

Бизнес-план Сервис швейных машин

Швейные машины и оверлоки: один квалифицированный мастер



Россия Стационарная мастерская 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
Формат и границы услуг	4
Клиенты и потребность	5
Отрасль и сезонность	6
Проверка локального рынка	7
Конкуренты и позиционирование	8
Прайс и единица продажи	9
Регистрация и налоговый режим	10
Помещение и организация поста	11
Оснащение и обоснование сметы	12
Приёмка и диагностика	13
Договор и права потребителя	14
Детали и совместимость	15
Производственный цикл	16
Профилактика и модельные ограничения	17
Оверлоки и допуск моделей	18
Качество и бесплатные повторы	19
Безопасность и сохранность техники	20
Продвижение и первые продажи	21
Работа с ателье и партнёрами	22
Владелец и производственная мощность	23
План запуска и документы	24
Капитал и расходы запуска	25
Постоянные и переменные расходы	26
План спроса и сезонность	27
Помесячный первый год	28
Пятилетний результат	29
Налоги и выбор режима	30
Взносы и границы расчёта НДС	31
Оборотные деньги и изъятия	32
Финансирование заёмными средствами	33
Долевой инвестор и выплаты	34
Окупаемость и показатели	35
Стресс и границы устойчивости	36
Риски и меры управления	37
Как работать с Excel	38
Ежемесячное управление мастерской	39
Источники и условия использования	40

Резюме проекта

Проект — стационарная мастерская сервиса бытовых электромеханических швейных машин и оверлоков на три–четыре нити. Один квалифицированный владелец принимает технику, проводит диагностику, согласует стоимость, выполняет допустимый механический сервис и проверяет результат. Это сервис машин, а не ателье пошива или магазин деталей.

Капитал — 700000 ₽ собственных средств. Начальные затраты составляют 420000 ₽, после старта остаётся 280000 ₽. Постоянные расходы — 55000 ₽ в месяц, полный труд владельца оценивается в 80000 ₽ с индексацией. Выручка первого года базы — 2 367 784 ₽, результат после расходов, налогов, амортизации и оценки труда — 296 564 ₽. Все пять годовых итогов базы положительны; отрицательные месяцы и неблагоприятный сценарий сохранены.

Проект рассчитан на специалиста с подтверждённой механической подготовкой. Для новичка сначала нужны обучение и практика на учебной технике, затем ограниченный платный пилот. До аренды проверяют 30–50 заказов, местный прайс, полное время и процент повторов. Открытые предложения действующих сервисов не доказывают будущую загрузку новой мастерской.

Параметр	Базовый план
Капитал / старт	700 000 / 420 000 ₽
Владелец / пост	Один мастер, 140 часов
Покрытие потоком после труда	Старт 12 мес.; капитал 16 мес.

Проверка локального рынка

Исследование начинают с карты продавцов швейной техники, мастерских, ателье и районов удобной доставки. Для каждого сегмента предлагают конкретный сервис с ограничениями, ценой и сроком. Вопрос «интересен ли ремонт?» не показывает готовность оплатить профилактику за несколько тысяч рублей.

Проведите 20–30 интервью и соберите реальные задачи: модель, возраст, признаки, прошлое обслуживание, ожидаемый результат и бюджет. Фиксируйте причины отказа — цена относительно стоимости машины, срок, отсутствие детали или неудобная доставка. Нельзя превращать обещание знакомого ателье в постоянный договорный поток.

Следующий этап — 30–50 оплаченных заказов разных допустимых групп. Измеряется весь труд от приёмки и переписки до тестов и выдачи. Для диагностики при отказе проверяют согласие с отдельной ценой; при продолжении работ она повторно не начисляется. Пилот должен показать средний чек, фактическую загрузку, расходники и претензии. Если он не подтверждает базу, меняют масштаб либо откладывают аренду.

Этап	Проверяемый результат
Интервью	Конкретная модель и бюджет
Пробная запись	Согласованные условия
Платный пилот	Часы, цена и качество
Отказ	Причина и реальный платёж

Конкуренты и позиционирование

Ориентир цен — открытый прайс «Швеймастер» по работам без стоимости заменяемых элементов. Для электромеханических машин в модели взяты 4500 ₽ за профилактику и 3000 ₽ за простой ремонт; для оверлоков 7500 и 5000 ₽ соответственно. Диагностика при отказе — 1500 ₽. Это отдельное предложение действующего сервиса, а не средний рынок России.

Другие исполнители могут публиковать низкие цены «от» за одну операцию. Их нельзя напрямую сравнивать с полным пакетом, который включает приёмку, диагностику, согласование, работу и тесты. В своём городе изучают 8–12 предложений с одинаковым техническим заданием: модель, симптом, состав, детали, доставка, срок и порядок претензий.

Позиционирование новой мастерской — понятный допуск техники, прозрачная смета и проверка результата. Не следует копировать чужой статус авторизованного сервиса или гарантийные обещания без основания. Качество подтверждается документами, образцами строчки и повторными рекомендациями. Самая низкая цена не должна достигаться бесплатным трудом владельца или отсутствием бюджета исправлений.

Что сравнить	Для чего
Пакет или операция	Сопоставить итоговый чек
Детали и доставка	Понять дополнительные расходы
Срок и очередь	Оценить реальную доступность
Допуск моделей	Не обещать неподготовленную работу

Производственный цикл

Последовательность заказа: приёмка, допуск, диагностика, согласование, работа, контроль на подходящих образцах и выдача. Время обслуживания не равно времени вращения машины. Переписка, поиск информации, подготовка и тесты являются трудом и включены в нормы.

На пять групп заданы 0,6 / 2 / 1,3 / 3 / 2 часа полного труда плюс 10% контроля. Это исходные гипотезы, которые измеряют на пилоте. Диагностика при отказе не занимает место полного ремонта в выручке. Если сложный случай требует существенно больше времени, его нельзя скрывать в средней норме простого заказа.

Сервисная карта конкретной модели важнее универсального рецепта. Бизнес-план не задаёт зазоры, последовательность регулировок и электрические проверки. Для каждой допустимой работы нужны подготовка мастера, документация и безопасный процесс. На выдаче клиент проверяет согласованную задачу; образец результата и замечания сохраняются. Очередь и машины, ожидающие решения, учитываются отдельно от завершённых платных заказов.

Этап	Результат
Допуск	Модель в компетенции
Диагностика	Обоснованный состав
Работа	Исполнение по документации
Тест и выдача	Проверяемый результат

Пятилетний результат

Горизонт модели — январь 2027 — декабрь 2031. Выручка первого года составляет 2 367 784 ₽, пятого — 4 430 979 ₽. Все пять базовых годовых результатов после постоянных и переменных расходов, налогов, амортизации и оценки труда владельца положительны. Это свойство конкретного сценария, а не утверждение, что любое предприятие в этой нише будет прибыльным.

В росте участвуют индексация цены и ограниченный рост выполненного количества. Модель не создаёт неограниченный объём одним человеком. При насыщении мощности новые обращения показываются как потерянный спрос. В пятилетний бюджет включены замены первоначальных активов по плановым срокам службы, поэтому поздние денежные потоки не завышены отсутствием обновления техники.

Сравнивать следует одновременно результат, деньги, труд и ограничения. Высокий денежный остаток не является разрешением на все выплаты инвесторам: для ООО учитываются накопленная прибыль, резерв и подтверждённые условия распределения. Ликвидационная стоимость оборудования и продажа бизнеса в конце горизонта не добавлены к доходности.

Год	Выручка ₽	После труда ₽	Деньги на конец ₽
2027	2 367 784	296 564	708 647
2028	3 330 283	1 072 094	1 872 825
2029	3 719 999	1 306 247	3 271 154
2030	4 089 609	1 509 498	4 743 092
2031	4 430 979	1 674 978	6 260 151

Налоги и выбор режима

Базовый режим — ИП УСН доходы 6%. Для сравнения доступны УСН доходы минус расходы 15% с минимальным налогом 1% и временный НПД при соблюдении ограничений. Региональные пониженные ставки в примере не предполагаются. Выбор меньшей цифры в таблице не означает, что режим законно применим к вашему составу деятельности.

На листе «Налоги» есть годовое сравнение полной одинаковой деятельности при разных режимах. УСН Д учитывает возможность уменьшения налога на взносы в допустимых пределах. УСН ДР требует подтверждения допустимости и периода признания расходов, включая активы; аналитический личный труд ИП не является зарплатным расходом. Перенос убытков и разницы минимального налога не моделируется.

НПД ограничен годовым доходом 2,4 млн ₽, отсутствием работников и действующим сроком эксперимента. Допустимость НПД определяется годовыми поступлениями. Лимит 2,4 млн ₽ и срок эксперимента не позволяют автоматически применять этот режим ко всему пятилетнему плану. Поэтому НПД нельзя применять ко всему сохранённому пятилетнему плану. Переключатель допускает ограниченный период и плановый переход, если соблюдены все требования. После 2028 года действующий срок эксперимента также требует контроля. Налоговый резерв не заменяет декларации и платёжный календарь.

- Проверить регион, вид деятельности и законные ставки.
- Документы по расходам собрать до расчёта УСН ДР.
- Недопустимый режим требует изменения проекта, а не удаления предупреждения.