выдачу. Кроме него модель добавляет 10% контрольного времени. Если узел закис, сорвана резьба или требуется редкая оснастка, норматив не применяется автоматически. Такой заказ нельзя скрыто выполнить за счёт времени следующих клиентов. После пилота нормы пересматривают по медиане и неблагоприятным случаям, сохраняя резерв для повторов.

Пакет	Основное различие
Базовый	Проверка и настройка
С колёсами	Допустимая правка
С трансмиссией	Очистка и смазка
С переборкой	Обслуживаемые механические узлы

Пятилетний результат

Горизонт модели — январь 2027 — декабрь 2031. Выручка первого года составляет 2 536 914 ₽, пятого — 3 856 935 ₽. Все пять базовых годовых результатов после постоянных и переменных расходов, налогов, амортизации и оценки труда владельца положительны. Это свойство конкретного сценария, а не утверждение, что любое предприятие в этой нише будет прибыльным.

В росте участвуют индексация цены и ограниченный рост выполненного количества. Модель не создаёт неограниченный объём одним человеком. При насыщении мощности новые обращения показываются как потерянный спрос. В пятилетний бюджет включены замены первоначальных активов по плановым срокам службы, поэтому поздние денежные потоки не завышены отсутствием обновления техники.

Сравнивать следует одновременно результат, деньги, труд и ограничения. Высокий денежный остаток не является разрешением на все выплаты инвесторам: для ООО учитываются накопленная прибыль, резерв и подтверждённые условия распределения. Ликвидационная стоимость оборудования и продажа бизнеса в конце горизонта не добавлены к доходности.

Год	Выручка ₽	После труда ₽	Деньги на конец ₽
2027	2 536 914	593 397	1 122 564
2028	3 075 236	1 028 005	2 229 735
2029	3 329 985	1 154 583	3 463 485
2030	3 602 862	1 288 007	4 774 291
2031	3 856 935	1 386 282	5 943 709

Налоги и выбор режима

Базовый режим — ИП УСН доходы 6%. Для сравнения доступны УСН доходы минус расходы 15% с минимальным налогом 1% и временный НПД при соблюдении ограничений. Региональные пониженные ставки в примере не предполагаются. Выбор меньшей цифры в таблице не означает, что режим законно применим к вашему составу деятельности.

На листе «Налоги» есть годовое сравнение полной одинаковой деятельности при разных режимах. УСН Д учитывает возможность уменьшения налога на взносы в допустимых пределах. УСН ДР требует подтверждения допустимости и периода признания расходов, включая активы; аналитический личный труд ИП не является зарплатным расходом. Перенос убытков и разницы минимального налога не моделируется.

НПД ограничен годовым доходом 2,4 млн ₽, отсутствием работников и действующим сроком эксперимента. Уже в базовом первом году выручка выше этого лимита, поэтому НПД неприменим к сохранённому плану. Он оставлен как переключатель для другого допустимого малого масштаба, с проверками ограничений и планового перехода. Налоговый резерв не заменяет декларации и платёжный календарь.

- Проверить регион, вид деятельности и законные ставки.
- Документы по расходам собрать до расчёта УСН ДР.
- Недопустимый режим требует изменения проекта, а не удаления предупреждения.