

Бизнес-план

Мастерская заточки ножей и ножниц

Кухонные ножи и портновские ножницы: один владелец



Россия Заточка кухонных ножей и ножниц Прогноз 2027–2031

Редактируемый бизнес-план и финансовая модель на 60 месяцев

ТЕОPlan Версия 1.0 23 октября 2026 года

Содержание

Разделы открываются по ссылкам в таблице. Финансовые показатели относятся к базовому сценарию сохранённой модели.

Раздел	Стр.
Резюме проекта	3
Специализация и границы	4
Рынок и причины обращения	5
Клиенты и структура продаж	6
Конкуренты и проверка цены	7
Платный пилот и критерии запуска	8
Услуги и единица расчёта	9
Ценообразование и дополнительные работы	10
Помещение и рабочие зоны	11
Оснащение и обоснование сметы	12
Абразивы и расходные материалы	13
Приёмка и ответственность за инструмент	14
Процесс заточки и доводки	15
Очередь и безопасное хранение	16
Качество и повторные обращения	17
Полная мощность одного мастера	18
Персонал и оплата владельца	19
Регистрация и обязательные проверки	20
Документы и клиентские данные	21
Каналы привлечения и партнёры	22
Запись и продажа услуги	23
План открытия и первые месяцы	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 — небольшая мастерская заточки стальных кухонных ножей и портновских ножниц. Один квалифицированный владелец принимает изделия, оценивает состояние, выполняет заточку и доводку, проверяет результат и выдаёт инструмент в защитной упаковке. База предполагает нежилое помещение 15–25 м². Изготовление ключей, медицинский инструмент и сложная реставрация не входят в ассортимент.

Капитал — 800 000 ₽, до первых заказов направляется 410 000 ₽. Выручка первого года — 2 430 972 ₽, результат после расходов, налогов, амортизации и оценки труда владельца — 400 812 ₽. Пять годовых результатов базы положительны. Отрицательные месяцы и стресс не удаляются: прибыльность проекта зависит от достижимости цены, потока и полной нормы времени.

Начинать следует с обучения и оплачиваемого пилота на допустимых изделиях. Публичный прайс другой мастерской показывает формат предложения, но не подтверждает будущие заказы в вашем районе. Комплект даёт порядок запуска и связанный расчёт, а не заменяет технологический навык и не обещает доход.

Параметр	Базовый план
Капитал / старт	800 000 / 410 000 ₽
Труд владельца	70 000 ₽/мес. с индексацией
Окупаемость после труда	Старт 11 мес.; капитал 16 мес.

Конкуренты и проверка цены

В прайсе московской мастерской To4ilka кухонные ножи до 15 см указаны по 300 ₽, от 15 до 25 см — 400 ₽, от 25 до 30 см — 500 ₽. Портновские ножницы до 12 см стоят 700 ₽, свыше 12 см — 900 ₽. Проверка выполнена 23 октября 2026 года. Эти пять цен используются как сценарный ориентир сопоставимого ассортимента.

Это один прайс действующего исполнителя, а не средняя цена России. В регионе может быть ниже готовность платить либо другая структура заказов. Для оценки собирают предложения минимум нескольких ближайших мастерских, фиксируя измерение длины, состав, срок и доплаты. Сложную реставрацию не сравнивают с обычной заточкой как одинаковую услугу.

Конкурировать можно прозрачной приёмкой, устойчивым качеством и удобной выдачей. Нельзя копировать чужие отзывы и фотографии и выдавать их за собственные работы. Рекламная минимальная цена без чётких границ создаёт споры и делает финансовую модель недостоверной. Нужна фактическая проверка оплаты выбранного предложения.

Группа	План цены ₽
Кухонный нож до 15 см	300
Нож 15–25 / 25–30 см	400 / 500
Портновские ножницы до / свыше 12 см	700 / 900

Платный пилот и критерии запуска

До длительной аренды и закупки полного оснащения проводят пилот на 50–100 оплаченных допустимых изделиях. Подготовка включает обучение и отработку на учебном инструменте; клиентский дорогой предмет не является тренировочным образцом. Пилот в этом бизнес-плане ещё предстоит: его нельзя представлять как уже доказанный результат.

Для каждой единицы фиксируют тип и длину, состояние, цену без скидки, оплату, полное активное время, расход абразива, повторную доводку и источник обращения. Время приёмки партии распределяют между изделиями; его нельзя исключать, считая только контакт с абразивом. Отказы и претензии остаются в журнале.

Если фактический поток или чек ниже плана, пересчитывают модель до аренды. При большей трудоёмкости сначала уточняют технологию и ассортимент, а не повышают мощность на бумаге. Решение о запуске опирается на платные данные, местное предложение по помещению и достаточный резерв. Отсутствие результатов пилота не компенсируют красивой обложкой или обещанием быстрой окупаемости.

- Проверить все пять групп, а не только самые простые ножи.
- Отдельно посчитать привлечённого платного клиента и изделия в его заказе.
- Заранее определить условия остановки неудачного запуска.

Очередь и безопасное хранение

Мастерская принимает только тот объём, который может выполнить к обещанной дате. Организационный предел в модели — 500 единиц в месяц для одной зоны приёма; это план, подлежащий проверке. Он не означает 500 отдельных клиентов: один заказ может содержать несколько изделий. Труд мастера ограничивает фактическое исполнение отдельно.

Для каждой партии указывают количество, услуги и план выдачи. Инструменты хранят с защищёнными кромками и устойчивой маркировкой. Открытые ножи не остаются на краю стола, не передаются через проход и не размещаются вместе с личными предметами. Доступ посетителей к рабочей зоне ограничивают организацией помещения.

Срок складывается из очереди, подготовки, обработки, контроля и выдачи. Срочный заказ не должен вытеснять уже обещанные без согласования. Повторная доводка занимает часы и дополнительную операцию. При задержке клиентского забора ведут учёт готовых изделий и согласованные условия хранения. Ускорение без проверки качества не является способом устранить перегруз.

Статус	Контроль
Принято	Количество и маркировка
В очереди	Реальная дата начала
В работе	Оснастка и исполнитель
Готово	Контроль и упаковка
Выдано	Оплата и замечания

Пятилетний результат

Горизонт модели — январь 2027 — декабрь 2031. Выручка первого года составляет 2 430 972 ₽, пятого — 3 726 976 ₽. 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	2 430 972	400 812	929 979
2028	3 124 722	939 458	1 948 604
2029	3 316 995	1 004 477	3 032 248
2030	3 516 015	1 066 313	4 121 360
2031	3 726 976	1 118 827	5 023 323

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. Уже в базовом первом году выручка выше этого лимита, поэтому НПД неприменим к сохранённому плану. Он оставлен как переключатель для другого допустимого малого масштаба, с проверками ограничений и планового перехода. 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.