

Бизнес-план

Производство кухонь на заказ

Проектирование и сборка в готовом цехе 150 м²



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.
01 Резюме проекта	3
02 Комплектации и состав цены	4
03 Место небольшого цеха на рынке	5
04 Покупатели и основания заказа	6
05 Сравнение конкурентов в городе	7
06 Пилот до постоянных вложений	8
07 Регистрация и договорная схема	9
08 Требования к готовой мебели	10
09 Помещение и безопасная работа	11
10 Зоны и движение заказа	12
11 Оборудование и стартовая смета	13
12 Заказные детали и монтаж	14
13 Материалы и нормы комплекта	15
14 Закупки и оборотный запас	16
15 Технология от замера до сдачи	17
16 Мощность трёх участков	18
17 Приёмка и контроль качества	19
18 Команда и стоимость труда	20
19 Продажи и рекламная воронка	21
20 Замер и утверждение проекта	22
21 Доставка и обычный монтаж	23
22 Рекламации и обязательства	24
23 Сезонность и разгон	25
24 Переменные и постоянные расходы	26
25 Налоги и выбор формы	27
26 НДС и оборотные деньги	28
27 Финансирование займом	29
28 Долевой инвестор и выплаты	30
29 Результат пяти лет	31
30 Первый год по месяцам	32
31 Окупаемость и резерв	33
32 Стресс и чувствительность	34
33 Основные риски и действия	35
34 План открытия	36
35 Управление после открытия	37
36 Как пользоваться комплектом	38
37 Источники коммерческих ориентиров	39
38 Источники требований и итог решения	40

01 Резюме проекта

Проект рассчитан на небольшой цех кухонь на заказ в готовом помещении 150 м². Предприятие выполняет замер, проектирование, сборку и контроль. Раскрой, кромление и основную присадку заказывают у производственного подрядчика, фасады покупают готовыми. Обычный монтаж включён через подрядную бригаду. Такой формат сокращает покупку станков, но требует надёжной внешней кооперации.

Капитал составляет 4 000 000 ₽, первоначальные затраты — 2 330 000 ₽. На счёте после открытия остаётся 1 670 000 ₽ для оборота и стартовых потерь. Первый год базы даёт 26 693 810 ₽ выручки без НДС и 2 654 705 ₽ прибыли после полного труда владельца. Положительный годовой итог сочетается с убыточными месяцами запуска и убыточным стрессом.

Штат включает технолога замерщика, двух сборщиков, контролёра комплектовщика и оплаченного владельца директора. До открытия подтверждают цены по контрольным спецификациям, соответствие мебели требованиям, стоимость подрядных операций и оплаченный спрос. Расчёт помогает оценить проект для себя, банка или партнёра; конкретные условия кредитования в него не заложены.

Показатель	Базовый формат
Помещение	150 м² готового цеха
Команда	4 работника и директор
Капитал	4 000 000 ₽
Горизонт	2027–2031 и 60 месяцев

02 Комплектации и состав цены

Расчётная линейка содержит три контрольные кухни: прямую длиной 3 м за 230000 ₽, угловую общей длиной 4 м за 330000 ₽ и угловую 5 м за 450000 ₽. Длина описывает конкретные спецификации и не устанавливает универсальную цену погонного метра. Число ящиков, высота шкафов, фурнитура и геометрия меняют себестоимость даже при одинаковой длине.

В цену включены корпус из ЛДСП, готовые фасады, ламинированная столешница, согласованная фурнитура, замер, проект, местная доставка и обычный монтаж мебели. Бытовая техника, мойка, смеситель, каменная столешница, электрика, газовые и сантехнические подключения не входят. Конкретное наполнение фиксируют чертежом и спецификацией до заказа деталей.

База предполагает один гарнитур на заказ. Высокие колонны, остров, сложные радиусы и особые инженерные работы требуют отдельного расчёта. Менеджер не обещает изготовить любую кухню за рекламную минимальную цену. Итоговое предложение показывает перечень элементов, материалы и доплаты, чтобы клиент мог сравнить одинаковый состав.

Контрольный гарнитур	Цена ₽	Материалы ₽
3 м прямой	230000	84000
4 м угловой	330000	116250
5 м угловой	450000	155250

03 Место небольшого цеха на рынке

Покупатель выбирает между готовыми модульными кухнями, федеральными салонами, местными фабриками и небольшими изготовителями. Малый цех может адаптировать размеры и быстрее согласовать детали, однако уступает крупному производству по закупочным скидкам. Поэтому позиционирование строится вокруг управляемой комплектации и качества замера, а не обещания самой низкой цены.

Проект ориентирован на кухни среднего бюджета с ограниченным набором декоров и фурнитуры. Отсутствие собственной линии раскроя помогает начать с меньшими вложениями. При этом предприятие отвечает перед покупателем за итоговый результат и не может объяснять дефект тем, что панель изготовил поставщик.

Общие публикации о мебельном рынке не доказывают локальную возможность продавать девять кухонь в месяц. Проверяют радиус доставки, число конкурентов, реальные сроки, стоимость привлечения и доступность монтажа. План модели является гипотезой конкретного формата. После пилота цены и нормы заменяются данными выполненных заказов.

Формат конкурента	Сильная сторона	Что сравнить
Модульный магазин	Готовый ассортимент	Ограничения размера
Федеральный салон	Бренд и сервис	Комплектацию и доплаты
Местный цех	Гибкость проекта	Срок качество и документы

04 Покупатели и основания заказа

Основные покупатели — собственники квартир и домов, которым нужна кухня по размерам помещения. Дополнительный канал — дизайнеры и небольшие ремонтные команды. В базу не включены массовые поставки застройщикам, тендеры и крупные общественные объекты с отдельными требованиями и длинной отсрочкой.

Квалифицированная заявка содержит место установки, размеры или готовность к замеру, бюджет, желаемую комплектацию и срок. Обращение с просьбой прислать самую дешёвую картинку ещё не является таким лидом. Для каждого контакта сохраняют источник, этап, согласованную цену и причину отказа.

Частный заказ проходит путь от предварительного предложения до замера, чертежа, договора и приёмки. Повторные покупки кухни редки, поэтому база требует привлечения каждого нового заказа. Рекомендации учитывают в фактической статистике, но заранее не превращают их в бесплатный гарантированный поток.

Сегмент	Основная задача	Подтверждение интереса
Частный покупатель	Кухня по размерам	Замер и бюджет
Дизайнер	Исполнение проекта	Спецификация и срок
Ремонтная команда	Согласование работ	Готовность помещения

05 Сравнение конкурентов в городе

До вложений собирают сопоставимые предложения минимум по трём контрольным гарнитурам. Всем поставщикам направляют одинаковые размеры, фасады, столешницу, фурнитуру, число ящиков и условия установки. Цена за погонный метр без состава не сравнивается с полной стоимостью проекта.

В таблице конкурентов отдельно отмечают доставку, подъём, монтаж, вырезы, сроки, порядок оплаты и работу с претензиями. Публичный прайс сохраняют с датой, а итоговую смету подтверждают предложением на конкретное изделие. Стоимость демонстрационного образца не подменяет цену регулярной закупки.

Если клиент не принимает цену базы, сначала выясняют причину: состав, доверие, срок или неподходящий канал. Снижение цены без пересчёта может убрать прибыль при полной занятости сборщиков. Для открытия нужны одновременно приемлемая цена покупателя, доступная себестоимость и достаточное число оплаченных заказов.

Поле сравнения	Что фиксировать
Спецификация	Размеры материалы фурнитура
Цена	Полная сумма и доплаты
Сервис	Доставка монтаж претензии
Доказательство	Датированное предложение

06 Пилот до постоянных вложений

Пилот начинают с ограниченного числа безопасно отобранных проектов. На готовой спецификации получают предложения по деталям, фасадам и монтажу, затем выполняют оплаченные заказы с документами. Цель — измерить весь цикл, включая повторный замер, согласование, перевозку, исправления и финальную приёмку.

По каждому заказу считают реальный доход, материалы, подряд, часы команды, стоимость привлечения и претензии. Учитывают труд владельца даже тогда, когда он временно работает без выплаты. Бесплатное изготовление для знакомых полезно для образца, но не подтверждает платёжеспособный спрос по выбранной цене.

Переход к цеху допустим после подтверждения повторяемости результата и способности подрядчиков держать сроки. Если значительная часть заказов переходит через конец месяца, простая месячная модель без НЗП требует расширения. Нельзя объявлять её подходящей только потому, что итог первого заказа оказался прибыльным.

Проверка пилота	Измерение
Продукт	Состав и приёмка
Экономика	Затраты после полного труда
Цикл	От чертежа до сдачи
Канал	Цена оплаченного заказа