Бизнес-план
Сервис по ремонту бытовой техники

Тюмень

Выездная диагностика, согласованный ремонт крупной техники и мастерская для работ, которым нужна приёмка.

Инвестиционный пример и рабочие формы

Параметры базового расчёта

Позиция	Сумма ₽
Полный бюджет	3 402 700
Средняя выручка месяц второго года	1 095 116
Минимальный остаток свободных денег	-1 312 719
NPV при 25% годовых	-3 371 813

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

Кассовый дефицит уже виден в базовом варианте. До открытия важно изменить параметры маршрута, цену или долю завершённых ремонтов и повторно проверить потребность в деньгах. Пополнение резерва даёт время для изменений. Причины операционного убытка нужно устранять отдельно.

TEOPlan • инвестиционное обоснование проекта

Паспорт расчёта и решение

Показатель	Базовый пример
Город и площадь	Тюмень, 55 м²
Бюджет финансирования	3 402 700 ₽
Свободный резерв	1 350 000 ₽
Выручка без НДС, месяц второго года	1 095 116 ₽
После труда собственника, месяц второго года	-34 922 ₽
Минимум свободных денег	-1 312 719 ₽
NPV проекта при 25%	-3 371 813 ₽
Устойчивый возврат полного бюджета	Не достигнут за 60 месяцев
Стресс, минимум свободных денег	-11 302 190 ₽

Кассовый дефицит уже виден в базовом варианте. До открытия важно изменить параметры маршрута, цену или долю завершённых ремонтов и повторно проверить потребность в деньгах. Пополнение резерва даёт время для изменений. Причины операционного убытка нужно устранять отдельно.

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. Локальный спрос и сравнение сервисов

Выезд выгоден клиенту с тяжёлой техникой и ограниченным временем. Решение зависит от марки, проявления неисправности, возраста прибора и суммы полного ремонта. Владельцы квартир и небольшие организации чаще хотят график, документы и прозрачную дату передачи. Разные группы могут воспринимать одну цену по-разному. Сегменты сравнивают на одинаковых типах устройств и условиях гарантии.

РемТех и АТ-Сервис в Тюмени показывают, что диагностика может входить в ремонт. Ремонт БТ выделяет выезд для крупной техники и приёмку для работ в сервисе. Стартовые объявления по ремонту отражают минимальную стоимость отдельных операций и не раскрывают итог с деталями. Исследование сравнивает типовые заказы с одинаковым составом и отмечает где цена требует диагностики. Оно не подтверждает локальный средний чек и загрузку новой мастерской.

Для пилота выбирают несколько микрорайонов и по каждому виду техники фиксируют входящий запрос, успешную запись, состоявшийся визит, согласование, получение детали и выдачу. Обязательно выделяют отказы из-за цены, отсутствия подходящего специалиста и далёкого маршрута. Данные собирают раздельно по будням, вечерним окнам и выходным. Собранная статистика переносится в модель только вместе с условиями наблюдения.

Проверка спроса	Метрика
Запись	Доля обращений с согласованным временем
Фактическая диагностика	Доля записи, дошедшей до результата
Согласие на ремонт	Отдельно по категории и коммерческому предложению

3. Меню услуг и правила полной цены

В расчёте отдельным продуктом является диагностика без дальнейшего ремонта. Оплаченный выезд включают в цену согласованной услуги, если стороны так договорились и работа состоялась. Публичная карточка указывает, когда действует каждый тариф. Клиента предупреждают о необходимости согласовать дополнительные детали и работы до установки. Позиция меню имеет сценарную стоимость деталей и времени, которую сравнивают с фактом.

Стиральная машина и посудомоечная требуют разных запасов и компетенций. Для холодильников база включает только согласованный перечень с работой по документации производителя. Стендовый ремонт электронного модуля предполагает приёмку, проверку, хранение и протокол выдачи. Прайс по названию техники не заменяет адресный расчёт с указанием класса детали и действующего срока. Полный состав услуги важен для сопоставления с конкурентами.

Клиент вправе получить понятный ответ о ходе работ. Когда поставщик задерживает деталь, назначают новую дату, фиксируют контакт и обсуждают продолжение. Дополнительная перевозка может влиять на общий заказ. Она включена в модель как расход по части ремонтов. В локальном прайсе сохраните отдельное поле и порядок согласования, чтобы не платить подрядчику без документального основания.

Позиция	Контроль оплаты
Диагностика без ремонта	Она завершена и стоимость была согласована
Ремонт с деталью	Смета принята, выполнены проверки и выдача
Перевозка	Допуск, адреса, подтверждение и цена в заказе

Инвестиционная смета и источники финансирования

Бюджет принятой конфигурации составляет 3 402 700 ₽. 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 ₽
Комплект диагностики для выездного мастера	2	82 000	164 000
Рабочие столы, тележки и крепления для техники	2	84 000	168 000
Стенд для проверки изделий в мастерской	1	195 000	195 000
Рабочее место электронного модуля и вытяжка	1	155 000	155 000
Хранение заказов, разметка и отдельная приёмка	1	128 000	128 000
ККТ, учёт, связь, компьютер и видеоконтроль	1	122 000	122 000
Адаптация помещения и инженерных вводов	1	275 000	275 000

Суммы до открытия

Позиция	Сумма ₽
Оснащение с резервом	1 327 700
Работы запуска	243 000
Возвратный арендный депозит	57 000
Запас на открытие	425 000
Свободный денежный резерв	1 350 000
Полный бюджет	3 402 700

Отраслевой прогноз первого года

Месяц	Диагностики	Ремонты	Очередь	Гарантия	Стенд мин
Январь	133	72	19	0	5 358
Февраль	165	109	23	3	8 112
Март	161	111	23	5	8 261
Апрель	161	111	23	5	8 261
Май	161	111	23	5	8 261
Июнь	161	111	23	5	8 261
Июль	161	111	23	5	8 261
Август	161	111	23	5	8 261
Сентябрь	161	111	23	5	8 261
Октябрь	161	111	23	5	8 261
Ноябрь	161	111	23	5	8 261
Декабрь	161	111	23	5	8 261

Диагностики расходуют минуты, включая часть дороги. Согласованные работы закрываются в пределах фондов мастеров и стендов. Заказы, ожидающие детали, переходят в следующую очередь. Гарантия учитывается от ранее выполненных ремонтов и от накопленной очереди, без повторной выручки. Проекция корпоративной оплаты отражена в оборотном капитале.

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	-3 371 813	-1 312 719	Не достигнут за 60 месяцев
Стресс	-9 394 513	-11 302 190	Не достигнут за 60 месяцев
Рост	-515 939	1 350 000	Не достигнут за 60 месяцев

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	-5 716 662	-1 963 358	1 458 692
1	-7 125 117	-3 371 813	50 237
1,1	-8 533 572	-4 780 269	-1 358 218

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. Запрос и запись на диагностику

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	
вид техники	
модель и симптом	
район	
окно	
ответственный	
исход	
Ответственный и дата	
Срок следующей проверки	

Пример заполнения

За день получено 10 заявок. Семь записаны, одна требует узкого специалиста, две не входят в радиус текущего маршрута.

Действие по результату

Сверить причину отказа, район и состояние записи. Не считать принятый звонок оплаченной работой.

Календарь продаж. Месяцы 1 и 2

Январь. Запись по виду техники

Добавить входящие поля вида, модели, района и симптома. Проверить сообщение о цене диагностики до визита.

Показатель контроля	Факт и решение
Сколько записей перешли в диагностику. Отдельно посчитать прекращения по району.	
Дата измерения и ответственный	
Расход и подтверждённый результат	

Февраль. Карты и часы работы

Проверить открытые окна для выезда и адрес мастерской. Добавить порядок приёмки по номеру заказа.

Показатель контроля	Факт и решение
Звонки, состоявшиеся визиты и вопросы о месте передачи.	
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.