

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

БИЗНЕС-ПЛАН

Мастер по ремонту обуви

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



Руководитель проекта: Иванов Иван Иванович

Стоимость проекта: 272 800 рублей

Потребность в инвестировании: 272 800 рублей

Рентабельность проекта: 57,79 %

Срок окупаемости: 5,5 месяцев

Ваш город, 2025

Оглавление

1. Резюме	3
2. Общее описание проекта	5
3. Описание продукта, услуг	7
4. Анализ рынка и стратегия маркетинга	9
5. Организационный план	12
6. План производства	13
7. Финансовый план	16
8. Анализ рисков	25
Приложение 1	27

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

1. Резюме

В рамках настоящего проекта планируется организовать небольшую мастерскую по ремонту обуви с одним мастером.

Задачи проекта:

- Заключение социального контракта на закупку 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: восстановление и ремонт обуви различных типов и материалов, такие как замена мягкого задника, замена каблука, пуговиц, резинок, молний, стелек, проклейка подошвы, замена набоек и т.д.

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

Средний чек составит 1 197,50 рублей.

Горизонт планирования – 3 года.

Основные показатели проекта, представленные в данном бизнес-плане:

- Выручка – [] рублей
- Чистая прибыль – [] рублей
- Рентабельность проекта (ROS) – 57,79 %

- Рентабельность инвестиций (ROI) – 1 026,49 %
- Точка безубыточности (BEP) – 42 260,62 рублей
- Срок окупаемости (PP) – 5,5 месяцев
- Дисконтированный срок окупаемости (DPP) – [] месяцев
- Чистая приведенная стоимость (NPV) – 2 569 025,15 рублей
- Внутренняя норма доходности (IRR) – [] %
- Общая стоимость проекта – 272 800 рублей.

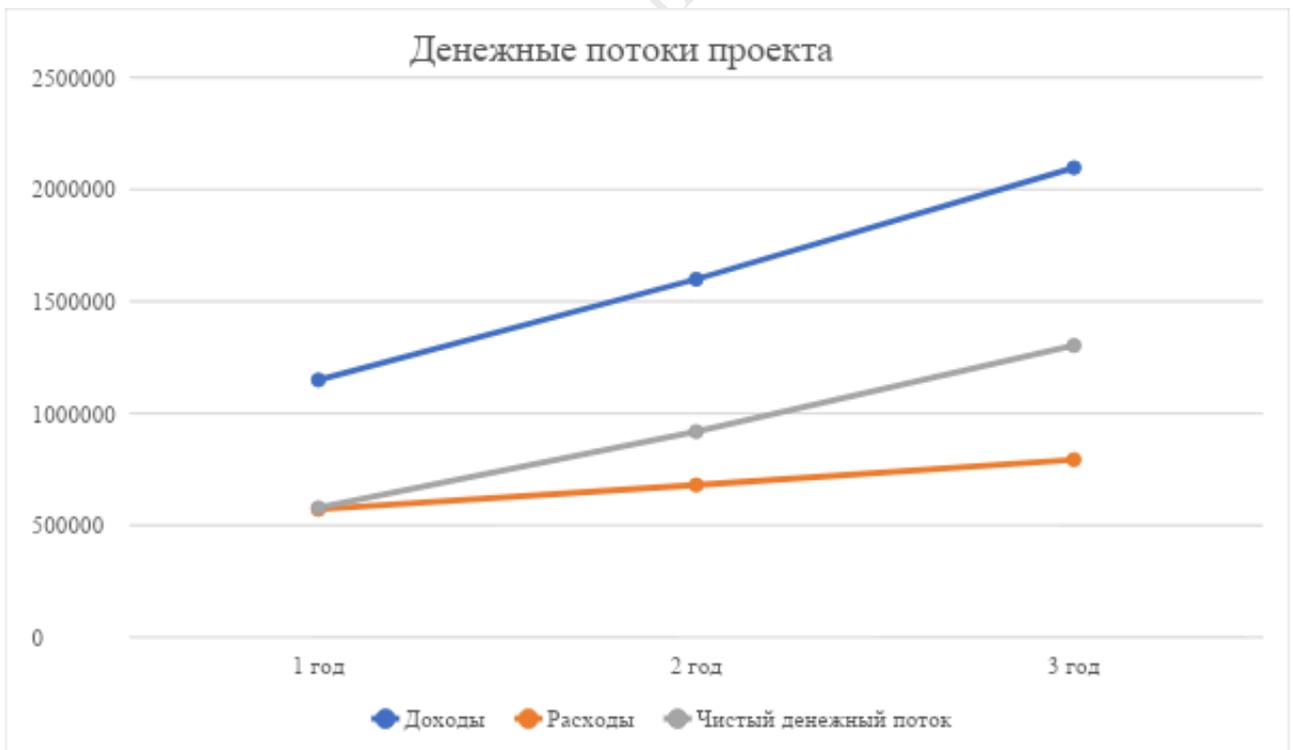
Структура финансирования проекта:

- собственные средства – не предусмотрены,
- средства социального контракта (безвозвратные источники) – 272 800 рублей.

Денежные потоки проекта наглядно представлены на диаграмме 1.

Диаграмма 1

Денежные потоки проекта



2. Общее описание проекта

Инициатор и исполнитель проекта: Иванов Иван Иванович.

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

Для ведения деятельности выбран основной ОКВЭД

[Redacted text block]

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

Основные направления деятельности:

[Redacted text block]

Оплата за услуги будет приниматься

[Redacted text block]

Способ формирования цен на услуги –

[Redacted]

Официальную информацию о проекте, стоимости услуг и других условиях

[Redacted]

Учет движения денежных средств

[Redacted]

Сметная стоимость проекта: 272 800 рублей.

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

3. Описание услуг

Суть	проекта	заключается	в
[Redacted]			
[Redacted]			
[Redacted]			

Основные услуги, которые планирует реализовывать сервис:

- Замена мягкого задника;
- Замена каблука (пара);
- Замена молнии;
- Замена пуговицы;
- Замена резинки на босоножках;
- Замена стельки (пара);
- Обтяжка каблука (кожей и другими материалами);
- Подклейка подошвы (пара);
- Набойки (муж. жен.) (пара).

Работа с клиентами будет включать в себя следующие этапы:

1. Оценка состояния:

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

2. Консультация клиента:

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

3. Прием

обуви:

[Redacted content for section 3]

4. Выполнение

работ:

[Redacted content for section 4]

5. Выдача

обуви:

[Redacted content for section 5]

Все БИЗНЕС-ПЛАНЫ и проекты на <http://www.bizplan.ru>

4. Анализ рынка и стратегия маркетинга

Частные мастерские по ремонту обуви пользуются постоянным спросом, так как ремонт является более доступной и экономически выгодной альтернативой покупке новой пары обуви.

Ключевой фактор успеха моего проекта –

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:

[Redacted text]

Наряду с этим, планируется осуществить

[Redacted text]

Ценовой лист на услуги представлен в таблице 2.

Таблица 2

Прайс-лист

№	Услуги	Стоимость, руб.
1	Замена мягкого задника	
2	Замена каблука (пара)	
3	Замена молнии	
4	Замена пуговицы	
5	Замена резинки на босоножках	
6	Замена стельки (пара)	
7	Замена супинатора	

8	Обтяжка каблука (кожей и др материалами)		
9	Подклейка подошвы (пара)		
10	Набойки (муж. жен.)		

Основными методами продвижения услуг будут являться:

[Redacted content]

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 неделя
2		
3		
4		
5		

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

Смета-спецификация на оборудование и технику

№	Наименование	Количество	Стоимость, руб.	Итого, руб.
1	Швейная машина	1	45000	45000
2	Обувной пистолет	1	5500	5500
3	████████████████████	████████	████████	████████
4	████████████████████	████████	████████	████████
5	████████████████████	████████	████████	████████
6	████████████████████	████████	████████	████████
7	████████████████████	████████	████████	████████
8	████████████████████	████████	████████	████████
9	████████████████████	████████	████████	████████
10	████████████████████	████████	████████	████████
11	████████████████████	████████	████████	████████
12	████████████████████	████████	████████	████████
13	████████████████████	████████	████████	████████
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 6.

Таблица 6

Смета-спецификация на сырье и материалы

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

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

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

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

7. Финансовый план

Финансовый план составлен с учетом



Исходя из предполагаемых данных можно определить планируемый объем продаж.

Планируемый объем сбыта услуг за 1 год реализации проекта в натуральном выражении представлен в таблице 7.

Таблица 7

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 мягкого задника	Шт.	■	■	■	■
Замена каблука (пара)	Шт.	■	■	■	■
Замена молнии	Шт.	■	■	■	■
Замена пуговицы	Шт.	■	■	■	■
Замена резинки на босоножках	Шт.	■	■	■	■
Замена стельки (пара)	Шт.	■	■	■	■
Замена супинатора	Шт.	■	■	■	■
Обтяжка каблука (кожей и др материалами)	Шт.	■	■	■	■
Подклейка подошвы (пара)	Шт.	■	■	■	■

Набойки (муж. жен.)	Шт.				
Итого					

Планируемый объем сбыта услуг за последующие 2 периода реализации проекта в натуральном выражении представлен в таблице 8.

Таблица 8

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 мягкого задника	Шт.			
Замена каблука (пара)	Шт.			
Замена молнии	Шт.			
Замена пуговицы	Шт.			
Замена резинки на босоножках	Шт.			
Замена стельки (пара)	Шт.			
Замена супинатора	Шт.			
Обтяжка каблука (кожей и др материалами)	Шт.			
Подклейка подошвы (пара)	Шт.			
Набойки (муж. жен.)	Шт.			
Итого				

Далее определим планируемую выручку от оказания услуг.

Планируемый объем выручки от реализации услуг на первые 3 года работы проекта представлен в таблице 9.

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 мягкого задника	Руб.	■	■	■	■	■	■	■
Замена каблука (пара)	Руб.	■	■	■	■	■	■	■
Замена молнии	Руб.	■	■	■	■	■	■	■
Замена пуговицы	Руб.	■	■	■	■	■	■	■
Замена резинки на босоножках	Руб.	■	■	■	■	■	■	■
Замена стельки (пара)	Руб.	■	■	■	■	■	■	■
Замена супинатора	Руб.	■	■	■	■	■	■	■
Обтяжка каблука (кожей и др материалами)	Руб.	■	■	■	■	■	■	■
Подклейка подошвы (пара)	Руб.	■	■	■	■	■	■	■
Набойки (муж. жен.)	Руб.	■	■	■	■	■	■	■
Итого		■	■	■	■	■	■	■

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

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

Подводя итог, предприятие планирует обеспечить рост продаж на ближайшие 3 года:

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED].

Первоначальные инвестиции в проект будут включать в себя статьи затрат, представленные в таблице 10.

Таблица 10

Затраты на создание проекта

№	Наименование статьи затрат	Сумма, руб.
1	Капитальные затраты	[REDACTED]
2	Аренда + обеспечительный платеж 100 %	[REDACTED]
3	Закупка товаров и материалов	[REDACTED]
4	Прочие затраты	[REDACTED]
Итого		272800

Для создания проекта планируется

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

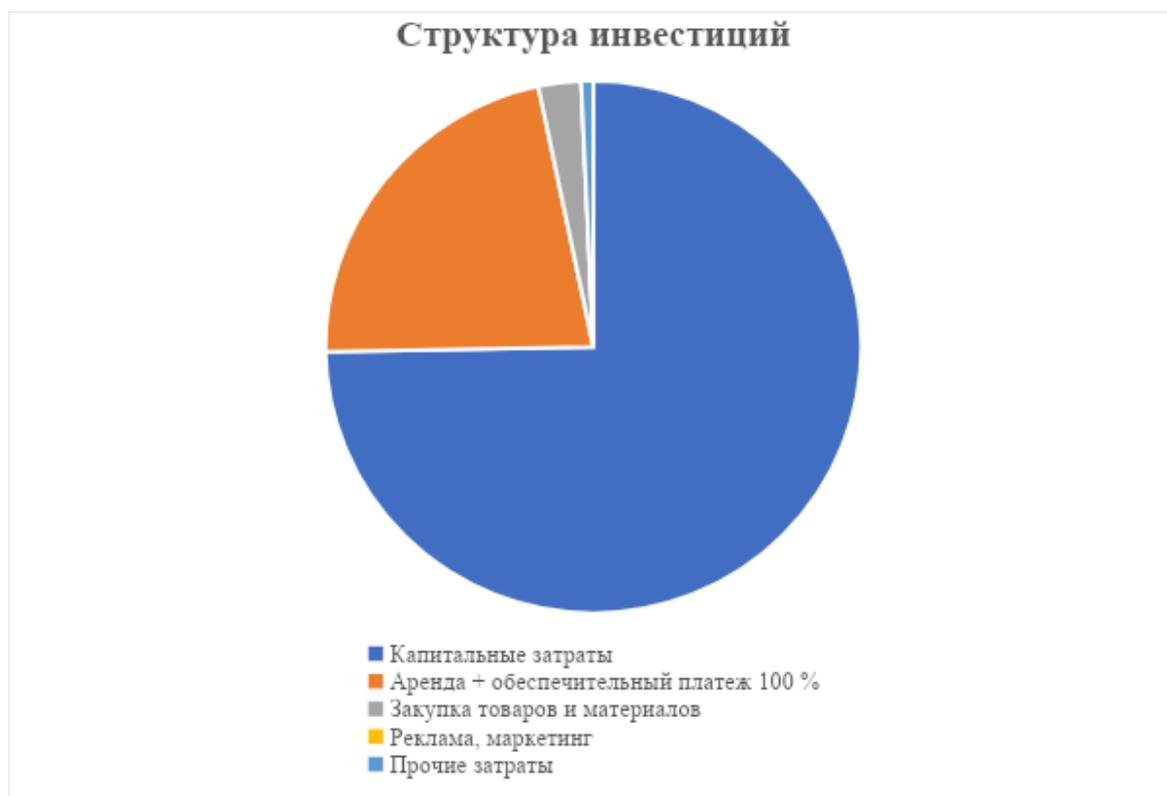
[REDACTED]

[REDACTED]

На основании финансового анализа, проведенного в данном бизнес-плане, для успешной реализации проекта потребуются 272 800 рублей. Проект планируется запустить за счет средств социального контракта, собственные средства не предусмотрены.

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: [redacted] рублей;
3. Величина чистой прибыли за 3 год: [redacted] 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) =

[redacted]
[redacted]
[redacted]

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

Срок окупаемости проекта (PP) =

[redacted]
[redacted]
[redacted].

То есть в течение [redacted] 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) =

[redacted]
[redacted]
[redacted].

Рентабельность инвестиций (ROI) =

[Redacted]

Расчет коэффициента и ставки дисконтирования представлен в таблице 11.

Таблица 11

Расчет коэффициента и ставки дисконтирования

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

NPV =

[Redacted]

Исходя из данных, полученных в таблице 11, рассчитываем чистую приведенную стоимость (NPV) с помощью [Redacted].

Таким образом, чистая приведенная стоимость (NPV) =

[Redacted]

Дисконтированный срок окупаемости (DPP) =

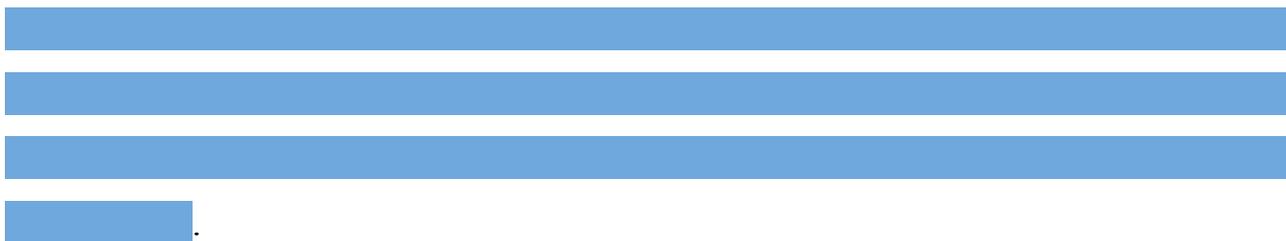
[Redacted]

Внутренняя норма доходности (IRR) =

[Redacted]

Рассчитаем IRR с помощью [Redacted].

Внутренняя норма доходности (IRR) =



Таким образом, проект является эффективным, его следует принять.

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

8. Анализ рисков

Возможные риски и способы их предупреждения описаны в таблице 12.

Таблица 12

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]
2.3	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
3	Риски, возникающие на этапе осуществления капитальных вложений:			
3.1	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]

