*TEOPlan*

# Бизнес-план
# Прачечная самообслуживания

Инвестиционное обоснование и руководство по запуску

Расчётный пример: Екатеринбург

Редакция 2.0 от 20 ноября 2026 года

Пять лет: январь 2027 — декабрь 2031. Документ связан с редактируемой финансовой моделью, раскрывает отраслевой процесс, ресурсы, рынок, продвижение и условия инвестиционного решения.

Полный бюджет базового варианта 4 582 500 ₽. Возврат полного бюджета при принятых вводных — не достигнут за 60 месяцев. Эти показатели являются результатом расчётного примера, а не обещанием дохода. В стрессовом варианте выявлен дефицит денег, который необходимо оценить до вложения капитала.

Инвестиционный вывод примера: базовый NPV -3 137 017 ₽. При этих условиях основной запуск не следует принимать без изменения и подтверждения экономики. Отраслевые разделы и анализ чувствительности показывают, какие параметры необходимо проверить; текст и расчёт сохраняют выявленные убытки.

# Паспорт базового расчёта

| Параметр | Базовое значение |
|---|---|
| Формат и город | Прачечная самообслуживания; Екатеринбург |
| Бюджет финансирования | 4 582 500 ₽ |
| Капитальная смета с резервом | 3 272 500 ₽ |
| Стартовые расходы | 220 000 ₽ |
| Возвратный депозит | 60 000 ₽ |
| Оплаченный начальный запас | 30 000 ₽ |
| Деньги на начало работы | 1 000 000 ₽ |
| Базовая форма и режим | ИП; УСН доходы минус расходы |
| Средний чек выполненной единицы месяца 12 | 605 ₽ |
| Средняя выручка месяца года 2 без НДС | 428 000 ₽ |
| Средний результат месяца года 2 после владельца | -8 730 ₽ |
| Возврат полного бюджета | не достигнут за 60 месяцев |
| NPV при 25% годовых | -3 137 017 ₽ |
| Минимальный месячный остаток за пять лет | 565 684 ₽ |

Рабочий резерв является частью полного бюджета. Возврат считается устойчивым: после достижения полного покрытия накопленный поток не опускается ниже него до конца горизонта. NPV использует вложения без свободного резерва, поток после налогов и работы владельца, без займа и терминальной продажи бизнеса.

## 1. Формат прачечной и инвестиционный вывод

Проект предусматривает прачечную самообслуживания в Екатеринбурге с двумя промышленными стиральными машинами на 10 кг, одной на 15 кг и двумя сушильными барабанами. Клиент выбирает допустимый пакет, оплачивает его через терминал и самостоятельно загружает и забирает вещи. Сотрудники обеспечивают чистоту, понятность

инструкции, связь и исправность. Базовый формат не включает приём медицинского белья, обработку загрязнённой спецодежды, стирку ковров на специальной линии или сухую химическую чистку. Для этих услуг нужны другие процесс, оснащение и расчёт.

Продуктом является оплаченный заказ с определёнными загрузкой, программой и временем сушки. Продажа одного такого заказа не означает, что все машины работают одинаковое время. Для пакета на 10 кг нужен малый стиральный ресурс; крупная загрузка использует отдельную машину; сушка создаёт самостоятельную очередь. В финансовой модели сохранены все три ограничения. Такая структура позволяет оценить, какая дополнительная покупка действительно увеличит исполнение, а какая только увеличит первоначальную смету.

Покупатель платит за удобный способ решить конкретную задачу: крупное одеяло, сломанную домашнюю машину, несколько загрузок после переезда или возможность быстро высушить вещи. Наличие стиральной машины в большинстве квартир не исключает эти ситуации, но и не доказывает достаточного потока. Условие открытия — подтверждённая частота оплаченных случаев в зоне реальной доступности. Проект не опирается на вымышленный процент всего населения города.

Базовый расчёт показывает ограниченную экономическую привлекательность принятой конфигурации: полный бюджет за пять лет не возвращается, а дисконтированный результат отрицателен. Это основание отложить основную инвестицию до подтверждения более выгодной сметы, прайса, загрузки или постоянных расходов. В документе показаны порядок такой проверки и финансовые границы. Положительный банковский остаток в части месяцев не является доказательством возврата капитала инвестору.

Предприниматель использует пособие для последовательности решений, а инвестор — для проверки сметы, условий открытия и источника результата. Сначала выбирают допустимые изделия и программу, затем проверяют спрос, инженерную пригодность и полный фонд работы. Только после этого подтверждают оборудование и цену. Покупка дешёвой машины до проверки адреса может создать неработающий актив и не должна становиться отправной точкой всей концепции.

## 2. Рынок Екатеринбурга и сопоставимые предложения

Кабинетная проверка выявляет в Екатеринбурге действующие предложения самообслуживания. На странице BIG WASH по адресу Комсомольская, 67 указаны стирка 350 рублей, сушка 150 рублей и гель 50 рублей. ЧИСТОМАКСИМ описывает местный формат с машинами классов 10 и 12 кг. Эти наблюдения подтверждают наличие услуги и конкуренции,

однако не раскрывают загрузку бизнеса, фактическую прибыль или доступный новому участнику объём. Проверенные страницы приведены в перечне источников.

Сравнение ведут по одинаковому результату. Уточняют допустимую загрузку, продолжительность программы, входит ли химия, сколько минут сушки получает клиент и когда можно забрать вещь. Стирка с помощью сотрудника и полноценная химчистка имеют другую трудовую составляющую. Низкая акционная цена утреннего часа не описывает весь регулярный прайс. Полная стоимость включает необходимые дополнительные операции, а не только самый заметный рекламный тариф.

Для адресного исследования выбирают несколько реалистичных зон: жилой квартал с небольшими квартирами, район арендуемого жилья, транспортно удобное место рядом с общежитиями либо крупный жилой массив. В каждой зоне составляют карту прямых альтернатив и маршрутов, наблюдают доступ в разные часы и фиксируют ограничения. Данные собирают датированно. Количество организаций в справочнике очищают от закрытых, дублирующих и не относящихся к самообслуживанию объектов.

Оценку локального спроса строят снизу. Записывают число потенциальных домохозяйств в доступной зоне, долю подтверждённых бытовых ситуаций, частоту обращения и выбор между альтернативами. До опроса задают, какое решение изменит результат исследования: адрес, часы, пакет или отказ от проекта. Ответ «интересно» остаётся интересом, а запись на конкретный платный тест с приемлемой ценой — более сильным подтверждением. Никакие результаты такого теста в настоящем примере не объявляются полученными.

Вывод исследования оформляют отдельным листом: какие факты подтверждены, какие допущения остаются, какой объём принят в прогноз и почему он достижим с заданным оборудованием. Если новый адрес имеет только более низкую аренду, но неудобен с большой вещью, экономию сопоставляют с потерей потока. У инвестора должен быть понятный способ проверить аргумент, а не только диаграмма предполагаемого роста отрасли.

## 3. Клиентские задачи и проверка платного спроса

Основные бытовые сегменты отличаются частотой и требованиями. Семья с крупным пледом обращается нерегулярно и ценит загрузочный объём. Арендатор без исправной техники может приходить чаще и сильнее реагировать на цену. Командированный клиент оценивает понятность маршрута и быстрый цикл. Владелец нескольких квартир может искать постоянное обслуживание, но такой запрос уже требует отдельного соглашения, контроля комплектов и проверки применимости выбранного формата.

Вода и слив проверяются на совместной работе. Нужны допустимые давление, расход, температура и производительность отвода. Слабый слив может вызвать остановки и повреждение соседних помещений. Для сушильных машин важно не только наличие отверстия в стене, но и правильный воздуховод, приток, доступ к очистке и допустимое сопротивление. Решение выбирается по фактическим характеристикам оборудования и здания.

Санитарную оценку выполняют по СП 2.1.4284-26, действующим с сентября 2026 года, и другим применимым условиям объекта. Самообслуживание имеет особенности по организации потоков; они не отменяют чистоту, подходящие поверхности, исправность и выполнение требований конкретного формата. Проектную и эксплуатационную части проверяют адресно. Прежние санитарные правила не представляют как актуальное основание только потому, что их текст часто встречается в интернете.

В договорённостях по помещению фиксируют допустимые работы, состояние коммуникаций, порядок доступа аварийной службы, ответственность за обслуживание и судьбу улучшений. До оплаты депозита инвестору показывают перечень незакрытых условий и стоимость устранения. Дешёвая аренда с неподтверждённой вентиляцией может потребовать большую капитальную сумму и задержать старт. В прогнозе такой период учитывают расходами подготовки и дополнительным резервом.

## 6. Выбор машин и приёмка технологической конфигурации

Промышленное исполнение выбирают по набору задач, нагрузке, ремонтопригодности и возможности интеграции с автоматической оплатой. Каталог производителя подтверждает класс оборудования, но не доступность поставки, окончательную цену и пригодность по адресу. В предложении должны быть модель, исполнение нагрева, контроллер, дозирование, поставка, монтаж, обучение и сервис. Сравнивают комплектные предложения одинакового состава.

Критичны фактический полезный объём и качество отжима. Более влажная вещь увеличивает время и энергию сушки и может создать новое узкое место. Выбирая дешёвую стиральную машину, проверяют не только её цену, но и следующий этап процесса. Заявленная скорость программы должна относиться к согласованной температуре, загрузке и числу полосканий. Экономить время за счёт ухудшения результата без изменения предложения нельзя.

Сушильный барабан должен соответствовать допустимой загрузке после стирки. Если крупный заказ приходится делить, это меняет ресурс, количество загрузок и обещанный срок. В расчётном меню это проверяют до утверждения конфигурации. Для окончательной сметы

# Обоснование капитальной сметы

Смета показывает стоимость принятой конфигурации, а не цену готового бизнеса под ключ. Все суммы оборудования являются бюджетом до получения комплектного датированного предложения. Технический первоисточник подтверждает функциональный класс и отдельные характеристики, но не наличие товара, цену с монтажом и пригодность по конкретному адресу. Проверяют доставку, ввод, обучение, гарантию и сервис.

Капитальные объекты отделены от разовых расходов запуска, начального материала, возвратного депозита и свободного денежного резерва. Резерв удорожания сметы составляет 10% от оснащения и капитальных работ. Он не увеличивает физическую мощность. При изменении фактической цены пересчитывают бюджет и амортизацию, сохраняя отдельно управленческую и налоговую трактовку.

| Позиция | Кол. | Цена ₽ | Сумма ₽ |
|---|---|---|---|
| Промышленная стиральная машина класса 10 кг | 2 | 450 000 | 900 000 |
| Промышленная стиральная машина класса 15 кг | 1 | 650 000 | 650 000 |
| Электрический сушильный барабан класса 10–15 кг | 2 | 250 000 | 500 000 |
| Платёжный терминал, контроллеры и ККТ | 1 | 180 000 | 180 000 |
| Водоподготовка, защита от протечек и дозирование | 1 | 150 000 | 150 000 |
| Электрика, вентиляция, слив и гидроизоляция | 1 | 450 000 | 450 000 |
| Столы, корзины, мебель и маркировка | 1 | 90 000 | 90 000 |
| Видеонаблюдение, связь и дистанционный контроль | 1 | 55 000 | 55 000 |

## 1. Промышленная стиральная машина класса 10 кг

Две машины малой загрузки позволяют обслуживать независимые заказы и сохранять часть потока при остановке одной. Выбирают промышленное исполнение, совместимость с автоматической оплатой, доступ к фильтру и разрешённые программы. Бытовая машина с тем же числом килограммов не считается равноценной по ресурсу и условиям гарантии.

При приёмке проверяют крепление, герметичность, наполнение, нагрев, слив и отжим на согласованном изделии. Записывают время, воду и энергию отдельного цикла. Тест оплаты

# Меню, нормы и материальная себестоимость

| Единица продажи | Цена ₽ | Доля | Материал до доп.потерь ₽ |
|---|---|---|---|
| Стирка до 10 кг без сушки | 450 | 30% | 92 |
| Стирка до 10 кг и сушка 30 минут | 650 | 40% | 142 |
| Стирка до 15 кг без сушки | 650 | 10% | 133 |
| Стирка до 15 кг и сушка 40 минут | 900 | 15% | 199 |
| Только сушка 20 минут | 200 | 5% | 38 |

Доли определяют ожидаемую структуру. Их сумма равна единице. Взвешенный чек не является фактической ценой каждого заказа. Цена минус материал не равна прибыли: отдельно оплачены работники, помещение, привлечение, поддержка и налоги. Выход нетто определяет закупочное количество; дополнительный коэффициент потерь применяется сверх него только в предусмотренном сценарии.

| Материал | Единица | Цена ₽ | Выход |
|---|---|---|---|
| Вода и водоотведение | м³ | 160 | 100% |
| Электроэнергия | кВт ч | 11 | 100% |
| Моющее средство на загрузку 10 кг | доза | 35 | 100% |
| Моющее средство на загрузку 15 кг | доза | 50 | 100% |
| Гигиенический расход на заказ | комплект | 5 | 100% |

## Калькуляция: Стирка до 10 кг без сушки

| Материал | Нетто | К закупке | Стоимость ₽ |
|---|---|---|---|
| Вода и водоотведение | 0,12 | 0,12 | 19,2 |
| Электроэнергия | 3 | 3 | 33 |
| Моющее средство на загрузку 10 кг | 1 | 1 | 35 |
| Гигиенический расход на заказ | 1 | 1 | 5 |

# Сценарии, чувствительность и безубыточность

| Вариант | NPV ₽ | Минимум денег ₽ | Возврат бюджета |
|---|---|---|---|
| База | -3 137 017 | 565 684 | Свыше 60 мес. |
| Стресс | -8 194 778 | -6 602 115 | Свыше 60 мес. |
| Рост | -1 036 251 | 844 900 | Свыше 60 мес. |

Сценарии меняют причины результата: спрос, скорость разгона, цену, материал и отраслевые коэффициенты. Готовая прибыль не умножается на удобный процент. Стресс может требовать денег сверх резерва, а рост ограничивается ресурсом. Поэтому таблица вариантов служит решению о риске и пилоте, а не рекламному обещанию лучших значений.

| Изменён только указанный фактор | NPV ₽ | Минимум денег ₽ |
|---|---|---|
| Цена−10% | -4 379 032 | -110 647 |
| Цена+10%, прежний спрос | -1 906 456 | 701 027 |
| Закупки+15% | -3 559 520 | 509 690 |
| Спрос−20% | -4 986 416 | -1 108 762 |
| Оплата владельца+20% | -3 570 003 | 486 560 |
| Заём 500 тыс. | -3 137 017 | 433 360 |
| Одна машина 10 кг | -7 570 845 | -5 825 489 |
| Половина готовности | -6 899 320 | -4 651 769 |

Это сохранённый анализ редакции 2.0. Изменение прайса здесь не уменьшает спрос автоматически: ценовая эластичность не измерена. Благоприятный результат ценового теста необходимо проверить продажами. В Excel двухфакторная таблица на листе «Параметры» связана с настоящими вводами множителей цены и закупки и выводит NPV. Центральное сочетание 1,00×1,00 соответствует активному расчёту; после изменения вводных требуется пересчёт.

Безубыточность оценивают по операционному результату после нормальной оплаты труда владельца, а возврат инвестиций — по накопленному потоку. Нулевая прибыль одного зрелого месяца не означает возврат всей первоначальной сметы. Для прачечной отдельно проверяют стирку и сушку; в студии выручка не равна проданным абонементам; для мастерской бесплатный гарантийный возврат не является новым оплачиваемым ремонтом.

При неизменных спросе, структуре и расходах ориентир нулевого результата второго года соответствует множителю цены около 1,02 к исходному меню. Это расчётная граница для проверки, а не рекомендация автоматически установить такой прайс. Если рынок не принимает цену, требуется пересмотр продукта, мощности или постоянного фонда. Необходимо проверить также денежный резерв и инвестиционный возврат.

# Рабочая форма 3. Приёмка инженерной готовности

Проверка выполняется до открытия, а критичные замечания закрываются до обслуживания. Журнал связывают с планом и актами подрядчика. Подпись арендатора под общим словом «ремонт» не подтверждает работоспособность системы.

| Поле | Запись / подтверждение |
|---|---|
| Система | |
| Проектное условие | |
| Исполнитель | |
| Способ испытания | |
| Результат и дата | |
| Замечание | |
| Срок устранения | |
| Допуск | |

## Учебный пример и применение

После монтажа проверка показала, что одновременный слив трёх машин вызывает подпор. В акт заносят фактический режим, фотографию и требование устранения, затем проводят повторный тест.

До положительного результата ограничение одновременности учитывают в мощности либо откладывают запуск. Доход от всех машин при фактически запрещённой совместной работе в прогноз не включают.