

Вернуться на сайт: [Все бизнес-планы](#)

БИЗНЕС-ПЛАН

для заключения социального контракта
на открытие частного сервиса слесаря-сантехника

Полная версия шаблона в Word + финансовая модель в Excel по QR:



Руководитель проекта: Иванов Иван Иванович

Стоимость проекта: 350000 рублей

Потребность в инвестировании: 350000 рублей

Рентабельность проекта: 68,79%

Срок окупаемости: 5,51 месяцев

Ваш город, 2025

Оглавление

1. Резюме	3
2. Общее описание проекта	5
3. Описание услуг	6
4. Анализ рынка и стратегия маркетинга	7
5. Организационный план	10
6. План производства	11
7. Финансовый план	13
8. Анализ рисков	16
Приложение 1	18

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

1. Резюме

В рамках настоящего проекта планируется организовать частный сервис слесаря-сантехника по установке, ремонту и обслуживанию систем водоснабжения и отопления. Все работы будет проводить мастер-самозанятый.

Задачи проекта:

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

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

Дата начала проекта – «01» октября 2025 года.

Масштаб бизнеса – «малый».

Основные направления деятельности: установка и подключение сантехнического оборудования (унитазы, раковины, ванны, душевые кабины и кухонные мойки), обслуживание трубопроводов для горячей и холодной воды, а также отопительных систем, ремонт или замена дефектных сантехнических узлов (краны, смесители, трубы и канализационные системы), определение и устранение утечек воды, засоров и других проблем, связанных с водоснабжением и канализацией, установка и обслуживание отопительных приборов (котлы, радиаторы и теплые полы).

Основные потребители услуг – физические лица. Способ формирования цен на услуги –

Средний чек составит 2307,69 рублей.

Горизонт планирования – 1 год.

Основные показатели проекта, представленные в данном бизнес-плане:

- Выручка – 1107692,31 рублей
- Чистая прибыль – 762000 рублей
- Рентабельность проекта (ROS) – 68,79%
- Рентабельность инвестиций (ROI) – ██████████ %
- Точка безубыточности (BEP) – ██████████ рублей
- Срок окупаемости (PP) – 5,51 месяцев
- Общая стоимость проекта – 350000 рублей.

Структура финансирования проекта:

- собственные средства – не предусмотрены,
- средства социального контракта (безвозвратные источники) – 350000 рублей.

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

2. Общее описание проекта

Инициатор и исполнитель проекта: Иванов Иван Иванович.

Инициатор проекта будет зарегистрирован в качестве самозанятого до «01» октября 2025 года.

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

Основные направления деятельности: установка и подключение сантехнического оборудования (унитазы, раковины, ванны, душевые кабины и кухонные мойки), обслуживание трубопроводов для горячей и холодной воды, а также отопительных систем, ремонт или замена дефектных сантехнических узлов (краны, смесители, трубы и канализационные системы), определение и устранение утечек воды, засоров и других проблем, связанных с водоснабжением и канализацией, установка и обслуживание отопительных приборов (котлы, радиаторы и теплые полы).

Способ формирования цен на услуги –

Сметная стоимость проекта: 350000 рублей.

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

3. Описание услуг

Суть проекта заключается в организации частного сервиса слесаря-сантехника по установке, ремонту и обслуживанию систем водоснабжения и отопления. Все работы будет проводить мастер-самозанятый.

[Redacted text block]

Построение работы с клиентом будет состоять из следующих этапов:

- Предварительная оценка —

[Redacted text block]

- Выполнение работ —

[Redacted text block]

- Тестирование —

[Redacted text block]

- Консультация

клиента

—



Сроки выполнения работ варьируются от нескольких часов до нескольких дней. Дополнительные материалы или детали для замены приобретаются отдельно и оплачиваются согласно отчетным чекам (счет-фактуре).

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

4. Анализ рынка и стратегия маркетинга

[Redacted text block]

Ключевой фактор успеха моего сервиса –

[Redacted text block]

Оценка перспектив компании с учетом сильных и слабых сторон, внешних возможностей и угроз представлена в таблице 1.

Таблица 1

SWOT-анализ

№	Наименование рассматриваемого фактора	Сильные стороны	Слабые стороны
1	[Redacted]	<input checked="" type="checkbox"/> Да	<input type="checkbox"/> Нет
2	[Redacted]	<input type="checkbox"/> Да	<input checked="" type="checkbox"/> Нет
3	[Redacted]	<input type="checkbox"/> Да	<input checked="" type="checkbox"/> Нет
4	[Redacted]	<input checked="" type="checkbox"/> Да	<input type="checkbox"/> Нет
5	[Redacted]	<input checked="" type="checkbox"/> Нет	<input type="checkbox"/> Да
6	[Redacted]	<input checked="" type="checkbox"/> Нет	<input type="checkbox"/> Да
7	[Redacted]	<input type="checkbox"/> Нет	<input checked="" type="checkbox"/> Да
№	Наименование рассматриваемого фактора	Рыночные возможности	Рыночные угрозы
1	[Redacted]	<input checked="" type="checkbox"/> Да	<input type="checkbox"/> Нет
2	[Redacted]	<input checked="" type="checkbox"/> Да	<input type="checkbox"/> Нет
3	[Redacted]	<input checked="" type="checkbox"/> Да	<input type="checkbox"/> Нет
4	[Redacted]	<input type="checkbox"/> Да	<input checked="" type="checkbox"/> Нет
5	[Redacted]	<input type="checkbox"/> Не ожидается	<input checked="" type="checkbox"/> Ожидается

6	[Redacted]	<input checked="" type="checkbox"/> Не ожидается	<input type="checkbox"/> Ожидается
7	[Redacted]	<input checked="" type="checkbox"/> Не ожидается	<input type="checkbox"/> Ожидается
8	[Redacted]	<input checked="" type="checkbox"/> Не ожидается	<input type="checkbox"/> Ожидается

Ценовой лист на услуги представлен в таблице 2.

Таблица 2

Прайс-лист

№	Услуги	Стоимость, руб.
1	[Redacted]	2000
2	[Redacted]	2000
3	[Redacted]	2000
4	[Redacted]	2000
5	[Redacted]	2000
6	[Redacted]	2000
7	[Redacted]	2000
8	[Redacted]	2000
9	[Redacted]	2000
10	[Redacted]	2000
11	[Redacted]	2000
12	[Redacted]	4000
13	[Redacted]	4000

Основными методами продвижения услуг будут являться:

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted text block consisting of 11 horizontal blue bars]

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

5. Организационный план

Для запуска проекта и начала приема клиентов требуется произвести мероприятия, перечисленные в таблице 3.

Таблица 3

Календарный план реализации проекта

№	Мероприятие	Срок выполнения
1	Регистрация в ФНС, открытие р/с	1 месяц с момента заключения социального контракта
2	[Redacted]	1 месяц с момента заключения социального контракта
3	[Redacted]	1 месяц с момента заключения социального контракта

Таким образом, запуск проекта будет выполнен за 4 недели.

Перечень разрешительной документации:

1. Учредительные документы;
2. **Документы об образовании и присвоении разряда.**

6. План производства















Затраты на оборудование и технику для запуска проекта приведены в таблице 4.

Таблица 4

Смета-спецификация на оборудование и технику

№	Наименование	Количество	Стоимость, руб.	Итого, руб.
1	Перфоратор 1510 Вт, безаккумуляторный, размер сверления до 160 мм	1	98000	98000
2	[Redacted]	1	12000	12000
3	[Redacted]	1	7300	7300
4	[Redacted]	1	28000	28000
5	[Redacted]	2	250	500

6		1	1500	1500
7		1	20000	20000
8		1	16500	16500
9		1	1300	1300
10		1	3500	3500
11		1	5000	5000
12		1	1500	1500
13		1	5800	5800
14		1	2000	2000
15		1	142800	142800
16		1	300	300
17		2	2000	4000
Итого				350000

Таким образом, мы определили, что сумма затрат на оборудование и технику составит 350 000 рублей. Данные затраты планируется осуществить за счет средств социального контракта.





Таким образом, основные капитальные вложения до старта проекта составят 300 000 рублей.

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





7. Финансовый план





Финансовый план составлен с учетом режима работы предприятия 5 дней в неделю с 10:00 до 20:00, при этом за основу расчета принято минимальное количество заказов (посетителей) в месяц – 40 со средним чеком 2307,69 рублей.

Исходя из предполагаемых данных можно определить планируемую выручку от продаж за первый год работы проекта.

1. Выручка	от	продаж	=
			
			
			
			

В ходе деятельности необходимо ежемесячно нести постоянные и переменные издержки.

2. Сумма	постоянных	затрат	в	год	составит
					
					
					
					

3. Сумма	переменных	затрат	в	год	составит
					
					
					
					

4. Валовая		прибыль	=
			
			

5. Налог на профессиональный доход составляет

6. Чистая прибыль =

7. Средняя себестоимость услуги =

Для оценки экономической эффективности проекта далее приведены расчет показателей рентабельности (ROS, ROI).

8. Рентабельность проекта (ROS) =

9. Рентабельность инвестиций (ROI) =

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

Исходя из полученных расчетов проведем анализ безубыточности.

10. Точка безубыточности в денежном выражении (ВЕР) =

[Redacted]

Анализ безубыточности данного проекта определил, что минимальный необходимый объем предоставления услуг составит 681,82 рублей в месяц. То есть при таком показателе расходы будут компенсированы доходами, и предприятие не понесет убытки.

11. Срок окупаемости проекта (РР) =

[Redacted]

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

Для реализации проекта требуются первоначальные инвестиции, которые обобщены в таблице 5.

Таблица 5

Затраты на создание проекта

№	Наименование статьи затрат	Сумма, руб.
1	Капитальные затраты (таблица 4)	350000
	Итого	350000

[Redacted]



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

8. Анализ рисков

Возможные риски и способы их предупреждения описаны в таблице 9.

Таблица 9

Возможные риски и методы их предупреждения

№	Наименование рисков	Вероятность возникновения	Последствия	Методы предупреждения
1	Производственные риски:			
1.1	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]
2	Торговые риски:			
2.1	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]
2.2	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]

			<p>[Redacted]</p> <p>[Redacted]</p> <p>[Redacted]</p>	<p>[Redacted]</p> <p>[Redacted]</p> <p>[Redacted]</p> <p>[Redacted]</p> <p>[Redacted]</p>
2.3	<p>[Redacted]</p> <p>[Redacted]</p>	<p>[Redacted]</p>	<p>[Redacted]</p> <p>[Redacted]</p> <p>[Redacted]</p> <p>[Redacted]</p> <p>[Redacted]</p> <p>[Redacted]</p>	<p>[Redacted]</p> <p>[Redacted]</p> <p>[Redacted]</p> <p>[Redacted]</p> <p>[Redacted]</p> <p>[Redacted]</p> <p>[Redacted]</p>
3	<p>Риски, возникающие на этапе осуществления капитальных вложений:</p>			
3.1	<p>[Redacted]</p> <p>[Redacted]</p>	<p>[Redacted]</p>	<p>[Redacted]</p> <p>[Redacted]</p> <p>[Redacted]</p> <p>[Redacted]</p> <p>[Redacted]</p> <p>[Redacted]</p>	<p>[Redacted]</p> <p>[Redacted]</p> <p>[Redacted]</p> <p>[Redacted]</p> <p>[Redacted]</p> <p>[Redacted]</p> <p>[Redacted]</p>

Валовая прибыль													
НПД													
Чистая прибыль (убыток)													

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