TEOPlan Professional

Бизнес-план

Производство каркасных домокомплектов



Исследование рынка, организация работы, клиенты и финансирование

Январь 2027 — декабрь 2031 · расчётный горизонт

Ноябрь 2026

Содержание

01 Резюме проекта 4
02 Формат бизнеса 4
03 Линейка и тарифы 5
04 Рынок и территория 5
05 Сегменты и покупатели 6
06 Конкуренты и предложения 6
07 Проверка спроса 7
08 Договор и согласование версии 8
09 Изготовление и маркировка 8
10 Оборудование и снабжение 9
11 Производительность и места пакетов 9
12 График загрузки 10
13 Спецификация доски и крепежа 11
14 Помещение и инженерные условия 11
15 Комплектность и претензии 12
16 Команда и оплата 12
17 Маркетинг, сайт и повторные продажи 14
18 Материал и документация 14
19 Маркировка и склад 15
20 Первые 90 дней 15
21 Инвестиции и источники 16
22 Постоянные расходы 16
23 Себестоимость готового комплекта 17
24 Цены и безубыточность 18
25 Налоговая модель 18
26 Целые комплекты и выручка 19
27 Пять лет 20
28 Оборотный капитал 20
29 Заём и обслуживание 21
30 Долевой инвестор 21
31 Сценарии и чувствительность 22
32 Покрытие капитала и NPV 23
33 Риски и действия 23
34 Контроль после запуска 24
35 Работа с Excel 25

Приложения и рабочие формы

Приложения 1–4 Помесячные таблицы 2027 26
Приложения 5–8 Помесячные таблицы 2028 30
Приложения 9–12 Помесячные таблицы 2029 34
Приложения 13–16 Помесячные таблицы 2030 38
Приложения 17–20 Помесячные таблицы 2031 42

Практикум по рынку и продвижению

Спрос, подрядчики и сравнение комплектов 46
Страницы завода и заявки по проектам 47
План публикаций ВКонтакте 48
Бюджет и договоры 49
Бриф и цена одного комплекта 50
План работы на 90 дней 51

Редактируемые формы

Форма 1 Согласование рабочей версии 52
Форма 2 Расход сухой доски и крепежа 53
Форма 3 Маркировка детали 54
Форма 4 Место пакета и дата выдачи 55
Форма 5 Проверка комплектности 56
Форма 6 Календарь оплат и выдачи 57
Форма 7 Реестр спроса 58
Форма 8 Карточка оплаты пилота 59
Форма 9 Сверка бюджета и денег 60
Форма 10 Разбор расхождения 61
Источники и условия расчёта 62

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

Объём цеха зависит от повторяемости заказа и времени согласования. Заказ с новым проёмом или вариантом перекрытия требует пересмотра документации и калькуляции. Подтвердите версию до заказа древесины и наряда. В коммерческом предложении прикрепите раздельный перечень материалов, услуг и ответственности. Начало раскроя ставьте после обозначенной контрольной даты.

03 Линейка и тарифы

Три типоразмера и решающее содержание комплекта

Ориентир по модельным ценам — 405 000 ₽ для 36 м², 557 000 ₽ для 54 м² и 709 000 ₽ для 72 м². Все суммы относятся к полному комплекту для утверждённого раскроя. Проектная площадь может быть определена по разной методике. При запросе КП покупатель должен понимать, какие площади и части здания указаны в ведомости.

В рабочей карточке выделите длинные детали, опорные элементы, проёмы, детали перекрытий и наборы крепежа. При изменении конфигурации проектировщик обновляет документ и нумерацию. Метка связывает изделие с пакетом, ведомостью и версией. Площадь сама по себе не определяет древесину, стоимость или пригодность для конкретной площадки.

В расчёте каждый тип выпускается целым комплектом. Создайте цену по полной стоимости древесины, крепежу, проверке, упаковке и необходимому вкладу. Рынок критичен к цене конечных работ. В КП добавьте список передаваемых документов, срок производства и условие фактической отгрузки, чтобы покупатель мог сопоставить три предложения по составу.

Позиция	Цена, ₽/компл.	Спрос в месяц	Расход на вход, ₽
Каркас 36 м²	405 000	4	215 425
Каркас 54 м²	557 000	4	314 185
Каркас 72 м²	709 000	3	409 200

Цена за целый комплект раскроенных деталей каркаса, крепежа и маркировочных ведомостей для согласованного проекта. Модельные площади 36 / 54 / 72 м², цены 405 000 / 557 000 / 709 000 ₽. Доставка и работы на участке оформляются отдельными позициями.

04 Рынок и территория

Спрос на каркасы без смешения с ценой строительства

Карта спроса начинается с небольших подрядных команд, владельцев участков, баз отдыха с повторяющимися проектами и строителей дач. Екатеринбург и близлежащие города рассматриваются как территория снабжения и продажи. Сравнивайте логистическое плечо для длинных изделий и условия выдачи на адресе. Если монтажная команда работает в одном районе, доставка за пределы её графика меняет конечную цену.

Проверьте конкурирующие форматы. Одни поставщики продают раскроенный силовой каркас, другие включают обшивку, утепление, остекление или площадочные работы. Отдельно фиксируйте длительность производства, наличие проекта, комплектность и условие доставки. Решение покупателя может зависеть от расходов до готового результата, даже когда оплачивается лишь один комплект работ.

Для оценки доступного рынка заведите список сборочных бригад и проектов на ближайшие полгода. Учебный ориентир из восьми подрядчиков по 5 комплектов, четырёх клиентов по 6 и 20 индивидуальных контрактов даёт 84 комплекта. Проверьте дубли и вероятность договоров. Для расчётных 94 комплектов нужны подтверждённые сроки и дополнительные продажи с датой оплаты.

05 Сегменты и покупатели

Покупатели, участники сделки и ответственные

Монтажная команда оценивает сроки, точность раскроя, способ маркировки и наличие перечня для приёмки. У неё есть прораб, закупщик и человек, который готовит проект. Дайте им общий бриф с датой выдачи и местом разгрузки. В учётной записи выделите уполномоченного на замену материала и подтверждение версии проекта.

Частному покупателю нужны понятная стоимость, документальный состав и границы проекта. Дайте ему схему этапов и стоимость отдельно согласуемых услуг. Запросите техническое задание и способ монтажа. Презентация типового комплекта полезна вместе с порядком проверки проекта и связью с исполнителем. Записанный в CRM вопрос об электричестве, фундаменте или утеплении указывает, какие разные бюджеты надо согласовать.

Серийный клиент получает выгоду от повторяемости карты, одинаковой упаковки и предсказуемых окон. Сначала предложите один оплаченный образец производства. Перед повтором проверьте, какие детали изменились и как можно использовать нумерацию. Контракт на несколько комплектов привяжите к календарю каждого объекта, чтобы не собирать их одновременно без свободного места.

Действие	Что проверить	Что записать
Проект	Версия, роли, список деталей	Согласованный наряд
Проба	Выход, часы и комплектность	Расход и акт
Выдача	Дата, пакеты, оплата и повтор	Свободные места и срок

06 Конкуренты и предложения

Открытые прайсы и сравнение по одной спецификации

В каталоге «Каркас Лаб» силовой каркас А-фрейма 36 м² указан от 366 000 ₽, 48 м² от 438 000 ₽ и 54 м² от 479 000 ₽ [M1]. Площадь антресоли и готовые элементы следует сопоставлять отдельно. FastHouse24 показывает для 6×6 м 233 000 ₽ по варианту 45×145 и

10 Оборудование и снабжение

Смета оснащения и запуск контрольной партии

Смета предусматривает посты раскроя, измерительные приспособления, столы, аспирацию, сеть, перемещение и защиту упаковки. Отдельная статья отведена проектной библиотеке и правам работы с ней. Для станочного предложения требуйте перечень оснастки, пригодность длинномерного материала, доставку, срок гарантии и учебный прогон на своём изделии.

Прежде чем купить полный набор, изготовьте одну проверенную секцию. Зафиксируйте подготовку, раскрой, местные особенности материала, перечень инструментов и способ замера. Время подготовки и повторных проходов нередко занимает больше смены, чем само резание. Подтверждайте приобретение через итоговые размеры деталей по согласованному проекту и скорость участка.

Отдельно проверьте производственную оснастку и участки, которые нужны для техконтроля. При сравнении оборудования внесите запасное обслуживание, измерения, поставку расходников и место для зоны комплектации. Срок монтажа должен быть совместим с датой аренды и первым заказом. После приёмки закрепите регламент обслуживания и ответственного по каждому посту.

Оснащение	Кол-во	Ед. ₽	Сумма ₽
Посты раскроя и измерения	1	1 358 000	1 358 000
Сборочные столы и приспособления	1	574 000	574 000
Аспирация и электросети	1	677 000	677 000
Размещение и перемещение пакетов	1	648 000	648 000
Влагомеры, маркировка, ИТ и контроль	1	326 000	326 000
Подготовка площади и безопасных зон	1	515 000	515 000
Права на проектную библиотеку и шаблоны	1	475 000	475 000

11 Производительность и места пакетов

Производительность раскроя, проверки и пакетов

Мощность определяется часами раскроя, маркировки, проверки и числом доступных мест. Для проекта 54 м² скорость раскроя 0,064 условного входного комплекта в час означает около 15,6 часа чистой работы до поправки на выход. При выборе своего оборудования снимайте фактическое время на согласованный перечень. В цехе учитывается фонд параллельных рабочих мест.

В модели при 22 днях по 8 часов и 1,35 рабочего места с готовностью 0,85 фонд составляет 201,96 часа раскроя. Маркировка и контроль занимают свои часы. Выход влияет на сырьё и время подготовки. По группе вычисляется целый комплект, который

17 Маркетинг, сайт и повторные продажи

Сайт, ВКонтакте и продажи на повторный заказ

На сайте отдельно раскройте «каркасный домокомплект купить», «силовой каркас 36/54/72 м²», «раскрой деталей по проекту», «комплектация для бригады». На карточке проекта укажите плановую цену, точный предмет поставки, образец ведомости, фото упаковки и форму. Для заявки соберите ссылку на проект или файл с согласованным доступом, область доставки, желаемую дату и особенно тип заказчика.

ВКонтакте покажите один путь от ведомости к метке, карусель по составу комплекта и ролик проверки отгрузки. Отдельная публикация о хранении подготовит клиента к условиям даты. Дайте ссылку на запрос КП и пример одной позиции. Согласуйте права на фото, проект и рекламу [M9]. Помечайте ссылки и связывайте заявки, подписания и оплаты [M10] [M11].

Бюджет первого месяца 115 000 ₽. Предусмотрено 38 000 ₽ на поиск, 21 000 ₽ на карточки и примеры, 16 000 ₽ на ВКонтакте, 40 000 ₽ на переговоры с бригадами и пилоты. Фиксируйте стоимость подписанного договора и принятого заказа, сумму повторов за квартал и вклад после тарных расходов. Основные вопросы клиентов соберите на странице комплектации.

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

18 Материал и документация

Качество конструкционной древесины и договорная граница

На старте назначьте ответственное лицо по проектной документации и сохранению версий. Разделите лист карты раскроя, спецификацию и акты. При подборе материала проект задаёт сечение, качество, влажность и класс прочности. Необходимость оценки проверяют по назначению конструкции и действующим нормам. Применимость ГОСТ 33080-2014 рассматривается для используемого конструкционного материала [M5].

Закупку и перевозку древесины проверяйте по фактическим кодам товара и операции. Рослесхоз даёт методические материалы ФГИС ЛК [M7]. Если конкретная перевозка попадает под применимые условия, оформляют документы и согласуют роли по статье 50.4 [M8]. Для готового набора уточняйте его классификацию и учёт входных материалов с компетентным исполнителем.

До ввода подтвердите состояние помещения, допуск к оборудованию и безопасную организацию работ. На карточке изделия опишите фактический объём поставки и условия площадочных работ. Самовольная замена согласованных деталей в проекте недопустима. Техническую пригодность конкретного проекта, его применение и монтаж подтверждают уполномоченные специалисты по своему предмету.

19 Маркировка и склад

Версии деталей, размещение и выдача

Для комплекта заведите номер и перечень пакетов. На каждом ярлыке отметьте объект, версию, группу и список деталей. Если заказ изменился, сначала закройте действующий наряд и зафиксируйте задержку, затем выпускайте карточку версии. При смене рабочей карты замените метку в том же порядке и подтвердите, какие материалы использованы.

Склад держит реестр по числу пакетов, габаритам и дате готовности. Учитывайте оплаченный заказ, собранный, принятый и отгруженный отдельно. При проверке свободного места рассчитайте самый загруженный час, укажите возможный вывоз и необходимость транспорта. Для работы со спорной деталью используйте опись и отмеченную зону.

Перед выдачей сверяйте содержимое и массу с перевозчиком и заказчиком. В заявке ответственного должны быть окно, документ и перечень. Контроль в книге агрегирует объёмы и деньги, оперативный журнал объясняет, какой заказ занял фонд. Используйте его при корректировке модели и согласовании очередности работ на ближайшие две недели.

20 Первые 90 дней

Первые 90 дней и решения по этапам

Первый месяц начните с интервью бригад, запросов по рисунку проекта и КП на сухую доску. Проверьте привязку к поставщикам, потенциальную площадь и требования на укомплектованную работу. Отдельно уточните, кто подтверждает версию и принимает комплект. Покупка полной оснастки зависит от испытания контрольной секции и согласованных смет.

Во второй месяц подготовьте помещение, примите посты, посчитайте выпуск одной партии и проведите проверку маркировки. Оформите пилот по подписанному проекту. Назначьте рабочие сроки, контрольные даты оплаты, указания по подготовке и условия выдачи. По сборке на площадке держите отдельные договорные обязанности и график.

К концу третьего месяца получите два оплаченных результата и хотя бы один измеримый повтор. Сверьте расход доски и выход, реальный срок до забора и фактический срок оплаты. Обновите книгу и сравните новый кассовый минимум. При недостатке места рассмотрите порядок выдачи до затрат на второй цех или новый пост раскроя.

Период	Результат
1–30 дней	Ведомости, ожидания и сырьё
31–60 дней	Контрольный комплект, склад и передача
61–90 дней	Оплаты, повтор и пересчёт норм

остатками после выполнения обязательств. Представьте бухгалтерские показатели и поток по отдельности.

Согласуйте три этапа денег. Первый закрывает подготовку и контрольный выпуск, второй привязан к подтверждённым спецификациям и оборудованию, третий к повторным заказам и обеспечению сырья. Установите сумму денежного минимума и дату выдачи отчёта. Инвестор должен увидеть, почему пакет 72 м² занимает другие часы и место, чем 36 м².

Таблица решений показывает изменение объёма при росте затрат на закупку и переносах. Проверьте сценарий до согласования распределения прибыли. Реальные размеры выплат утверждаются по учредительным документам. Сохраняйте выписку, документ о решении и расчёт остатка до новой закупки. Для очередного транша покажите оплаченные заказы и календарь готовности.

31 Сценарии и чувствительность

Четыре сценария и задержка выдачи

Базовые условия показывают согласованный прайс и спрос. Осторожная оценка снижает спрос и цену и поднимает часть затрат. Высокий спрос проверяет рост заказов на действующем оборудовании. В сценарии 4 к сроку забора готовых пакетов прибавляются семь дней. Более долгое хранение расходует места, поэтому число целых комплектов уменьшается.

За первый год в базовом варианте получается 94 комплекта и около 47,55 млн ₽ выручки. При увеличении времени ожидания — 61 комплект и примерно 30,50 млн ₽. Первый денежный разрыв возникает на 12-м месяце. Проверьте это на конкретном журнале и назначьте ответственного за вывоз до заказа материала.

Варианты налогов и займа проверены раздельно. Отдельным пересчётом меняйте цену доски, выход и число оплаченных мест. Для сравнения условий заказчика испытайте разные доли оплаты в месяце выдачи. Сохраните источник данных, дату встречи и решение. Пересмотр складского срока требует обновить договорный срок выдачи и расчёт свободной площади.

Сценарий	Выручка 2027 ₽	Мин. деньги ₽	Капитал мес.
Базовый	47 550 613	643 905	47
Осторожный	34 123 527	−29 209 322	свыше 60
Высокий спрос	56 867 494	1 184 556	29
НДС сверх цены	48 667 930	978 389	31
НДС с вычетами	39 891 746	567 516	свыше 60
УСН доходы	47 550 613	497 041	свыше 60
Банковский заём	47 550 613	303 282	47
Задержка вывоза	30 496 553	−18 381 726	свыше 60

Практикум 2. Страницы завода и заявки по проектам

Для каждого размера создайте отдельную карточку с перечнем, датой цены, примерами меток и условиями приёмки. Укажите, по какому проекту сделан расчёт.

Страница	Поисковый запрос	Материалы и действие
/karkasnye-domokomplekty/	каркасный домокомплект купить	Три формата и образец ведомости
/karkas-36/	силовой каркас 36 м²	Модельная цена, состав и заявка
/karkas-54/	раскроенный каркас 54 м²	Маркировка, фото и выдача
/karkas-72/	каркас 72 м² по проекту	Перечень деталей и бриф
/raskroi-po-proektu/	раскрой каркаса по проекту	Порядок согласования версии
/stroitelnoi-brigade/	домокомплекты для монтажной бригады	Время, повторы, условия оплаты

Первый экран. «Раскроенные деревянные каркасы по утверждённому проекту. Детали маркированы и сгруппированы по пакетам. Пришлите ведомость, район и желаемую дату для расчёта цены».

В CRM отметьте запрос, сверенный файл, КП, принятую версию и платёж. Оцените полезность страниц по доле заказов с готовой ведомостью и известной датой. По каждому размеру смотрите объявления, целевые запросы и ошибки в брифе.

Практикум 3. План публикаций ВКонтакте

Для разных покупателей подготовьте отдельные ссылки. Снимайте свою комплектацию или используйте согласованные изображения. Учебный пример ведомости должен быть узнаваемым.

Неделя	Публикация	Действие
1	Как деталь попадает из ведомости в пакет	Запросить образец ведомости
2	Состав расчётного каркаса 54 м²	Подготовить проект и дату
3	Доска, качество и порядок приёмки	Запросить пробную калькуляцию
4	Выдача по этапам и проверка комплектности	Назначить отгрузку

Пост недели 1. «Каждый комплект собираем по согласованной версии. В ведомости указаны детали, пакеты и номер заказа. Пришлите исходные данные и окно выдачи, чтобы обсудить срок».

Пост недели 2. «Учебный пример каркаса 54 м² — 557 000 ₽. В смете детали, крепёж и маркировочные ведомости. Укажите проект, район и разгрузку, чтобы получить своё предложение».

Рабочая форма 2. Расход сухой доски и крепежа

Расчётный вход указан при выходе 95,5%. Сравните фактический расход с нормой и подтвердите остаток, качество и выборку.

Проект _____ Дата _____

Заказ	Норма, м³	Вход, м³	Крепёж	Отбор	Проверил
Д-54	6,85	7,173	По описи	По проекту	ФИО

Результат проверки _____

Ответственный _____ Подпись _____