

Бизнес-план Клининг квартир

Выездная бригада владельца и сотрудника



Россия Выездные услуги в жилых помещениях Прогноз 2027–2031

Редактируемый бизнес-план и финансовая модель на 60 месяцев

ТЕОPlan Версия 1.0 19 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 задачи заказа	5
Отрасль и локальный спрос	6
Сравнение действующих конкурентов	7
Предложение и позиционирование	8
Ассортимент и нормы работ	9
Цена и согласование стоимости	10
Платный пилот до полного запуска	11
Регистрация и организационная форма	12
Налоги и ограничения модели	13
Команда и стоимость труда	14
Подбор и подготовка сотрудника	15
Хранение и обслуживание инвентаря	16
Оборудование и обоснование выбора	17
Расходные материалы и закупки	18
Транспорт и доступ к объекту	19
Приём заявки и предварительное задание	20
Календарь и ограничение мощности	21
Последовательность уборки на объекте	22
Безопасность средств и поверхностей	23
Сдача результата и контроль качества	24
Претензии и сохранность имущества	25
Продвижение и проверка воронки	26
Продажи и повторные заказы	27
Экономика одного заказа	28
Капитал и расходы запуска	29
Постоянные и переменные расходы	30
Помесячный план первого года	31
Прогноз на пять лет	32
Сравнение налоговых вариантов	33
Денежный поток и оборотный запас	34
Заёмное финансирование	35
Долевой инвестор и выплаты	36
Базовый стрессовый и растущий сценарии	37
Риски и управленческие решения	38
План открытия и работа с Excel	39
Источники и актуализация	40

Резюме проекта

Проект рассчитан на предпринимателя, который лично участвует в выездной уборке квартир и управляет одним наёмным клинером. Это небольшая рабочая бригада, а не посредническая площадка с неопределённым числом исполнителей. Клиент заранее согласует состав уборки, цену и срок; бригада привозит инвентарь, выполняет работу и сдаёт результат по списку.

Плановый капитал составляет 650 000 ₽. Из него 389 000 ₽ требуется до первых заказов, а 261 000 ₽ остаётся для оборота. Владелец уже располагает подходящим автомобилем. Его приобретение не включено; ежемесячный бюджет предусматривает обслуживание и износ, а каждый заказ — дорогу и парковку. При отсутствии автомобиля проект нужно пересчитать до решения о старте.

Первый год даёт 2 589 463 ₽ выручки и 150 895 ₽ результата после оценки труда владельца. Его труд учтён по 50 000 ₽ в месяц отдельно от зарплаты работника. Годовой результат базы положителен во всех пяти годах, включая плановую замену оборудования. Первые два месяца после оценки труда отрицательны. Положительный прогноз зависит от подтверждения прайса, норм времени, спроса, условий найма и хранения.

Параметр	Базовый пример
Команда	Владелец и один работник
Капитал	650 000 ₽
Мощность	280 человеко часов и 22 окна выезда в месяц
Начальные затраты	389 000 ₽
Горизонт	Январь 2027 — декабрь 2031

Все операционные показатели — прогноз ТЕОPlan. Реальные продажи и договоры конкретного предприятия не представлены.

Сравнение действующих конкурентов

Проверка выполнена 19 октября 2026 года по собственным страницам четырёх исполнителей. Их предложения различаются по составу и исходному состоянию объекта. Начальные цены нельзя трактовать как окончательную стоимость любой квартиры или как среднюю цену рынка.

МАР Клининг публикует ориентиры для разных площадей и видов уборки. «Братья Чистовы» показывают отдельные форматы и оценку по фотографии. Kristal-Cleaning приводит таблицу площади, состава бригады и времени. «У-борка» использует ставки за м² и оговаривает нестандартные загрязнения. Ссылки приведены в последнем разделе.

Новый исполнитель должен проверить не только цену. Важно понять, что именно включено, как согласуют доплаты, кто отвечает за имущество и как принимают недостатки. Наличие сильного узнаваемого конкурента означает необходимость конкретного предложения, а не обещания «качество лучше всех».

Плановые цены TEOPlan являются отдельными предпосылками. Для генеральной уборки 60 м² заложено 14 000 ₽ с ограниченным и заранее согласованным составом. Эту цену необходимо подтвердить платными заказами. Она не выводится автоматически из чужого минимального прайса.

Исполнитель	Наблюдение по первичной странице
МАР Клининг	Генеральная 60–150 м ² от 10 500 ₽; состав уточняется
Братья Чистовы	Генеральная от 7 100 ₽; есть оценка по фото
Kristal-Cleaning	В таблице 60 м ² от 4 800 ₽, 2 человека, 7 часов
У-борка	Генеральная 300 ₽/м ² ; отдельные условия доплат

Это ограниченный обзор предложения. Он не является рейтингом качества и не содержит данных о продажах конкурентов.

Ассортимент и нормы работ

Каждая строка модели — законченный типовой заказ на одном адресе. Цена, человеко-часы, спрос, число выездов и переменные расходы редактируются отдельно. В норме учитывается дорога каждого участника; сверху добавляется 10% на подготовку, контроль и исправления. Время нельзя считать только по длительности нахождения одного человека на объекте.

Длинная генеральная уборка 90 м² и уборка после ремонта 60 м² занимают два окна выезда. Это снижает доступное число других заказов. В переменных расходах для них предусмотрены два маршрута. Для одиночного формата нормы и число выездов нужно пересчитать заново, а не просто убрать зарплату сотрудника.

Количество выполненных заказов ограничивается одновременно трудом, оснащением участников и доступными выездными днями. При нехватке мощности модель пропорционально сокращает все группы и показывает неисполненный спрос. Дробное количество заказов означает средний план за месяц; реальную запись ведут целыми заказами в календаре.

Состав каждой группы подтверждают технологической картой. Необычные покрытия, дополнительные санузлы и значительная загруженность вещами являются основанием для новой оценки.

Группа заказа	Цена ₽	Чел ч	Выездов
Поддерживающая 60 м ²	8 000	8	1
Генеральная 60 м ²	14 000	12	1
Генеральная 90 м ²	18 000	18	2
После ремонта 60 м ²	16 000	16	2
Перед заселением 80 м ²	16 000	14	1

Капитал и расходы запуска

Финансирование до начала работ составляет 650 000 ₽ собственных средств. Начальные затраты 389 000 ₽ включают активы 307 000 ₽, стартовые расходы 70 000 ₽ и возвратный платёж 12 000 ₽. После них остаётся 261 000 ₽ доступных денег. Минимальный денежный резерв в модели установлен на уровне 100 000 ₽.

Стартовые расходы состоят из подготовки подходящего хранения, подготовки бригады и контрольных уборок, сайта, фирменного оформления и продвижения запуска. Они не являются стоимостью автомобиля, капитального ремонта или покупки недвижимости. При добавлении таких задач меняется весь капитал, а не только свободный остаток.

Возвратный платёж по хранению рассматривается отдельно: он уменьшает деньги, но не становится амортизируемым активом или текущим расходом результата. Активы амортизируются по заданным срокам; деньги уходят при покупке, а расход в прибыли появляется постепенно.

Момент 0 модели относится к январю 2027 года до первых работ. Стартовые расходы и приобретения для годовой оценки находятся в том же календарном году. Если реальные платежи и регистрация происходят в 2026 году, их налоговый эффект нужно проверить отдельно. Не следует механически переносить вычет расходов между годами.

Использование средств	План ₽
Активы	307 000
Подготовка хранения	20 000
Подготовка бригады	25 000
Сайт и запуск	25 000
Возвратный платёж	12 000
Деньги после старта	261 000
Финансирование всего	650 000

Прогноз на пять лет

В базе выручка первого года составляет 2 589 463 ₽, пятого — 3 405 003 ₽.

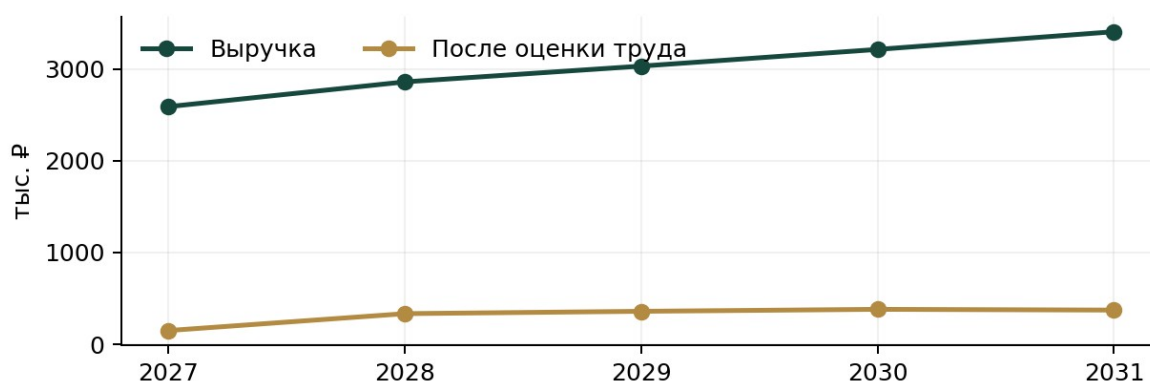
Первоначальный рост обеспечивается выходом на загрузку; затем всё сильнее действует ограничение выездных окон. Рост потенциального спроса не равен росту исполненных заказов. Индексация цены 6% в год остаётся самостоятельным условием, которое рынок должен принять.

Все пять лет имеют положительный результат после оценки труда владельца. При этом прибыль не обязана расти каждый год одинаково. В расчёте предусмотрены амортизация и замена оборудования, а владелец и сотрудник получают ежегодно индексируемую оплату.

В январе 2030 года планируется замена пылесосов и инвентаря, в январе 2031 года — пароочистителя и компьютерного оснащения. В базовых ценах этих лет денежные вложения составляют около 107 191 ₽ и 273 958 ₽. Дополнительные активы амортизируются по единому заданному сроку 36 месяцев; остаточная стоимость продажи в доходность не включена.

Пятилетний прогноз полезен как карта решений. Если невозможно подтвердить повышение цены или сохранить нормы, меняют соответствующую предпосылку и смотрят весь горизонт, включая остаток денег. Одного положительного итогового числа недостаточно для решения об открытии.

Год	Выручка ₽	После труда ₽	Деньги на конец ₽
2027	2 589 463	150 895	566 145
2028	2 858 906	334 646	985 041
2029	3 030 440	360 242	1 429 533
2030	3 212 267	381 676	1 793 998
2031	3 405 003	373 433	2 020 524



Базовый сценарий финансовой модели. Суммы на графике в тысячах рублей.

Базовый стрессовый и растущий сценарии

Все три сценария используют один набор связанных расчётов. Переключатель меняет активные годовые предпосылки спроса, цены, затрат и срока оплаты. Это позволяет проверять последствия через те же нормы, зарплату, налоги и денежный поток, а не сравнивать вручную написанные итоговые суммы.

В стрессе потенциальный спрос уменьшается до 75% базового, уровень цены — до 90%, а дальнейший рост затрат превышает рост цены. Такое сочетание показывает риск потери доходности и неполных личных выплат владельцу. Наличие остатка 100 000 ₽ не означает отсутствие потерь: механизм изъятий останавливает выплату сверх резерва.

В росте спрос увеличивается до 125%, но ограничение выездов и трудовых часов сохраняется. Поэтому более активная реклама не даёт пропорционального роста выручки. Для существенного расширения потребуются новая команда, транспорт, инвентарь и управление.

NPV рассчитан после оценки труда при ставке дисконтирования 20% годовых и без стоимости продажи бизнеса. Он не является обещанной доходностью. После изменения вводных нужно проверить ограничения, предупреждения, отрицательные месяцы и суммы будущих вложений, а затем сравнить варианты при одинаковом составе услуг.

Сценарий	Выручка 1 год ₽	Выручка 5 год ₽	NPV ₽	Минимум денег ₽
Базовый	2 589 463	3 405 003	753 373	235 072
Стресс	2 117 397	2 627 467	-1 111 731	-163 409
Рост	2 664 734	3 405 003	814 955	261 000

Сценарии — проверка устойчивости плановых условий, а не вероятностный прогноз рынка.