TEOPlan Professional

Бизнес-план

Цех столярных изделий



Исследование рынка, организация работы, клиенты и финансирование

Январь 2027 — декабрь 2031 · расчётный горизонт

Ноябрь 2026

Содержание

01 Резюме проекта 4
02 Формат и границы проекта 4
03 Ассортимент и цена 5
04 Покупатели и их задачи 5
05 Исследование рынка и сезонность 5
06 Сопоставление предложений 6
07 Проверка спроса и пилот 6
08 Регистрация и требования 7
09 Площадка и зонирование 7
10 Смета оборудования 8
11 Мощность участков 8
12 Производственный процесс 9
13 Снабжение и выход материала 9
14 Контроль качества 10
15 Запас и отгрузка 10
16 Команда и фонд труда 11
17 Сайт и поиск 12
18 Продвижение во ВКонтакте 12
19 Оптовые и партнёрские продажи 12
20 Аналитика и экономика привлечения 13
21 Вложения и оборотный капитал 13
22 Постоянные расходы 14
23 Прямые расходы 14
24 Вклад и безубыточность 15
25 Налоги и сроки уплаты 15
26 Помесячный план продаж 16
27 Пятилетние результаты 16
28 Деньги и условия оплаты 17
29 Собственные средства и заём 18
30 План первых 90 дней 18
31 Сценарии и чувствительность 18
32 Покрытие вложений 19
33 Риски и ответственные 20
34 Расширение выпуска 20
35 Контроль готовности и план факт 20

Приложения и рабочие формы

Приложения 1–4 Помесячные таблицы 2027 22
Приложения 5–8 Помесячные таблицы 2028 26
Приложения 9–12 Помесячные таблицы 2029 30
Приложения 13–16 Помесячные таблицы 2030 34
Приложения 17–20 Помесячные таблицы 2031 38

Практикум по рынку и продвижению

Исследование локального спроса и первые заказы 42
Карта поиска и страниц для заявок 43
Календарь ВКонтакте для столярного цеха 44
Работа по спецификации и партнёрский повтор 45
Распределение рекламного бюджета 46
Показатели заказов отделки и денег 47
Калькуляция комплекта восьми ступеней 48
Календарь авансов и выдачи столешницы 49

Редактируемые формы

Форма 1 Заявка и характеристики 50
Форма 2 Утверждение спецификации 51
Форма 3 Закупка щитов 52
Форма 4 Карта раскроя 53
Форма 5 Хронометраж рабочих мест 54
Форма 6 Сверка покрытия 55
Форма 7 Калькуляция заказа 56
Форма 8 Деньги по календарю заказа 57
Форма 9 Проверка готового заказа 58
Форма 10 Контроль партнёрской воронки 59
Источники и условия расчёта 60

Суммы и прогнозы относятся к расчётному объекту. Перед запуском обновите тарифы, операционные нормативы, цены поставщиков и условия договоров.

03 Ассортимент и цена

Подоконник из ясеня 1500×300×40 мм стоит в примере 13 900 ₽. Комплект из восьми дубовых ступеней 1000×300×40 мм — 54 200 ₽. Для столешницы из дуба 2400×600×40 мм установлена базовая цена 41 200 ₽. Используйте цены как исходные данные модели и уточняйте их по спецификации.

Подоконники заказывают с припуском или по размеру кармана. Укажите толщину, допустимые допуски к торцам, профиль кромки и цвет. Для ступеней укажите согласованную сторону, комплектность и ориентацию рисунка. Для столешницы добавьте вырезы, стыки, обработку кромок и требуемые условия эксплуатации поверхности.

Вводите выход материала, цену и время из контрольной калькуляции. Минимальная цена заказа должна покрывать прямые затраты, подготовку и отделку. Если клиент просит эксклюзивную породу, ускорение или профиль, пересчитайте время и цену до утверждения. Сохраняйте образцы для повторного заказа.

Группа	Цена, ₽	Спрос за месяц	Прямые, ₽/ед.
Подоконник из ясеня	13 900	53	6 444
Комплект из 8 дубовых ступеней	54 200	22	31 425
Дубовая столешница	41 200	32	20 505

04 Покупатели и их задачи

Лестничнику удобны последовательные партии с одинаковой обработкой и номером каждой ступени. Ему важны допуски, сроки и возможность заменить одну деталь. Дизайнеру нужны палитра, фактура, фотография реального материала и информация о вырезах. Ремонтный подрядчик отвечает за дату передачи изделия на объект.

Мебельщик сравнивает срок обработки с собственными часами. Предложите образец, карту процесса и отдельную цену типового покрытия. Прямой заказ представитель связывает с размерами, породой, цветом, условиями выдачи и понятным конечным бюджетом. Способ получения подписанного согласования определите заранее.

Для каждого заказчика назначьте метод проверки ценности. Монтажник оценивает долю деталей, принятых без замечаний, дизайнер — совпадение с образцом, частный покупатель — соблюдение согласованного размера и времени. В воронке разделяйте прямых покупателей и партнёров, поскольку повтор и сроки оплаты различаются.

05 Исследование рынка и сезонность

Изучите доступный рынок от адреса цеха и реальной зоны выдачи. Составьте карту продавцов щита, столярных производств, лестничников, дизайнеров и ремонтных подрядчиков. Для каждого найдите несколько последних проектов, тип материала и сроки. Запишите источник и дату, затем добавьте условия звонка или письма.

В Вордстате проверьте запросы «подоконник из массива на заказ», «дубовые ступени цена», «столешница из дуба по размеру», «столярный цех Екатеринбург». Разделите интерес к материалу и к готовому изделию. Сезонность модели допускает повышение весной и летом. Подтвердите её датами собственных запросов и ремонтных заказов партнёров.

Сведите выборку минимум из 20 сопоставимых предложений. Внесите одну спецификацию для каждой товарной группы, задайте породу, сорт, толщину, длину и покрытие. Запросите несколько предложений и посчитайте разницу в цене с одинаковой выдачей. Текущие оценки заказов стройте по оплатам и подтверждённым датам. Общий объём заявок держите в журнале воронки.

06 Сопоставление предложений

В WoodPower в прайсе найден ориентир 49 460 ₽ для дубового подоконника-столешницы 40×600×3000 мм. У Woodtraid цельноламельная дубовая заготовка 1000×300×40 мм AB показана от 5 355 ₽ в выбранной ценовой колонке, условия для объёма различаются. Заготовка и покрытое изделие требуют разных столбцов сравнения.

В прайсе «Таргет-М» сращённый дубовый подоконник толщиной 40 мм начинается с суммы 6 560 ₽ за м² для указанных размеров без отделки. WoodEka показывает хвойные подоконники в Екатеринбурге, включая ходовые размеры. Сопоставьте, где меняется порода, конструкция ламелей, смена цвета, профиль или срок.

Пятый ориентир — предложения местных продавцов щита и готовых столешниц, таких как ЭкоВудс и «Массив». Сведите исходные цены и запрошенные договорные условия в одну карту. Для сравнения со столешницей цеха добавьте обработку двух кромок, утверждённый образец, упаковку и расход материала между вырезами.

Источник	Ориентир и условие сравнения
WoodPower · Подоконники и столешницы на заказ	Ориентир для дубового изделия 40×600×3000 мм 49 460 ₽ в приведённом прайсе. Уточнять покрытие и вырезы.
Woodtraid · Дубовые щиты для ступеней	Цельноламельная заготовка 1000×300×40 мм AB 5 355 ₽ в указанной колонке. Сращённые серии дешевле.
Таргет-М · Прайс заготовок из массива	Сращённый дубовый подоконник без отделки, толщина 40 мм, 6 560 ₽/м². Сопоставляйте обработку и покрытие.
Оддис / WoodEka · Подоконники в Екатеринбурге	Публичная линейка хвойных подоконников, включая 40×300×1000 мм. Другая древесина и комплектация.
Elite Wood · Сращённые щиты из ясеня	Каталог в Екатеринбурге. Указаны размеры, сорт и варианты щита для запроса КП.

07 Проверка спроса и пилот

Проведите интервью с лестничником, дизайнером и ремонтным подрядчиком. Уточните последнюю закупку, размер заявки, срыв сроков, порядок оплаты и дефекты, из-за

служебных помещений. В схеме проверьте проходы, разворот длинной детали и места хранения в ожидании выдачи.

Хотя заказ приходит через сайт, клиенту удобно получить образцы цвета и подтверждение спецификации. Организуйте небольшую точку выдачи с обозначенным маршрутом к стеллажам. Подготовка и шлифовка создают пыль, поэтому участок отделки проектируют отдельно. Зафиксируйте расчётную площадь межоперационного хранения.

Владельцу помещения задайте вопрос о фактической мощности сети, погрузке, режиме работы, вентиляции и ответственности при повреждении. Пройдите путь щита длиной 3 метра. Если вывоз готовой столешницы требует дополнительного поворота или упаковки на месте, учтите часы и пересмотрите план.

10 Смета оборудования

Оснащение включает оборудование раскроя, фрезеровку, шлифовальные места, участок отделки, сети, стеллажи и средства контроля. Общая сумма основных средств 2,72 млн ₽ следует из принятой сметы ввода. Рассчитайте фактическую цену поставок вместе с подключением, расходной оснасткой и подготовкой рабочих мест.

В запросе поставщику приложите одну карту раскроя и образец кромки. Проверьте максимальную толщину, длину, припуски, качество поверхности и возможность заменить инструмент без долгого простоя. Просите засечь время контрольного маршрута. Подтвердите график сервиса и доступные запчасти для основных станков.

Выбирайте мощность по ограничению цепочки. Аргумент «станок быстрее» имеет денежный смысл после увеличения годной отгрузки. Стеллажи для выдержки и участок финиша иногда освобождают больше выпуска, чем новый инструмент. Сравните тестовую обработку на подрядчике и свой расход на запуск.

Оборудование и оснащение	Смета, ₽
Раскрой щитов, подача и оснастка	690 000
Фрезерование и шлифовальные места	620 000
Места отделки и межоперационные стеллажи	430 000
Аспирация, вентиляция и сети	480 000
Хранение щитов, упаковка и перемещение	320 000
Измерение, контроль цвета и дооснащение	180 000

11 Мощность участков

Три ресурса определяют выпуск. Раскрой и подача соответствуют формату купленного щита, мехобработка включает фрезеровку и шлифование, отделка — подготовку поверхности, нанесение и контроль. Для комплектов ступеней заложены 4,2 часа раскроя, 5,3 часа мехобработки и 6,4 часа отделки и контроля.

17 Сайт и поиск

Постройте сайт вокруг трёх посадочных страниц. На подоконниках покажите варианты массива и размеров, на ступенях — образец комплекта и допуски, на столешницах — размеры, профиль, покрытия и вырезы. Добавьте страницу для дизайнеров, ремонтников и лестничников с формой заявки на расчёт.

Для запроса цены соберите габариты, породу или желаемый цвет, фотографию либо чертёж, сроки, город и способ выдачи. Измерьте, сколько людей закончили форму на телефоне. SEO-страница отвечает на один запрос по продукту, даёт диапазон условий, фото процесса и пример расчёта. Ведите единый адрес для каждого основного изделия.

Из месячных 63 000 ₽ на продвижение отдайте часть на поиск по городу, часть на обновление сайта и ВКонтакте, часть на образцы и партнёрские встречи. Сравните оплату заказов, стоимость лида и вклад на час отделки. Страницы с ценой обновляйте после изменения закупки и повторной сверки модели.

Материалы для запуска рекламы и сайта находятся в практикуме. Карта SEO, посты и бюджет

18 Продвижение во ВКонтакте

Во ВКонтакте соберите альбомы по столешницам, подоконникам, ступеням и покрытиям. Закрепите пост с формой, условиями замера и сроком ответа. Показывайте изделия на верстаке и в завершённых работах с разрешения клиента. Дерево в разном освещении выглядит по-разному, поэтому сравнивайте оттенки рядом на образце.

В первые четыре недели выпустите фото сравнения ясеня и дуба, короткое видео обработки кромки, разбор расчёта ступеней и пример согласования выреза. Каждый пост завершите одним действием. Например, отправить длину и ширину через форму. Добавьте UTM и внесите источник в CRM.

Для тендерного или партнёрского случая сделайте отдельную карточку с объёмом и способом выдачи. По итогам месяца сравните заявки, где были точные размеры и дата, с подтверждёнными оплатами. Если видео популярно и приносит мало подходящих запросов, измените форму или оффер, замерьте следующий период.

19 Оптовые и партнёрские продажи

Дизайнеров и лестничников привлекайте через понятный комплект. Возьмите образцы породы, каталог покрытий, таблицу расчёта, типовые сроки и условия доработок. Попросите один прошлый заказ и покажите, как заполнить точную ведомость. Назначьте следующее действие с датой.

Предложение содержит изделие и работы, цену, условия выдачи, срок принятия цены, предоплату и контрольный образец. Для объёма укажите, как цена меняется при повторе и хронологию партий. Внесите минимум допустимого вклада и число часов отделки до того, как отправлять новый прайс партнёру.

В CRM ведите стадии «размеры получены», «образец согласован», «смета отправлена», «заказ оплачен», «выдан», «повтор». Уточните, с кем согласовывать размеры и кто перечисляет деньги. После выдачи спросите о повторяемости, проверьте качество и назначьте дату следующего расчёта.

20 Аналитика и экономика привлечения

Настройте цели формы расчёта, звонка, клика в мессенджер и последующей оплаты. Квалифицированная заявка содержит размеры, тип изделия и дату. В CRM сохраняйте UTM, идентификатор рекламного перехода, атрибуцию партнёра и исход заказа. Проверьте корректность формы и записи с мобильного устройства.

Пример рекламного теста. Из 24 000 ₽ на поиск получены 16 квалифицированных обращений и 5 оплаченных заказов. Стоимость оплаченного заказа 4 800 ₽. Если вклад после материалов и условий выдачи 64 000 ₽, после всего бюджета остаётся 40 000 ₽ для покрытия остальных расходов.

Удерживайте загрузку по наличным окнам. Сравнивайте время отделки оплаченных заказов по каналам. Отслеживайте промахи по размерам и случаи просрочки. По каждой неделе записывайте затраты, сроки оплаты и число повторов. Меняйте только один параметр теста, чтобы понять причину результата.

Показатель	Данные	Действие при отклонении
Заявка с размерами	Чертёж, материал и срок	Упростить форму или ответ
Вклад на час	Вклад ÷ фактические часы финиша	Пересчитать сложные операции
Повторная отделка	Количество по типу покрытия	Сверить партию, цвет и выдержку
Своевременная выдача	Выдано к дате ÷ заказы к дате	Перенести слоты и пополнение
Оплата по сроку	Сумма и число просрочек	Обновить договор и ДДС
Занятость мест	Дата готовности и выдачи	Проверить срок хранения

21 Вложения и оборотный капитал

Стартовые выплаты 3,36 млн ₽ включают 2,72 млн ₽ основных средств и 640 тыс. ₽ расходов ввода и первой серии. План строится от оплаты площадки, оборудования, сервиса, запуска вентиляции, расходных материалов и образцов. Отделите смету оборудования от действий по магазину образцов.

Общий капитал 5,42 млн ₽ оставляет 2,06 млн ₽ после стартовых выплат. Запас покрывает закупки щита, фонд труда, аренду и промежуток между запуском заказа и оплатой. Подтвердите график поставщика и заказчиков, а затем проверьте вариант с увеличением времени отделки.

Каждую строку сметы подкрепите ценой, составом и контактом поставщика. Введите проверенные ставки в файл и посмотрите, меняется ли резерв. Привяжите новые траты к

29 Собственные средства и заём

Выбор источника финансирования изменяет платёжный график. В модели базовый вариант состоит из собственных средств. Для сравнения 1,56 млн ₽ общего капитала замещаются займом по расчётной ставке 21% на 42 месяца. Получите реальный график, комиссии, обеспечение и условия внесения досрочного платежа.

Покрытие проекта считают по операционному потоку до обслуживания займа. На листе финансирования видны тело, проценты и остаток долга. В календаре денег проверьте, совпадает ли самый дорогой месяц запасов с первым платёжным периодом. При рассмотрении партнёра отдельно рассчитайте его условия.

Долевой вклад можно внести как часть требуемого капитала, а распределение денег оценить собственным календарём. Учитывайте инвестиции, переоборудование, отложенный ремонт и плановые выплаты. Проверьте, что после них доступны резерв и платежи по налогам. Решение принимается по проектному расчёту и условиям сделки.

Показатель	Вариант займа
Сумма, ₽	1 560 000
Годовая ставка	21%
Срок, мес.	42
Платёж первого месяца, ₽	52 760
Минимум денег, ₽	892 790

30 План первых 90 дней

С первого по тридцатый день оформите три ведомости, запросите цены и выезды, подберите площадку и согласуйте условия работ. Проверьте образцы щитов и основное оборудование в заказах на сходных размерах. Соберите минимум по одному письму партнёра на каждую товарную группу.

На второй месяц отработайте приёмку, хранение, раскрой и контроль отделки. Подготовьте сайт и образцы, согласуйте подрядчика на сложные позиции и критерии выхода материала. Ведите измерение длительности нанесения, выдержки и упаковки. Проверьте клиентскую форму заявки и карточку отсрочки.

К третьему месяцу проверьте деньги, выручку и фактический выпуск трёх заказов. Выделите рабочие позиции, перенесите узкие места в план, согласуйте следующий заказ. Расширение расходов назначайте на дату подтверждения норм и повторов. Платёжный календарь обновляйте каждую неделю запуска.

31 Сценарии и чувствительность

Осторожный сценарий снижает спрос и цену и учитывает увеличение издержек. Факт снижения обращений вынуждает сравнить выручку, запас и срок возврата. Для лучшей

Практикум 2. Карта поиска и страниц для заявок

Определите товарные запросы, подходящие для вашей зоны. Укажите породы, типовые размеры и обязательные поля. Используйте пример собственной спецификации, а в вариантах цены поясните покрытие и тип кромки.

Запрос	Страница и содержание	Действие клиента
Подоконник из массива	Подоконники. Размеры, торцы, породы, фото	Прислать габариты
Дубовые ступени цена	Ступени. Комплект, сорт, кромка и образец	Запросить комплект
Столешница по размеру	Столешницы. Щит, вырезы, покрытие и сроки	Загрузить чертёж
Столярный цех Екатеринбург	Контакты, выдача, фотографии и процесс	Согласовать расчёт
Столярные изделия для дизайнеров	Сроки, допуски, работа с проектом	Передать ведомость

Одна основная страница на товарную группу. Внутри размещайте фото с выносом размеров, варианты цен и объяснение о предоплате. Свяжите страницы с образцами и формой заявки.

Практикум 3. Календарь ВКонтакте для столярного цеха

Подготовьте вертикальные видео и крупные фотографии светлых и тёмных пород. В каждой публикации обращайтесь к одному клиенту. Подпишите образец и комплектность.

Неделя	Формат	Что показать	Действие
1	Сравнение	Дуб и ясень рядом в одинаковом освещении	Выбрать образец
1	Ролик	Разметка щита и контроль кромки	Прислать размер
2	Фото	Комплект восьми ступеней и подписи деталей	Запросить цену
2	Разбор	Как меняет цену тип кромки подоконника	Сверить профиль
3	Ролик	Пример отверстия, стыка и подготовки торца	Передать чертёж
3	Смета	Что входит в столешницу, условия выдачи	Выбрать срок
4	Кейс	Заказ дизайнера. Образец, партия и выдача	Запросить расчёт
4	Ответ	Хранение, упаковка и согласование цвета	Задать вопрос

Проверьте переход до формы с телефона. Публикации с фотографиями клиента выпускайте после согласия. Сверяйте квалифицированные обращения и вклад заказов по меткам.

Рабочая форма 2. Утверждение спецификации

Храните копию согласованного чертежа вместе с этой записью.

Проект _____ Дата _____

Версия	Кромка	Толщина	Цвет	Согласовал
1	Фаска	40 мм	образец А	Заказчик

Результат проверки _____

Ответственный _____ Подпись _____