Бизнес-план
Магазин автозапчастей

Екатеринбург

Небольшой магазин с ходовым запасом, подбором по VIN, заказами под клиента и поставками местным СТО.

Инвестиционный пример и рабочие формы

Параметры базового расчёта

Позиция	Сумма ₽
Полный бюджет	4 139 000
Средняя выручка месяц второго года	3 581 822
Минимальный остаток свободных денег	1 449 199
NPV при 25% годовых	8 110 471

Возврат полного бюджета. 17 мес.. Горизонт составляет 60 месяцев с января 2027 по декабрь 2031 года. Редакция 2.0 от 20 ноября 2026 года.

Смета и расчёт показывают потенциально работоспособный магазин при заявленном спросе и структуре заказов. Стресс требует существенного финансирования. Переход к основной закупке возможен после пилота по ассортименту и оплаты заказов СТО.

TEOPlan • инвестиционное обоснование проекта

Паспорт расчёта и решение

Показатель	Базовый пример
Город и площадь	Екатеринбург, 70 м²
Бюджет финансирования	4 139 000 ₽
Свободный резерв	1 450 000 ₽
Выручка без НДС, месяц второго года	3 581 822 ₽
После труда собственника, месяц второго года	338 766 ₽
Минимум свободных денег	1 449 199 ₽
NPV проекта при 25%	8 110 471 ₽
Устойчивый возврат полного бюджета	17 мес.
Стресс, минимум свободных денег	-19 302 065 ₽

Смета и расчёт показывают потенциально работоспособный магазин при заявленном спросе и структуре заказов. Стресс требует существенного финансирования. Переход к основной закупке возможен после пилота по ассортименту и оплаты заказов СТО.

Резерв учитывает деньги, доступные к началу и после операций. Отрицательное значение означает необходимость покрыть дефицит или изменить формат. Цены оснащения, ставки и рабочая потребность в часах остаются бюджетными предпосылками, пока не получены коммерческие предложения и платные результаты.

2. Покупатели, локальный рынок и воспроизводимый пилот

Владельцу машины, которая нужна каждый день, важны предсказуемый срок и вероятность, что деталь встанет с первого раза. Более чувствительный к цене клиент выбирает аналог и готов ждать при понятных условиях. Мастер СТО ценит подтверждённый артикул, комплектацию и отгрузку в срок, когда подъёмник уже занят. На коммуникацию по каждому из этих запросов закладывают разное время.

Автодок показывает привычный для покупателей поиск по VIN. BroCar и AUTOGROM предлагают подбор на локальном рынке Екатеринбурга. Сравнение выполняют по 30 одинаковым артикулам, отдельно по наличию, времени выдачи, происхождению и условиям возврата. Допустимо сравнить оригинал и аналог в двух колонках, если совпадают назначение, комплектность и ограничения по модели. Рейтинги и число позиций в каталоге не заменяют замер оплаченного спроса.

На пилоте отмечают модель машины, группу детали и срок, который реально нужен. Согласие на цену отдельно от заказа. Заказ следует считать оплаченным после чека или подтверждения платежа. Причины отказа записывают коротким кодом и несколькими словами клиента. Желательно покрыть будни, выходной и два разных пиковых окна. Звонок без артикула сначала оценивают как консультацию, а не как состоявшуюся продажу.

Интервал пилота	Журнал
До первой закупки	30 сопоставимых запросов, ответы двух поставщиков
Первые 2 недели	Заявка, подбор, цена, оплата, передача детали, возврат
После 4 недель	Вклад сделки, деньги в остатках, отказы по сроку и совместимости

3. Ассортимент, цена и единица сделки

Розничную матрицу начинают с решений для обслуживания и ремонта, по которым можно проверить повторяемый локальный спрос. В базовом меню отдельно выделены фильтры и расходники, тормозные и подвеска, позиции обслуживания, комплекты под заказ и поставки СТО. Комплект в модели означает одну сделку с согласованными позициями. Управленческий расчёт укрупнён, и количество отдельных коробок считают в товароучёте.

Прайс показывает итоговую цену при выбранной комплектации. Закупка комплекта учитывает доставку поставщика и упаковку. Чтобы проверить вклад, поставьте рядом цену, стоимость покупки, долю возвратов и дополнительную обработку. Товар с высокой наценкой может оборачиваться редко, а более дешёвая позиция может удерживать регулярного клиента. На полку попадают группы, для которых подтверждены спрос, повторяемость поставок и остаток средств на следующую покупку.

Предложение СТО содержит номер обращения, согласованный артикул, известный срок и условия оплаты. Наряду с доходом оценивают занятый лимит и цену ошибки. Если клиент просит нестандартную комплектацию или низкую цену под долгую отсрочку, заказ просчитывают как отдельную сделку. Лучшую цену закупки закрепляют через регулярные предложения и контроль фактических накладных, а не через одну историю поставщика.

Поле товара	Как используется
Артикул и допуск	Точный подбор и подтверждение с покупателем
Цена до выдачи	Сопоставление комплектов и регистрация согласия
Категория запаса	Полка, быстрый поставщик или индивидуальный заказ

Инвестиционная смета и источники финансирования

Бюджет принятой конфигурации составляет 4 139 000 ₽. Он включает оборудование, стартовые работы, депозит помещения, начальный запас и деньги после начала. Резерв удорожания оборудования 10% входит в стоимость оснащения. Фактические предложения на комплект уточняют до решения о закупке.

Объект	Кол.	Цена ₽	Бюджет ₽
Стеллажи, тары и маркировка мест хранения	1	230 000	230 000
Прилавок, зона сверки и стойка выдачи	1	115 000	115 000
Рабочее место подборщика	2	76 000	152 000
Касса, сканер, принтер этикеток, сеть	1	128 000	128 000
Зона рекламаций, видеонаблюдение, охрана	1	105 000	105 000
Адаптация помещения и вывеска	1	280 000	280 000

Суммы до открытия

Позиция	Сумма ₽
Оснащение с резервом	1 111 000
Работы запуска	224 000
Возвратный арендный депозит	74 000
Запас на открытие	1 280 000
Свободный денежный резерв	1 450 000
Полный бюджет	4 139 000

Отраслевой прогноз первого года

Месяц	Принято	Из наличия	Выдано под VIN	Отгрузки СТО	Аванс нетто ₽
Январь	285	162	45	30	75 710
Февраль	340	193	71	36	90 321
Март	416	236	87	44	110 510
Апрель	547	310	112	57	145 311
Май	568	322	123	60	150 889
Июнь	588	334	128	62	156 202
Июль	621	352	134	65	164 969
Август	685	389	147	72	181 970
Сентябрь	711	403	155	75	179 883
Октябрь	711	403	156	75	179 883
Ноябрь	711	403	156	75	179 883
Декабрь	648	368	146	68	163 944

Розница с полки и отгрузка СТО рассчитаны от принятого спроса, закупки и возвратов. Переходящие заказы выдаются в следующем месяце с закреплённой ценой. Поэтому остаток аванса, дебиторка и фактическая выручка движутся по разным строкам. Запас финансирует группы наличия. Выдача и приёмка расходуют минуты оплаченной смены.

Сравнение должно опираться на один понятный режим спроса. При анализе факта согласованную единицу продаж сохраняют, а ошибки классифицируют до изменения бюджета. Рост количества обращений влияет на бизнес только через подтверждённую отдачу в выполненных заказах.

Три сценария и чувствительность

Сценарий	NPV ₽	Деньги минимум ₽	Возврат полного бюджета
Базовый	8 110 471	1 449 199	17 мес.
Стресс	-14 352 092	-19 302 065	Не достигнут за 60 месяцев
Рост	16 989 423	1 450 000	9 мес.

Каждый сценарий меняет источники результата. Стресс снижает спрос и цену, увеличивает закупку и потери. В росте одновременно пересчитываются спрос, разумная доступность ресурсов и расходы. Переносить вывод на другой регион следует после обновления допущений. Дисконтирование ведётся по ставке 25% в год, без предполагаемой продажи бизнеса.

Множитель закупки	Цена × 0,9	Цена × 1	Цена × 1,1
0,9	5 627 007	15 906 399	26 296 024
1	-2 201 483	8 110 471	18 500 096
1,1	-11 175 585	314 544	10 704 169

Таблица меняет цену и закупку, оставляя прежний сценарий спроса. Для варианта с изменившимся спросом корректируйте соответствующий драйвер. Сохранённые сочетания на листе «Параметры» помогают оценить, какие допущения критичны и что измерить в платном пилоте.

Рабочая форма 1. Проверка спроса по VIN

Заполните по одной операции или контрольной партии. Для решения укажите дату, согласованный срок и ответственного. Подтверждающие документы храните с привязкой к записи.

Поле	Фактическая запись и подтверждение
Дата и окно	
канал	
задача	
группа	
исход	
фактический срок	
Ответственный и дата	
Срок следующей проверки	

Пример заполнения

В субботу поступило 12 обращений по расходникам. Из восьми подтверждённых подборов оплачено пять, два клиента отказались из-за даты, один отложил решение.

Действие по результату

Отдельно сравнить будни и выходные. Решение о закупке принимать по оплаченным позициям с подтверждённым артикулом.

Календарь продаж. Месяцы 1 и 2

Январь. Первые сверенные заявки

Создать простую форму запроса VIN и форму СТО. Дать понятное обещание срока уточнения. Провести контрольные заявки с разными исходными данными.

Показатель контроля	Факт и решение
Сколько из 20 запросов завершилось точным подбором и оплатой. Ошибки классифицировать по причине.	
Дата измерения и ответственный	
Расход и подтверждённый результат	

Февраль. Карты и полка

Проверить часы, въезд, адрес и фотографии зоны выдачи. В карточке вынести поиск наличия по группам.

Показатель контроля	Факт и решение
Сверить звонки, самовывоз и повторные вопросы о парковке.	
Дата измерения и ответственный	
Расход и подтверждённый результат	

Сезонная задача задаёт направления измерения. Рекламный лимит и сроки утверждают по бюджету проекта. Каждый тест завершают записью результата, причин и дальнейшего действия.