

Бизнес план

Мастерская EVA ковриков

Плоские комплекты по автомобильным лекалам



Россия Готовый производственный объект Прогноз 2027–2031

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

TEOPlan Версия 1.0 28 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 Покупатели и спецификация заказа	5
04 Платный пилот и проверка спроса	6
05 Цена комплекта и сопоставимость рынка	7
06 Состав комплекта и рабочая карта	8
07 Маршрут изготовления и выдачи	9
08 Раскладка листа и полезный остаток	10
09 Окантовка и комплектующие	11
10 Снабжение и входной контроль	12
11 Оборудование и оснастка	13
12 Арендваемая площадка и организация работы	14
13 Оплачиваемая команда	15
14 Мощность и основной швейный пост	16
15 Контроль посадки и безопасности	17
16 Настройка окантовки и повторные операции	18
17 Ассортимент без скрытой сложности	19
18 Запасы и прослеживаемость	20
19 Упаковка и выдача комплекта	21
20 Воронка продаж и рекламный бюджет	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 плоские автомобильные коврики из покупного ячеистого EVA. Покупатель получает комплект под конкретный автомобиль с окантовкой, подпятником и согласованным креплением. Основа продаж — прямые заказы локальных автовладельцев и контрольная примерка. Производство самого полимера, формованные борта и отправка по всей стране в базу не включены.

Денежный капитал составляет 2 400 000 ₽, фактический стартовый отток — 1 100 000 ₽. Разница 1 300 000 ₽ остаётся резервом. Мастерская арендуется, а не покупается. Два работника и директор получают оплату с первого месяца. Выручка первого года без НДС равна 12 328 200 ₽, результат после всего труда — 215 644 ₽.

Первый год имеет небольшую рентабельность. Это делает платный пилот обязательным управленческим условием: снижение цены или дорогая реклама способны убрать прибыль. Положительный год не отменяет убыточных месяцев. Модель позволяет изменить цены, нормы, загрузку, налоговую форму и сроки оплаты на всём пятилетнем горизонте.

Таблица 1 Резюме мастерской

Формат	Принятая база
Горизонт	60 месяцев, 2027–2031
Помещение	Аренда 60 м²
Производственный штат	2 ставки и оплаченный директор
Продажи	Прямой заказ, без маркетплейса

02 Границы изделия и ответственности

В расчёт включены три группы плоских комплектов: легковой салон на два ряда, салон кроссовера на два ряда и салон с багажником компактного автомобиля. Группа является финансовым усреднением согласованных моделей машин. Она не заменяет лекало конкретной комплектации, стороны руля, трансмиссии и расположения штатных креплений.

Материал покупается готовым листом. Рабочий маршрут включает проверку формы, раскрой, окантовку, установку совместимых креплений, подпятника, контроль и выдачу.

Термосформованные 3D борта, грузовые кабины, третий ряд, металлические шильдики автомобильных марок и доставка покупателю не обещаются по прежней цене.

До изготовления фиксируются версия лекала и состав набора. При выдаче проверяются отсутствие смещения, свободный ход педалей, работа штатных фиксаторов и отсутствие укладки поверх другого коврика. Согласование размера не отменяет ответственность за качество. Применимость документов на материал и готовое изделие проверяется для фактической конструкции и назначения до продажи.

Таблица 2 Границы изделия и ответственности

Включено	Считается отдельно
Плоский комплект	3D формовка и борта
Подпятник ТЭП	Декоративные металлические опции
Примерка в мастерской	Выезд и доставка
Проверенные легковые лекала	Редкая модель без готовой карты

03 Покупатели и спецификация заказа

Основной клиент выбирает замену изношенного комплекта или защиту салона нового автомобиля. Для него важны совпадение с конкретной машиной, надёжная фиксация и понятный состав цены. Покупатель дешёвого универсального коврика и владелец, заказывающий редкое лекало, имеют разные условия выбора; их обращения нельзя объединять в одну обещанную конверсию.

Заказ начинается с марки, модели, года кузова, комплектации и фотографий креплений. Сотрудник сопоставляет запрос с версией лекала и проверяет, нужен ли багажник. Цвета принимаются из ограниченной согласованной коллекции. Неточный запрос «коврики на кроссовер» не направляется сразу в производство.

Средний оплаченный заказ модели составляет 1,05 комплекта. Это коммерческая гипотеза, а не измеренное поведение клиентов. Установленная доля маркетинга покрывает все продажи, включая повторы. Прямые продажи автосалонам или оптовикам требуют отдельного прайса, срока оплаты и оценки дебиторской задолженности.

Таблица 3 Покупатели и спецификация заказа

До раскроя уточнить	Зачем
Кузов и комплектация	Различаются формы пола
Штатный фиксатор	Подбор совместимой клипсы
Багажник	Меняет материал и объём заказа
Версия лекала	Прослеживаемость повторов

04 Платный пилот и проверка спроса

До полной закупки мастерская проводит ограниченный платный пилот на нескольких согласованных моделях машин. Бесплатный интерес знакомых не подтверждает готовность платить целевую цену. На пилоте учитываются оплаченные заказы, фактический расход листа, время каждого участка, стоимость квалифицированного обращения и доля переделок.

Выборка должна содержать обычный салон, более крупный салон и набор с багажником. Для каждого фиксируются версия лекала, формат листа и остаток, который действительно можно использовать. Фотография готовой машины служит доказательством исполнения заказа, но не статистикой спроса целого города.

Решение о запуске принимается после сопоставления полной месячной экономики с доступными часами. Если клиенты согласны только на меньшую цену, в модель подставляют её и повторяют расчёт. Отрицательный результат нельзя исправить учётом бесплатной работы директора или исключением рекламы. Превышение бюджета запуска останавливает следующую закупку до пересмотра решения.

Таблица 4 Платный пилот и проверка спроса

Метрика пилота	Что записывать
Оплаченная цена	После скидки и опций
Материал	Закуплено, раскроено, остаток
Труд	Раздельно по трём участкам
Привлечение	Расход рекламы / оплаченные заказы

05 Цена комплекта и сопоставимость рынка

Целевой прайс равен 3000, 3600 и 5000 ₽ за комплект. Это гипотеза локальной мастерской с примеркой, конкретным материалом и указанными аксессуарами. Она не является средним значением всех интернет-магазинов. Например, EVA Art публикует плоский салон за 2700 ₽ и комплект с багажником за 4700–4900 ₽; другие производители предлагают более дешёвые исполнения.

В опубликованных прайсах различаются наличие бортов, подпятник, модель автомобиля, доставка и акции. Цена салона с бортами не подтверждает цену плоского салона. У поставщика листа нельзя брать описанную им чужую розничную цену как собственное подтверждённое предложение. Для пилота собирают сопоставимую корзину конкретных исполнителей своего рынка.

Цена включает покрытие постоянного труда, аренды и рекламы. Скидка уменьшается из вклада заказа, а не из предполагаемой сверхприбыли от дешёвого листа. Переход на НДС внутри фиксированного прайса снижает выручку предприятия и уже отражён в поздних годах модели.

Таблица 5 Цена комплекта и сопоставимость рынка

Комплект	Целевой прайс ₽
Легковой салон	3000
Салон кроссовера	3600
Салон и багажник	5000
Рыночный статус	Прайс пилота, не гарантия продаж

06 Состав комплекта и рабочая карта

Рабочая карта связывает лекало с конкретным заказом. В ней указываются номера деталей, ориентация лицевой стороны, расположение фиксирующих точек, длина окантовки и вариант подпятника. Одного контура, скачанного из интернета, недостаточно для запуска серии без примерки и проверки прав использования.

Нормы модели составляют 1,40, 1,75 и 2,55 м² полезной площади EVA. В них не заложены произвольные борта и дополнительный третий ряд. Длина окантовки равна 11, 13 и 17 м; количество клипс в базовой группе — четыре. На машине с иной системой фиксации карта и себестоимость меняются.

Изменение названия группы в Excel не изменит площадь автоматически. Для новой модели сначала получают фактическую карту деталей, затем норму и время. Примерка является производственным этапом с оплачиваемыми часами; её нельзя постоянно переносить на неоплачиваемого владельца ради сохранения расчётной мощности.

Таблица 6 Состав комплекта и рабочая карта

Норма	Легковой	Кроссовер	С багажником
Полезный EVA м ²	1,40	1,75	2,55
Окантовка м	11	13	17
Подпятник шт	1	1	1
Клипсы шт	4	4	4