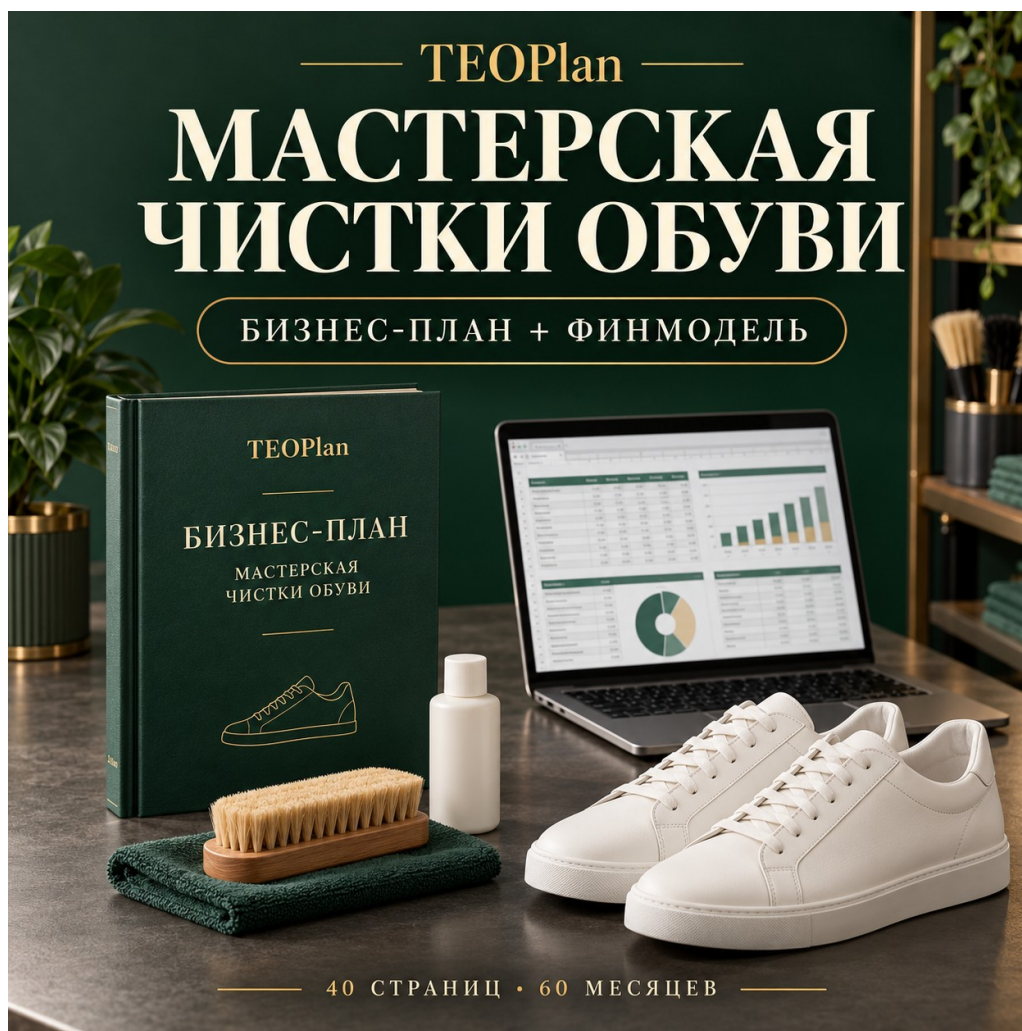


Бизнес-план Мастерская чистки обуви

Щадящая чистка обуви: мастерская одного владельца



Россия Услуги ухода за обувью 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
Формат и границы услуг	4
Отрасль и причины обращения	5
Клиенты и целевые сегменты	6
Анализ конкурентов и прайсов	7
Платный пилот до аренды	8
Ассортимент и единица заказа	9
Ценообразование и маржа	10
Помещение и организация зон	11
Оборудование и закупки	12
Материалы и складской учёт	13
Приёмка и квитанция	14
Технологический маршрут	15
Сушка и незавершённые заказы	16
Контроль качества и претензии	17
Мощность одного мастера	18
Команда и труд владельца	19
Регистрация и выбор формы	20
Клиентские документы и данные	21
Привлечение клиентов	22
Запись и процесс продажи	23
План открытия по этапам	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

Мастерская оказывает услуги щадящей чистки обуви и кроссовок в нежилом помещении 20–30 м². Один квалифицированный владелец принимает пары, определяет допустимую обработку, выполняет работы и выдаёт заказ. В базовый формат не входят промышленная растворительная химчистка, перекраска, клеевой ремонт и сложная реставрация. Название услуги на вывеске не должно обещать восстановление любой обуви.

Капитал проекта — 800 000 ₽, затраты до первых заказов — 410 000 ₽. Выручка первого года — 2 913 759 ₽, результат после расходов, налогов, амортизации и оценки труда владельца — 644 864 ₽. Все пять годовых результатов базового расчёта положительны; первый месяц и неблагоприятные сценарии могут давать убыток. Это расчёт при заданных условиях, а не подтверждённые продажи.

Ключевое условие запуска — оплачиваемый пилот на разных материалах. Он должен подтвердить цену, активный труд и полный цикл занятия места. Покупатель получает последовательность открытия и редактируемую модель для своего города; необходимые навыки работы с материалами комплект не заменяет.

Показатель	Базовый план
Капитал / старт	800 000 / 410 000 ₽
Труд владельца	70 000 ₽/мес. с индексацией
Окупаемость после труда	Старт 9 мес.; капитал 13 мес.

Анализ конкурентов и прайсов

На дату проверки в прайсе WhiteSole базовая чистка тканевой пары указана 3490 ₽, кожаной — 3590 ₽, замши и нубука — 3690 ₽; высокая обувь имеет отдельные позиции. UberClean показывает стандартную ткань и кожу по 2380 ₽, замшу 2480 ₽, нубук 2580 ₽; сильные загрязнения стоят дороже. Это отдельные наблюдения первичных прайсов, а не средние значения рынка.

Наши цены 2900–3900 ₽ — сценарный выбор внутри части наблюдаемого диапазона. Для своего города нужно выяснить, что входит в услугу, возможна ли доплата за сложность, как считается высокая обувь и включены ли упаковка и доставка. Скрытые доплаты ухудшают доверие и делают сравнение недостоверным.

Рабочая таблица конкурентов должна содержать дату проверки, ссылку, материал, состав, срок, итоговую цену и ограничения. Не следует копировать чужие фотографии и отзывы. Сильное отличие новой мастерской — прозрачная приёмка, контролируемый процесс и реалистичный срок, которые можно обеспечить одним мастером. Дешевизна без запаса на труд и претензии не является устойчивым преимуществом.

Ориентир	Наблюдение на 23.10.2026
WhiteSole	Текстиль / кожа / замша: 3490 / 3590 / 3690 ₽
UberClean	Стандарт: 2380 / 2380 / 2480 ₽
Наш план	2900 / 3100 / 3300 / 3800 / 3900 ₽

Платный пилот до аренды

Пилот — будущая обязательная проверка, а не история якобы уже работающего предприятия. Нужны 20–30 оплаченных пар разных материалов с разрешённым процессом и согласованной ответственностью. Бесплатная чистка знакомым помогает освоить технику, но не подтверждает коммерческий спрос и стоимость привлечения. Работать на чужих дорогах вещах без навыка нельзя.

По каждой паре записывают источник обращения, цену до скидки, полученную оплату, активные минуты всех этапов, расход материалов, время занятия места, результат и повтор. Отдельно считают время общения и выдачи. Длительность сушки не приравнивается к ручному труду, но ограничивает число одновременно находящихся пар.

После пилота сравнивают факты с пятью нормами модели. При большей трудоёмкости или низком чеке сначала пересчитывают экономику, затем меняют ассортимент и процесс. Нельзя сохранить красивую окупаемость за счёт удаления неудобных наблюдений. Решение об аренде принимают после проверки местных предложений, требований к помещению и достаточного денежного остатка на период набора заказов.

- Сохранить журнал всех заказов, включая отказы и претензии.
- Отделить рекламный интерес от фактически оплаченной услуги.
- Согласовать критерии прекращения неудачного пилота до крупных вложений.

Сушка и незавершённые заказы

Двенадцать маркированных мест и десять оборотов каждого места в месяц дают плановую вместимость 120 полных циклов. Десять оборотов получены как 30 календарных дней, делённые на три дня среднего нахождения пары. Три дня — гипотеза для планирования, а не техническое обещание готовности любой обуви. Реальные сроки зависят от материала, метода, состояния и приёмки.

Бесплатный повтор в расчёте занимает дополнительный полный цикл. В периоды влажной погоды и большого числа высоких пар фактический цикл может удлиниться; тогда снижают обороты в параметрах. Отсутствие свободного места нельзя компенсировать складированием обуви без маркировки или ускорением несовместимым нагревом. Обещанный срок учитывает очередь до начала работ и выдачу клиентом.

Ежедневно сверяют физические пары с журналом, просроченные статусы и готовые заказы. Задержавшийся клиент занимает место хранения; порядок и условия такого хранения согласуются заранее. Для роста бизнеса сначала проверяют действительное ограничение: иногда нужен дополнительный стеллаж, иногда — часы мастера, а иногда — более ровная запись.

Ограничитель	Базовый план
Места	12
Средний полный цикл	3 календарных дня, гипотеза
Обороты места	10 за месяц
Платный поток	Дополнительно ограничен трудом и повторами

Пятилетний результат

Горизонт модели — январь 2027 — декабрь 2031. Выручка первого года составляет 2 913 759 ₽, пятого — 4 286 494 ₽. 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	2 913 759	644 864	1 174 031
2028	3 591 963	1 136 127	2 389 325
2029	3 814 964	1 214 757	3 683 249
2030	4 043 862	1 289 209	4 995 258
2031	4 286 494	1 355 098	6 133 492

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 нельзя рекомендовать для сохранённого плана. 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.