

Бизнес-план

Укладка ламината и ПВХ-плинтуса

Выездные отделочные работы: один квалифицированный мастер



Россия Работа на объекте клиента 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
Продукт и границы работ	4
Клиенты и задача покупки	5
Рынок и плановая сезонность	6
Проверка спроса до расходов	7
Конкуренты и позиционирование	8
Прайс и единица заказа	9
Регистрация и форма бизнеса	10
Договор, смета и материалы клиента	11
Запись, оплата и календарь	12
Допуск основания и покрытия	13
Рабочий процесс на объекте	14
Качество, повторы и претензии	15
Оснащение и безопасность	16
Хранение, транспорт и доступ	17
Полный труд и мощность	18
План заказов и воронка	19
Владелец, сотрудники и подрядчики	20
Продвижение и продажи	21
Основные риски и меры	22
Капитал и расходы запуска	23
Постоянные и прямые расходы	24
Экономика одного объекта	25
Первый год по месяцам	26
Пять лет и прибыль сверх труда	27
Выбор налогов и ограничения	28
Денежный поток и личные изъятия	29
Окупаемость и финансирование	30
Сценарий займа	31
Долевой инвестор ООО	32
Срок службы и будущие замены	33
База, стресс и рост	34
Чувствительность и условия запуска	35
План открытия по этапам	36
Рост без потери качества	37
Еженедельный управленческий контроль	38
Как адаптировать комплект	39
Источники и границы исследования	40

Резюме проекта

Проект — выездной сервис прямой укладки замкового ламината и монтажа накладного ПВХ-плинтуса. Один квалифицированный владелец работает на подготовленном объекте клиента. Покрытие, подложку, необходимые плёнки, плинтус, переходные профили и совместимые крепления покупает заказчик по согласованной спецификации. Предприниматель продаёт работу и не создаёт товарный склад.

Капитал составляет 700000 ₽. До первых заказов расходуется 333000 ₽: оснащение 275000, подготовка 40000 и возвратный депозит хранения 18000. После запуска остаётся 367000 ₽. Постоянные расходы — 35000 ₽ в месяц, полная оценка труда владельца — 80000 ₽ с ежегодной индексацией. Выручка первого года — 2 140 922 ₽, результат после расходов, налогов, амортизации и труда — 223 923 ₽.

Все пять годовых итогов базы положительны. Отрицательные месяцы и неблагоприятный сценарий сохранены. Этот прогноз требует оплаченного пилота: цена в объявлении не подтверждает местный спрос. Бизнес подходит мастеру, который умеет оценивать основание, следовать инструкции конкретного покрытия и документировать сдачу результата.

Показатель	Базовый план
Капитал / старт	700000 / 333000 ₽
После старта / резерв	367000 / 150000 ₽
Формат	Один мастер, 140 часов, 22 выезда

Проверка спроса до расходов

До покупки всего оснащения составьте карту местных предложений. Сравните минимум 10 исполнителей по одной спецификации: пустая комната, подготовленное основание, прямой замковый ламинат, площадь 20 или 30 м², отдельная длина ПВХ-плинтуса. Уточняйте минимальную сумму, транспорт, доплаты за углы и переходы, сроки и порядок приёмки.

Проведите 20–30 разговоров с собственниками, магазинами покрытий и ремонтными подрядчиками. Предложение должно содержать цену и границы работ. Ответ «интересно» не является продажей. Отдельно учитывайте обращения, допущенные объекты, согласованные сметы, оплаты, выполненные работы и претензии. Знакомые полезны для тренировки, но не заменяют незнакомого платящего клиента.

Пилот — 15–20 оплаченных объектов разных размеров, включая период вне локального пика. Записывайте время от первого обращения до закрытия претензий, реальные поездки, расходники, стоимость привлечения и причины отказа. Если подтверждённый полный цикл дольше или цена ниже, пересчитайте модель до обязательств по аренде. Положительный сохранённый файл не служит причиной отвергать плохие фактические данные.

Этап	Решение
Сопоставимые котировки	Проверка цены и состава
Платный пилот	Проверка труда, выездов и качества
Повторный расчёт	Запуск при достаточном резерве

Конкуренты и позиционирование

Основные альтернативы — частный мастер, ремонтная бригада, магазин покрытий с монтажом и самостоятельная укладка. Сопоставляют итоговую услугу, а не крупную цифру «от» в объявлении. Низкая ставка может относиться к большой площади, отсутствию сложных примыканий или не включать минимальный выезд. Бесплатная работа при покупке покрытия может оплачиваться маржой магазина.

В открытом предложении SERVIS-PARKET указаны минимальная сумма 27500 ₽ для площади до 30 м² и ставка от 700 ₽/м² от 30 м². Следовательно, их ставку нельзя переносить на комнату 20 м² без оговорки. DAMY FLOOR публикует ориентир прямой укладки 500–900 ₽/м². В модели 700 ₽/м² — собственный плановый тариф внутри диапазона, не средняя цена России.

Позиционирование — измеренная смета, проверка готовности основания, согласованные примыкания и доказуемая сдача. Не обещайте одновременно самую низкую цену, бесплатные лишние выезды и неограниченные переделки. Отличие подтверждают фактической долей приёмом без замечаний, соблюдением графика и повторными рекомендациями.

Альтернатива	Что сравнить
Частный мастер	Минимум, выезды, документы
Бригада	Кто отвечает за готовность основания
Магазин с монтажом	Полная цена покрытия и работ

Оснащение и безопасность

Первоначальные активы оцениваются в 275000 ₽. Бюджет включает подходящий раскрой с дисками и направляющими, пылеудаление и защиту рабочей зоны, измерение влажности и геометрии, монтажный инструмент с кейсами, компьютер и легальное программное обеспечение. Конкретные марки и комплектация подбираются под материал и требования производителя, а не по самой низкой цене объявления.

До покупки запросите сопоставимые коммерческие предложения: наличие расходников, сервис, транспортировку, допустимые материалы и режим работы. Бюджет — плановая оценка на запуск, не подтверждённый счёт поставщика. Проверьте, помещается ли комплект в выбранный способ перевозки и не создаёт ли переноска перегрузку одного человека.

Работайте с исправными защитами инструмента, пылеудалением и подходящими СИЗ по инструкции. Учитывайте ограничения по шуму и безопасное соседство с жильцами. Не обещайте полностью беспыльную работу. Обучение и пробные укладки включены отдельным стартовым расходом; покупка дорогого станка сама по себе не даёт квалификации и не устраняет ответственность за объект.

Актив	План ₽
Раскрой и направляющая	100000
Пылеудаление и защита	45000
Измерительный инструмент	30000
Монтажный комплект и кейсы	40000
Компьютер и ПО	60000

Экономика одного объекта

Пример пакета 20 м² с 20 м ПВХ-плинтуса: цена работы 20000 ₽, прямые затраты 2500 ₽, комиссия 400 ₽ до влияния возврата. Ожидаемое снижение платы 1% уменьшает выручку, а бесплатные повторы потребляют дополнительные деньги и часы. Остаток после этих переменных статей ещё не является чистой прибылью: он оплачивает постоянные расходы, налоги, полный труд и износ оснащения.

Пакет занимает 14 полных часов плюс 10% контроля; математическое ожидание повтора — ещё 0,075 часа. Основных выездов два, ожидаемый повтор добавляет 0,05 поездки. В реальности повтор происходит целым событием, а не сотой долей поездки. Дробы нужны для бюджета нескольких объектов.

У малого объекта меньше площадь, но остаются дорога, подготовка и сдача. Поэтому нельзя делить месячный доход на квадратные метры и считать любой выезд выгодным. Для нестандартной комнаты сначала оцените полный цикл и приемлемую цену. Бесплатная закупка материала, ожидание другого подрядчика или перенос мебели меняют пакет и требуют нового расчёта.

Пример 20 м ² +20 м	План
Цена работы	20000 ₽
Прямые затраты	2500 ₽
Труд с 10% и ожидаемым повтором	15,475 ч
Выезды с ожидаемым повтором	2,05

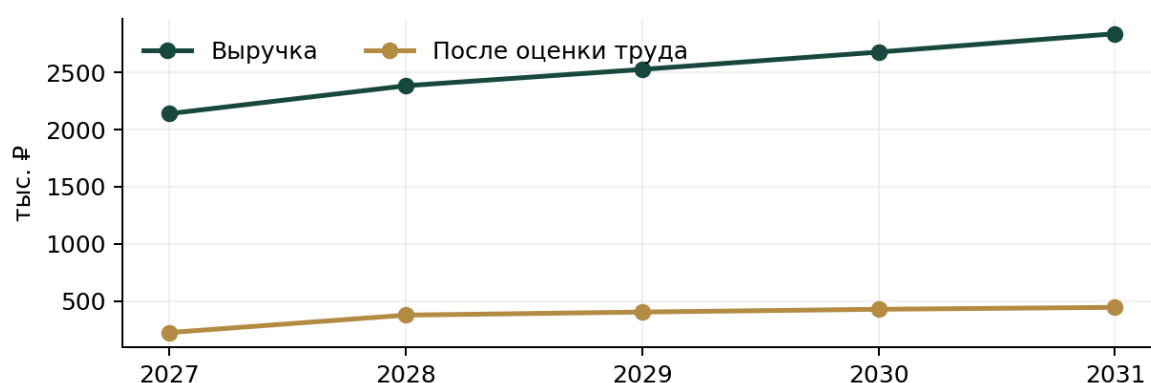
Пять лет и прибыль сверх труда

Сохранённая база охватывает 2027–2031 годы. Все годовые результаты положительны после операционных расходов, налогов, амортизации, подготовки и полной оценки труда владельца. Это условный прогноз при заданных цене, спросе, полном времени и логистике, а не гарантированный доход покупателя комплекта.

Выручка увеличивается за счёт индексации и роста выполненного объёма до доступной мощности. Уже со второго года часы одного человека полностью ограничивают выпуск в сохранённом плане. Неисполненный спрос показан отдельно; он не поступает в кассу и не является основанием для обещания неограниченного роста.

На четвёртом и пятом годах денежный поток включает замену инструментов и других активов. Амортизация распределяет стоимость по сроку службы, а оплата замены происходит в конкретный месяц. На графике сравнивается выручка с результатом сверх труда; денежный остаток находится в таблице и не равен распределяемой прибыли.

Год	Выручка ₽	После труда ₽	Деньги на конец ₽
2027	2 140 922	223 923	705 506
2028	2 384 702	376 190	1 156 279
2029	2 527 784	403 236	1 634 099
2030	2 679 451	427 448	2 057 217
2031	2 840 218	444 386	2 335 287



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