TEOPlan Professional

Бизнес-план

Производство клеёного бруса



Исследование рынка, организация работы, клиенты и финансирование

Январь 2027 — декабрь 2031 · расчётный горизонт

Ноябрь 2026

Содержание

01 Резюме и цель запуска 4
02 Предмет заказа и ассортимент 4
03 Единицы продажи и прайс 5
04 Спрос и территория 5
05 Покупатели и процесс закупки 6
06 Сравнение конкурентов 6
07 Полевой тест и первые оплаты 7
08 Договор, спецификация и приёмка 7
09 От сухой доски до отгрузки 8
10 Состав оборудования и приёмочный прогон 8
11 Мощность и время прессов 9
12 Календарь загрузки и буфер 9
13 Материальный баланс ламелей и клея 10
14 Помещение и инженерия 10
15 Качество и лабораторный маршрут 10
16 Персонал, смены и оплата труда 11
17 Маркетинг и экономика продаж 12
18 Документы и безопасность производства 12
19 Учёт незавершёнки и запасов 12
20 Первые 90 дней 13
21 Инвестиции и стартовое финансирование 13
22 Постоянные расходы и денежный минимум 14
23 Себестоимость и очередность продаж 15
24 Экономический порог цены 15
25 Налоговый календарь и сравнение режимов 16
26 Первый год по товарным группам 16
27 Пять лет и экономика расширения 17
28 Оборот, запасы и дебиторка 17
29 Кредит и выплаты банку 18
30 Собственный капитал и договор с партнёром 19
31 Сценарии и длина цикла прессов 19
32 Срок покрытия и критерий решения 20
33 Риски и пороги действий 20
34 План-факт и оперативные показатели 21
35 Настройка модели под свой цех 21

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

Интервью и оплаченный пилот 42
Структура сайта и запросы 43
Четыре недели ВКонтакте 44
Тест рекламы и стоимость оплаченного заказа 45
Бриф и коммерческое предложение 46
Контрольный календарь на 90 дней 47
Расчёт пробного м³ по фактическим данным 48
Проверка заказа по календарю денег 49

Редактируемые формы

Форма 1 Запрос покупателя 50
Форма 2 Вход сухой доски 51
Форма 3 Карта замеров 52
Форма 4 Режим пресса 53
Форма 5 Материальный баланс 54
Форма 6 Расход клея 55
Форма 7 Ведомость связок 56
Форма 8 Оплата и дебиторка 57
Форма 9 Рекламация 58
Форма 10 Реестр источников спроса 59
Источники и условия расчёта 60

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

на участке считаются по отдельным строкам. Назначение каждого изделия должно быть понятным продавцу, технологу и сотруднику контроля.

03 Единицы продажи и прайс

Расчётные тарифы составляют 53 500, 58 800 и 65 900 ₽/м³. Это цены трёх позиций в модели. Согласуйте, считается ли объём по номинальному прямоугольному сечению или по другой договорной методике, выделяется ли НДС и какие операции входят в типовое предложение. Технический стык, упаковка, доработка или сортировка по цвету отражаются по согласованному составу.

При счёте по номинальному сечению 180×185 мм и длине 6 м одна деталь соответствует 0,1998 м³. Пятьдесят таких деталей — 9,99 м³. По ставке 58 800 ₽/м³ сумма равна 587 412 ₽ до дополнительных работ. Перепроверьте длины, комплектность и правило округления. В книге прогнозный шаг 0,1 м³, в ведомости сохраните точные размеры и количество.

Прайс разбирайте по вкладу на час пресса. Запилы узлов дают надбавку, но добавляют время и контроль. Укажите срок действия предложения и когда заказ должен попасть в календарь. Отдельно посчитайте упаковку для долгого хранения.

Группа	Цена, ₽	Спрос за месяц	Прямые, ₽/ед.
Стеновой профиль 140 мм	53 500	68	38 977
Стеновой профиль 185 мм	58 800	59	43 330
Профиль с подготовкой узлов	65 900	34	49 324

04 Спрос и территория

В Свердловской области начните с производственных площадок и подрядчиков Екатеринбурга и ближайших промышленных районов. На карте поставок отметьте доступ для длинномера, плечо от производителя сухой доски, площадку покупателя и стоимость разгрузки. Цена за м³ при длинной доставке имеет смысл только вместе с полной стоимостью полученной партии.

Для исследования соберите 30–40 потенциальных покупателей. Разнесите по типам. Домостроители закупают по стройобъектам, базы берут ходовые профили, контрактные цеха ищут подстраховку очереди. Спрос за месяц уточняйте по последнему заказу, диапазону сечений и дате повторения. Учитывайте каждый конечный объект один раз, даже если запрос поступил от двух посредников.

Проверьте зимний и летний графики. На ранней стадии отличайте подписанную ведомость и предоплату от ожидаемой заявки. В сценарии учитывайте промышленные партии с устойчивым графиком отдельно от сезонных запросов. Проверьте конкуренцию поставщиков, которые продают комплект вместе с собственными проектом или монтажом.

05 Покупатели и процесс закупки

У подрядчика проектировщик задаёт профиль, закупщик сравнивает цены, прораб отвечает за комплектность выдачи, бухгалтерия подтверждает график платежей. Помогите каждому получить нужную информацию. Технологу отправляйте рабочий эскиз и состав испытаний. Закупщику — коммерческую ведомость. Прорабу — маркировку связок, порядок загрузки и готовность к отгрузке.

Склад берёт регулярные размеры и проверяет повторяемость поставки. Строительная фирма ценит непрерывность линии и работу с короткими сериями. Другой производитель может отдать партии на контрактную склейку по своей документации. Для каждого варианта укажите, кто покупает доску и клей, чей брак оплачивается, кому принадлежит непригодный остаток и кто подтверждает объём.

В таблице клиентов заведите поля «дата проекта», «типоразмер», «последняя закупка», «цена до доставки», «дата оплаты», «следующий заказ». Отмечайте сделку завершённой после приёмки и поступления денег, а повтор заносите отдельным заказом.

06 Сравнение конкурентов

В открытом прайсе «КОНДА» указан ориентир 50 000 ₽/м³ за клеёный профилированный брус. «ПРОТОН» разделяет погонаж по 50 000 ₽/м³ и брус в составе домокомплекта по 60 000 ₽/м³. WoodWork приводит цены по сечениям и запилам узлов. Для сравнения уточните вид древесины, длину, налог, тип обработки, сроки, цену приёма у завода и доставку.

Соберите три письменных ответа на один бриф. Например, 10 м³ хвойного стенового профиля, длины по ведомости, упаковка под заказ, адрес отгрузки, согласованные требования к поверхности и влажности. Расшифруйте стоимость узлов, расход после отбора, вывоз и срок действия. Уточните цену повторной поставки и минимальный заказ.

Для решения о покупке линии нужен спрос по вашей марже. Прайс конкурента служит ориентиром, а смета от сделки покажет затраты и отпускную цену. Сопоставьте отгрузку в течение трёх недель с отгрузкой после сезонной очереди. Оцените доступный покупателю вариант из обычного профилированного бруса как отдельную замену.

Поставщик	Ориентир и условие сравнения
КОНДА · местный прайс на профилированный брус	50 000 ₽/м³ в открытой карточке. Точную спецификацию и цену подтверждают запросом.
ПРОТОН · прайс от 1 июня 2026 года	50 000 ₽/м³ за погонаж и 60 000 ₽/м³ для позиции в составе домокомплекта.
WoodWork · цены по сечениям и запилам	Прайс на предложения с подготовкой узлов, разбивка по сечению и породе.

11 Мощность и время прессов

При 22 рабочих днях, двух прессах, 8 часах и доступности 87% проект получает 306,24 эффективного прессо-часа. Модельные нормативы для трёх групп — 1,77, 2,04 и 2,29 часа на готовый м³. Норматив включает повторяемое занятие ресурса и пересчёт на товарный объём. Для ТЗ поставщику отдельно измерьте загрузку, выдержку, выгрузку и подготовку следующей закладки.

После расчёта спроса формируется потребность в часах подготовки, прессования и профилирования. Месячный выпуск ограничивается наименьшим отношением фонда к потребности. В примере распределение пропорционально структуре спроса. Диспетчер для конкретной недели выбирает очередность с учётом документов, сроков, пересменки и вклада на час пресса.

Ежемесячно сверяйте попарно фактическую и плановую длительность по каждой оснастке. При увеличении цикла на 30% готовый выпуск первого года в модели сокращается с 1 607,2 до 1 328,2 м³.

Группа	Подготовка ламелей	Время двух прессов	Профилирование
Стеновой профиль 140 мм	0,83	1,77	0,62
Стеновой профиль 185 мм	0,91	2,04	0,77
Профиль с подготовкой узлов	1,04	2,29	1,07

Время указано в часах соответствующего рабочего ресурса на единицу готовой продукции.

12 Календарь загрузки и буфер

Привяжите наряд к дате поступления сухой доски, готовности контроля и обещанной выдаче. В отдельных колонках ведите пресс, подготовку ламели и профильный участок. Не ставьте на соседние слоты работы, которые требуют полной смены оснастки при отсутствии буфера. Заранее отметьте периоды технического обслуживания.

Спрос в модели зависит от сезона и разгона. Окна свободного времени на два пресса показывают раздельно, чтобы одновременная остановка не сдвинула несколько договоров. Граничные партии планируйте по сроку хранения после склейки по документации технолога. Календарь должен учитывать, когда оператор действительно может вынуть и передать связки.

Планируйте будни и возможности дежурств по факту. Для заказа с более поздним вывозом храните резерв места и защиту поверхности. Согласуйте перенос срока до изменения счёта или поступления следующей партии. В отчёте закройте различия во времени и причинах простоя.

17 Маркетинг и экономика продаж

Соберите страницу «Клеёный профилированный брус в Екатеринбурге» и отдельные карточки высот и обработки узлов. На странице покажите метод обмера, цену по составу, ограничения по длине, образец ведомости и возможность загрузить свой перечень. Используйте запросы по продукту и назначению, в том числе «клеёный брус цена за м³», «профилированный брус 185 мм» и «клеёный брус под проект».

ВКонтакте покажите маркировку, контроль геометрии, расчёт количества и готовность партии. На платном поиске разделите погонаж, контрактное производство и дополнительные узлы. Формы передают источник, размер, срок и требуемый объем в CRM. Учёт согласия и обработки контактов настройте по своим документам и применимым правилам.

Договоритесь с 10 подрядчиками о получении ведомостей на текущий месяц. Раз в неделю сверяйте заявки, оплаченный м³ и вклад на час линии. Маркетинговый бюджет в основе 82 500 ₽/мес. Для оценки сравните его с оплаченной пробой и последующим регулярным объёмом.

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

18 Документы и безопасность производства

Перед пуском уточните применимые режимы помещения, пылевой и противопожарный контроль, защиту персонала и план обслуживания. Паспорта станков и материалов должны быть доступны технологу и оператору. Для работы с материалами отдельно проверьте инструкции по хранению, использованию и обращению с остатками.

Лесной учёт зависит от кода древесины, вашей роли и сделки. Уточните, какие исходные и готовые позиции входят в актуальные перечни ФГИС ЛК, требуется ли учёт объекта или оформление перевозки. Сопоставьте перечни с движением партии. Запишите владельца каждого действия и срок подачи документов. Привяжите проверяемый идентификатор к заказу и накладной.

Для нового назначения изделий попросите проектировщика и профильного специалиста подтвердить требования к контролю и документы. Если отраслевой риск требует отдельного расчёта, затраты отражаются до подписания срока и суммы. У исполнителей должны быть права и обязанности по остановке выпуска при несоответствии.

19 Учёт незавершёнки и запасов

На входном реестре сохраните поставщика, цену с доставкой, код партии и принятый объём. При раздаче ламелей в наряды запишите материал и остаток. Готовые связки получают номер заказа. Отдельно измеряют вход, выход до и после профилирования, не прошедший контроль объём и реализованное количество.

Плановый запас по основной закупке равен 17 дням. Для пилотного режима сравнивайте стоимость запаса с ценой остановки линии и сроком получения новой доски. Если будущий отбор нестандартный, зарезервируйте время на проверку и деньги на дополнительный кубометр. У держателя склада должны быть актуальные ведомости и контрактная дата поступления.

Инвентаризация закрывает материальные движения к счёту или акту. Необоснованное отличие между числом досок и количеством м³ разберите по методике замера и факту отбраковки. Для случая задержки проекта отдельно показывайте незавершёнку и готовые позиции, требующие места.

20 Первые 90 дней

До 30-го дня получите три цены на сырьё и готовый профиль, проверьте свою пилотную партию на доступной внешней площадке и подтвердите два покупательских запроса. Разберите цикл и выход. Сопоставьте смету оборудования с рабочей площадью и графиком тепловлажностного режима.

На 31–60-й дни сформируйте контракт с поставщиком и договорную спецификацию покупателя, определите условия установки, ответственных и контрольные партии. Если потребуется длинный срок монтажа, перенесите дату первых продаж и пересчитайте аренду, зарплату и оборот. Соберите фото и рабочий прайс для сайта.

К 90-му дню проведите два повтора на собственной линии, сверив возврат, расход клея, фактические часы и платёж. Готовьте расширение после проверки технорм и устойчивости сырья. Условие следующего платежа за оборудование свяжите с приёмочными критериями и подтверждёнными результатами.

Период	Действия	Результат
Дни 1–14	Опрос и единый запрос цены	Не менее трёх ответов по одинаковой ведомости
Дни 15–30	Внешний пилот и приёмка	Измеренные выход и час пресса, оплата
Дни 31–60	Договоры и размещение оборудования	Смета, контрольные точки и испытание
Дни 61–90	Пилот на своей линии и повтор	Два подтверждённых результата и сверка кассы

21 Инвестиции и стартовое финансирование

Из 6,85 млн ₽ стартовых выплат 6,11 млн ₽ относится к оборудованию и оснащению. Камерная сушка доски остаётся в закупочной цене. При заказе линии проверьте, выделены ли монтаж, запасная оснастка, высота помещения, ход пневматики и подключение. Часть затрат на пуск, испытания и аренду отражается как стартовые выплаты отдельной строкой.

30 Собственный капитал и договор с партнёром

Базовое финансирование собственными средствами обеспечивает оборот при пилоте. Если инвестор вносит средства, определите юридическую форму, объём, очередность платежей и остаток, ниже которого деньги не выводятся. Расчёт показывает операционный поток и финансирование, а график дивидендов и договорные выплаты ведутся по согласованному календарю.

Для участия партнёра обсуждайте права на помещение, линию, закупленный сырьевой запас и клиентские договоры. Оговорите, кто несёт дополнительные затраты при несогласованном цикле, смене технолога или срочной переделке. У закупщика и инвестора должен быть общий набор измеренных данных о партии.

Проверяйте график возврата в базовом и отраслевом вариантах. Накопленный поток, остаток кассы и доля участника имеют разные основания расчёта. Лимит вывода средств опирается на прогноз обязательных выплат, резерв сырья и дату прихода денег от ближайших заказчиков.

31 Сценарии и длина цикла прессов

При увеличении показателя времени прессования на 30% требуются дополнительные часы в каждой из трёх групп. Линия выпускает около 1 328 м³ за первый год, на 279 м³ меньше базы. Накопленный операционный поток за пять лет снижается с 29,20 до 9,11 млн ₽. Для покрытия всего капитала при таком цикле требуется более длинный горизонт или корректировка экономики.

В осторожном сценарии спрос ниже на 20%, цена ниже на 5%, расходы выше на 8%. Первый кассовый разрыв возникает на четвёртом месяце. В этом варианте предпринимателю нужны заранее проверенный контур затрат и график договоров. Разница с отраслевым сценарием показывает чувствительность цены и сырья одновременно.

Проверьте, сколько смен нужно при реальной длительности. Измеряйте отдельно интервалы ожидания сырья, выдержки и перезапуска. При изменении одного параметра остальные сохраняйте. Это облегчит сравнение предложений поставщиков и нормативов выпуска.

Сценарий	Выпуск 2027	Мин. деньги, ₽	Покрытие, мес.
Базовый	1607,2	2 220 984	25
Осторожный	1346,1	−29 527 068	За горизонтом
Высокий спрос	1696,7	2 485 895	20
Цикл прессования +30%	1328,2	2 220 984	За горизонтом
УСН доходы	1607,2	2 134 342	36
НДС с вычетами	1607,2	2 220 984	41
НДС сверх цены	1607,2	2 220 984	17

Практикум 2. Структура сайта и запросы

Для каждой страницы задайте один смысл, самостоятельные H1, заголовок и описание, понятную форму. Свяжите карточки с полезными статьями и условиями выдачи. Сверьте мобильную форму, скорость изображений, доступность короткого контакта и цели Метрики.

Страница	Запросы	Что показывает страница
/kleenyj-profilirovannyj-brus/	клеёный брус Екатеринбург, профилированный клеёный брус	Сечения, цена за м³, сроки, способ обмера, форма по проекту
/brus-140/	клеёный стеновой брус 140 мм	Эскиз профиля, доступная длина, отбор и запрос
/brus-185/	клеёный брус 185 мм цена	Пример партии, условия упаковки, срок выдачи
/brus-s-zapilami/	клеёный брус с запилами по проекту	Загрузить ведомость, описать узлы и согласовать версию
/priemka-i-obmer/	как рассчитать объём клеёного бруса, замер влажности	Схема обмера и акт, ссылка на цену и заявку

Проверьте оценку спроса в Вордстате по Свердловской области и поисковым запросам своего сайта. Разнесите кампании по коммерческим намерениям. Добавляйте в минус-слова запросы, которые ведут на чужой формат: чертежи бесплатно, аренда станка или жилые дома, если таких услуг нет. Каждую заявку свяжите с первичным каналом, оформленным заказом и оплатой.

Вордстат · Справка Метрики

Практикум 3. Четыре недели ВКонтакте

Перед публикацией сверяйте фактическую комплектацию, цену и право показать фото заказа. У каждого поста одно действие и своя метка. Сохраняйте оплаченные запросы и объяснения отмены.

Неделя	Материал	Текст к публикации	Действие
Первая	Фото профиля и маркированных пакетов	«Перед отгрузкой проверяем сечение, длины и номер каждой связки. Пришлите чертёж и объём. Сверим, подходит ли профиль под вашу ведомость и когда возможна выдача».	Заявка с чертежом
Вторая	Пример пересчёта штук в м³	«Пятьдесят деталей 180×185×6000 мм дают 9,99 м³ по номинальному сечению. Пришлите свой перечень длин. Подготовим расчёт по согласованной базе обмера».	Пересчёт заказа
Третья	Видео маркировки и контроля профиля	«Для нового заказа проверим контрольную деталь и отметим результаты по вашей спецификации. Напишите, какие размеры и свойства важны для приёмки».	Протокол пробной партии
Четвёртая	Календарь выдачи для подрядчиков	«Составляем график профилей на следующий месяц. Укажите типоразмер, объём, нужную дату и кто забирает. Пришлём цену и доступное окно».	Запрос выдачи

Рабочая форма 2. Вход сухой доски

Пример записи. Д-21, А, по акту, 12,5 м³.

Проект _____ Дата _____

Код	Поставщик	Сорт	Влажность	Принято	Решение
Д-21	А	по акту	12,5 м³		

Результат проверки _____

Ответственный _____ Подпись _____