

Бизнес-план

Установка межкомнатных дверей

Выездной монтаж: один квалифицированный мастер



Россия Монтаж в подготовленные проёмы 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 работ	4
Клиенты и задача сервиса	5
Отрасль и сезонность	6
Проверка локального рынка	7
Конкуренты и позиционирование	8
Прайс и единица расчёта	9
Регистрация и налоговый выбор	10
Договор и согласование сметы	11
Замер и готовность объекта	12
Инструмент и обоснование сметы	13
Хранение и логистика инструмента	14
Комплектность и материалы клиента	15
Процесс выполнения заказа	16
Безопасность и защита отделки	17
Контроль качества и повторы	18
Продвижение и первые продажи	19
Партнёры и B2B заказы	20
Владелец и доступная мощность	21
Условия до вложения капитала	22
План запуска на 90 дней	23
Документы и рабочий учёт	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 — выездной сервис установки межкомнатных дверей. Один квалифицированный мастер работает с дверями и фурнитурой заказчика в подготовленных проёмах. База не предполагает торговлю полотнами, строительство перегородок или отдельный салон. Для человека без опыта первым этапом должны быть обучение и контролируемая практика, а не приём сложных оплаченных объектов.

Собственный капитал — 700000 ₽. На активы, подготовку и депозит хранения направляется 362000 ₽, остаток после запуска — 338000 ₽. Постоянные расходы — 35000 ₽ в месяц, полный труд владельца оценивается в 80000 ₽ с индексацией. Выручка первого года базы — 2 142 385 ₽, результат после расходов, налогов, амортизации и труда — 47 261 ₽. Пять годовых итогов базы положительны, отрицательные месяцы и стресс сохранены.

План зависит от двух дверей на выезд в среднем, подготовленного объекта и измеренных норм. Это не готовая клиентская база и не гарантия заработка. До покупки инструмента необходимо проверить местные цены и 30–50 оплаченных установок. Если маршрут, тяжесть полотен или состояние проёмов не укладываются в допущения, меняют смету и мощность до подписания заказов.

Параметр	Базовый план
Капитал / старт	700 000 / 362 000 ₽
Владелец / часы	Один мастер, 140 ч/мес.
Покрытие потоком после труда	Старт 20 мес.; капитал 33 мес.

Проверка локального рынка

До старта составляют карту продавцов дверей, ремонтных бригад и районов с активными ремонтами. Для каждого сегмента проверяют одну и ту же услугу: готовый проём, конкретный тип двери, включённые операции, расходники и срок. Предложения с ремонтом стен нельзя сравнивать с чистовым монтажом без поправки на состав.

Проведите 20–30 разговоров с покупателями и партнёрами. Фиксируйте число дверей на объект, адресную зону, готовность пола, тип фурнитуры, желаемую дату и бюджет. Ответ «мастер нужен» не считается продажей. Нужны фактическая запись, допуск на объект, согласие со сметой и оплата. Причины отказа записывают отдельно: цена, срок, отсутствие рекомендаций или неудобный маршрут.

Платный пилот — 30–50 установленных дверей разных допустимых групп. Замеряется всё время: звонки, дорога, перенос инструмента, защита помещения, монтаж, уборка и сдача. Проверяется доля повторов и одиночных объектов. Если фактическое время выше, пересчитывают норму и цену. Не нужно увеличивать план заказов только для положительной прибыли.

Этап	Проверяемый факт
Интервью	Конкретная задача и бюджет
Запись	Готовый объект и смета
Пилот	Оплата, полные часы и расходники
Повтор	Причина и стоимость исправления

Конкуренты и позиционирование

Открытый ориентир — «Двери ПРО» в Москве: стандартный монтаж при двух и более дверях 5000 ₽, эмаль 5500 ₽, массив 7000 ₽, купе 6000 ₽ и полотно в готовый пенал 4000 ₽. Эти цены использованы как исходные ориентиры работ, не как средняя цена России. Расходники в нашем бюджете включены в переменные затраты сервиса, хотя у исполнителей условия могут отличаться.

Для сравнения изучены также «Юкка» и Hands. Их состав, тарифы и дополнительные условия различаются. В своём городе сравните 8–12 предложений по одинаковому заданию: минимальный заказ, подготовка проёма, врезка, наличники, дорога, расходники, уборка и гарантийная процедура. Низкая стартовая цифра без перечня работ может не отражать итоговый чек.

Позиционирование — ограниченный понятный ассортимент, проверка объекта до приезда и аккуратная сдача. Полезны реальные фотографии узлов, документы и соблюдение срока. Нельзя обещать самую низкую цену одновременно с бесплатным исправлением любых чужих дефектов. Преимущество сервиса подтверждают качеством и повторными рекомендациями, а не названием профессионального инструмента.

Сравнение	Почему важно
Одинаковый состав	Цена без доплат может быть несопоставима
Маршрут и минимальный заказ	Влияют на часы и маржу
Процедура претензий	Определяет доверие
Фото реальных объектов	Подтверждают квалификацию

Процесс выполнения заказа

Работа начинается с подтверждения сметы и состояния объекта. Мастер защищает рабочую зону, размещает опоры и инструмент, проверяет комплектность и последовательность операций. Затем выполняет монтаж по инструкции изделия, регулирует ход, убирает свои остатки и сдаёт результат. Бизнес-план не заменяет технологическую карту изготовителя.

Полные нормы включают дорогу, приёмку и уборку. Для пяти групп предусмотрено 3,3 / 3,6 / 4,2 / 3,8 / 3 часа на дверь плюс 10% контроля. На платном пилоте измеряют этапы отдельно. Если реальное время выше, корректируют норму и очередь. Разрешение работать одновременно с несколькими подрядчиками не должно приводить к потере контроля над зоной.

Тяжёлые полотна, стекло и условия, требующие второго человека, не выполняются одним мастером ради сохранения расчётной маржи. Для них нужен иной состав работ и бюджет. Выпуск модели ограничен 140 часами и одним мобильным комплектом. Дополнительный наём без оснащения не означает автоматическое удвоение объёма.

Этап	Результат
Подготовка	Допуск и защита помещения
Монтаж	Исполнение по инструкции
Регулировка	Корректный ход и фиксация
Сдача	Осмотр, уборка и документы

Пятилетний результат

Горизонт модели — январь 2027 — декабрь 2031. Выручка первого года составляет 2 142 385 ₽, пятого — 2 895 846 ₽. 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	2 142 385	47 261	511 928
2028	2 431 408	214 097	812 691
2029	2 577 293	232 143	1 131 501
2030	2 731 930	244 267	1 338 427
2031	2 895 846	251 420	1 444 146

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. В первом году допустимость НПД проверяется по фактическим годовым поступлениям; на полном пятилетнем горизонте ограничения режима и срок эксперимента не позволяют считать его постоянной заменой УСН. Поэтому НПД нельзя применять ко всему сохранённому пятилетнему плану. Переключатель допускает ограниченный период и плановый переход, если соблюдены все требования. После 2028 года действующий срок эксперимента также требует контроля. 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.