

Бизнес план

Мастерская комплексов для кошек

Напольные комплексы с открытыми площадками Полная оплата труда и прямые продажи



Россия Готовый производственный объект Прогноз 2027–2031

Word/PDF 40 страниц и Excel 60 месяцев, 13 листов

ТЕОPlan Версия 1.0 29 октября 2026 года

Содержание

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

Раздел	Стр.
01 Резюме мастерской	3
02 Границы изделия и ответственности	4
03 Покупатель и карта заказа	5
04 Платный пилот и проверка спроса	6
05 Цена и реальные альтернативы	7
06 Материалы и спецификация комплекта	8
07 Маршрут изготовления	9
08 Раскладка фанеры и полезный выход	10
09 Обмотка опор и покрытие	11
10 Снабжение и входной контроль	12
11 Оснащение и ввод в работу	13
12 Площадка и организация потока	14
13 Команда и полная оплата труда	15
14 Мощность и трудоёмкость	16
15 Устойчивость и контроль изделия	17
16 Повторы и управление несоответствиями	18
17 Ассортимент и допустимые изменения	19
18 Запасы и прослеживаемость	20
19 Упаковка, сборка и выдача	21
20 Воронка продаж и реклама	22
21 Последовательность запуска	23
22 Риски и решение о расширении	24
23 Инвестиционный бюджет	25
24 Начальный склад и оборотные средства	26
25 Себестоимость единицы изделия	27
26 Постоянные расходы и оплата труда	28
27 Помесячный план первого года	29
28 Прогноз на пять лет	30
29 УСН и налоговая база	31
30 Порог НДС и фиксированная цена	32
31 ИП, ООО и труд владельца	33
32 Денежный поток и окупаемость	34
33 Заём и долговая нагрузка	35
34 Инвестор и распределение прибыли	36
35 Стресс и чувствительность	37
36 Управление запуском и критерии решения	38
37 Источники рынка и снабжения	39
38 Нормативные источники и применение	40

01 Резюме мастерской

Проект выпускает три напольных комплекса для кошек с открытыми площадками. Покупатель выбирает высоту, согласованный цвет разрезного ковролина и вариант стандартной комплектации. Основу продаж составляют прямые заказы владельцев животных. Изделия производятся из покупных материалов; собственное производство фанеры, каната и покрытия не предусматривается.

Денежный капитал составляет 2 500 000 ₽, стартовый отток — 1 290 000 ₽. После оснащения и начальной закупки остаётся 1 210 000 ₽. Мастерская арендуется. Два производственных работника и директор получают оплату с первого месяца; труд владельца не считается бесплатным источником прибыли. Выручка первого года без НДС равна 9 882 800 ₽, результат после полного труда — 173 427 ₽.

Первый год чувствителен к цене изделия и фактическому темпу сборки. Положительный годовой итог не отменяет убытки запуска и расход резерва. Начинать оснащение следует после проверки трёх прототипов, платных заказов и готовности площадки. Модель описывает изготовление и выдачу изделий, а не гарантию загрузки нового цеха.

Таблица 1 Резюме мастерской

Параметр	Базовый формат
Изделия	Три напольных комплекса
Площадка	Аренда 70 м ²
Команда	Два работника и директор
Продажа	Прямой заказ, самовывоз
Документы	Word/PDF и редактируемый Excel

02 Границы изделия и ответственности

Рассчитаны открытые напольные комплексы высотой около 90, 135 и 170 см. Конструкция включает основание, деревянные опоры с сизалевой обмоткой и площадки с разрезным ковровином. Усиление основания учтено в расходе фанеры. Крепёж допускает разборку согласованных соединений. Конкретные размеры деталей и узлы утверждаются после изготовления и проверки прототипа.

Закрытые домики, гамаки, настенные модули, распор в потолок, подвесные игрушки и электрические устройства исключены. Их добавление меняет расход, безопасность, сборку и цену. Модель не присваивает изделию грузоподъёмность и не подтверждает пригодность для кошки любой массы. Такие характеристики устанавливает изготовитель по результатам проверки готовой конструкции.

Изделие передаётся с комплектностью, инструкцией и сведениями об уходе. Доставка, сборка на объекте и крепление к стене не оплачены базовым прайсом. Если подтверждённый прототип требует противоопрокидывающего крепления, оно становится обязательной частью новой комплектации и сметы, а не незаметным расходом покупателя.

Таблица 2 Границы изделия и ответственности

Входит	Требуется отдельного расчёта
Открытые площадки и опоры	Домики, гамаки и подвесы
Фанера, брусок, сизаль, ковровин	Иные материалы и наружная эксплуатация
Контроль и упаковка	Доставка и сборка на объекте
Проверяемый прототип	Заявления о нагрузке без испытания

03 Покупатель и карта заказа

Основной покупатель — владелец кошки, которому нужны согласованные габариты, устойчивое основание и возможность восстановить изнашиваемые элементы. При первом обращении уточняют доступное место, размеры проходов, особенности животного, выбранную высоту и способ получения. Не следует обещать подходящее изделие только по фотографии кошки или названию породы.

Карта заказа фиксирует артикул, версию конструкции, цвет, цену, срок и способ передачи. Изменение ширины основания, вылета площадки или количества опор переводит заказ на пересмотр карты. Иначе внешний вид может остаться похожим, а устойчивость, норма фанеры и трудоёмкость изменятся. В базе нестандартный размер не продаётся автоматически по цене стандартного.

Платный сервис после продажи возможен, но его выручка в расчёт не добавлена. Повторная обмотка и замена покрытия требуют отдельной карты, материалов и времени. Для оценки привлечения в базу каждый новый заказ проходит платную воронку. Бесплатные рекомендации и повторные клиенты не используются для искусственного улучшения результата.

Таблица 3 Покупатель и карта заказа

Что фиксировать	Зачем
Артикул и версия	Воспроизводимая комплектация
Габариты и ограничения	Проверка места установки
Цвет и партия покрытия	Согласование внешнего вида
Цена и срок	Управление ожиданиями
Получение и сборка	Отсутствие скрытых услуг

04 Платный пилот и проверка спроса

До полной закупки оборудования изготавливают образцы трёх исполнений. Проверяют расход листа и покрытия, время намотки каната, повторяемость отверстий, сборку и упаковку. Прототип нужен также для оценки устойчивости: наличие широкого основания само по себе не доказывает безопасность высокого комплекса. Рабочие решения принимает технолог после испытания конкретной конструкции.

Коммерческий пилот должен отделить интерес от оплаченного заказа. Фиксируют канал обращения, модель, цену предложения, отказ, оплату и фактическую выдачу. Покупатель должен видеть материалы и габариты, а не только красивый рендер. Действия знакомых и бесплатная раздача образцов не подтверждают конверсию платного привлечения.

В протоколе пилота сравнивают план и факт по каждому изделию. Если требуемая цена не принимается, нельзя сохранять прежнюю выручку, уменьшив только рекламный бюджет. Пересматривают комплект, канал, норму и доступный объём. Решение о масштабировании принимается по фактическому вкладу заказа после материала, привлечения, повторов и полной месячной оплаты команды.

Таблица 4 Платный пилот и проверка спроса

Проверка	Документ результата
Прототип	Карта конструкции и испытания
Материал	Фактический раскрой и остаток
Труд	Хронометраж по участкам
Цена	Оплаченные заказы
Канал	Воронка с расходом и отказами

05 Цена и реальные альтернативы

Целевой прайс составляет 9 900, 14 900 и 24 900 ₽. Это цены описанных исполнений новой мастерской, а не средняя цена любой когтеточки. В каталоге производителя Когтеточкин встречаются комплексы разных высот и материалов: например, «Орион» 150 см за 12 900 ₽ и более крупные исполнения дороже. У ЗооПолюса есть заметно более дешёвые акционные изделия.

Сопоставлять нужно основание, число площадок, материал несущей части, вид каната, покрытие, сборку и доставку. ДСП и берёзовая фанера, джут и сизаль, акция и обычная цена не образуют одну одинаковую товарную корзину. Высокая цена чужого крупного комплекса не подтверждает возможность продать любое новое изделие за ту же сумму.

Плановый прайс должен выдержать одновременно материал, оплачиваемый труд, аренду и рекламу. Скидка уменьшает денежный вклад заказа. При переходе на НДС он выделяется внутри фиксированной цены, поэтому выручка предприятия уменьшается. Проверка локального покупателя и сопоставимых предложений обязательна до принятия годового плана.

Таблица 5 Цена и реальные альтернативы

Исполнение	Целевой прайс ₽	Проверяемое условие
Компакт около 90 см	9 900	Состав и устойчивость образца
Средний около 135 см	14 900	Площадки и фактическая сборка
Высокий около 170 см	24 900	Прототип и комплектность

06 Материалы и спецификация комплекта

Ведомость разделяет фанеру, разрезной ковролин, сизалевый канат, сухой брусок и мелкие комплектующие. Нетто-норма относится к одному годному изделию. Потери раскладки учитываются делением на выход материала; внутренние повторы добавляются отдельным множителем. Это разные причины расхода, их нельзя ни смешивать, ни начислять дважды.

Для фанеры принят бюджет 1 500 Р/м² и полезный выход 82%. Открытая цена листа ФК 18 мм формата 1525×1525 у поставщика дана в рублях за лист; перед сравнением её делят на 2,325625 м². Бюджет модели включает запас на закупку, выбор партии и логистику. Подмена сорта или толщины ради снижения расхода требует новой конструкции.

Каждая карта содержит перечень деталей, материал, расположение отверстий, маркировку и согласованный крепёж. Разъёмные соединения и скрытые закладные не заменяют проверку готового узла. Смена покрытия или каната может повлиять на толщину стыка, натяжение, запах и время работы. Замена утверждается по образцу, затем отражается в ведомости и расчёте.

Таблица 6 Материалы и спецификация комплекта

Материал	Компакт	Средний	Высокий
Фанера нетто, м ²	0,65	1,10	1,75
Покрытие нетто, м ²	1,10	1,80	2,90
Сизаль нетто, м	40	65	100
Брусок нетто, м ³	0,006	0,010	0,016