

Бизнес-план Холодильный сервис

Выездной сервис для магазинов и общепита



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 Формат и границы сервиса	4
3 Клиенты и их задачи	5
4 Проверка локального спроса	6
5 Отрасль и конкурентная среда	7
6 Услуги и полная цена	8
7 Продажи и привлечение клиентов	9
8 Договор обслуживания и продажи B2B	10
9 Регистрация и организационная форма	11
10 Квалификация и допуск к работам	12
11 Охрана труда и ответственность	13
12 Помещение и логистика	14
13 Оснащение сервисной команды	15
14 Запчасти и поставщики	16
15 Планирование работ и маршрут	17
16 Приёмка и контроль качества	18
17 Команда и оплата труда	19
18 План запуска	20
19 Первоначальные затраты	21
20 Постоянные и переменные расходы	22
21 План продаж и сезонность	23
22 Экономика отдельной работы	24
23 Безубыточность и предел мощности	25
24 Первый год по месяцам	26
25 Налогообложение и выбор УСН	27
26 НДС внутри цены	28
27 Прогноз на пять лет	29
28 Динамика выручки и результата	30
29 Денежный поток и задержка оплаты	31
30 Претензии и оборотные средства	32
31 Заём при запуске	33
32 Долевой инвестор	34
33 Окупаемость и доходность	35
34 Стресс и чувствительность	36
35 Риски и критерии остановки	37
36 Работа с Excel	38
37 Источники рынка и техники	39
38 Нормативные источники и решение о запуске	40

1 Резюме проекта

Проект предусматривает выездное обслуживание торгового холодильного оборудования для небольших магазинов и предприятий общепита. Два штатных техника выполняют плановое ТО и ремонт, владелец отвечает за продажи, график, снабжение и документы. Используются готовое помещение 40 м² и один сервисный фургон. Работа владельца полностью оплачена в расчёте.

Капитал составляет 3 000 000 ₽, первоначальные затраты 2 040 000 ₽. После запуска остаётся 960 000 ₽ для оплаты труда и пополнения склада. В базовом первом году выручка равна 11 267 500 ₽, результат после полного труда владельца 621 977 ₽.

Положительный годовой итог зависит от достижения портфеля, полной цены и нормативов времени. Это план нового бизнеса, а не действующие договоры.

Открытие сразу с двумя техниками оправдано после проверки маршрута и привлечения стартовых клиентов. Первый квартал включает разгон 50, 70 и 85% месячного плана. Оклады и постоянные расходы оплачиваются полностью. Убыточные месяцы сохранены, стресс может дать отрицательный результат. Покупатель может изменить вводные в Excel и оценить собственную территорию.

Показатель	Базовый вариант
Общий капитал	3 000 000 ₽
Первоначальные затраты	2 040 000 ₽
Результат первого года	621 977 ₽
Покрытие всего капитала	24 месяцев
Минимум свободных денег	864 931 ₽

- Подтвердить портфель до найма двух техников.
- Не брать обязательства круглосуточной службы без отдельной команды.

4 Проверка локального спроса

Открытые прайсы сервисных компаний подтверждают наличие предложения, но не доказывают достаточный спрос для новой команды. В этом плане нет заявления о самом востребованном бизнесе России. Рабочая территория должна дать нужное число платёжеспособных клиентов по полной цене с учётом времени поездки.

До аренды составляют список не менее 100 целевых объектов в выбранных кластерах. Из открытых карточек бизнеса берут только рабочие контакты, затем согласуют обследование. В разговоре уточняют количество единиц, текущего подрядчика, частоту обращений, порядок согласования смет, желательное окно и условия оплаты. Отказы кодируют по причине, не записывают их в потенциальную выручку.

Первый этап проверки — 20 предметных разговоров и не менее 5 платных пилотных выездов. Эти числа являются управленческим заданием, а не статистической гарантией. Результат пилота сравнивают с 0,6 часа ТО на единицу при групповом маршруте и полной ценой 2500 ₽. Если время выше или покупатель требует существенно меньшую цену, меняют модель до покупки автомобиля.

Данные пилота	Как использовать
Единицы на объекте	Плотность маршрута
Фактическое время с дорогой	Коррекция мощности
Оплаченный полный чек	Коррекция цены
Повторный выезд	Стоимость качества
Срок оплаты	Потребность в оборотных средствах

7 Продажи и привлечение клиентов

Маркетинговый бюджет составляет 60000 ₽ ежемесячно. При гипотезе 1000 ₽ за квалифицированное обращение он даёт 60 обращений. Конверсия 30% относится к новым потенциальным клиентам после первичной проверки. Эти параметры не подтверждены рекламной кампанией и не должны восприниматься как обещание готовых заявок.

Потребность в новых обращениях считается отдельно от числа выполненных работ. На одного клиента ТО предполагаются три единицы оборудования, ежемесячный отток 3%. Доля ремонтов от новых клиентов — 35%, остальные обращения повторные. Excel учитывает также прирост принятого портфеля ТО. Если расчётная потребность превышает 60 лидов, лист проверок показывает дефицит.

Наиболее тяжёлый момент — старт. Для обслуживания 75 единиц в первом месяце нужен заранее привлечённый портфель примерно 25 клиентов ТО. Он не возникает автоматически из месячного бюджета рекламы. Подготовку портфеля начинают до открытия, а первый месяц модели является началом обслуживания, не первым днём поиска клиентов. При отсутствии подтверждённого портфеля снижают разгон и проверяют резерв денег.

Параметр	Гипотеза
Бюджет в месяц	60000 ₽
Цена квалифицированного лида	1000 ₽
Конверсия нового обращения	30%
Единиц у клиента ТО	3
Отток ТО в месяц	3%
Новые клиенты среди ремонтов	35%

15 Планирование работ и маршрут

Доступная мощность — 288 человеко-часов в месяц: два техника по 144 часа. Норма ТО 0,6 часа на единицу рассчитана для группового обслуживания нескольких единиц на объекте и плотного маршрута. Она включает долю дороги и отчётности. Для одиночных удалённых объектов это допущение может оказаться слишком оптимистичным.

Средний ремонт занимает три человеко-часа, крупный — шесть. Если работают два специалиста по три часа, расходуется шесть человеко-часов. Нельзя считать такую работу трёхчасовой. В модели плановое ТО принимается первым, затем оставшаяся мощность распределяется между двумя видами ремонта. Количество ремонтов округляется вниз до целых работ.

Не принятый спрос отражается отдельно и не становится выручкой будущих месяцев. Это предотвращает скрытый перенос нагрузки за пределы мощности. Лимит ТО 200 единиц в месяц служит дополнительным ограничением портфеля. Рост требует пересмотра маршрута, резерва времени, оснащения и числа сотрудников. Добавление третьего техника без второго автомобиля и дополнительного инструмента не считается бесплатным расширением.

Работа	Норма человеко-часов
ТО единицы в плотном маршруте	0,6
Средний ремонт	3
Крупный ремонт	6
Доступно в месяц	288
Лимит ТО в месяц	200

25 Налогообложение и выбор УСН

В Excel выбираются УСН с доходов и УСН с доходов за вычетом расходов. Базовые ставки составляют 6 и 15%, минимальный налог для второго объекта — 1% дохода. Региональные льготы не используются автоматически. Для выбранного региона и вида деятельности бухгалтер проверяет условия до подачи уведомления.

В базовом первом году модель показывает 338025 ₽ по варианту доходов и 112675 ₽ по варианту доходов за вычетом расходов. Сравнение учитывает принятые допущения о расходах и страховых взносах. Первый год включает признание оплаченных и введенных активов, поэтому его результат нельзя переносить на все следующие годы. Документы, сроки признания и перечень допустимых затрат требуют проверки.

Модель распределяет годовой налоговый бюджет по 1/12 для резервирования. Это не расчёт авансов, сроков ЕНП, декларации или КУДиР. Расходы на запчасти связаны с потреблением, активы — с допущением первого года и замен. При иных условиях оплаты, введения имущества и признания расходов налоговый график нужно пересчитать отдельно.

Первый год ООО	Бюджет налога ₽
УСН доходы	338025
УСН доходы минус расходы	112675
Базовый объект	Доходы минус расходы

- Налоговая экономия не заменяет подтверждение расходов документами.

33 Окупаемость и доходность

Устойчивое покрытие первоначальных затрат достигается в 18 месяце, всего капитала с денежным резервом — в 24 месяце. Это два разных показателя. Первый сравнивает поток проекта с 2 040 000 ₽, второй — с 3 000 000 ₽. Проверяется, что после указанного месяца накопленный поток больше не становится отрицательным внутри горизонта.

NPV при годовой ставке дисконтирования 20% равна 3 691 665 ₽. Она рассчитана на первоначальном оттоке без финансирования, после полной оплаты труда и замен активов. Денежный резерв является источником финансирования и учитывается в отдельном сроке покрытия всего капитала. В расчёте нет выгодной продажи автомобиля, инструмента или клиентской базы в конце.

Ставка дисконтирования — пользовательское допущение, а не рыночная гарантия стоимости риска. Сроки зависят от продаж, оплаты и расходов. Доходность займа для кредитора, дивиденды инвестора и поток работающего бизнеса отвечают на разные вопросы. Перед обсуждением инвестиций используют соответствующий показатель, не выбирая самый короткий срок без объяснения базы.

Метрика	База
Первоначальный отток	2 040 000 ₽
Весь капитал	3 000 000 ₽
Покрытие первоначального оттока	18 месяцев
Покрытие всего капитала	24 месяцев
NPV при 20%	3 691 665 ₽