

Бизнес-план

Выездная химчистка мебели

Владелец лично выполняет выездную обработку



Россия Бытовая выездная чистка тканевой мебели Прогноз 2027–2031

Редактируемый бизнес-план и финансовая модель на 60 месяцев

ТЕОPlan Версия 1.0 22 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 услуги	4
Клиенты и причины заказа	5
Локальный спрос и воронка	6
Конкуренты и сопоставимая цена	7
Пять групп оплачиваемого заказа	8
Оценка ткани и состояния	9
Платный пилот и решение о закупке	10
Регистрация и документы	11
Налоги и границы НПД	12
Заказ и согласование цены	13
Территория и маршрут	14
Автомобиль и перевозка	15
Хранение и рабочее обслуживание	16
Экстрактор и мебельная насадка	17
Сухая подготовка и сушка	18
Химия расходники и защита	19
Прямой и угловой диван	20
Двухспальный матрас	21
Кресло и четыре стула	22
Последовательность заказа	23
Качество и контроль результата	24
Сушка и передача мебели	25
Повторные выезды и ущерб	26
Мощность и труд владельца	27
Продвижение и повторные продажи	28
Экономика одного прямого дивана	29
Капитал и смета запуска	30
Постоянные и прямые расходы	31
Помесячный план первого года	32
Пять лет и замена оборудования	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 контрольные решения	39
Источники и обновление плана	40

Резюме проекта

Проект — выездная чистка обычной тканевой мебели силами одного владельца-мастера. Он принимает заявку, оценивает предмет и материал, согласует результат, выполняет обработку и передаёт мебель с условиями сушки. Оборудование и рабочие средства принадлежат исполнителю; заказчик оплачивает согласованную услугу, а не покупает химию отдельно.

Капитал составляет 600 000 ₽. Начальные затраты — 323 000 ₽: оборудование и организационные активы 265 000 ₽, обучение с пилотом и подготовка продаж 50 000 ₽, возвратный платёж хранения 8 000 ₽. После запуска остаётся 277 000 ₽. Подходящий автомобиль уже имеется; его покупка не включена.

Выручка первого года базы — 1 727 743 ₽, результат после оценки труда владельца — 129 692 ₽ за год. Труд оценён по 60 000 ₽ в месяц с индексацией. Все пять годовых результатов положительны после налогов и амортизации, но отдельные месяцы и стресс могут быть убыточны. Положительный прогноз не доказывает собственный спрос.

До постоянных обязательств необходимо подтвердить платным пилотом цену, нормы, расход средств и качество. Все вводные ТЕОPlan являются изменяемым планом; прайсы конкурентов и техническая возможность оборудования не заменяют оплаченные заказы.

Показатель	Сохранённая база
Капитал	600 000 ₽
Начальные затраты	323 000 ₽
Выручка года 1	1 727 743 ₽
После труда за год 1	129 692 ₽
Горизонт	2027–2031, 60 месяцев

Конкуренты и сопоставимая цена

Открытые прайсы Екатеринбурга проверены 22 октября 2026 года. НОВА указывает тканевый трёхместный диван от 3 600 ₽, угловой от 4 250 ₽, двуспальный матрас с обеих сторон от 3 300 ₽. Урал Клип публикует трёхместный тканевый диван 3 890 ₽ и вариант на три места с оттоманкой 5 380 ₽. Это заявленные предложения с разным составом.

Уборкин показывает трёхместный диван 6 000 ₽ и угловой 6 900 ₽. В прайсе Cleanbros тканевый трёхместный диван стоит 3 200 ₽; кожа и дополнительные обработки имеют отдельные колонки. Нельзя брать кожаную цену за подтверждение тарифа на ткань или складывать обязательные и необязательные услуги без уточнения.

Плановые тарифы ТЕОPlan находятся внутри общего наблюдаемого разброса, но не являются подтверждённой ценой продажи нового мастера. Собственную цену проверяют на одинаковом предмете: число мест, оттоманка, выдвижная часть, стороны матраса, подушки, загрязнение, дорога и условия сушки.

Рекламная цена и время чистки конкурента не определяют собственную производительность. Нормы модели включают дорогу и весь согласованный цикл. Не заявляйте превосходство по безопасности, качеству или результату без собственных подтверждений.

Компания	Наблюдение
НОВА	3 места от 3 600 ₽; матрас обе стороны от 3 300 ₽
Урал Клип	3 места 3 890 ₽; с оттоманкой 5 380 ₽
Уборкин	3 места 6 000 ₽; угловой 6 900 ₽
Cleanbros	Ткань 3 места 3 200 ₽; кожа отдельно

Пять групп оплачиваемого заказа

Цена относится к одному согласованному заказу по группе. Прямой диван имеет три обычных посадочных места; угловой — те же три места и оттоманку. Матрас обрабатывается с обеих сторон. Четыре стула считаются одной группой с одним основным выездом, а не четырьмя отдельными адресами.

В цене предусмотрены рабочие средства и обычные расходники. Плановые прямые затраты по группам включают химию, защитные материалы, топливо и парковку. Для необычного загрязнения или материала расход и время могут измениться; такой предмет нельзя автоматически принять по типовой цене.

Сложная конструкция, дополнительный модуль или другое число сторон требуют новой оценки. В переписке закрепляют, какие поверхности входят. При объединении нескольких предметов по одному адресу отдельно оценивают общую дорогу и скидку: нельзя одновременно сохранять несколько полных поездок и обещать экономию, не меняя расчёт.

Пакеты не дублируют друг друга. Один угловой диван нельзя одновременно продать как самостоятельный прямой диван и полный угловой объект. Модель использует независимые группы для разных заказов.

Группа	Цена ₽	Часы с дорогой	Прямые ₽
Диван 3 места	5 000	3,0	650
Угловой с оттоманкой	6 500	4,0	800
Матрас обе стороны	4 000	2,5	550
Кресло	2 000	2,0	350
Четыре стула	3 600	3,5	650

Сухая подготовка и сушка

Сухой пылесос предусмотрен отдельной группой за 25 000 ₽. Он нужен для подходящей предварительной подготовки и не заменяется автоматически функцией влажной экстракции. Совместимость метода с материалом и фактическая комплектация определяются до самостоятельного заказа.

Воздуходувка и комплект ускорения сушки имеют бюджет 35 000 ₽. Они поддерживают управляемый процесс, но не позволяют обещать одинаковое время высыхания любого дивана. Влажность, вентиляция, объём наполнителя и способ обработки меняют срок.

Клиенту заранее объясняют доступ к помещению и необходимость оставить предмет до готовности к использованию. Если аппарат оставляется у заказчика или требуется отдельный возврат, это иной график и ответственность. В базовых нормах оборудование уезжает с мастером; постоянная аренда воздуходувки клиенту не продаётся.

Не превращайте время сушки в дополнительные оплачиваемые часы без договорённости. Одновременно не объявляйте весь период высыхания свободной производственной мощностью, если мастер должен оставаться на объекте. Пилот определяет фактический процесс.

Группа	План ₽	Смысл
Сухой пылесос	25 000	Подготовка в допустимом процессе
Сушка и воздух	35 000	Поддержка согласованных условий
Ограничение	Без фиксированной гарантии	Срок зависит от предмета

Продвижение и повторные продажи

Постоянный бюджет продвижения составляет 10 000 ₽ в месяц. Это расходы, а не обещание конкретного числа заявок. До увеличения бюджета измеряют стоимость подходящего обращения, принятого заказа и реально полученной оплаты вместе со временем владельца.

Страница услуги должна показывать согласованный предмет, состав, цену и ограничения. Полезны понятные фотографии реальной работы с правомерным согласием, сведения об исполнителе и возможность предварительно прислать предмет на оценку. Чужие результаты нельзя выдавать за собственное портфолио.

Локальный поиск, карты и рекомендации работают только при доступном времени и качестве. Отвечайте на обращения с уточнением задачи; рекламное обещание немедленного выезда на любой адрес может создать неоплачиваемую дорогу и сорванный график.

Повторная продажа возникает из фактической потребности, а не из автоматического ежемесячного повторения одного дивана в прогнозе. Напоминание и рекомендация знакомому требуют подходящего обращения с данными клиента. Скидки и вознаграждения должны оставаться в полной экономике.

Канал	Что измерять
Локальный поиск	Подходящие обращения и оплата
Карты	Достижимая зона и реальный график
Портфолио	Согласие и сопоставимый результат
Рекомендации	Новый оплаченный заказ
Реклама	Стоимость принятого заказа

Сценарии и чувствительность

Базовый, стрессовый и растущий сценарии пересчитывают один набор связанных формул через выбранные годовые вводные. В стрессе снижается спрос и цена, а расходы индексируются быстрее. Отрицательные результаты и нехватка денег сохраняются; они не исправляются скрытым уменьшением оплаты труда.

Дополнительные проверки изменяют отмены, долю бесплатных повторов, снижение платы, доступные часы, окна выезда, найм без оснащения, налоговый режим и поздние вложения. Отдельно проверяется изменение драйвера пятого года: оно не должно менять выручку первого года.

Снижение тарифа может потребовать столько дополнительных заказов, что один мастер не выполнит их физически. Увеличение рекламного бюджета не снимает ограничения по часам и окнам. Рост мощностей требует совместного изменения людей, техники и маршрутов.

Сценарий является решением «что будет, если», а не вероятностным прогнозом. Собственную базу подтверждают пилотом и реальной воронкой. После изменения Excel таблица сценариев в статичном бизнес-плане требует обновления.

Сценарий	Выручка 1 год Р	Выручка 5 год Р	NPV Р	Минимум денег Р
Базовый	1 727 743	2 826 299	1 451 090	242 351
Стресс	1 166 227	1 640 765	-1 066 696	-139 280
Рост	2 027 253	2 826 299	1 720 216	270 185

Снимки сценариев получены последовательным пересчётом одной модели. Все тестовые изменения восстановлены в сохранённой базе.