

БИЗНЕС-ПЛАН

Мастер по ремонту цифровой техники

Полная версия:



Руководитель проекта: Иванов Иван Иванович

Стоимость проекта: 342 900 рублей

Потребность в инвестировании: 342 900 рублей

Рентабельность проекта: 47,54 %

Срок окупаемости: 7 месяцев

Ваш город, 2026

Оглавление

1. Резюме	3
2. Общее описание проекта	5
3. Описание продукта, услуг	7
4. Анализ рынка и стратегия маркетинга	9
5. Организационный план	13
6. План производства	14
7. Финансовый план	17
8. Анализ рисков	26
Приложение 1	28

Все бизнес-планы на <https://mail.finideas.ru/>

1. Резюме

В рамках настоящего проекта планируется организовать мастерскую, специализирующуюся на негарантийном ремонте и обслуживании потребительской цифровой аудио и видео техники, а также оказывающую услуги в области сборки компьютеров и настройки ПО.

Задачи проекта:

- Заключение социального контракта на закупку основных средств;
- Начало работы проекта.

Организационная форма – самозанятый (налог на профессиональный доход 4 %).

Дата начала проекта – месяц 2026 года.

Масштаб бизнеса – «малый».

Основные направления деятельности: ремонт телефонов (смартфонов и планшетов), а именно замена дисплеев и тачскринов (разбитые экраны, неработающие сенсоры), замена аккумуляторов (быстрый разряд, вздутие батареи), ремонт после попадания влаги (чистка от коррозии, замена поврежденных компонентов), замена корпусов и задних крышек (трещины, сколы, деформация), ремонт кнопок и разъемов (не работают кнопки питания/громкости, не заряжается устройство), замена динамиков, микрофонов, вибромотора (проблемы со звуком), чистка от пыли и засоров (в динамике, разъемах); ремонт ноутбуков (замена матрицы (экрана) (трещины, мертвые пиксели, артефакты), ремонт клавиатуры (залипание клавиш, замена после залипания), чистка от пыли и замена термопасты (перегрев, шум вентилятора), ремонт системы охлаждения (замена кулеров, радиаторов), замена жесткого

диска (hdd/ssd) и увеличение объема памяти, ремонт разъемов (usb, hdmi, зарядного гнезда) и прочее.



Основные потребители услуг – физические лица. Способ формирования цен на услуги – Средний чек составит 2 648,54 рублей.

Горизонт планирования – 3 года.

Основные показатели проекта, представленные в данном бизнес-плане:

- Выручка – [] рублей
- Чистая прибыль – [] рублей
- Рентабельность проекта (ROS) – 47,54 %
- Рентабельность инвестиций (ROI) – 891,57 %
- Точка безубыточности (BEP) – 83 470,35 рублей
- Срок окупаемости (PP) – 7 месяцев
- Дисконтированный срок окупаемости (DPP) – [] месяцев
- Чистая приведенная стоимость (NPV) – [] рублей
- Внутренняя норма доходности (IRR) – [] %
- Общая стоимость проекта – 342 900 рублей.

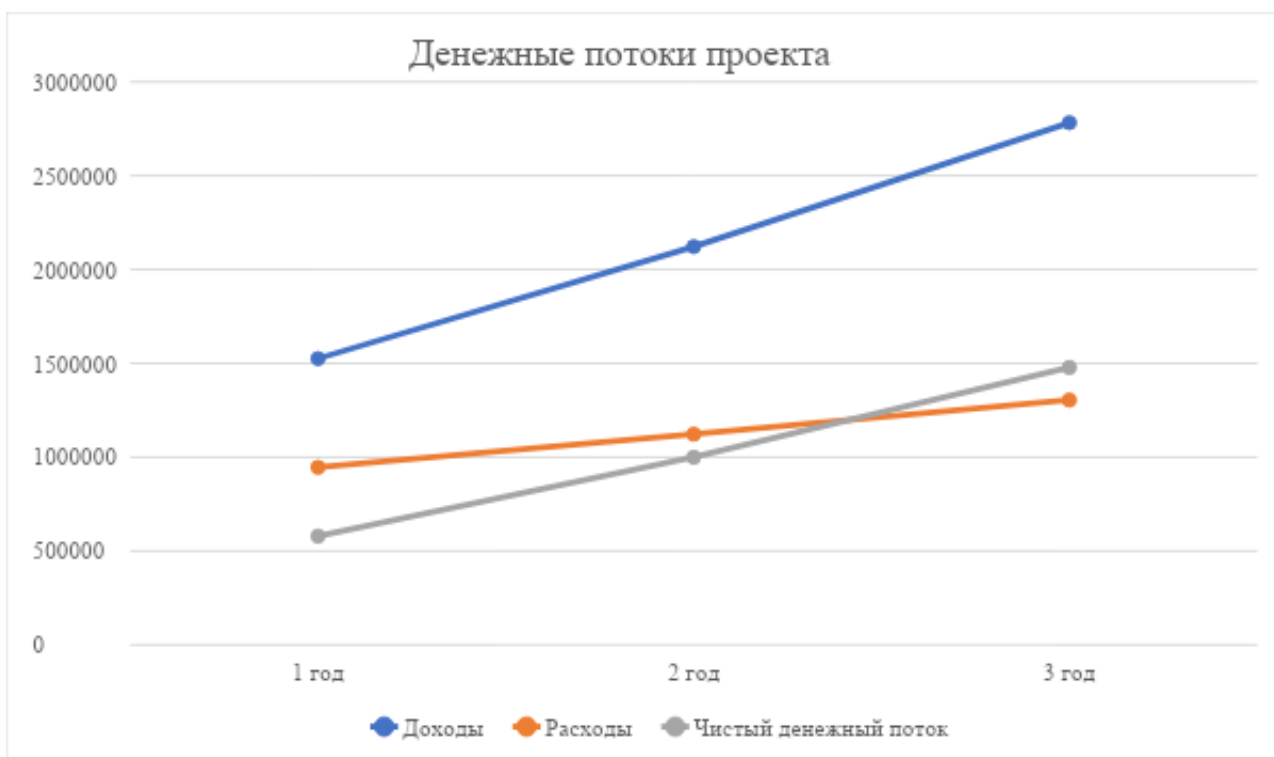
Структура финансирования проекта:

- собственные средства – не предусмотрены,
- средства социального контракта (безвозвратные источники) – 342 900 рублей.

Денежные потоки проекта наглядно представлены на диаграмме 1.

Диаграмма 1

Денежные потоки проекта



Все бизнес-планы на <https://ru.1000biznesplanov.ru/>

2. Общее описание проекта

Инициатор и исполнитель проекта: Иванов Иван Иванович.

Инициатор проекта будет зарегистрирован в качестве самозанятого до
месяц 2026 года.

Для ведения деятельности выбран основной ОКВЭД

До начала работы проекта потребуется получить разрешение

Форма налогообложения: специальный налоговый режим «Налог на
профессиональный доход». Налоговая ставка 4 % (доходы от физических лиц).

Оплата за услуги будет приниматься

Способ формирования цен на услуги —

Официальную информацию о проекте, стоимости услуг и других условиях можно будет узнать

Сметная стоимость проекта: 342 900 рублей.

Все бизнес-планы на <https://mail.finc.ru/>

3. Описание услуг

Суть проекта заключается в организации мастерской, специализирующейся на негарантийном ремонте и обслуживании потребительской цифровой аудио и видео техники, а также оказывающую услуги в области сборки компьютеров и настройки ПО.

- Основные услуги, которые планирует реализовывать сервис:
- 1. Ремонт телефонов (смартфонов и планшетов):
- · Замена дисплеев и тачскринов (разбитые экраны, неработающие сенсоры);
- · Замена аккумуляторов (быстрый разряд, вздутие батареи);
- · Ремонт после попадания влаги (чистка от коррозии, замена поврежденных компонентов);
- · Замена корпусов и задних крышек (трещины, сколы, деформация);
- · Ремонт кнопок и разъемов (не работают кнопки питания/громкости, не заряжается устройство);
- · Замена динамиков, микрофонов, вибромотора (проблемы со звуком);
- · Ремонт камеры (не фокусирует, размытое изображение);
- · Восстановление после падения (диагностика и замена поврежденных компонентов);
- · Чистка от пыли и засоров (в динамике, разъемах);

- · Программный ремонт (сброс пароля, прошивка, удаление вирусов, восстановление данных).
- 2. Ремонт ноутбуков:
 - · Замена матрицы (экрана) (трещины, мертвые пиксели, артефакты);
 - · Ремонт клавиатуры (залипание клавиш, замена после залития);
 - · Чистка от пыли и замена термопасты (перегрев, шум вентилятора);
 - · Ремонт системы охлаждения (замена кулеров, радиаторов);
 - · Замена жесткого диска (HDD/SSD) и увеличение объема памяти;
 - · Ремонт разъемов (USB, HDMI, зарядного гнезда);
 - · Ремонт материнской платы (замена чипов, перепайка компонентов);
 - · Ремонт после залития жидкостью (чистка платы, замена поврежденных деталей);
 - · Настройка BIOS (сброс пароля, обновление прошивки);
 - · Программный ремонт (установка Windows/macOS, удаление вирусов, восстановление данных).
- 3. Дополнительные услуги
 - · Диагностика неисправностей (бесплатно или за отдельную плату);

- Восстановление данных (с поврежденных HDD/SSD, флешек, телефонов);
- Апгрейд ноутбуков (увеличение оперативной памяти, замена процессора);
- Продажа запчастей (клиент может купить детали с установкой или без).

Работа с клиентами будет включать:

1. Прием устройства на ремонт —

2. Диагностика —

3. Оценка стоимости ремонта —

4. Ремонт и замена компонентов —


5. Тестирование и калибровка —

[Redacted text block for item 5, consisting of four lines of blue bars, with a semicolon at the end of the fourth line.]

6. Возврат и гарантия —

[Redacted text block for item 6, consisting of four lines of blue bars, with a semicolon at the end of the fourth line.]

7. Сопровождение и консультации —

[Redacted text block for item 7, consisting of four lines of blue bars, with a period at the end of the fourth line.]

Все бизнес-планы на <http://finplan.ru>

4. Анализ рынка и стратегия маркетинга

С постоянным развитием технологий и увеличением количества электронных устройств спрос на услуги по ремонту цифровой техники растет.



Основные конкуренты:

1. Конкурент 1
2. Конкурент 2

В таблице 1 представлена оценка факторов конкурентоспособности рассматриваемого проекта.

Таблица 1

Оценка факторов конкурентоспособности

№	Параметры конкурентоспособности по убыванию	Мой проект	Конкурент 1 (название)	Конкурент 2 (название)
---	---	------------	------------------------	------------------------

1	Цены на товары, работы, услуги	Очень высокий	Высокий	Средний
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				

Соответственно, сильными сторонами моего проекта будут являться:

.

Наряду с этим, планируется осуществить

.

Ценовой лист на услуги представлен в таблице 2.

Таблица 2

Прайс-лист

№	Услуги	Стоимость, руб.
1	Замена дисплея / тачскрина	
2	Замена аккумулятора	

3	Ремонт после попадания воды	
4	Замена задней крышки	
5	Замена динамика, микрофона, вибромотора	
6	Замена корпусных деталей телефона	
7	Замена видеокарты ноутбука	
8	Замена разъёма зарядки	

Основными методами продвижения услуг будут являться:

Одним из неотъемлемых атрибутов серьезной маркетинговой кампании является

Расчет расходов на рекламу осуществлен в таблице 3.

Таблица 3

Смета затрат на рекламу для запуска проекта

№	Рекламное средство	Стоимость, руб.	Затраты в месяц, руб.
1			

Итого	
-------	--

Таким образом, единовременная сумма затрат на рекламу для запуска проекта составит [REDACTED] рублей. Данные издержки планируется выполнить за счет средств социального контракта.

После запуска проекта планируется ежемесячно продвигать услуги компании с помощью затрат, представленных в таблице 4.

Таблица 4

Смета затрат на рекламу для продвижения проекта

№	Рекламное средство	Стоимость, руб.	Затраты в месяц, руб.
1	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Итого			[REDACTED]

Таким образом, ежемесячная сумма затрат на рекламу и последующее продвижение проекта составит [REDACTED] рублей. Данные затраты планируется осуществить за счет средств социального контракта.

Подводя итог, основные затраты на рекламу и продвижение до старта проекта составят [REDACTED] рублей.

5. Организационный план

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED].

Для запуска проекта и начала приема клиентов требуется произвести мероприятия, перечисленные в таблице 5.

Таблица 5

Календарный план реализации проекта

№	Мероприятие	Срок выполнения
1	Регистрация в ФНС, открытие р/с	1 неделя
2	[REDACTED]	[REDACTED]
3	[REDACTED]	[REDACTED]
4	[REDACTED]	[REDACTED]
5	[REDACTED]	[REDACTED]
6	[REDACTED]	[REDACTED]

Таким образом, запуск проекта будет выполнен за [REDACTED] недель.

Возрастная группа	Необходимо	Не необходимо
18-24	100%	0%
25-34	93%	7%
35-44	87%	13%
45-54	93%	7%
55-64	93%	7%
65+	87%	13%

Таблица 6

№	Наименование	Количество	Стоимость, руб.	Итого, руб.
1				
Итого				

Затраты на оборудование и технику для запуска проекта приведены в таблице 7.

Таблица 7

№	Наименование	Количество	Стоимость, руб.	Итого, руб.
1	Ресепшен 90*45*120 см	1	7000	7000

2	Компьютерное кресло	1	4000	4000
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				
13				
14				
Итого				

Таким образом, мы определили, что сумма затрат на оборудование и технику составит [] рублей. Данные затраты планируется осуществить за счет средств социального контракта.

Стоимость первоначальных затрат на сырье и материалы для запуска проекта представлены в таблице 8.

Таблица 8

Смета-спецификация на сырье и материалы

№	Наименование	Количество	Стоимость, руб.	Итого, руб.
1	Уборочный инвентарь	1	2000	2000

2				
Итого				

Следовательно, общая стоимость сырья и материалов для запуска проекта составит [] рублей. Данные затраты планируется осуществить за счет средств социального контракта.

Таким образом, основные капитальные вложения до старта проекта составят [] рублей.

Все бизнес-планы на <https://mail.finideas.ru/>

7. Финансовый план



Исходя из предполагаемых данных можно определить планируемый объем продаж.

Планируемый объем сбыта услуг за 1 год реализации проекта в натуральном выражении представлен в таблице 9.

Таблица 9

Планируемый объем сбыта услуг за первый год реализации проекта

Наименование товаров, работ, услуг	Ед. изм.	Величина показателей по периодам			
		I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.
Замена дисплея / тачскрина	шт.				
Замена аккумулятора	шт.				
Ремонт после попадания воды	шт.				
Замена задней крышки	шт.				
Замена динамика, микрофона, вибромотора	шт.				

Замена корпусных деталей телефона	шт.				
Замена видеокарты ноутбука	шт.				
Замена разъёма зарядки	шт.				
Итого					

Планируемый объем сбыта услуг за последующие 2 периода реализации проекта в натуральном выражении представлен в таблице 10.

Таблица 10

Планируемый объем сбыта услуг за последующие 2 периода реализации проекта

Наименование товаров, работ, услуг	Ед. изм.	Величина показателей по периодам		
		1 п/г	2 п/г	3 год
Замена дисплея / тачскрина	шт.			
Замена аккумулятора	шт.			
Ремонт после попадания воды	шт.			
Замена задней крышки	шт.			

Замена динамика, микрофона, вибромотора	шт.			
Замена корпусных деталей телефона	шт.			
Замена видеокарты ноутбука	шт.			
Замена разъёма зарядки	шт.			
Итого				

Далее определим планируемую выручку от оказания услуг.

Планируемый объем выручки от реализации услуг на первые 3 года работы проекта представлен в таблице 11.

Планируемый объем выручки от реализации услуг за первые 3 года работы проекта

Наименование товаров, работ, услуг	Ед. изм.	Величина показателей по периодам						
		1 год деятельности				2 год		3 год
		I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	1 п/г	2 п/г	
Замена дисплея / тачскрина	Руб.							
Замена аккумулятора	Руб.							
Ремонт после попадания воды	Руб.							
Замена задней крышки	Руб.							
Замена динамика, микрофона, вибромотора	Руб.							
Замена корпусных деталей телефона	Руб.							

Замена видеокарты ноутбука	Руб.							
Замена разъёма зарядки	Руб.							
Итого								

Таким образом, планируемые показатели выручки от реализации услуг за первые 3 года составят:

- 1. Сумма выручки за 1 год: [] рублей;
- 2. Сумма выручки за 2 год: [] рублей;
- 3. Сумма выручки за 3 год: [] рублей.

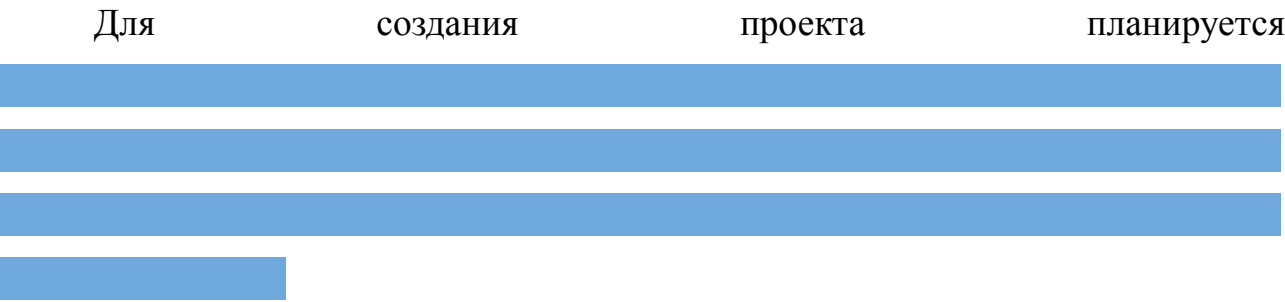


Первоначальные инвестиции в проект будут включать в себя статьи затрат, представленные в таблице 12.

Таблица 12

Затраты на создание проекта

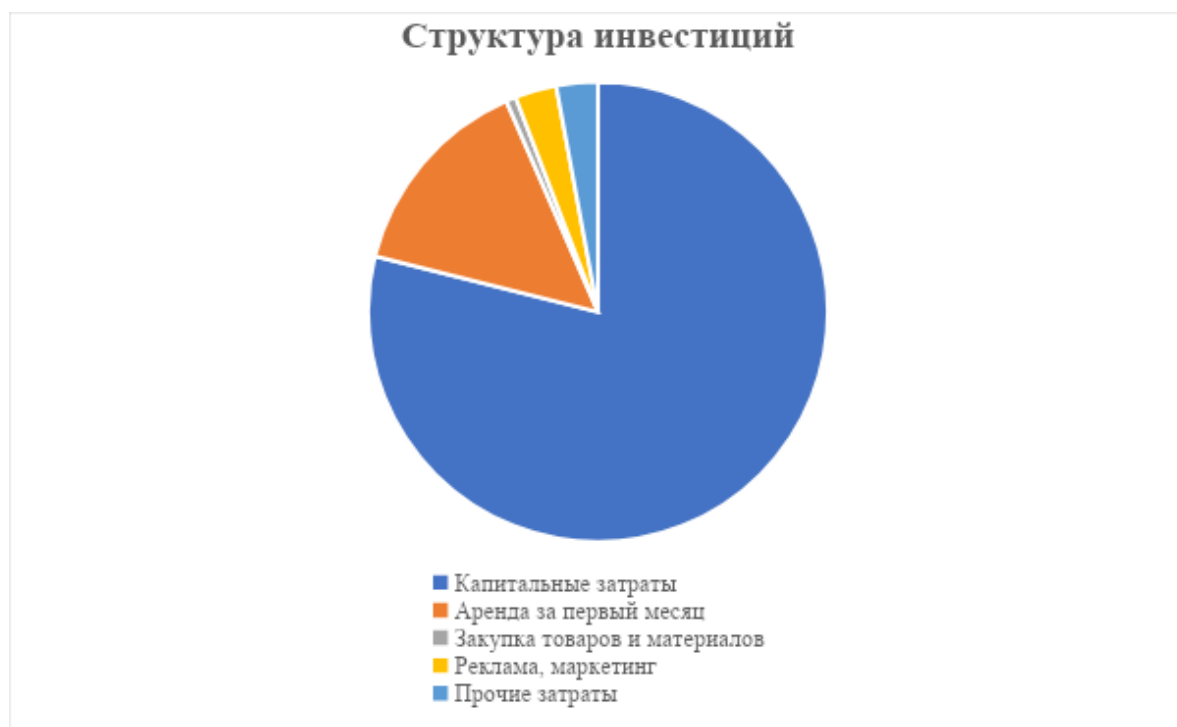
№	Наименование статьи затрат	Сумма, руб.
1	Капитальные затраты	[]
2	Аренда за первый месяц	[]
3	Закупка товаров и материалов	[]
4	Реклама, маркетинг	[]
5	Прочие затраты	[]
Итого		342900



На основании финансового анализа, проведенного в данном бизнес-плане, для успешной реализации проекта потребуются 342 900 рублей. Финансирование проекта планируется полностью выполнить за счет средств социального контракта.

Структура первоначальных инвестиций в проект представлена на диаграмме 2.

Структура инвестиций в проект



Для оказания услуг необходимо ежемесячно нести постоянные и переменные издержки.

Сумма постоянных затрат в месяц составит рублей, включая

Сумма переменных затрат в месяц составит рублей, включая

Показатели чистой прибыли (выручка за вычетом постоянных и переменных издержек) за первые 3 года работы проекта составят:

1. Величина чистой прибыли за 1 год: рублей;

2. Величина чистой прибыли за 2 год: [] рублей;

3. Величина чистой прибыли за 3 год: [] рублей.

План доходов и расходов за первый год реализации проекта представлен в Приложении № 1 к данному бизнес-плану.

Исходя из полученных расчетов проведем анализ безубыточности.

Точка безубыточности в денежном выражении (BEP) =

[]

[]

[]

[]

[]

Анализ безубыточности данного проекта определил, что минимальный объем предоставления услуг составит [] рублей в месяц. То есть при таком показателе расходы будут компенсированы доходами, и предприятие не понесет убытки.

Срок окупаемости проекта (PP) =

[]

[]

[]

То есть в течение [] месяцев полностью окупятся первоначальные вложения.

Для оценки экономической эффективности проекта далее приведены расчет показателей рентабельности (ROS, ROI), определение ставки дисконтирования (DR), расчет чистой текущей стоимости проекта (NPV), дисконтированного срока окупаемости (DPP) и внутренней нормы доходности (IRR).

Рентабельность проекта (ROS) =

[]

Рентабельность инвестиций (ROI) =

Расчет коэффициента и ставки дисконтирования представлен в таблице 13.

Таблица 13

Расчет коэффициента и ставки дисконтирования

Показатель	Величина
Средневзвешенная ставка по банковским депозитам, %	
Премия за риск, %	
Ставка дисконтирования, %	
Коэффициент дисконтирования	

NPV —

Исходя из данных, полученных в таблице 13, рассчитываем чистую приведенную стоимость (NPV) с помощью

Таким образом, чистая приведенная стоимость (NPV) =

Дисконтированный срок окупаемости (DPP) =

Внутренняя	норма	доходности	(IRR)	—
Рассчитаем	IRR	с	помощью	
Внутренняя	норма	доходности	(IRR)	=

Таким образом, проект является эффективным, его следует принять.

Все бизнес-планы на <https://mail.ru>

8. Анализ рисков

Возможные риски и способы их предупреждения описаны в таблице 14.

Таблица 14

Возможные риски и методы их предупреждения

№	Наименование рисков	Вероятность возникновения	Последствия	Методы предупреждения
1	Производственные риски:			
1.1				
2	Торговые риски:			
2.1				
2.2				
2.3				
3	Риски, возникающие на этапе осуществления капитальных вложений:			
3.1				

Приложение 1

План доходов и расходов

[illegible]

Все бизнес-планы на <https://mail.finideas.ru/>