TEOPlan

Бизнес-план
Мастерская ремонта телефонов

Инвестиционное обоснование и руководство по запуску

Расчётный пример: Тюмень

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 2 992 500 ₽. 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 -2 013 981 ₽. 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	Мастерская ремонта телефонов; Тюмень
Бюджет финансирования	2 992 500 ₽
Капитальная смета с резервом	1 072 500 ₽
Стартовые расходы	215 000 ₽
Возвратный депозит	55 000 ₽
Оплаченный начальный запас	650 000 ₽
Деньги на начало работы	1 000 000 ₽
Базовая форма и режим	ИП; УСН доходы минус расходы
Средний чек выполненной единицы месяца 12	4 095 ₽
Средняя выручка месяца года 2 без НДС	915 847 ₽
Средний результат месяца года 2 после владельца	-9 025 ₽
Возврат полного бюджета	не достигнут за 60 месяцев
NPV при 25% годовых	-2 013 981 ₽
Минимальный месячный остаток за пять лет	435 729 ₽

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 мастерской и условия инвестиционного решения

Проект предусматривает мастерскую ремонта телефонов в Тюмени с двумя оплачиваемыми мастерами, двумя модульными рабочими местами и отдельным ограниченным ресурсом микропайки. Площадь расчётного примера — 45 квадратных метров. Основные работы: замена согласованного дисплейного модуля, аккумулятора и разъёма, платная диагностика без

последующего ремонта и компонентный ремонт определённого уровня. Полная промышленная переклейка OLED, ремонт любой техники и обход чужих средств доступа не входят в базовый продукт.

Единица выручки — завершённый и переданный клиенту заказ с согласованными работой и компонентом. Принятый аппарат ещё не является выполненным ремонтом. Бесплатная гарантийная переделка не создаёт новую полную выручку, хотя занимает мастера и расходует детали. Эти различия сохранены в модели и управленческих формах. Одно количество «обращений» не может одновременно обозначать входящий звонок, аппарат на складе и оплаченный результат.

Базовая конфигурация не возвращает полный бюджет за пять лет и имеет отрицательный NPV. Причина связана с сочетанием оплаченного фонда, структуры работ, ограниченной мощности и принятого прайса, а не с отсутствием красивого рекламного описания. Инвестицию нельзя обосновать умножением готовой прибыли на коэффициент оптимизма. Нужны подтверждённые цена, производительность, качество деталей и способ привлечения подходящих заказов.

Сценарий роста допускает иной результат при лучших коммерческих условиях, но не является гарантией. До капитального запуска проверяют реальный перечень обслуживаемых моделей, хронометраж, среднюю полную цену и повторный расход гарантии. Пример полезен инвестору тем, что показывает границы принятой конфигурации и условия следующего решения, включая изменение формата или отказ. Дополнительный кредит не устраняет слабую операционную отдачу капитала.

Мастерская строится вокруг доверия и сохранности. Клиент должен понимать, кто принял аппарат, что согласовано, какие данные нужны для теста и когда он получит устройство. Прозрачный заказ-наряд, аккуратная диагностика и проверяемая выдача являются частью продукта. Дорогой микроскоп и яркая вывеска не компенсируют отсутствие этих процедур. Вложения в учёт и обучение рассматриваются вместе с инструментом, а не как необязательное дополнение после открытия.

2. Рынок Тюмени и сопоставимые цены

Кабинетное исследование использует публичные предложения местных исполнителей. В прайсе Сотовика для iPhone 11 указаны дисплей за 4980 рублей и аккумулятор за 3620 рублей с пояснением о полной цене. На странице Pedant по ремонту дисплея отдельно обозначена стоимость работы без детали. Такие разные основания цены нельзя сравнивать одной средней

цифрой. Наблюдения подтверждают наличие предложения, но не размер доступного новому сервису спроса и не прибыль конкурента.

Сопоставление начинается с конкретной модели и класса компонента. Дисплей разного происхождения, сборка с рамкой и без неё, восстановленная и новая часть могут иметь разные цену и условия. Отдельно проверяют, входит ли диагностика в ремонт, что происходит при отказе и какой результат гарантируется. Цена «от» без модели и состава остаётся рекламным ориентиром. Она не переносится в финансовую модель как средний чек готового заказа.

Для выбранного района составляют карту реальных альтернатив: сетевые сервисы, независимые мастерские, авторизованные исполнители соответствующих марок и частные мастера. Статус авторизации не присваивают себе или другому сервису без подтверждения. Учитывают удобство входа, часы, сроки, наличие деталей и возможность согласовать стоимость. Интернет-отзывы помогают увидеть вопросы клиентов, но не являются надёжным источником оборота и затрат организации.

Спрос изучают по связке модель–симптом–бюджет–срок. Массовое распространение смартфонов не означает, что каждый владелец ежегодно принесёт устройство именно в новый сервис. Часть клиентов выбирает замену аппарата, гарантийное обращение к продавцу либо не принимает стоимость качественной детали. Поэтому в прогноз попадают только реалистично обслуживаемые запросы. Входящие обращения, не соответствующие профилю, учитывают в аналитике, но не превращают в выручку.

Результат исследования оформляют с датой, источниками и границами. Подтверждённые прайсы отделяют от бюджетов закупки, а фактический платный пилот — от плана его провести. Для инвестора важны причины выбора продуктовой линейки и адреса. Если единственное отличие нового сервиса — цена ниже всех, проверяют, достаточно ли вклада для оплаты мастеров, гарантии и помещения. Снижение качества деталей не рассматривают как скрытый способ выполнить прежнее обещание.

3. Покупатель и проверка подходящего запроса

Основные клиенты приходят с конкретной неисправностью и высокой потребностью в связи. Для одного важна скорость восстановления рабочего телефона, для другого — разумная полная стоимость ремонта старой модели, для третьего — сохранность данных. Эти задачи влияют на предложение и готовность ждать деталь. Нельзя обещать одинаковый срок для модульной замены с наличием компонента и сложного повреждения платы.

вентилятор не подменяет удаление загрязнения. Состояние кабелей, нагревателей, проводов и заземления проверяют до работы и периодически. Базовая смета включает соответствующее оснащение и подготовку; экономия за счёт отказа от них не признаётся обычной оптимизацией.

Повреждённые аккумуляторы и другие потенциально опасные компоненты требуют предусмотренного обращения и отдельного хранения до передачи. Порядок зависит от состояния и применимых требований. Сотрудник должен понимать, когда прекратить работу и вызвать ответственного. Подробный опасный демонтаж без подготовки не заменяется инструкцией из интернета. Договорённость по отходам и сервису оформляется до накопления нерешённой проблемы на складе.

Адрес оценивают по доступности и полному денежному эффекту. Высокий проход может не дать нужного потока ремонтных заказов, если покупателю неудобно оставить аппарат и вернуться. Дорогая первая линия не обязана быть лучшим вариантом. До основного вложения проверяют маршрут, конкурентов, режим, условия вывески и смету. В договорённостях с собственником фиксируют допустимые работы и ответственность за инженерную часть.

6. Оснащение и границы технической компетенции

Инструмент выбирают под заявленный перечень работ. Два модульных ESD-поста обеспечивают разборку, диагностику и сборку; микроскоп и термовоздушная станция создают отдельный ресурс компонентного ремонта. Наличие оборудования само по себе не подтверждает квалификацию. В инвестиционном обосновании у каждой позиции есть назначение, критерий приёмки и связь с поддерживаемой услугой. Покупка «на всякий случай» увеличивает капитал без доказанного потока.

Технический первоисточник QUICK описывает класс станции 861DW: мощность 1000 ватт, регулируемые температура и поток, режим ожидания. Эти характеристики не являются режимом пайки любой телефонной платы. Технологическую карту определяет подготовленный специалист по конкретной задаче. Приёмка проверяет исправность, регулировку, комплектность и работу в безопасном учебном тесте. Устройство клиента не используют для первого испытания неизвестного инструмента.

Микроскоп оценивают по реальной рабочей дистанции, удобству инструмента, освещению и устойчивости. Измерительные приборы и блоки питания должны поддерживать нужный диагностический процесс, включая ограничение тока. Качественный результат начинается с подтверждения неисправности, а не с последовательной замены исправных деталей. Для

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 ₽
ESD-рабочие места с освещением	2	75 000	150 000
Микроскоп с рабочей дистанцией для пайки	1	95 000	95 000
Паяльник и термовоздушная станция класса QUICK 861DW	1	100 000	100 000
Лабораторные блоки питания и измерение	2	35 000	70 000
Сепаратор, подогрев и безопасная сборка	1	70 000	70 000
Локальная вытяжка и оснащение безопасности	1	100 000	100 000
Система учёта, ККТ, сеть и видеоконтроль	1	130 000	130 000
Мебель, защищённое хранение и подготовка помещения	1	260 000	260 000

1. ESD-рабочие места с освещением

Два ESD-поста поддерживают разделение модульного ремонта и подготовки. Поверхность, браслет, заземление и инструменты должны образовывать проверенную систему защиты чувствительных компонентов. Само наличие синего коврика не доказывает её работоспособность.

Проверяют электрическую безопасность, освещение без блика, рабочую высоту и расположение мелких деталей. Аппарат, винты и новая деталь находятся в маркированном

Меню, нормы и материальная себестоимость

Единица продажи	Цена ₽	Доля	Материал до доп.потерь ₽
Замена дисплейного модуля согласованного класса	5 500	32%	2 763
Замена аккумулятора	3 500	28%	1 386
Замена разъёма с пайкой	3 800	15%	724
Платная диагностика без последующего ремонта	900	15%	55
Компонентный ремонт платы согласованного уровня	6 500	10%	1 660

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
Дисплейный модуль принятого класса	шт.	2600	98%
Аккумулятор с подтверждённым происхождением	шт.	1250	98%
Разъём и мелкие компоненты	комплект	450	97%
Компоненты для ремонта платы	комплект	1200	96%
Расход для сборки, чистки и уплотнения	заказ	110	100%
Флюс, припой и расход микропайки	заказ	150	100%

Калькуляция: Замена дисплейного модуля согласованного класса

Материал	Нетто	К закупке	Стоимость ₽
Дисплейный модуль принятого класса	1	1,02	2653,06
Расход для сборки, чистки и уплотнения	1	1	110

Сценарии, чувствительность и безубыточность

Вариант	NPV ₽	Минимум денег ₽	Возврат бюджета
База	-2 013 981	435 729	Свыше 60 мес.
Стресс	-8 789 893	-10 852 657	Свыше 60 мес.
Рост	275 146	1 000 000	45 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%	-5 155 494	-4 941 731
Цена+10%, прежний спрос	764 950	1 000 000
Закупки+15%	-4 002 035	-2 970 059
Спрос−20%	-2 221 658	221 281
Оплата владельца+20%	-2 525 692	-443 657
Заём 500 тыс.	-2 013 981	-246 341
Один модульный пост	-2 013 981	435 729
Гарантийные обращения 15%	-4 728 761	-4 262 712

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 1,01 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 аппарата

Заказ получает постоянный номер до перемещения в рабочую зону. Фиксируют внешний вид, заявленную проблему, комплектацию и предел разрешённой диагностики.

Поле	Запись / подтверждение
Номер и дата	
Модель и идентификатор	
Внешнее состояние	
Комплект	
Заявленная проблема	
Доступные проверки	
Согласованная диагностика	
Подпись или подтверждение	

Учебный пример и применение

У аппарата разбит экран и повреждён корпус. До ремонта записывают доступные наблюдения, фотографии по порядку мастерской и функции, которые пока невозможно проверить.

Невозможность проверки не записывают как исправность. Необходимые ограничения обсуждают до работы; образец документа не подменяет действующий договор с клиентом.