Коробочное решение «Ремонт бытовой техники / мебели»
Готовое решение для быстрого старта бизнеса в Тамбовской области

Материалы могут использоваться физическими лицами для разработки бизнес-плана в рамках социального контракта.

ОГЛАВЛЕНИЕ

I. Описание бизнеса, продукта или услуги
1.1. Суть бизнес-идеи
1.2. Характеристика производственного процесса
1.3. Описание конечного продукта или услуги
1.4. Место расположения, логистика
1.5. График работы
1.6. Штатная численность
1.7. Целевая аудитория

II. Результаты, исследование и анализ рынка
2.1. SWOT-анализ
2.2. Ценовая политика
2.3. Сроки реализации проекта
2.4. Рынки сбыта
2.5. Рекомендации по выбору названия
2.6. Необходимое оборудование
2.7. Варианты упаковки продукта / услуги
2.8. Инструменты продвижения

III. Меры государственной поддержки
3.1. Услуги АНО «Региональный центр управления и культуры»
3.2. Услуги Центра «Мой бизнес»
3.3. Социальный контракт на предпринимательскую деятельность (до 350 000 ₽)
3.4. Социальный контракт для участников СВО и членов их семей
3.5. Услуги АО МКК «Фонд содействия кредитованию малого и среднего предпринимательства Тамбовской области»

IV. Правовые основы деятельности
4.1. Выбор организационно-правовой формы
4.2. Выбор системы налогообложения
4.3. Допустимые методы оптимизации налогообложения
4.4. Регистрация бизнеса
4.5. Требования контрольно-надзорных органов
4.6. Нормативные особенности законодательства
4.7. Требуемые разрешения, лицензии
4.8. Базовые формы договоров
4.9. Безопасное ведение бизнеса

V. Финансовый план
5.1. Стартовые инвестиции
5.2. Ежемесячные расходы
5.3. Прогноз доходов и точка безубыточности
5.4. Показатели окупаемости

I. ОПИСАНИЕ БИЗНЕСА, ПРОДУКТА ИЛИ УСЛУГИ

1.1. Суть бизнес-идеи

Ремонт бытовой техники и мебели - локальный сервис с двумя взаимодополняющими направлениями. Первое - выездной и стационарный ремонт стиральных машин, холодильников, плит, микроволновых печей и мелкой бытовой техники. Второе - перетяжка мягкой мебели, ремонт корпусной мебели, замена фурнитуры и сборка. Формат позволяет начать с одного направления и постепенно расширяться.

Ключевые преимущества формата:

- стабильный спрос вне зависимости от экономической ситуации;
- низкий порог входа для формата «мастер на выезде» - от 150–250 тыс. ₽;
- возможность совмещать выездную работу и стационарную мастерскую;
- высокий средний чек по мебели и повторяемость заказов по технике;
- гибкий график и работа без большого штата на старте.

Формат	Площадь	Стартовые вложения	Услуги
Мастер на выезде (бытовая техника)	-	150 000 – 300 000 ₽	Диагностика, ремонт стиральных машин, холодильников, плит
Мастерская в гараже / небольшом боксе	30–50 м²	300 000 – 600 000 ₽	Ремонт техники + мелкий ремонт мебели
Мастерская с зоной перетяжки	50–80 м²	600 000 - 1 000 000 ₽	Полный цикл: техника, перетяжка, корпусной ремонт

1.2. Характеристика производственного процесса

Для ремонта бытовой техники:

1. Приём заявки и диагностика: выезд к клиенту или приём техники в мастерскую; первичная диагностика, согласование стоимости.
2. Согласование работ: смета с перечнем работ и запчастей, согласование сроков с клиентом.
3. Ремонт: замена подшипников, ТЭНов, амортизаторов, помп, датчиков; ремонт холодильных агрегатов при наличии оборудования.
4. Контрольная проверка: тестирование отремонтированного узла, проверка на отсутствие ошибок.

5. Сдача и гарантия: выдача гарантийных документов, внесение в клиентскую базу.

Для ремонта и перетяжки мебели:

1. Замер и согласование: выезд на замер, выбор ткани/материала, согласование сметы.
2. Демонтаж обивки / разборка: снятие старой ткани, проверка каркаса и наполнителя.
3. Ремонт каркаса и наполнителя: замена поролона, ремонт пружинного блока, укрепление каркаса.
4. Перетяжка / сборка: раскрой ткани, обивка, установка фурнитуры.
5. Сдача: доставка при необходимости, сборка на месте, гарантия.

Организация пространства: рабочая зона с верстаком, стеллажи для запчастей и тканей, зона диагностики техники, зона раскроя и обивки, место для хранения техники клиентов.

1.3. Описание конечного продукта или услуги

Ремонт бытовой техники:

Услуга	**Ориентировочная цена по г. Тамбов, руб.**
Диагностика стиральной машины	от 820 – 900
Замена подшипника в стиральной машине LG	от 900
Замена подшипников стиральных машин (комплекс)	от 2 270
Замена амортизаторов стиральной машины	от 1 250
Замена ТЭНа	от 900
Чистка стиральной машины	от 1 370
Ремонт стирально-сушильных машин	от 1 500

Ремонт и перетяжка мебели:

Услуга	**Ориентировочная цена по г. Тамбов, руб.**
Перетяжка, обивка и ремонт мебели (базовый уровень)	от 5 000

Услуга	Ориентировочная цена по г. Тамбов, руб.
Перетяжка мебели (средняя стоимость)	около 15 000
Перетяжка кухонного уголка	от 2 200
Перетяжка кухонного дивана	от 6 900
Перетяжка дверей	от 1 000
Сборка диванов / ремонт кроватей	договорная, от 500

Важно для финансового плана: по бытовой технике средний чек ниже, но выше повторяемость и скорость оборота. По мебели средний чек значительно выше, но цикл работы дольше. Для расчётов ниже взята смешанная модель: 60–70% выручки - техника, 30–40% - мебель.

1.4. Место расположения, логистика

Для старта достаточно гаража или небольшого бокса 30–50 м². По тамбовским объявлениям:

- помещение 50 м² на ул. П. Строганова - 40 000 ₽/мес + коммунальные платежи;
- помещение 50 м² в проезде Монтажников - 25 000 ₽/мес;
- мастерская / производство 59 м² на ул. Лермонтовской, 123 - 42 000 ₽/мес.

Ориентир для мастерской 30–50 м²: 25 000–42 000 ₽/мес. Для формата «мастер на выезде» аренда не требуется на старте, но понадобится место для хранения запчастей и инструмента.

1.5. График работы

- Понедельник - Пятница: 9:00–19:00;
- Суббота: 10:00–16:00;
- Воскресенье: по записи или выходной.

Для выездного мастера - гибкий график с согласованием времени с клиентом. В сезон - продлённый график.

1.6. Штатная численность

На старте владелец выполняет функции мастера и приёмщика. При росте заказов:

- мастер по ремонту бытовой техники - 80 000–150 000 ₽;

- столяр / мебельщик - 80 000–180 000 ₽;
- сборщик мебели - 42 000–136 000 ₽;
- помощник / ученик - от 35 000–40 000 ₽.

Для финансового плана: 1 мастер-техник - 80 000 – 120 000 ₽/мес. в среднем; 1 мебельщик при загрузке - 80 000 – 130 000 ₽/мес.; на старте - без сотрудников или с одним помощником.

1.7. Целевая аудитория

- частные лица - 75–85%: владельцы техники и мебели, жители района в радиусе 5–15 км;
- малый бизнес и организации - 10–15%: кафе, офисы, гостиницы, арендодатели квартир;
- постоянные клиенты и «сарафанное радио» - основа повторных заказов.

Портрет: мужчины и женщины 30–60 лет, ценят скорость выезда, прозрачную смету и гарантию.

II. РЕЗУЛЬТАТЫ, ИССЛЕДОВАНИЕ И АНАЛИЗ РЫНКА

2.1. SWOT-анализ

SWOT-анализ - это инструмент стратегического планирования, который помогает оценить внутренние и внешние факторы, влияющие на бизнес. Название образовано от первых букв четырёх категорий:

- **S (Strengths) - сильные стороны.** Внутренние преимущества бизнеса, которые помогают ему конкурировать и расти.
- **W (Weaknesses) - слабые стороны.** Внутренние недостатки, которые тормозят развитие и требуют внимания.
- **O (Opportunities) - возможности.** Внешние факторы, которые можно использовать для развития бизнеса.
- **T (Threats) - угрозы.** Внешние риски и обстоятельства, которые могут негативно повлиять на бизнес.

SWOT-анализ помогает предпринимателю увидеть полную картину, заранее оценить риски и возможности, а также скорректировать стратегию. Его результаты удобно использовать при разработке бизнес-плана и принятии управленческих решений.

Сильные стороны	Слабые стороны
Стабильный спрос вне кризисов	Высокая зависимость от квалификации мастера
Низкий порог входа для выездного формата	Сезонные колебания по отдельным услугам
Высокий средний чек по мебели	Необходимость закупать широкий спектр запчастей
Возможность совмещать два направления	Ограниченный поток клиентов на старте без рекламы
Возможности	**Угрозы**
Партнёрство с магазинами техники и мебели	Демпинг частных мастеров
Абонентское обслуживание организаций	Рост цен на запчасти и ткани
Онлайн-запись и карты	Изменения в правилах утилизации техники
Расширение до мастерской с зоной перетяжки	Уход квалифицированных мастеров

Уточнение для Тамбова: конкуренция среди частных мастеров высокая, но качество и гарантия выделяют стационарную мастерскую. В «Возможности» - партнёрство с мебельными магазинами и обслуживание техники в офисах и кафе.

2.2. Ценовая политика

Элемент ценовой политики	Содержание
Диапазон цен на ремонт техники	от 820 – 900 ₽ за диагностику до 2 270 ₽ за комплексную замену подшипников
Диапазон цен на перетяжку мебели	от 2 200 ₽ за кухонный уголок до 15 000 ₽ и выше за комплексную перетяжку
Базовая стратегия	Конкурировать качеством, гарантией и скоростью выезда, а не демпингом
Стартовые цены	На 10–15% ниже среднерыночных - для привлечения первых клиентов
Пакетные предложения	«Диагностика + ремонт», «Перетяжка + замена

Элемент ценовой политики	Содержание
	наполнителя»
Скидки	Постоянным клиентам и при повторных обращениях
Работа в сезон	Предварительная запись, выезд в день обращения при наличии окна

2.3. Сроки реализации проекта

Этап	Длительность	Комментарий
Регистрация бизнеса	1–2 недели	ИП/НПД, выбор ОКВЭД и налогового режима
Поиск помещения при мастерской	2–4 недели	Гараж или бокс 30–50 м²
Подготовка помещения	2–4 недели	Верстак, стеллажи, освещение
Закупка инструмента и запчастей	1–2 недели	Базовый набор, стартовые запчасти
Набор персонала при необходимости	2–3 недели	Мастер-техник, мебельщик
Запуск рекламы	За 1–2 недели до открытия	Карты, Авито, ВКонтакте
Общий срок запуска	**2–3 месяца**	Для выездного формата - 1–2 месяца

2.4. Рынки сбыта

- Яндекс Карты, 2ГИС, Авито - основные каналы локального спроса;
- ВКонтакте - контент о выполненных работах, отзывы, акции;
- сарафанное радио - главный источник повторных заказов;
- партнёрство с мебельными магазинами, магазинами техники, ЖК и управляющими компаниями;
- объявления в подъездах и локальных чатах для старта.

География: клиенты в радиусе 5–15 км от мастерской; для выездного мастера - город и ближайшие районы.

2.5. Рекомендации по выбору названия

- указание на услугу: «МастерТехника», «Ремонт бытовой техники», «МебельСервис»;
- географическая привязка: «ТамбовМастер», «ТамбовРемонт»;
- личное имя основателя: «Сервис Иванова», «Мастерская Петровых»;
- короткое и запоминающееся: «Мастер 68», «ТехСервис», «УютРемонт».

Рекомендация: для локального сервиса достаточно названия с указанием услуги и географии - это упрощает продвижение в картах и создаёт доверие.

2.6. Необходимое оборудование

Базовый набор для ремонта бытовой техники:

Оборудование	**Ориентировочная стоимость, руб.**
Набор инструментов (мультиметр, отвертки, ключи, пассатижи)	30 000 – 60 000
Диагностическое оборудование (тестер, манометры, клещи)	20 000 – 50 000
Паяльная станция / паяльник	5 000 – 15 000
Компрессор для продувки и проверки	10 000 – 25 000
Верстак, стеллажи, освещение	20 000 – 40 000
Стартовый запас запчастей	30 000 – 60 000
Итого	**115 000 – 250 000**

Базовый набор для ремонта и перетяжки мебели:

Оборудование	**Ориентировочная стоимость, руб.**
Швейная машина промышленная или усиленная бытовая	30 000 – 80 000
Степлер мебельный пневматический / электрический	10 000 – 25 000
Компрессор для пневмостеплера	15 000 – 30 000
Инструмент для раскроя и обивки	10 000 – 20 000
Стартовый запас ткани и наполнителя	20 000 – 50 000

Оборудование	Ориентировочная стоимость, руб.
Итого	**85 000 – 205 000**

Общий стартовый набор по обоим направлениям: 200 000 – 450 000 ₽.

Для соцконтракта на 350 000 ₽ этого достаточно при гаражном формате и частично б/у оборудовании.

2.7. Варианты упаковки продукта / услуги

- пакет «Диагностика + ремонт» с фиксированной ценой диагностики при согласии на ремонт;
- пакет «Перетяжка + замена наполнителя»;
- абонентское обслуживание техники для кафе, офисов и гостиниц;
- сезонные акции: «Чистка стиральной машины со скидкой», «Перетяжка кухонного уголка к сезону»;
- гарантийные талоны и карты постоянного клиента.

2.8. Инструменты продвижения

Бесплатные каналы:

- Яндекс Карты, 2ГИС, Авито;
- ВКонтакте - фото до/после, отзывы;
- сарафанное радио;
- объявления в локальных чатах и подъездах.

Платные каналы:

- продвижение карточек в картах;
- таргетированная реклама ВКонтакте;
- объявления на Авито с продвижением.

Партнёрские программы:

- мебельные магазины и магазины техники;
- управляющие компании и ЖК;
- кафе, офисы, гостиницы - абонентское обслуживание.

III. МЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ

В этом разделе собраны актуальные меры поддержки, на которые может рассчитывать начинающий предприниматель: гранты, субсидии, социальный контракт, льготные кредиты. Здесь также указано, куда обращаться и какие документы потребуются.

3.1. Услуги АНО «Региональный центр управления и культуры»

- Консультации по регистрации ИП/ООО;
- Помощь в разработке бизнес-плана;
- Образовательные программы для начинающих предпринимателей;
- Бесплатная регистрация бизнеса (без госпошлины).

Контакты для консультации: г. Тамбов, ул. Кавалерийская, 7а, тел.: +7 (4752) 79-68-33; +7 (4752) 79-67-16.

3.2. Услуги Центра «Мой бизнес»

- **Развитие технологий и производства:** оценка технической готовности, модернизация, создание опытных образцов;
- **Центр кластерного развития:** сертификация, развитие с/х производства, маркетинговые исследования;
- **Центр поддержки экспорта:** сертификация за рубежом, бизнес-миссии, переводы на иностранные языки.

Контакты для консультации: г. Тамбов, ул. Карла Маркса, д. 130, корп. 1, 2 этаж, тел.: +7 (4752) 55-97-40.

3.3. Меры государственной поддержки

Мера	Сумма	Условия
Социальный контракт	до 350 000 ₽	Для малообеспеченных граждан

Контакты для консультации: ТОГКУ «Центр социальной поддержки граждан», адрес: г. Тамбов, ул. Максима Горького, д. 18, тел.: +7 (4752) 78-60-60, +7 (4752) 78-60-62.

3.4. Социальный контракт для участников СВО

С 1 января 2026 года участники СВО и члены их семей могут заключить социальный контракт на открытие собственного дела без учёта среднедушевого дохода семьи. Мера поддержки реализуется в рамках национального проекта «Семья».

Кто может получить:

- Участник СВО - ветеран боевых действий, который: уволен с военной службы или завершил исполнение контракта; признан безработным или ищущим работу в центре занятости населения.

- Супруга участника СВО - если участник СВО: признан инвалидом I или II группы, отказался от своего права на соцконтракт в пользу супруги - письменный отказ подаётся в региональное отделение фонда «Защитники Отечества».

Размер поддержки:

- до 350 000 рублей - единовременно на открытие или развитие бизнеса;
- до 30 000 рублей - на профессиональное обучение, если необходимо освоить новые навыки.

Пошаговая инструкция:

Шаг 1. Завершить военную службу.

Это обязательное условие. Соцконтракт доступен только после увольнения с военной службы или завершения контракта.

Шаг 2. Встать на учёт в центр занятости.

Необходимо обратиться в Кадровый центр «Работа России» и получить статус безработного или ищущего работу. Это обязательное условие для заключения соцконтракта.

Шаг 3. Получить рекомендацию фонда «Защитники Отечества».

Обратитесь в региональный филиал фонда. Сотрудники фонда подробно расскажут о доступных льготах, помогут собрать документы и выдадут рекомендацию.

Для получения рекомендации потребуются:

- паспорт;
- СНИЛС;
- удостоверение ветерана боевых действий (для участника СВО) или свидетельство о браке (для супруга/супруги).

Шаг 4. Пройти тестирование.

Необходимо пройти тестирование для определения уровня предпринимательских компетенций. Помощь в подготовке окажут специалисты АНО «Региональный центр управления и культуры».

Шаг 5. Разработать бизнес-план.

Бизнес-план с расчётом финансовых затрат и планируемых мероприятий. Помощь в составлении окажут специалисты АНО «Региональный центр управления и культуры».

Шаг 6. Зарегистрироваться в качестве ИП.

Перед подачей заявления необходимо зарегистрироваться в налоговом органе в качестве индивидуального предпринимателя.

Шаг 7. Подать заявление.

Способы подачи:

- портал «Госуслуги»;
- МФЦ;
- отделение социальной защиты по месту жительства.

Необходимые документы:

Документ	Примечание
Заявление о назначении государственной социальной помощи	По установленной форме
Бизнес-план	С расчётом финансовых затрат
Рекомендация фонда «Защитники Отечества»	Обязательный документ
Паспорт	Копия
СНИЛС	Копия
Удостоверение ветерана боевых действий	Для участника СВО
Свидетельство о браке	Для супруги участника СВО
Справка об инвалидности	Для супруги участника СВО
Заявление об отказе от права на соцконтракт	Для супруги участника СВО

Важно: Социальный контракт на предпринимательскую деятельность предоставляется единожды.

Контакты для консультаций:

- Фонд «Защитники Отечества» (региональный филиал), адрес: г. Тамбов, ул. Базарная, д. 104, тел.: +7 (4752) 52-00-00;
- ТОГКУ «Центр социальной поддержки граждан», адрес: г. Тамбов, ул. Максима Горького, д. 18, тел.: +7 (4752) 78-60-60, +7 (4752) 78-60-62;
- АНО «Региональный центр управления и культуры», адрес: г. Тамбов, ул. Кавалерийская, 7а, тел.: +7 (4752) 79-68-33; +7 (4752) 79-67-16.

3.5. Услуги АО МКК «Фонд содействия кредитованию малого и среднего предпринимательства Тамбовской области»

- Поручительство по кредитам для начинающих предпринимателей;
- Гарантии при недостатке залогового обеспечения.

Контакты для консультации: г. Тамбов, ул. Карла Маркса, д. 175 Б, 2 этаж, пом. 9 ж, тел.: +7 (4752) 63-77-26.

IV. ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

4.1. Выбор организационно-правовой формы

Здесь описаны юридические аспекты: выбор формы бизнеса, налоги, регистрация, требования надзорных органов и необходимые документы. Это поможет вам легально начать дело и избежать штрафов.

Для старта оптимально **ИП**. Возможные формы:

Форма	Плюсы	Минусы
НПД (самозанятость)	Простая регистрация, налог 4–6%, без сотрудников	Доход до 2,4 млн ₽/год, нельзя нанимать сотрудников
ИП	Можно нанимать сотрудников, патент, все виды деятельности	Ответственность личным имуществом, отчётность
ООО	Доверие контрагентов, партнёрство	Сложнее регистрация и ликвидация

Рекомендация: на старте - ИП или НПД для выездного мастера; при найме сотрудников и работе с организациями - ИП.

4.2. Выбор системы налогообложения

Режим	Ставка	Условия
НПД	4–6%	Доход до 2,4 млн. ₽/год, без сотрудников
УСН «Доходы»	6%	Доход до 490,5 млн. ₽
УСН «Доходы минус расходы»	15%	Доход до 490,5 млн. ₽, выгодно при высокой доле затрат
Патент	Индивидуально	Для ИП, ремонт бытовой техники (ОКВЭД 95.22.1)

Региональная льгота: в Тамбовской области для вновь зарегистрированных ИП на УСН и ПСН продлена **ставка 0% до 1 января 2027 года** при соблюдении условий по видам деятельности и доле дохода. Для ремонта техники и мебели это нужно уточнить в налоговой.

Контакты для консультации по выбору системы налогообложения: Бухгалтерия АНО «Региональный центр управления и культуры», г. Тамбов, ул. Державинская, 6а, офис 305, тел. +7 (4752) – 71-70-91.

4.3. Допустимые методы оптимизации налогообложения

- учёт всех расходов: запчасти, ткани, аренда, инструмент, реклама;
- применение пониженных ставок УСН в регионе;
- своевременное применение страховых вычетов;
- использование онлайн-кассы с ФФД 1.2;
- разделение выручки по режимам при совмещении НПД и ИП - в пределах закона.

4.4. Регистрация бизнеса

ОКВЭД:

- **95.22.1** - ремонт бытовой техники (основной);
- **95.22.2** - ремонт бытовых приборов, домашнего и садового инвентаря;
- **95.24.1** - ремонт мебели;
- **33.12** - ремонт ручного электроинструмента при необходимости.

Способы регистрации ИП: лично в налоговой - 800 ₽; через МФЦ, Госуслуги, сайт ФНС или банки - 0 ₽. Срок - 3 рабочих дня. Для самозанятых - приложение «Мой налог».

4.5. Требования контрольно-надзорных органов

- стенд потребителя и книга отзывов при наличии мастерской;
- онлайн-касса при приёме оплаты;
- соблюдение пожарной безопасности;
- ведение журнала учёта техники, принятой в ремонт;
- соблюдение санитарных норм в помещении.

4.6. Нормативные особенности законодательства

- отремонтированная техника должна соответствовать требованиям безопасности;
- запрещено выбрасывать старую технику и компоненты в обычные контейнеры;
- при работе с холодильными агрегатами - соблюдение требований к обращению с хладагентами;
- гарантийные обязательства перед клиентом фиксируются в заказ-наряде.

4.7. Требуемые разрешения, лицензии

Лицензия на ремонт бытовой техники и мебели **не требуется**. Однако нужны:

- регистрация ИП/ООО;
- онлайн-касса;
- договор на утилизацию старой техники и компонентов с лицензированной организацией;
- стенд потребителя и книга отзывов при наличии мастерской.

4.8. Базовые формы договоров

- договор на оказание услуг / заказ-наряд с клиентом;
- договор аренды помещения при мастерской;
- трудовые договоры с сотрудниками;
- договоры с поставщиками запчастей и тканей;
- договор на утилизацию техники и компонентов.

4.9. Безопасное ведение бизнеса

- проверка контрагентов через ЕГРЮЛ и судебные дела;
- страхование ответственности перед клиентами;
- ведение журнала инструктажей по технике безопасности;
- контроль за соблюдением норм охраны труда;
- аккуратное обращение с холодильными агрегатами и электрикой.

V. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Ниже приведён примерный финансовый план. В каждом конкретном случае он рассчитывается индивидуально с учётом специфики стоимости аренды, затрат и прочего.

5.1. Стартовые инвестиции

Формат «мастерская в гараже / боксе 30–50 м²»:

Статья	Сумма, руб.
Аренда + депозит (25 000–42 000 ₽/мес)	50 000 – 84 000
Подготовка помещения (верстак, стеллажи, освещение)	40 000 – 80 000
Оборудование для ремонта техники	115 000 – 250 000
Оборудование для ремонта мебели	85 000 – 205 000
Стартовый запас запчастей и тканей	50 000 – 110 000
Регистрация, касса, реклама	30 000 – 60 000

Статья	Сумма, руб.
Итого по обоим направлениям	**370 000 – 789 000 ₽**

Только бытовая техника, выездной формат: 150 000–300 000 ₽ - достаточно для соцконтракта на 350 000 ₽.

Только мебель, мастерская в гараже: 250 000–450 000 ₽.

5.2. Ежемесячные расходы, мастерская 30–50 м²

Статья	Сумма, руб.
Аренда	25 000 – 42 000
Мастер-техник (средняя по году)	80 000 – 120 000
Мебельщик при загрузке	80 000 – 130 000
Запчасти и материалы	40 000 – 80 000
Коммунальные услуги	8 000 – 15 000
Реклама	10 000 – 20 000
Бухгалтерия	8 000 – 12 000
Прочее	15 000 – 25 000
Итого без сотрудников	**106 000 – 194 000**
Итого с двумя сотрудниками	**266 000 – 444 000**

5.3. Прогноз доходов и точка безубыточности

Смешанная модель: техника + мебель, мастерская:

Показатель	Консервативный	Базовый
Средний чек по технике	1 500 ₽	2 000 ₽
Заказов по технике в день	3–4	5–7
Средний чек по мебели	5 000 ₽	8 000 ₽
Заказов по мебели в месяц	4–6	8–12
Выручка по технике в месяц	112 500 – 150 000 ₽	250 000 – 350 000 ₽

Показатель	Консервативный	Базовый
Выручка по мебели в месяц	20 000 – 48 000 ₽	64 000 – 96 000 ₽
Общая выручка в месяц	**132 500 – 198 000 ₽**	**314 000 – 446 000 ₽**

Точка безубыточности:

- **без сотрудников:** при постоянных расходах 106 000 – 194 000 ₽/мес - **2–3 заказа по технике и 1–2 заказа по мебели в день**;
- **с двумя сотрудниками:** при расходах 266 000 – 444 000 ₽/мес - **4–6 заказов по технике и 2–3 заказа по мебели в день**.

5.4. Показатели окупаемости

Показатель	Выездной формат (техника)	Мастерская (техника + мебель)
Стартовые вложения	150 000 – 300 000 ₽	370 000 – 789 000 ₽
Средняя чистая прибыль	40 000 – 80 000 ₽/мес	80 000 – 150 000 ₽/мес
Срок окупаемости	**3 – 6 месяцев**	**6 – 12 месяцев**
Рентабельность по чистой прибыли	30 – 45%	25 – 40%

Вывод: ремонт бытовой техники и мебели - гибкий локальный бизнес с низким порогом входа и быстрой окупаемостью в выездном формате. Для Тамбова ключевые факторы успеха - скорость выезда, гарантия, прозрачная смета и партнёрство с мебельными магазинами и организациями. Соцконтракт до 350 000 ₽ закрывает стартовые вложения для формата «мастер на выезде» или небольшой мастерской с частично б/у оборудованием.