

Бизнес-план Садовая мебель

Небольшой цех деревянной мебели



Россия Готовый арендованный объект Прогноз 2027–2031

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

ТЕОPlan Версия 1.0 25 октября 2026 года

Содержание

Разделы открываются по ссылкам. Финансовые показатели относятся к сохранённой базовой модели и условиям готового объекта.

Раздел	Стр.
1 Резюме проекта	3
2 Границы бизнес модели	4
3 Покупатели и задачи	5
4 Рынок и доказательства спроса	6
5 Конкуренты и позиционирование	7
6 Ассортимент и спецификация	8
7 Цена и себестоимость изделия	9
8 Каналы продаж и воронка	10
9 Сезонность и план выпуска	11
10 Помещение и размещение	12
11 Оборудование и технологические границы	13
12 Сырьё и закупки	14
13 Производственный маршрут	15
14 Мощность и трудоёмкость	16
15 Качество и прослеживаемость	17
16 Покрытие упаковка и доставка	18
17 Команда и роль владельца	19
18 Регистрация и организация учёта	20
19 Подтверждение соответствия мебели	21
20 Безопасность цеха и отходы	22
21 Договоры приёмка и претензии	23
22 План подготовки и запуска	24
23 Инвестиции и состав капитала	25
24 Постоянные расходы и фонд оплаты	26
25 План продаж и результата первого года	27
26 Прогноз на пять лет	28
27 Выбор УСН и годовой бюджет налогов	29
28 НДС внутри цены и границы расчёта	30
29 Денежный поток и оборотный капитал	31
30 Окупаемость и инвестиционные показатели	32
31 Заём и обслуживание долга	33
32 Инвестор и распределение прибыли	34
33 Сценарии и устойчивость	35
34 Реестр рисков и условия остановки	36
35 Управление после запуска	37
36 Проверка и использование Excel	38
37 Источники рынка и смет	39
38 Нормативные источники и решение о запуске	40

1 Резюме проекта

Проект рассчитан для предпринимателя, который лично управляет небольшим производством деревянной садовой мебели. Используется готовый арендованный цех 120 м², два работника производства и владелец директор. Закупаются сухие заготовки из лиственницы, выполняются раскрой, обработка, сборка, ручное нанесение покрытия, упаковка и местная доставка. Лесопилка, промышленная сушильная камера и новое здание в проект не входят.

Общий капитал составляет 3 500 000 ₽. Начальные затраты 1 900 000 ₽ включают оборудование, подготовку, депозит и первоначальное сырьё. После запуска остаётся 1 600 000 ₽. При выполнении плана первого года выручка без НДС равна 11 296 000 ₽, результат после полного труда владельца 695 793 ₽. Это расчётный сценарий, а не действующие заказы или обещание дохода.

Покупка цехового оснащения оправдана после проверки готовности покупателей платить полную цену, проведения пилотной партии и получения сметы помещения. Сохранённая база даёт положительный итог каждого года, однако зимние месяцы убыточны. При снижении спроса стресс показывает потери. Финансовая дисциплина и качество важнее расширения ассортимента.

Показатель	Базовый вариант
Капитал	3 500 000 ₽
Начальные затраты	1 900 000 ₽
После полного труда первый год	695 793 ₽
Покрытие всего капитала	42 месяцев
Минимум свободных денег	1 174 970 ₽

- Начать с одной технологической семьи изделий и местного рынка.
- Не приобретать оборудование до подтверждения сметы и пилотного спроса.

4 Рынок и доказательства спроса

Открытые каталоги подтверждают наличие конкурирующих предложений деревянной садовой мебели, но не показывают фактическое число оплаченных заказов в выбранном городе. Внешние страницы используются для проверки ассортимента и состава продукта. Ни внутренние индексы базы ТЕОPlan, ни количество предложений не заменяют измеренный спрос.

Для запуска нужен локальный тест. Подготовьте три точные карточки изделий с габаритами, материалом, сроком и полной ценой. Направляйте рекламу на ограниченную территорию, исключайте запросы о бесплатных чертежах и учитывайте только квалифицированные обращения. Такой лид означает покупателя с подходящей территорией, бюджетом, сроком и подтверждённым интересом к конкретной позиции.

Сравнивайте стоимость обращения и конверсию с моделью. Вводные 400 ₽ за квалифицированный лид и 30% оплат являются гипотезами. Средняя выручка не доказывает их достижимость. До крупных расходов нужно получить оплаченный пилот и проверить, остаётся ли маржа после доставки, комиссии, брака и затрат на привлечение.

Проверка	Результат для решения
Первичный тест 2–3 недели	Обращения по полной цене, причины отказа
Пилотная партия	Фактические часы и материалы
Доставка и приёмка	Стоимость рейса и повреждения
Повторный тест	Конверсия и вклад после всех переменных затрат

- Не подменять лид подписчиком или просмотром.
- Прогноз продаж — управленческая цель, пока он не подтверждён заказами.

6 Ассортимент и спецификация

Для каждой позиции оформляют отдельную карту изделия: чертёж, размеры, перечень деталей, крепёж, расход покрытия, последовательность сборки и требования к упаковке. Повторяемый продукт позволяет применять шаблоны и контролировать трудозатраты. Заказы с изменённой длиной или конструкцией нельзя проводить по стандартной норме без технологической проверки.

Комплект включает прямоугольный стол и две скамьи. Ориентир длины стола 1,6–1,8 м уточняется после испытания образца. Скамья со спинкой и садовое кресло являются самостоятельными артикулами. Конкретные эксплуатационные нагрузки устанавливают проектированием и испытаниями, а не копируют с чужой карточки товара.

На старте достаточно двух вариантов цвета. Увеличение палитры ведёт к остаткам покрытия и задержкам сушки. Замена породы или крепежа меняет себестоимость, долговечность и доказательственные документы. Коммерческая карточка должна показывать реальную поставляемую конструкцию: иллюстративная обложка бизнес-плана не является рабочим чертежом мебели.

Изделие	Цена ₽	Древесина м³	Труд ч
Стол и две скамьи	62 000	0,22	12
Скамья со спинкой	24 000	0,07	5
Садовое кресло	18 000	0,05	4

- Нормы древесины включают бюджет раскроя, подтверждаемый пилотом.
- Материалы и размеры после изменения сверять с документами на продукцию.

23 Инвестиции и состав капитала

Стартовые затраты составляют 1 900 000 ₽. Из них 1 230 000 ₽ приходятся на основные средства и подготовленные рабочие места, 300 000 ₽ — на запуск, 120 000 ₽ — на депозит и 250 000 ₽ — на сырьё. Это бюджет готового арендованного объекта без покупки здания, транспорта и земли.

Общий капитал 3 500 000 ₽ превышает стартовые затраты, поскольку предприятие должно пройти зимние убытки и закупать сырьё до получения оплаты. Денежный остаток после старта 1 600 000 ₽ не является прибылью и не должен изыматься владельцем как свободный доход. Минимум свободных денег в базе равен 1 174 970 ₽ после исключения обязательств по претензиям.

Каждую инвестиционную строку нужно подтвердить коммерческим предложением. Депозит не амортизируется и не возвращается в конце прогноза. Стартовое сырьё списывается в производство и не включается в себестоимость второй раз при его покупке. Отдельно показана автоматическая замена активов по принятому сроку службы.

Статья	Сумма ₽
Пиление и торцовка	180 000
Рейсмус и фрезерное оснащение	150 000
Аспирация и очистка	200 000
Шлифование и ручной инструмент	170 000
Верстаки шаблоны и струбицы	140 000
Сушка и хранение	100 000
Электрика безопасность и подготовка	200 000
Упаковочный пост и техника учёта	90 000
Подготовка запуска	300 000
Арендный депозит	120 000
Начальный запас сырья	250 000
Всего	1 900 000

- Изменение сметы запуска должно одновременно менять потребность в капитале.
- Общий капитал не смешивать с начальным оттоком при расчёте NPV.

25 План продаж и результата первого года

План 2027 года формируется из спроса по трём позициям, сезонности и ограничения производства. Суммарная выручка без НДС 11 296 000 ₽. Прибыль после оплаты труда владельца, начислений, амортизации, налогов и резерва претензий составляет 695 793 ₽. Среднее за месяц нельзя выдавать за результат каждого месяца: первые и последние месяцы года слабее сезона.

Таблица показывает сохранённую базу, а не фактический управленческий отчёт. При новом регионе сначала меняют продажи и сметы, затем проверяют каждый месяц. Особенно важно проверить начало года, когда расходы уже оплачиваются, а отгрузки невелики. Отсутствие кредита в базе не отменяет потребность в денежном запасе.

Положительный год не означает высокой устойчивости к любой скидке. Прибыль первого года сравнительно невелика относительно выручки, поэтому рост сырья или дорогая реклама заметно влияют на результат. Прежде чем обещать инвестору срок возврата, нужно подтвердить валовой вклад изделия пилотом и проверить стресс.

Месяц	Выручка ₽	После труда ₽	Свободные ₽
Январь	292 000	-299 887	1 438 127
Февраль	354 000	-267 297	1 260 843
Март	792 000	-24 387	1 174 970
Апрель	1 334 000	275 303	1 368 037
Май	1 334 000	275 303	1 667 353
Июнь	1 334 000	275 303	1 966 670
Июль	1 396 000	307 893	2 285 577
Август	1 334 000	275 303	2 597 893
Сентябрь	1 292 000	251 113	2 880 770
Октябрь	896 000	32 393	3 014 927
Ноябрь	542 000	-162 137	2 946 803
Декабрь	396 000	-243 107	2 756 210

- Свободные деньги исключают накопленные обязательства по претензиям.
- Зимние убытки сохранены, а не заменены летними средними.

33 Сценарии и устойчивость

Базовый, стрессовый и растущий варианты используют одну формульную систему. Переключатель меняет спрос, цену, затраты и индексацию по каждому году. Стресс снижает спрос до 70% и цену до 90%, повышает текущие затраты до 115%, а их ежегодный рост до 8%. Он нужен для оценки возможных потерь, а не для демонстрации гарантированной прибыльности.

В базе все пять годовых результатов положительны. В стрессе убытки сохранены и не перекрываются вымышленной субсидией или автоматическим займом. Если свободные деньги становятся отрицательными, это означает, что прежний план не профинансирован. Нужно изменить продукт, масштаб, цену, постоянные расходы или отказаться от запуска.

Отдельно проверяются задержка оплаты, высокая доля претензий, другая форма и режим, заём, вклад инвестора и изменение цены в последнем году. Эти проверки полезнее косметического улучшения средних показателей. До инвестиционного решения предприниматель должен выбрать свой реалистичный случай, а затем повторить финансовый и коммерческий анализ.

Сценарий	Выручка 1 год ₽	NPV ₽	Минимум денег ₽
База	11 296 000	1 469 314	1 174 970
Стресс	8 271 000	-12 535 505	-15 902 428
Рост	12 495 000	3 921 713	1 304 982

- Рост спроса ограничивается фактической производственной мощностью.
- Слабый результат нельзя исправлять ручной заменой итоговой прибыли.