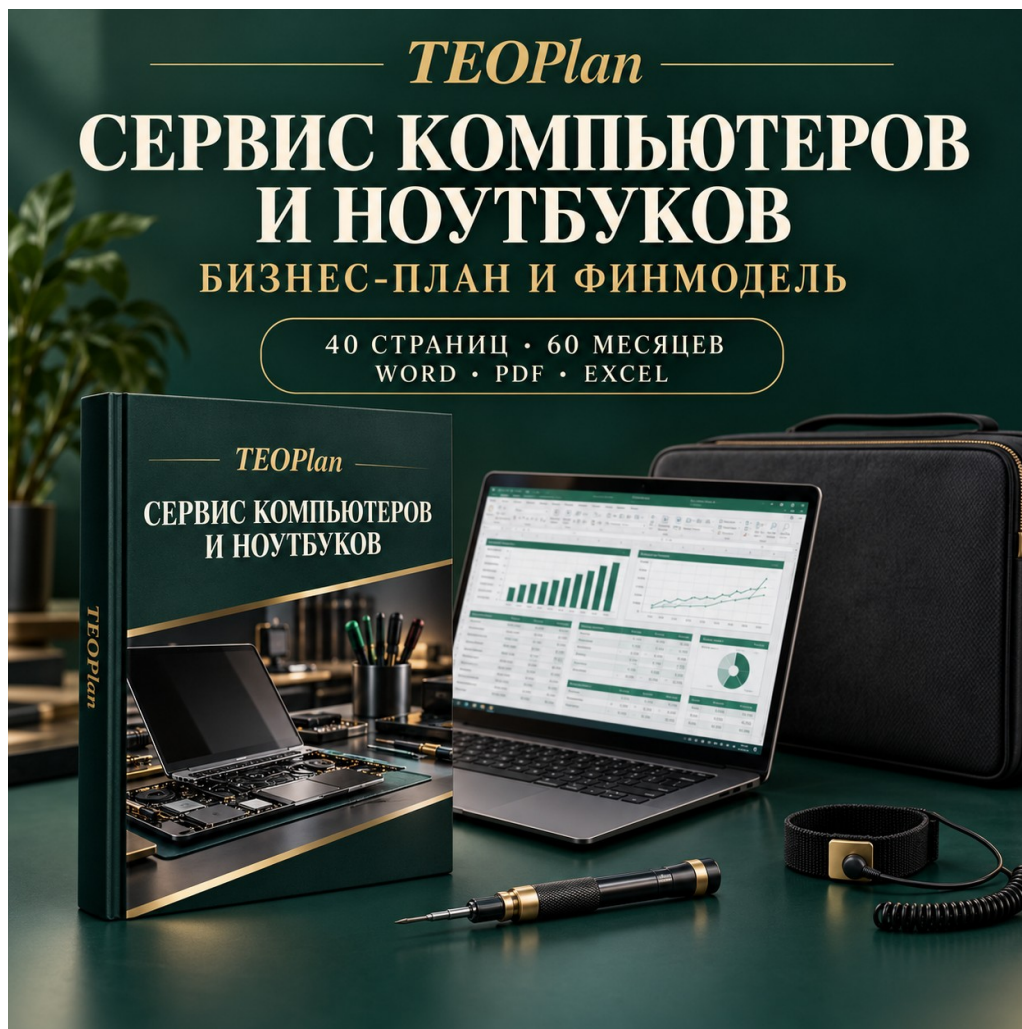


Бизнес-план Сервис компьютеров и ноутбуков

Выездной сервис одного квалифицированного мастера



Россия Локальный сервис на дому Прогноз 2027–2031

Редактируемый бизнес-план и финансовая модель на 60 месяцев

ТЕОPlan Версия 1.0 23 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 обслуживания	4
Клиенты и полезный результат	5
Проверка спроса в своём городе	6
Конкуренты и ценовые ориентиры	7
Прайс и состав типового заказа	8
Спрос и выход на загрузку	9
Мощность и реальные нормы времени	10
Регистрация и организационная форма	11
Выбор налогообложения	12
Взносы и контроль НДС	13
Заказ документы и расчёты	14
Рабочее место хранение и автомобиль	15
Оснащение и первоначальные вложения	16
Расходники детали и лицензии	17
Предварительная оценка обращения	18
Порядок выполнения и итоговый тест	19
Данные клиента и разрешённый доступ	20
Гарантия и бесплатные обращения	21
Район обслуживания и расписание	22
Квалификация владельца и персонал	23
Продажи и каналы привлечения	24
Конверсия и правила согласования	25
Капитал запуска и резерв	26
Постоянные и прямые расходы	27
Маржа заказа и безубыточность	28
Помесячный план первого года	29
Прогноз на пять лет	30
Денежный поток и окупаемость	31
Стресс и проверка устойчивости	32
Заём и график погашения	33
Долевой инвестор и выплаты	34
Ключевые риски и действия	35
Подготовка и последовательность запуска	36
Управленческий учёт месяца	37
Работа с финансовой моделью	38
Критерии решения о запуске	39
Источники и область применимости	40

Резюме проекта

Проект описывает самостоятельный сервис обслуживания компьютеров и ноутбуков. Владелец уже умеет безопасно разбирать подходящие модели, диагностировать типовые неисправности и работать с данными. Автомобиль имеется до запуска. Основные работы — профилактика охлаждения, настройка законного программного обеспечения и установка накопителя клиента. Компонентный ремонт плат и перепродажа деталей не входят в базу.

Плановый капитал — 500 000 ₽. До первых заказов направляется 198 000 ₽; оставшиеся деньги поддерживают запуск и резерв. Выручка первого года составляет 1 685 790 ₽. Результат после всех затрат, налогов, амортизации и оценки труда владельца — 96 749 ₽. Пять годовых результатов базового расчёта положительны. Отдельные месяцы и стрессовый сценарий могут давать убыток.

Перед расходом капитала требуется платный пилот. Он проверяет конечную цену, все часы с дорогой, отказы, стоимость привлечения и бесплатные исправления. Покупатель бизнес-плана получает последовательность действий и модель для своего города. Прогноз не подтверждает наличие клиентов и не заменяет практическую квалификацию мастера.

Условие	База
Формат	Один квалифицированный владелец
Капитал	500 000 ₽
Оценка труда	60 000 ₽/мес. с индексацией
Окупаемость после труда	Старт 13 мес.; капитал 26 мес.

Конкуренты и ценовые ориентиры

Конкуренты — частные мастера, сетевые сервисы, магазины с ремонтом и исполнители с агрегаторов. У стационарной мастерской есть оснащённое место, у выездного мастера — удобство для клиента. Сравнение ведут по конкретному результату и ответственности за устройство. Объявление с минимальной ценой не подтверждает полный чек и не задаёт обязательную цену проекта.

В прайсе ОранжКомп при проверке 23 октября 2026 года обслуживание обычного ноутбука указано в диапазоне 2 000–3 500 ₽, игрового с термопрокладками — 3 000–5 000 ₽, игрового ПК — 2 000 ₽. Это предложения одного сервиса, а не средняя цена рынка. MasterSoft публикует перенос системы на SSD от 2 500 ₽.

Плановые цены проекта находятся у верхних границ некоторых примеров. Их должен подтвердить клиент: за предварительную оценку, прозрачную смету, удобный выезд и контроль качества. Если такой чек не принимают, пересчитывают проект по реальной цене. Нельзя компенсировать низкую маржу неподтверждённой загрузкой.

Формат конкурента	Сильная сторона	Ответ проекта
Мастерская	Оснащение	Чёткая граница выездных работ
Частный мастер	Гибкий график	Смета и документы
Агрегатор	Поток заявок	Учёт комиссии и конверсии
Магазин	Удобная покупка детали	Независимая услуга без навязывания

Прайс и состав типового заказа

Пять цен относятся к полному типичному заказу внутри выбранной зоны: 3 500 ₽ за обычный ноутбук, 5 000 ₽ за подходящий игровой, 2 000 ₽ за игровой системный блок, 3 000 ₽ за установку Windows с драйверами и согласованными данными, 2 500 ₽ за клиентский SSD и перенос исправной системы. Это план проекта, требующий местной проверки.

В стоимость входят согласованный выезд, работа, типовые расходные материалы и итоговый тест. Детали, накопитель и лицензии приобретаются клиентом напрямую и не образуют выручку сервиса. Цена не включает восстановление повреждённой информации, повторную установку сложного прикладного ПО и работы вне установленного объёма. Ограничения переноса данных согласуют до начала.

Диагностика, входящая в выполненный заказ, повторно не продаётся отдельной строкой. При изменении состава сначала объясняют причину, цену и последствия, затем получают согласование. Отказ клиента не даёт оснований удерживать устройство или требовать оплату несогласованных работ. Смета должна быть понятна до разборки.

Работа	Цена ₽	Часы с дорогой	Прямые ₽
Обычный ноутбук	3 500	2,50	600
Игровой ноутбук	5 000	3,00	1 000
Игровой ПК	2 000	1,75	350
Windows и драйверы	3 000	2,50	300
Клиентский SSD	2 500	2,50	300

Оснащение и первоначальные вложения

Оснащение подбирают под выбранные операции, а не под обещание ремонтировать любую технику. Нужны качественные отвёртки и разборочные приспособления, антистатическая организация работы, подходящие средства очистки, измерительный инструмент и средства безопасного тестирования. Диагностический компьютер и накопители не должны превращаться в общий склад незащищённых клиентских данных.

Состав сметы проверяют минимум по двум сопоставимым предложениям. Сравнивают комплектность, гарантию, обслуживание, расходники и пригодность к конкретной конструкции. Самая дорогая позиция не заменяет навыка, а дешёвый инструмент с риском сорвать крепёж может увеличить гарантийные расходы. В бюджете сохраняются обучение, пилот, документы и первоначальное продвижение.

В финансовой модели активы амортизируются по срокам и заменяются с индексацией; подготовительные расходы учитываются отдельно. Возвратный платёж не превращается в расход прибыли. Все суммы являются сметными классами, а не полученными коммерческими предложениями. Перед закупкой владелец заменяет их реальными ценами и проверяет остаток денежных средств.

Оснащение	Смета ₽	Срок мес.
Диагностический ноутбук	45 000	48
Ручной инструмент и ESD	35 000	36
Очистка	25 000	36
Тестовые модули	20 000	36
Касса и связь	25 000	48

Помесячный план первого года

Первый год показывает разгон записи, сезонность и начальные расходы. Выручка появляется только по подходящим выполненным заказам после ограничений мощности. Среднемесячный результат не гарантирует такую же сумму каждый месяц. Разовая подготовка и неполная загрузка могут делать первые месяцы отрицательными, хотя годовой результат базы остаётся положительным.

В таблице приведены выручка, результат после труда и остаток денег по сохранённой модели. Доходность и ликвидность различаются: амортизация не является текущей оплатой, а закупка заменяющего оборудования уменьшает деньги. Для ИП изъятия владельца ограничиваются резервом. Поэтому денежный остаток нельзя получать простым сложением месячной прибыли.

Первые три месяца проверяют особенно внимательно. Фактические обращения, длительность, цена и повтор заносятся в журнал, затем сравниваются с планом. Если отклонение сохраняется, прекращают необоснованное расширение расходов. Инвестиционное решение обновляют по действительному сочетанию услуг, а не только по общему числу звонков.

Месяц	Выручка Р	После труда Р	Деньги на конец Р
Январь	108 346	-54 072	291 609
Февраль	119 563	-5 182	290 107
Март	131 328	4 141	297 929
Апрель	136 800	8 477	310 087
Май	142 272	12 814	326 582
Июнь	147 744	17 150	347 412
Июль	145 555	15 416	366 509
Август	150 754	19 535	389 724
Сентябрь	150 857	19 617	413 022
Октябрь	150 857	19 617	436 320
Ноябрь	150 857	19 617	459 618
Декабрь	150 857	19 617	482 916

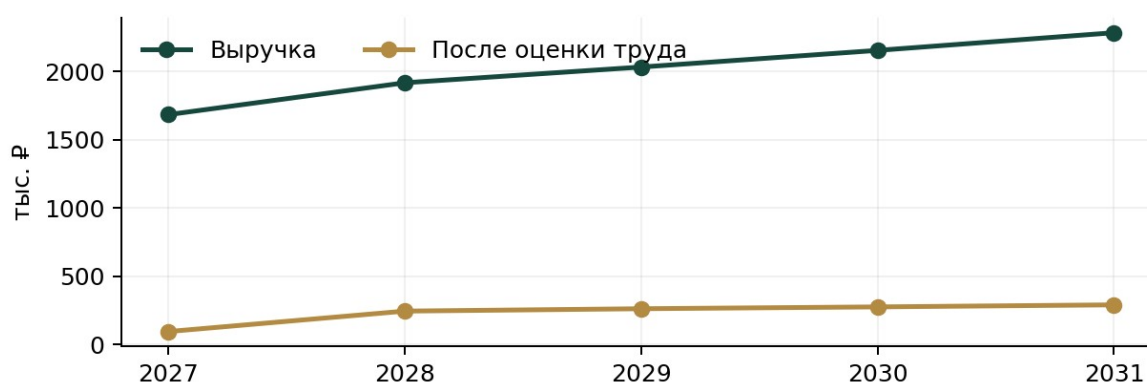
Прогноз на пять лет

Прогноз охватывает январь 2027 — декабрь 2031 года. Базовый годовой результат после затрат, налогов, амортизации и оценки труда положителен во всех пяти годах. В первом он составляет 96 749 ₽. Это остаток после стоимости работы владельца, а не его единственное личное поступление. Выручка первого года — 1 685 790 ₽, пятого — 2 285 444 ₽.

Рост спроса не превращается автоматически в выполненные заказы. Часы и адресные окна ограничивают объём, поэтому после заполнения графика важными становятся состав услуг и цена. Индексация цен и затрат является предпосылкой. Если местный рынок не принимает повышение, сценарий следует изменить, сохранив реальные расходы и время.

На горизонте предусмотрена замена активов по срокам. Значительная часть управленческого внимания должна быть направлена на качество и повторные обращения, а не на обещание непрерывного роста. Пятилетняя таблица помогает оценить устойчивость выбранного формата; она не подтверждает будущий доход без клиентов и соблюдения базовых условий.

Год	Выручка ₽	После труда ₽	Деньги на конец ₽
2027	1 685 790	96 749	482 916
2028	1 918 903	246 310	773 392
2029	2 034 037	263 738	1 081 297
2030	2 156 079	277 119	1 312 395
2031	2 285 444	292 108	1 569 983



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