

Бизнес-план Сборка корпусной мебели

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 услуги	4
Клиенты и причина обращения	5
Проверка местного рынка	6
Конкуренты и позиционирование	7
Прайс и единица заказа	8
План спроса и выход на загрузку	9
Мощность одного мастера	10
Регистрация и организационная форма	11
Налоги и выбор режима	12
Взносы и контроль НДС	13
Документы заказа и оплата	14
Помещение хранение и автомобиль	15
Инструмент и обоснование вложений	16
Расходники и комплектация выезда	17
Оценка заявки до поездки	18
Организация рабочего процесса	19
Крепления и безопасная сдача	20
Гарантийные обращения и качество	21
Маршруты и расписание	22
Владелец сотрудники и обучение	23
Продажи объявления и партнёры	24
Конверсия и условия продаж	25
Бюджет запуска и резерв	26
Постоянные и переменные расходы	27
Экономика заказа и безубыточность	28
Помесячный план первого года	29
Пятилетний результат	30
Денежный поток и окупаемость	31
Сценарии и проверка устойчивости	32
Заём и обслуживание долга	33
Долевой инвестор и распределения	34
Риски и действия владельца	35
План подготовки и запуска	36
Управленческий учёт и контроль месяца	37
Работа с Excel и проверка изменений	38
Решение о самостоятельном запуске	39
Источники и область применимости	40

Резюме проекта

Проект рассчитан на владельца с практическим опытом сборки мебели, собственным автомобилем и готовностью лично выполнять заказы. Формат — выездная сборка стандартных шкафов, кроватей и комодов из готовых заводских комплектов. Мебель приобретает заказчик. Производство, распил, доставка и сложная встройка не входят в базовую модель.

Плановый капитал составляет 500 000 ₽. До первых заказов расходуется 248 000 ₽, включая оборудование, подготовку и возвратный платёж за хранение. Остаток обеспечивает выход на загрузку и резерв. Выручка первого года — 1 769 157 ₽, результат после затрат, налогов, амортизации и оценки собственного труда — 202 107 ₽. Все пять годовых результатов базы положительны. Первый месяц и стресс могут быть отрицательными.

Решение о запуске принимают после оплачиваемого пилота. Нужны подтверждённые конечные цены, реальные часы дороги и работы, доступность безопасных заказов и приемлемая стоимость привлечения. Бизнес-план предназначен для адаптации под свой город; прогноз не является обещанием дохода.

Показатель	Базовое условие
Капитал	500 000 ₽
Начальные затраты	248 000 ₽
Труд владельца	60 000 ₽/мес. с индексацией
Окупаемость потоком после труда	Старт 11 мес.; капитал 17 мес.

Конкуренты и позиционирование

Конкурируют частные сборщики, сервисы домашних мастеров, агрегаторы и услуги самих мебельных магазинов. Сравнивать их только по минимальной цене ошибочно: у предложения может быть минимальный заказ, процент от стоимости мебели или отдельная плата за крепление и выезд.

При проверке 23 октября 2026 года в прайсе МСКСБОРКА указан минимум заказа 3 000 ₽, двухдверный распашной шкаф 2 000–4 000 ₽, трёхдверный 4 000–6 000 ₽, двухдверный шкаф купе 4 000–6 000 ₽. Это ориентиры одного исполнителя, а не средняя рыночная цена. Сервис Руки описывает зависимость сметы от конструкции и объёма.

Наши плановые 4 000 и 6 000 ₽ для шкафов находятся у верхних границ этих ориентиров. Их нужно обосновать качеством оценки, точностью приезда, аккуратностью и прозрачной сметой. Если клиент не принимает такую цену, сохранять положительную модель за счёт вымышленного спроса нельзя. Прежде проверяют фактический чек и время.

Конкурентный формат	Преимущество	Ответ проекта
Частный мастер	Гибкость	Понятная смета и документы
Магазин	Заказ в одной точке	Независимый подбор времени
Агрегатор	Поток обращений	Контроль комиссии и конверсии
Сеть мастеров	Резерв исполнителей	Ограниченная зона и честная запись

Прайс и единица заказа

Цена относится к заранее описанному комплекту в подходящем помещении. Она включает сборку, регулировку, типовое обязательное крепление при безопасной возможности, уборку рабочего места и дорогу внутри выбранной зоны. Стоимость самой мебели и штатной заводской фурнитуры не входит ни в выручку, ни в закупки сервиса.

Пять ставок — 4 000, 6 000, 6 000, 3 500 и 3 000 ₽. Для кровати и комода это собственные бюджетные ставки полного выезда; они не выдаются за статистику рынка. Большие габариты, нестандартные системы и неизвестные условия не оцениваются автоматически по этим строкам.

В расчёте на один заказ приходится один адрес. Если клиент просит собрать несколько предметов, каждую группу заносят отдельно, а общий маршрут и скидку оценивают по факту. База не учитывает экономию дороги от объединения предметов и поэтому не должна одновременно включать выдуманную скидку и дополнительную производительность.

Предмет	Цена ₽	Часы с дорогой	Прямые ₽
Шкаф 2 двери	4 000	3,00	500
Шкаф 3 двери	6 000	4,25	650
Шкаф купе 2 двери	6 000	4,50	650
Кровать стандартная	3 500	2,75	450
Комод	3 000	2,50	450

Инструмент и обоснование вложений

На активы отведено 190 000 ₽. Ручной и аккумуляторный инструмент обеспечивает повторяемую сборку и контроль момента затяжки. Перфоратор и пылеудаление нужны для предусмотренных инструкцией креплений и сохранности помещения. Измерительная группа помогает проверить геометрию, доступ и участок крепления; детектор не даёт абсолютной гарантии отсутствия скрытых коммуникаций.

Сборочные опоры, струбцины и защита пола уменьшают вероятность повреждения деталей. Их применение не отменяет требование производителя о двух исполнителях. Компьютер, кассовое решение и связь используются для инструкций, заявок, документов и учёта. В смету не включён станочный парк для производства мебели.

Это бюджеты по классам, а не полученные коммерческие предложения. До закупки составляют спецификацию совместимых аккумуляторов, оснастки и расходных элементов, собирают предложения и проверяют сервис. Амортизация и замена оборудования на горизонте учтены, поэтому стартовые покупки не считаются вечными.

Группа	Сумма ₽	Срок мес.
Ручной и аккумуляторный инструмент	60 000	36
Сверление и пылеудаление	35 000	36
Измерения и контроль	25 000	36
Опоры и защита	30 000	36
Компьютер касса связь	40 000	48

Помесячный план первого года

Помесячный план показывает постепенный выход на загрузку и влияние сезона. В начале календарного года спрос уменьшается плановым коэффициентом, а разовые расходы подготовки списываются в первом месяце. Поэтому отдельный отрицательный месяц не скрывается положительным итогом года.

Выручка и результат после труда — разные показатели. Денежный остаток также отличается от прибыли: начальные вложения, амортизация, налоговый резерв и личные изъятия имеют разную природу. В таблице показан остаток после плановых изъятий, ограниченных резервом. Он не равен сумме, которую можно безусловно забрать из бизнеса.

Сезонность здесь является бюджетным профилем, а не установленной статистикой отрасли. После первых месяцев следует заменить её фактическими наблюдениями. Если реальные отмены и повторные визиты выше, корректируют соответствующие строки, сохраняя отрицательные последствия в расчёте.

Месяц	Выручка ₽	После труда ₽	Деньги на конец ₽
Январь	106 229	-63 185	243 815
Февраль	119 644	-2 053	246 761
Март	133 850	9 735	261 497
Апрель	141 759	16 300	282 796
Май	149 668	22 864	310 660
Июнь	157 576	29 428	345 088
Июль	157 211	29 126	379 214
Август	160 634	31 968	416 181
Сентябрь	160 639	31 974	453 155
Октябрь	160 644	31 979	490 134
Ноябрь	160 649	31 984	527 119
Декабрь	160 653	31 989	564 107

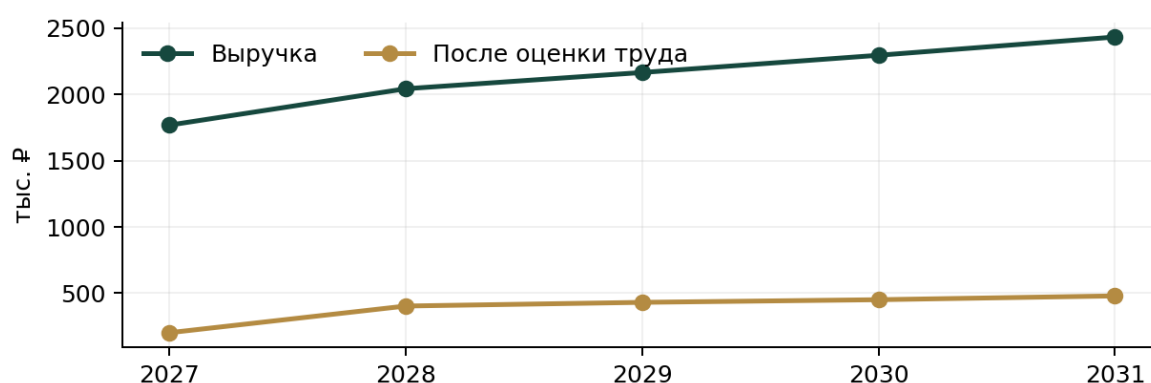
Пятилетний результат

Базовый горизонт — январь 2027 года — декабрь 2031 года. Каждый год учитываются изменение цен и затрат, рост обращений, доступные часы, повторные выезды, налоги и замена оборудования. Достигнутый предел мощности не позволяет превратить весь рост спроса в продажи.

В первом году результат после оценки собственного труда равен 202 107 ₽. Все пять годовых значений положительны, но они относятся к конкретным предпосылкам. Сохранённый расчёт не гарантирует очередь и не подтверждает возможность сборки любого изделия за указанное время. Для собственного города нужны платные проверки.

Сравнивать проекты нужно по одинаковой базе расходов. Показатель до оценки труда владельца нельзя сопоставлять с зарплатой наёмного работника или прибылью пассивного инвестора. Дальнейший рост одного мастера ограничен временем; переход к команде является отдельным управленческим решением.

Год	Выручка ₽	После труда ₽	Деньги на конец ₽
2027	1 769 157	202 107	564 107
2028	2 043 505	403 288	1 027 395
2029	2 166 116	431 085	1 518 480
2030	2 296 083	450 999	1 860 378
2031	2 433 847	479 608	2 361 662



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