



***Мастерская по ремонту
бытовой техники***

БИЗНЕС-ПЛАН

ФИО заявителя

*Адрес заявителя:
Волгоградская область,
г. Волжский,
ул.*

Телефон

Электронная почта

Содержание

1. Резюме проекта	3
1.1 Вид деятельности	3
1.2 Краткое описание бизнеса	3
1.3 Необходимый стартовый капитал	3
1.4 Источники финансирования проекта	3
2. Производственный план	3
2.1 Описание производственного процесса	3
2.2 Производственный план	3
3. Маркетинговый план	4
3.1 Виды и характеристика производимых (реализуемых) товаров (работ, услуг)	4
3.2 Организация сбыта товаров (работ, услуг) и позиционирование их на рынке	4
4. Организационный план	5
5. Финансовый план	5
5.1 Расчет затрат и калькуляция себестоимости	7
5.2 Расчет прогнозных финансовых результатов	7
6. Оценка рисков	9
7. Приложения	10-13

1. Резюме проекта

1.1. Вид деятельности

Предоставление услуг по ремонту и обслуживанию бытовой и цифровой техники.
Код ОКВЭД 95.21., код ОКВЭД 95.22.

Планируемая организационно-правовая форма и вид налогообложения:
ИП с НПД (4%)

1.2. Краткое описание бизнеса

Оказание услуг по ремонту и обслуживанию бытовой и цифровой техники.
Имеется соответствующее образование и опыт работы в данной сфере **7 лет** (документы прилагаю). Все работы планирую выполнять самостоятельно.

1.3. Необходимый стартовый капитал

Необходимый стартовый капитал: 350 000,00 руб.

1.4. Источники финансирования проекта

Собственные средства (если планируются), руб.	Заемные средства (если планируются), руб.	Средства (денежная выплата), предоставляемые в рамках социального контракта, руб.
-	-	350000

2. Производственный план

2.1. Описание производственного процесса

Оказание услуг по ремонту и обслуживанию бытовой и цифровой техники.

Ремонт будет осуществляться любой сложности. Для конкурентного преимущества в отдельных видах ремонта, таких как замена подшипников в баках стиральных машин, будет производиться полная мойка бака, с использованием специальной моечной ванной с мойкой высокого давления.

Имею собственную клиентскую базу, для ее расширения заявки на услуги будут приниматься на сайте объявлений Авито, в социальных сетях и других интернет ресурсах. В его планы входит развитие собственного бизнеса в арендованном помещении и оснащение его современным оборудованием. Это позволит оказывать услуги на новом качественном уровне, привлекать дополнительных клиентов и получать стабильные доходы.

Предполагаю работать самостоятельно не менее 20 дней в месяц, не менее 7-8 часов в день. Основные заказчики жители города Волжского.

2.2. Производственный план

Ведение бизнеса предполагается в помещении по адресу: г. Волжский, ул. Мира, дом 0, цокольный этаж **(на условиях безвозмездного пользования или помещение будет арендоваться).**

Основное оборудование для оснащения мастерской будет приобретено в специализированных компаниях. Расходные материалы и аксессуары будут приобретаться у различных поставщиков по мере необходимости.

3. Маркетинговый план, исследование и анализ рынка

Сегодня сложно представить себе квартиру, в которой бы не было совсем никакой техники. Как минимум телевизор и холодильник есть у всех, а вдобавок к ним у многих имеются ещё и стиральные и посудомоечные машины, утюги, мультиварки, миксеры и ещё уйма приспособлений, упрощающих жизни.

Всевозможные приспособления, призванные облегчать и улучшать быт, пользуются огромной популярностью. Техника становится все более продвинутой и распространенной. Но ей свойственно ломаться. Это значит, что ремонт бытовой техники всегда будет пользоваться спросом у населения.

Проведенное исследование показало наличие потенциального рынка услуг по ремонту, в частности ремонта бытовой, ТВ, видео, аудио и оргтехники. Сегодня у населения Волжского в домах находится очень большое количество техники, которая в течение срока служба неоднократно ломается, и нуждаются в ремонте. В связи с этим Волжский является перспективным рынком сбыта, так как при высоком уровне спроса и среднем уровне конкуренции доля потребителей, готовых купить данный вид услуг, достаточно высока. По разным данным ниша рынка составляет от 40% до 50%. Доходы, получаемые от ремонта бытовой техники и технических средств в настоящее время практически стабильны, поскольку не зависят от сезона и других природных факторов.

На сегодняшний день более популярными становятся услуги частных мастеров, занимающихся ремонтом бытовой и цифровой техники. Так, согласно исследованию «Авито», заметно увеличилось количество объявлений об оказании таких услуг.

Решающее значение, определяющее успех бизнеса в настоящее время, имеет быстрота обслуживания и понимание требования клиента, качество, профессионализм.

Соблюдая данные требования, можно увеличить долю рынка, репутацию, а также повысить лояльность со стороны клиентов.

3.1. Виды и характеристика производимых (реализуемых) товаров (работ, услуг)

Предполагается осуществление востребованных услуг: ремонт бытовой техники разных видов по доступным ценам. Индивидуальный подход, квалифицированный сотрудник, современное оснащение позволят сформировать постоянный клиентский поток и, как следствие, постоянный доход.

3.2. Организация сбыта товаров (работ, услуг) и продвижение их на рынке

Таблица 1. Перечень основных производимых (реализуемых) товаров, работ, услуг с указанием уровня цен

Наименование товара, работы, услуги	Объем продаж за месяц (количество, с указанием ед. измерения)	Цена, руб. (заработок за единицу услуги)	Планируемая выручка в месяц, руб.
Ремонт легкий	8	800,00	6 400,00
Ремонт средний	5	3 000,00	15 000,00
Ремонт сложный	4	6 000,00	24 000,00
Итого	17	-	45 400,00

4. Организационный план

Таблица 1. Перечень мероприятий для реализации проекта

№ п/п	Мероприятие	Дата
1	Регистрация бизнеса (ИП)	апрель 2025
2	Приобретение оборудования	В течение 30 дней с момента поступления денег на расчетный счет.
3	Оказание услуг	В течение 30 дней с момента поступления денег на расчетный счет.

Проект не требует привлечения постоянного наемного персонала, в связи с этим таблицы 3 и 4 не заполняются.

Таблица 2. Требуемый персонал

Должность	Количество ставок, ед.	Ставка, зарплата руб. в месяц	Фонд оплаты труда, руб. в месяц	Фонд оплаты труда, руб. в год
-	-	-	-	-
-	-	-	-	-
Итого ФОТ в год	х	х	-	-

Таблица 3. Отчисления во внебюджетные фонды

Должность по штатному расписанию	ФОТ, руб. в месяц	ПФР (22%)	ФФОМС (5,1%)	ФСС (2,9%)	ФСС НС и ПЗ (при условии 0,2%)	Отчисления с ФОТ, руб. в месяц	Отчисления с ФОТ руб. в год
-	-	-	-	-	-	-	-
Итого	х	х	х	х	х	-	-

5. Финансовый план

Таблица 4. Информация по капитальным затратам на оборудование и приобретение сырья и материалов.

Наименование затрат	Кол-во (с указанием ед. измерения)	Цена* за единицу, руб.	Сумма, руб.	Сумма, руб. (собственные средства)	Сумма, руб. (денежная выплата по соц. контракту)
Ванна котломоечная	1	15 500,00	15 500,00	-	15 500,00
Оргстекло	1	3 000,00	3 000,00	-	3 000,00
Смеситель	1	5 000,00	5 000,00	-	5 000,00
Проточный водонагреватель	1	4 000,00	4 000,00	-	4 000,00
Насос	1	9 000,00	9 000,00	-	9 000,00
Вентилятор	1	2 500,00	2 500,00	-	2 500,00
Мойка высокого давления	1	15 000,00	15 000,00	-	15 000,00
Пистолет для мойки высокого давления	1	2 000,00	2 000,00	-	2 000,00
Тиски	1	6 000,00	6 000,00	-	6 000,00

Сверлильный станок	1	14 500,00	14 500,00	-	14 500,00
Пила торцовочная	1	13 000,00	13 000,00	-	13 000,00
Компрессор	1	20 000,00	20 000,00	-	20 000,00
Пистолет продувочный	1	500,00	500,00	-	500,00
Краскопульт	1	4 000,00	4 000,00	-	4 000,00
Гайковерт	1	8 000,00	8 000,00	-	8 000,00
Сварочный аппарат	1	6 000,00	6 000,00	-	6 000,00
Набор инструментов	1	7 000,00	7 000,00	-	7 000,00
Эндоскоп	1	4 000,00	4 000,00	-	4 000,00
Многофункциональный инструмент (реноватор, мультитул)	1	13 000,00	13 000,00	-	13 000,00
Пила сабельная	1	15 000,00	15 000,00	-	15 000,00
Гайковерт	1	10 000,00	10 000,00	-	10 000,00
Аккумулятор	3	5 000,00	15 000,00	-	15 000,00
Съемник подшипников стиральных машин	1	5 500,00	5 500,00	-	5 500,00
Ключ динамометрический	1	4 000,00	4 000,00	-	4 000,00
Системный блок	1	28 000,00	28 000,00	-	28 000,00
Монитор	1	9 000,00	9 000,00	-	9 000,00
Клавиатура и мышь	1	2 000,00	2 000,00	-	2 000,00
Принтер этикеток	1	5 000,00	5 000,00	-	5 000,00
Сканер	1	3 000,00	3 000,00	-	3 000,00
Ультразвуковая ванна	1	18 000,00	18 000,00	-	18 000,00
Зарядное устройство	1	2 000,00	2 000,00	-	2 000,00
Дымоуловитель	1	6 500,00	6 500,00	-	6 500,00
Фен строительный	1	9 000,00	9 000,00	-	9 000,00
Болгарка аккумуляторная	1	3 000,00	3 000,00	-	3 000,00
Мультимер	1	2 000,0	2 000,00	-	2 000,00
Держатель для плат	1	1 500,00	1 500,00	-	1 500,00
Репитер (усилитель мобильного сигнала, усиление сигнала интернет)	1	9 000,00	9 000,00	-	9 000,00
Расходные материалы: калоша бензиночищенный, герметик полиуретановый, герметик силиконовый, смазка, салфетки, подшипники, сверла, сальники, наждачная бумага, болты, гайки, перчатки, белизна, лимонная кислота.			29 300,00	-	31 300,00
Итого				-	350 000,00

*Стоимость оборудования инструментов, материалов указана на дату составления бизнес-плана, и может отличаться на дату их приобретения.

Примечание для заполняющего сведения по бизнес-плану: Помимо оборудования и расходных материалов можно заявлять средства: на аренду (не более 15% от суммы оборудования и расходных материалов, не более 5% - на продвижение услуги в сети «Интернет») - **в бизнес-плане данный абзац не нужен, носит информационный характер о составе расходов**

5.1. Расчет затрат и калькуляция себестоимости

В таблице 5 приведен расчет материальных затрат с учетом изучения аналогичного бизнеса.

Таблица 5. Расчет прямых материальных затрат в месяц

Наименование продукта/услуги	Сумма затрат на 1 ед. руб.	Планируемый средний объем продаж продукции/услуг	Сумма в месяц, руб.
Ремонт легкий	0,00	8	0,00
Ремонт средний	1 000,00	5	5 000,00
Ремонт сложный	3 000,00	4	12 000,00
Итого	x	17	17 000,00

Таблица 6. Расчет косвенных затрат

Наименование затрат	Сумма в месяц, руб.
Аренда помещения	-
Коммунальные услуги	-
Прочие расходы	-
Итого	-

Таблица 7. Общие расходы в месяц.

Вид затрат	Сумма в месяц, руб.
Прямые материальные затраты (данные из таблицы 5 графы «Сумма» по строке «Итого»)	17 000,00
Затраты на оплату труда (данные из Таблицы 2 по графе «ФОТ в месяц» по строке «Итого»)	0
Отчисления во внебюджетные фонды (данные из Таблицы 3 по графе «Отчисления с ФОТ в месяц» по строке «Итого»)	0
Косвенные затраты (данные из Таблицы 6 по графе «Сумма в месяц» по строке «Итого»)	0
Итого	17 000,00

5.2. Расчет прогнозных финансовых результатов.

Таблица 8. Прогноз доходов и расходов

№	Статьи расходов	Значение за 1 календарный год, руб.
1	Доходы от продаж	544 800,00
2	Расходы	204 000,00
3	Валовая прибыль	340 800,00
4	Налоги (4%)	21 792,00
5	Чистая прибыль	319 008,00

Таблица 9. Прогноз доходов и расходов в ежемесячной разбивке

Период	Доходы от продаж	Расходы	Валовая прибыль	Налоги	Чистая прибыль	Рентабельность
1 месяц	45 400,00	17 000,00	28 400,00	1 816,00	26 584,00	59%
2 месяц	45 400,00	17 000,00	28 400,00	1 816,00	26 584,00	59%
3 месяц	45 400,00	17 000,00	28 400,00	1 816,00	26 584,00	59%
4 месяц	45 400,00	17 000,00	28 400,00	1 816,00	26 584,00	59%
5 месяц	45 400,00	17 000,00	28 400,00	1 816,00	26 584,00	59%
6 месяц	45 400,00	17 000,00	28 400,00	1 816,00	26 584,00	59%
7 месяц	45 400,00	17 000,00	28 400,00	1 816,00	26 584,00	59%
8 месяц	45 400,00	17 000,00	28 400,00	1 816,00	26 584,00	59%
9 месяц	45 400,00	17 000,00	28 400,00	1 816,00	26 584,00	59%
10месяц	45 400,00	17 000,00	28 400,00	1 816,00	26 584,00	59%
11месяц	45 400,00	17 000,00	28 400,00	1 816,00	26 584,00	59%
12месяц	45 400,00	17 000,00	28 400,00	1 816,00	26 584,00	59%
Итого за 1 год	544 800,00	204 000,00	340 800,00	21 792,00	319 008,00	59%

6.

Оценка риска

Вид риска	Характеристика и способы минимизации
Технологический риск - исправность и ремонтпригодность оборудования.	Риск оценивается как низкий. Этот риск минимален, так как планируемые к покупке инструменты и оборудование современные, эффективные и надежные.
Организационный и управленческий риск - наличие и гарантия выполнения плана-графика проекта, наличие опыта.	Риск оценивается как низкий. Имеется опыт в данной сфере и соответствующая квалификация.
Риск материально-технического обеспечения - оценка возможности перехода на альтернативное сырье, уровень входного контроля качества сырья.	Риск оценивается как низкий. Расходные материалы, используемые для оказания услуг, широко распространены, присутствую на рынке как импортного, так и местного производства.
Финансовый риск - оценка существующего финансового положения, вероятность неплатежей со стороны участников проекта, кредитный и процентный риски.	Риск оценивается как низкий. Предполагается работа по предоплате от заказчика физического лица и работа по договору с юридическими лицами
Экономические риски - устойчивость экономического положения претендента к изменениям макроэкономического положения в стране, оценка последствий повышения тарифов и цен на стратегические ресурсы, возможность снижения платежеспособного спроса и цен на продукцию в Волгоградской области и в целом по стране, наличие альтернативных рынков сбыта, последствия ухудшения налогового климата.	Риск оценивается как низкий. Стоимость услуг максимально доступна для населения.

Указывать виды рисков в зависимости от конкретного выбранного вида деятельности, их степень (низкий, средний, высокий) и способы их минимизации.