

Бизнес-план

Лазерная гравировка по дереву

Персонализация заготовок заказчика: один владелец



Россия Гравировка плоских деревянных заготовок 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 услуги	4
Клиенты и задачи заказа	5
Отрасль и сезонный спрос	6
Проверка локального рынка	7
Конкуренты и позиционирование	8
Прайс и единица продажи	9
Регистрация и договорная схема	10
Помещение и инженерная подготовка	11
Оборудование и выбор поставщика	12
Материал и допуск заготовок	13
Макет и интеллектуальные права	14
Приёмка и сохранность имущества	15
Производственный цикл	16
Безопасность и обслуживание	17
Качество и бесплатные повторы	18
Продвижение и первые продажи	19
B2B и повторные партии	20
Владелец и предел мощности	21
Условия до покупки станка	22
План открытия на 90 дней	23
Комплект документов мастерской	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 — небольшая мастерская лазерной гравировки плоских деревянных заготовок заказчика. Один квалифицированный владелец принимает изделия, готовит простой макет, согласует пробу, выполняет нанесение и выдаёт результат. Формат ограничен гравировкой: раскрой, торговля сувенирами и обработка других материалов не включены. Новичку сначала нужны обучение и практика, затем платный пилот.

Общий собственный капитал — 1200000 ₽. Начальные затраты — 660000 ₽, деньги после старта — 540000 ₽. Постоянные расходы — 65000 ₽ в месяц, аналитическая стоимость труда владельца — 80000 ₽. Базовая выручка первого года составляет 2 332 396 ₽, результат после расходов, налогов, амортизации и полного труда — 25 834 ₽. Все пять базовых годовых результатов положительны, отрицательные месяцы и неблагоприятный сценарий сохранены.

Первый год имеет небольшой запас прибыли после труда. Поэтому проект нельзя принимать только по красивой пятилетней таблице: важны фактическое время, платный спрос и безопасное помещение. Прайсы действующих исполнителей подтверждают наличие предложений, но не будущую загрузку. Покупка станка до проверки заказов создаёт риск заморозить капитал в технике.

Параметр	Базовый план
Капитал / старт	1 200 000 / 660 000 ₽
Владелец / пост	Один мастер, 140 часов
Покрытие потоком после труда	Старт 20 мес.; капитал 28 мес.

Проверка локального рынка

Исследование начинают с карты потенциальных заказчиков: подарочные мастерские, организаторы, дизайнеры и частные клиенты в зоне удобной передачи заготовок. Для каждого сегмента формулируют конкретную услугу с ценой и сроком. Вопрос «вам была бы интересна гравировка?» не заменяет проверку готовности оплатить заказ.

Проведите 20–30 интервью и предложите запись на допустимые работы. Фиксируйте материал, размер, тираж, макет, бюджет, требуемую дату и причину отказа. Для крупных компаний согласование поставщика может занимать дольше, чем производство. Обещанные объёмы не заносят в базу как заключённые договоры. Платный пилот можно выполнить через проверенного подрядчика с прозрачным согласованием условий и ответственности.

Следующий шаг — 30–50 оплаченных позиций разных групп. Замерьте не только машинное время, но и переписку, подготовку, очистку и выдачу. Отдельно изучите низкий сезон. Решение об аренде и покупке принимают по фактическому чеку, нормам и повторным обращениям. Если пилот не подтверждает план, меняют масштаб и ассортимент либо откладывают запуск, а не увеличивают прогноз ради положительной прибыли.

Этап	Проверяемый результат
Интервью	Конкретная задача и бюджет
Пробная продажа	Оплата, а не только интерес
Пилот	Полный труд и процент брака
Низкий сезон	Достаточность резерва

Конкуренты и позиционирование

Открытый ориентир цены — MANA в Санкт-Петербурге: прайс по дереву разделяет единичную работу, небольшой тираж и подготовку макета. В модели использована эта логика, но не обещание совпадения всех условий с предложением другой мастерской. Площадь, подготовка поверхности и сложность изображения могут менять цену. Дата проверки — 24 октября 2026 года.

В своём городе сравните 8–12 исполнителей: гравировщиков, рекламные производства, сувенирные компании и мастеров ручной персонализации. Записывайте минимальный заказ, материал, допустимую площадь, подготовку файла, срок, доставку и правила приёмки чужих вещей. Нельзя сравнивать цену за квадратный сантиметр с ценой за изделие без приведения к одному техническому заданию.

Позиционирование новой мастерской — прозрачный небольшой заказ, согласованный образец и стабильная повторная партия. Дешевле всех быть не требуется. Сначала проверьте полную себестоимость и доступные часы. Для B2B полезны библиотека утверждённых версий и маркировка партий. Конкурентное преимущество должно проявляться в процессе и качестве, а не только в формулировке «профессиональная гравировка».

Что сравнивать	Почему
Одинаковое ТЗ	Иначе цены несопоставимы
Макет и минимальный заказ	Влияют на итоговый чек
Проба и срок	Проверяют обещания сервиса
Работа с вещью клиента	Определяет риск и документы

Производственный цикл

Работа проходит последовательные этапы: проверка заказа и материала, подготовка файла, проба, установка, нанесение под наблюдением, очистка, контроль и выдача. Время станка не равно полному труду. Простой партии из-за неподтверждённого макета нельзя компенсировать обещанием ночной работы без оператора.

Нормы пяти услуг — 0,45 / 1 / 1,6 / 2,5 / 0,4 часа на позицию плюс 10% дополнительного контроля. Эти величины включают активные действия владельца по полному циклу и являются гипотезой до пилота. Одновременное ведение нескольких процессов не используется для искусственного удвоения мощности. Один оснащённый пост доступен 140 часов в месяц.

Для повторяемости ведут карточку партии: материал, версия, проба, оснастка, факт времени и результат проверки. Параметры оборудования сохраняют в рабочем журнале по инструкции производителя, без универсального рецепта из бизнес-плана. Если фактическая гравировка большой площади занимает дольше нормы, пересчитывают цену или ограничивают ассортимент. Время очереди и обещанный срок контролируют отдельно от оплаченных позиций.

Услуга	Часы до допконтроля
1 заготовка	0,45
5 / 10 / 20	1,0 / 1,6 / 2,5
Простой макет	0,4
Дополнительный контроль	10% полного труда

Пятилетний результат

Горизонт модели — январь 2027 — декабрь 2031. Выручка первого года составляет 2 332 396 ₽, пятого — 3 779 239 ₽. 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	2 332 396	25 834	748 334
2028	3 126 659	624 911	1 515 745
2029	3 332 742	686 395	2 344 641
2030	3 553 867	751 894	3 205 215
2031	3 779 239	781 036	3 496 326

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 базовая выручка ниже 2,4 млн ₽; со второго года она выше лимита. 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.