

Бизнес-план Сантехнические работы

Выездной мастер без наёмных работников



Россия Выездные услуги в жилых помещениях Прогноз 2027–2031

Редактируемый бизнес-план и финансовая модель на 60 месяцев

ТЕОPlan Версия 1.0 19 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 работ	4
Клиенты и задачи обращения	5
Локальный спрос и территория	6
Предложения конкурентов	7
Пять типов заказа	8
Осмотр и согласование сметы	9
Платный пилот	10
Регистрация и организация работы	11
Выбор налогового режима	12
Автомобиль и хранение	13
Бюджет инструмента и оснащения	14
Совместимость и состояние инструмента	15
Материалы и покупки заказчика	16
Запись и маршрут мастера	17
Доступ и отключение воды	18
Замена смесителя	19
Замена напольного унитаза	20
Раковина с тумбой	21
Чистовой монтаж санузла	22
Четыре точки водоснабжения	23
Проверка и передача результата	24
Гарантийные обращения	25
Претензии и ущерб	26
Владелец и персонал	27
Продвижение и повторные клиенты	28
Экономика одного заказа	29
Капитал и начальные затраты	30
Постоянные и переменные расходы	31
Помесячный план первого года	32
Пятилетний прогноз и замена инструмента	33
Сравнение налоговых вариантов	34
Денежный поток и резерв	35
Заём и обслуживание долга	36
Долевой инвестор в ООО	37
Сценарии и чувствительность	38
План открытия и работа с Excel	39
Источники и актуализация	40

Резюме проекта

Проект — выездные сантехнические работы в квартирах силами одного квалифицированного владельца. Он принимает заказ, осматривает условия, согласует цену, выполняет работу и возвращается по гарантийным обращениям. Основные приборы, трубы и фитинги заказчик покупает напрямую. Доход мастера формируется оплатой труда, без перепродажи сантехники и агентских закупок.

Для запуска предусмотрено 500 000 ₽ собственных средств. До первых заказов требуется 288 000 ₽: инструмент и оснащение, подготовка, сайт и возвратный платёж за хранение. Подходящий автомобиль уже доступен, его покупка не включена. Оставшиеся 212 000 ₽ поддерживают работу в период выхода на загрузку; резерв установлен на уровне 100 000 ₽.

Плановая выручка первого года — 1 808 101 ₽. После аналитической оценки труда владельца по 60 000 ₽ в месяц остаётся 274 636 ₽ за год. Годовой результат базы положителен все пять лет с налогами, амортизацией и повторными закупками инструмента. Отдельные месяцы могут быть отрицательными, стрессовые потери сохранены.

Цены, нормы и спрос ТЕОРІап являются предпосылками. Их подтверждают платными заказами до постоянных обязательств. Открытый прайс конкурента не доказывает собственную загрузку, а положительная таблица не гарантирует прибыль.

Показатель	База
Финансирование	500 000 ₽
Начальные затраты	288 000 ₽
Выручка года 1	1 808 101 ₽
После оценки труда за год 1	274 636 ₽
Работа владельца	60 000 ₽/мес. первого года

Предложения конкурентов

Открытые предложения Екатеринбурга проверены 19 октября 2026 года. «Мастера бытовых услуг» показывают установку смесителя от 450 ₽ как отдельную операцию. На странице «Доступные мастера» замена кухонного смесителя начинается от 700 ₽, но минимальный заказ указан 2 500 ₽. Разница между операцией и полным заказом принципиальна.

Redfiks публикует комплексную замену унитаза от 4 950 ₽. У РЕМИОН установка или замена смесителя представлена диапазоном 1 550–4 200 ₽ за работу. Это наблюдения разных предложений, а не статистическая средняя и не подтверждённая цена нового мастера. Условия демонтажа, доступа, материалов и дополнительных операций могут различаться.

Сравнивайте одинаковое задание: определённая модель, состояние старого прибора, доступ, перечень работ, дорога и ближайшая дата. Попросите полную цену с исключениями. Прайс «от» полезен для понимания структуры предложения, но не позволяет обещать клиенту окончательную сумму без уточнений.

Собственное отличие строится на выполнении согласованного состава, аккуратной приёмке и понятном обращении после заказа. Не следует заявлять превосходство по качеству, скорости или количеству клиентов без собственных подтверждений.

Источник	Наблюдение
Мастера бытовых услуг	Установка смесителя от 450 ₽
Доступные мастера	Замена на кухне от 700 ₽; минимум заказа 2 500 ₽
Redfiks	Комплексная замена унитаза от 4 950 ₽
РЕМИОН	Смеситель 1 550–4 200 ₽ за работу

Разные составы услуг. Источники не подтверждают загрузку и доход нового исполнителя.

Пять типов заказа

Модель объединяет заказы в пять ограниченных групп. Цена включает только работу и бюджет мелких расходников; стоимость нового смесителя, унитаза, тумбы, труб и основных фитингов не проходит через выручку мастера. Каждую группу уточняют по фактическому объекту до обещания результата.

Замена смесителя рассчитана на готовые исправные выводы и доступный крепёж. Замена напольного унитаза не включает перенос канализации и восстановление основания. Раковина с тумбой предполагает готовое место и совместимые изделия. Неизвестный скрытый дефект является основанием остановить первоначальную смету и согласовать решение.

Пакет чистового санузла объединяет обычный настенный смеситель, напольный унитаз и раковину с тумбой и сифоном на подготовленных местах. Открытая разводка относится к четырём точкам воды по согласованной схеме, без штробления, вмешательства в стояк и скрытого строительства. Для обоих пакетов заложены два основных выезда.

Название группы не заменяет перечень. Если состав меняется, пересчитывают цену, часы, выезды и расходники одновременно. Комплексный пакет нельзя дополнительно продать в таблице как входящие в него отдельные приборы.

Группа	Цена работы ₽	Часы с дорогой	Выезды
Смеситель	2 800	2,6	1
Унитаз	5 700	4	1
Раковина с тумбой	8 500	6	1
Чистовой санузел	16 000	12	2
Четыре точки воды	18 000	14	2

Капитал и начальные затраты

Общий капитал базы — 500 000 ₽ собственных средств. До первых работ используется 288 000 ₽: активы 235 000 ₽, стартовые расходы 45 000 ₽ и возвратный платёж по хранению 8 000 ₽. После запуска остаётся 212 000 ₽ доступных денег, которые не являются повторной выручкой бизнеса.

Активы включают пять групп оснащения; стартовые расходы — проверку навыков и пробные работы, сайт, документы и запуск. Это самостоятельный бюджет, который уточняют по предложениям и фактической подготовке владельца. Он не подтверждает, что любой начинающий человек готов принимать сложные платные работы после короткого курса.

Начальные платежи отнесены к январю 2027 до первого заказа и показаны моментом 0. Стартовые расходы отражаются в первом месяце прибыли, но второй раз не оплачиваются в текущем ДДС. Возвратный платёж уменьшает деньги, однако не амортизируется и не списывается как обычный расход.

Если необходимо покупать автомобиль, ремонтировать хранение или приобретать дополнительное дорогое оборудование, смету и весь капитал пересчитывают до обязательств. Не следует закрывать неизвестную сумму необоснованным предположением, что остатка денег хватит.

Использование капитала	План ₽
Активы	235 000
Подготовка и запуск	45 000
Возвратный платёж	8 000
Деньги после запуска	212 000
Финансирование всего	500 000

Пятилетний прогноз и замена инструмента

Выручка первого года базы — 1 808 101 ₽, пятого — 2 431 409 ₽. После оценки труда владельца все пять годовых результатов положительны. Рост связан с выходом спроса на рабочий уровень и плановой индексацией тарифов; доступные часы и оснащение не растут автоматически.

Четыре группы инструмента имеют срок бюджета 36 месяцев, компьютер, касса и контейнеры — 48 месяцев. Модель автоматически закупает замену по каждой группе с индексацией затрат. В базе первые крупные обновления приходятся на месяцы 37 и 49. Новые партии амортизируются отдельно по сроку своей группы.

Изменение исходной цены или срока в смете пересчитывает будущую замену. Ручные дополнительные вложения в строке 29 вводятся в ценах запуска и индексируются отдельно. Их нельзя использовать для дублирования уже автоматической закупки. Дополнительный денежный CAPEX сам по себе не создаёт второго мастера.

Продажа старого инструмента и стоимость бизнеса при выходе в доходность не включены. Пятилетний прогноз является планом при выбранных условиях и не подтверждает реальную будущую загрузку.

Год	Выручка ₽	После труда ₽	Деньги на конец ₽
2027	1 808 101	274 636	605 803
2028	2 041 458	446 949	1 126 918
2029	2 163 946	478 216	1 679 300
2030	2 293 782	499 579	2 044 488
2031	2 431 409	531 430	2 602 020

Сценарии и чувствительность

База, стресс и рост используют один набор связанных формул. В стрессе спрос составляет 75% базового, уровень цены — 90%, а последующие расходы растут быстрее тарифов. Потери сохраняются; ограничение личных выплат резервом не делает бизнес прибыльным.

Рост потенциального спроса ограничен часами, оснащением и окнами. Нельзя умножить выручку на рекламный коэффициент и оставить прежний труд. Для расширения нужен самостоятельный план людей, транспорта, инструмента и управления.

Отдельно проверены гарантийные возвраты 30% вместо 5% и снижение платы 15% вместо 1%. В первом случае увеличивается бесплатная нагрузка и прямые затраты, во втором сохраняются часы и расходники при меньшей выручке. Это разные причины ухудшения, требующие разных действий.

Начальные затраты 288 000 ₽ условно покрываются потоком после оценки труда за 10 месяцев, все 500 000 ₽ финансирования — за 15 месяцев. NPV после труда при 20% составляет 1 227 561 ₽. Это показатели проекта при предположениях, а не обещание возврата конкретному участнику.

Сценарий	Выручка 1 год ₽	Выручка 5 год ₽	NPV ₽	Минимум денег ₽
Базовый	1 808 101	2 431 409	1 227 561	199 468
Стресс	1 441 619	1 871 758	-88 627	130 881
Рост	1 878 660	2 431 409	1 283 569	212 000

Сценарии пересчитаны через один набор формул. Тестовые изменения восстановлены в сохранённой базе.