

БИЗНЕС-ПЛАН

Уведомление об авторских правах и конфиденциальности

Данный документ является объектом **авторского права** и защищён в соответствии с законодательством Российской Федерации и международными соглашениями по интеллектуальной собственности.

Правообладателем документа является компания «**Мой План**», зарегистрированная как **торговая марка**.

Вся информация, содержащаяся в этом документе, включая, но не ограничиваясь: тексты, схемы, таблицы, графики, методологии, стратегии, технические данные и коммерческие наработки, является **конфиденциальной** и предназначена исключительно для указанного круга лиц.

Любое использование данного документа — полное или частичное **воспроизведение, копирование, распространение, публикация, передача третьим лицам, а также использование в иных целях**, — допускается только с **письменного согласия** компании «Мой План».

Несанкционированное копирование, распространение или иное использование информации из этого документа преследуется в соответствии с законом и может повлечь за собой **гражданско-правовую, административную или уголовную ответственность**.

© 2025 «Мой План». Все права защищены.
Документ подготовлен 12 сентября 2025 года.

РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

1. Цель разработки бизнес-плана: планирование организации и эффективного ведения деятельности в статусе самозанятого, а также обоснование необходимости получения финансовой поддержки на открытие и развитие бизнеса. Разработка бизнес-плана позволяет определить стратегию развития, рассчитать стартовые затраты, спрогнозировать доходность и оценить перспективы роста. Предполагается оказание услуг по установке натяжных потолков, встроенного трекового освещения, встроенных карнизов и точечных светильников. План охватывает как производственные, так и организационные аспекты ведения бизнеса, что позволит обеспечить устойчивую и прибыльную деятельность на выбранном рынке.

2. Информация об инициаторе проекта:

Наименование	Характеристика
Полное наименование организации или ИП (при наличии)	Самозанятый
ИНН (при наличии)	
Юридический адрес (при наличии)	
Фактический адрес	
Руководитель организации (инициатор проекта)	
Телефон/электронная почта	denis.isaev1990@mail.ru
Инвестор (-ы)	Отсутствуют
Основной вид деятельности (ОКВЭД) (или планируемый)	Оказание услуг по установке натяжных потолков

3. Наименование проекта: оказание услуг по установке натяжных потолков.

4. Краткое описание проекта: проект представляет собой оказание услуг по установке натяжных потолков, встроенного освещения, карнизов и светильников. Деятельность осуществляется в формате самозанятости. Услуги оказываются квалифицированным специалистом с опытом работы и профильным обучением. Работа выполняется с использованием профессионального инструмента, что обеспечивает высокое качество и оперативность выполнения заказов.

Основные преимущества проекта – доступные цены, индивидуальный подход, гибкая система скидок и строгое соблюдение сроков. Продвижение осуществляется через популярные онлайн-площадки и социальные сети. Вне заказов оборудование хранится по домашнему адресу, а при выполнении

работы перемещается на объект. Проект ориентирован на частных лиц, желающих провести ремонт или обустройство жилья, а также на мелких застройщиков и подрядчиков.

5. Текущий статус проекта:

В настоящее время проводится подготовительный этап реализации проекта. Оборудование для оказания услуг уже выбрано, определены поставщики и рассчитана общая стоимость необходимых инструментов и техники. Планируется приобрести оборудование после заключения социального контракта. Также разработана структура предоставляемых услуг, определены цены и себестоимость, подготовлены каналы продвижения. Оформление самозанятости запланировано после одобрения проекта в рамках социальной поддержки. Таким образом, проект находится на этапе готовности к старту, и все действия направлены на организацию устойчивой и прибыльной деятельности.

6. Краткая характеристика продукции/услуг:

Планируется оказывать следующие виды услуг:

1. Установка натяжного потолка (1 кв.м.) – это монтаж потолочного покрытия из специальной ПВХ-пленки или тканевого материала, который натягивается на заранее установленные профили по периметру помещения. Такое решение обеспечивает идеально ровную поверхность, скрывает неровности и коммуникации, позволяет реализовать разнообразные дизайнерские решения, а также отличается долговечностью и легкостью в уходе.
2. Установка встроенного трекового освещения (1 погонный метр) – это монтаж системы освещения, состоящей из трека (шинопровода) и подвижных светильников, которые могут быть установлены и перемещены по направляющим. Встроенное трековое освещение в потолке позволяет создать зонированное и направленное освещение, а также легко менять расположение светильников без демонтажа конструкции.
3. Установка встроенного карниза (1 погонный метр) – это установка скрытого карниза, интегрированного в потолочную конструкцию. Такой карниз полностью или частично утапливается в потолок и используется для крепления штор и тюля. Это позволяет создать эстетичный, «парящий» вид штор, не загромождая пространство и придавая интерьеру законченный и современный вид.
4. Установка точечного светильника – это врезка и подключение небольшого осветительного прибора в натяжной потолок. Точечные светильники обеспечивают равномерное освещение помещения, могут устанавливаться по индивидуальной схеме и использоваться как основное или

дополнительное освещение. Услуга включает подготовку отверстия, установку креплений, монтаж и подключение светильника к электросети.

7. Способ продаж:

Реализация услуг будет осуществляться посредством размещения различных объявлений на онлайн-платформах, таких как Avito, Юла и аналогичные сервисы объявлений, что позволит охватить широкую аудиторию потенциальных клиентов в регионе. Дополнительно планируется активное продвижение через социальные сети с использованием таргетированной рекламы, публикаций с примерами выполненных работ, отзывами клиентов и акционными предложениями. Такой подход позволит не только привлечь новых клиентов, но и выстроить доверительные отношения с целевой аудиторией.

8. Потенциальные потребители:

Потенциальными клиентами услуг по установке натяжных потолков, встроенного освещения, карнизов и точечных светильников в Санкт-Петербурге и Ленинградской области являются:

1. Собственники квартир и частных домов – люди, проводящие ремонт или улучшение интерьера, стремящиеся к современным и практичным решениям в оформлении потолков. Это как жители новостроек, так и вторичного жилья, заинтересованные в обновлении интерьера.
2. Арендаторы коммерческих помещений – владельцы магазинов, салонов, офисов, которые создают привлекательный интерьер для клиентов и сотрудников.
3. Дизайнеры интерьеров и ремонтные бригады – специалисты, нуждающиеся в сотрудничестве с квалифицированными мастерами по натяжным потолкам и освещению для реализации своих проектов.
4. Семьи с детьми и пожилыми людьми – клиенты, которым важна чистота, безопасность и простота ухода за потолками (натяжной потолок удобен в эксплуатации и не требует частого обслуживания).
5. Молодые пары и владельцы новых квартир – часто становятся клиентами при заселении в новое жилье и стремятся оформить его по современным стандартам.

Население Санкт-Петербурга и Ленинградской области отличается высокой плотностью, уровнем платежеспособности и активностью на рынке ремонта и обустройства жилья, что делает этот регион перспективным для оказания данных услуг.

9. Необходимый стартовый капитал: 350000 рублей.

10. Источники стартового капитала: государственная социальная помощь в размере 350000 рублей.

11. Форма организации предпринимательской деятельности: самозанятая.

12. Система налогообложения: налог на профессиональный доход.

11. Количество сотрудников: один сотрудник в лице инициатора проекта.

МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

1. Общая концепция маркетингового плана.

Мой продукт/услуга:

Продукты, услуги, запланированные к производству

Наименование продукта, услуги	Единица измерения	Дата начала реализации	Стоимость для потребителя
Установка натяжного потолка (1 кв.м.)	услуга	В течение месяца после заключения соц.контракта	850
Установка встроенного трекового освещения (1 п.м.)	услуга	В течение месяца после заключения соц.контракта	4500
Установка встроенного карниза (1 п.м.)	услуга	В течение месяца после заключения соц.контракта	3500
Установка точечного светильника	услуга	В течение месяца после заключения соц.контракта	750

Мои клиенты

В Санкт-Петербурге и Ленинградской области, где проживает более 7 миллионов человек, наблюдается стабильный и высокий спрос на услуги по установке натяжных потолков, встроенного освещения, карнизов и точечных светильников. Эти услуги востребованы как в новостройках, так и в объектах вторичного жилья, а также в частных домах и коммерческих помещениях. Потенциальных потребителей данных услуг можно условно разделить на несколько ключевых категорий.

Крупнейшую долю занимают собственники квартир в новостройках – около 35% от целевого рынка. Ежегодно в регионе вводится в эксплуатацию большое количество нового жилья, и владельцы таких квартир, как правило, нуждаются в полном комплексе отделочных работ, включая установку потолков и освещения. Это молодые семьи, активные работающие люди, стремящиеся создать современный и функциональный интерьер.

Еще около 30% составляют собственники квартир на вторичном рынке, которые планируют ремонт. Эта аудитория заинтересована в обновлении жилья и улучшении его визуальных и технических характеристик. Натяжные потолки и встроенное освещение для них — это способ быстро и эстетично преобразить пространство.

Приблизительно 15% потенциальных клиентов — это владельцы частных домов и дач, особенно в пригородах и садоводствах Ленинградской области. Они выбирают данные услуги как практичное и долговечное решение для загородного жилья, уделяя внимание не только внешнему виду, но и функциональности освещения.

Следующую категорию составляют коммерческие заказчики — владельцы офисов, салонов, магазинов и других общественных пространств. Их доля составляет около 10% рынка. Они стремятся к созданию комфортной и презентабельной обстановки для своих клиентов и сотрудников, и нередко выбирают именно натяжные потолки и точечное освещение как недорогой и эффективный способ оформления.

Оставшиеся 5% представляют собой дизайнеров интерьера и ремонтные компании, которым необходимы надежные специалисты по монтажу потолков и освещения для реализации комплексных проектов. Сотрудничество с профессиональными подрядчиками в данной сфере позволяет им предоставлять заказчикам полный спектр услуг "под ключ".

Анализ рынка показывает, что спрос на данные услуги стабильно растет. Этому способствует развитие жилищного строительства, активное обновление жилого фонда, а также повышение требований клиентов к качеству и эстетике интерьера. Особенно востребованными становятся решения с интеграцией освещения, скрытыми карнизами и минималистичным дизайном потолков. Ожидается, что в ближайшие годы рынок будет демонстрировать устойчивый рост на уровне 5–7% в год, особенно при активной работе с частными клиентами через онлайн-объявления и продвижение в социальных сетях.

Нужды и потребности моих клиентов

Предложенные услуги удовлетворяют следующие потребности и ожидания клиентов:

- Создание эстетичного и современного интерьера. Натяжные потолки, встроенное освещение, карнизы и точечные светильники позволяют добиться аккуратного и стильного внешнего вида помещения с учётом современных тенденций в дизайне.
- Функциональность и комфорт. Установка освещения и потолков с учётом особенностей помещения обеспечивает удобство в повседневной эксплуатации, улучшает визуальное восприятие пространства и повышает уровень уюта.

- Качество и долговечность. Использование проверенных материалов и профессиональный подход к монтажу гарантируют надёжность и долгий срок службы конструкций.
- Соблюдение сроков. Оперативное выполнение работ в заранее согласованные сроки соответствует ожиданиям клиентов, особенно в случаях, когда работы ведутся в рамках общего ремонта.
- Комплексный подход. Возможность заказать сразу несколько взаимосвязанных услуг (натяжной потолок, освещение, карниз, светильники) у одного мастера экономит время и упрощает организацию ремонтного процесса.
- Прозрачное ценообразование. Чёткий расчёт стоимости работ и отсутствие скрытых расходов позволяют клиенту заранее планировать бюджет.
- Гибкость в оплате. При необходимости может быть предложена оплата в два этапа, что удобно для клиентов с ограниченным бюджетом.
- Индивидуальный подход. Каждому заказчику предлагается персонализированное решение, учитывающее его вкусы, задачи и особенности помещения.

Таким образом, услуги полностью соответствуют актуальным запросам целевой аудитории и направлены на достижение высокого уровня удовлетворенности клиентов.

Мои конкуренты

№ п/п	Наименования предприятий	Преимущества	Недостатки
1	Александр Сергеевич Андрианов	Более 15 лет опыта в установке натяжных потолков. Бесплатный замер и консультация. Использование качественных материалов и профессионального оборудования. Гарантия на все виды работ. Пунктуальность, аккуратность и вежливость в работе.	Высокая стоимость работы.
2	Антон Викторович Волошин	Более 8 лет опыта в установке натяжных потолков. Работа по официальному договору с прописанной гарантией: 10 лет на	Возможны задержки в коммуникации, как отмечено в некоторых отзывах. Ограниченная информация о команде; возможно, работает с небольшим числом помощников.

		материалы и 1–3 года на монтажные работы. Индивидуальный подход и гибкость в ценообразовании. Специализация на сложных конструкциях: многоуровневые потолки, фотопечать, парящие потолки.	
3	ИП Дубов Максим Павлович	Более 7 лет опыта в ремонте квартир и домов. Наличие команды помощников с богатым опытом. Индивидуальный подход и помощь в подборе материалов. Широкий спектр услуг, включая установку натяжных потолков, поклейку обоев и малярные работы. Гарантии на выполненные работы.	Основной акцент на комплексном ремонте; установка натяжных потолков не основная специализация. Возможны задержки при выполнении узкоспециализированных заказов из-за широкого спектра предлагаемых услуг.

2. Конкурентное преимущество проекта:

Конкурентное преимущество проекта заключается в сочетании более доступной стоимости монтажа, высоком качестве выполняемых работ и гибкой системе скидок для клиентов. Благодаря полученному профильному образованию по специальности «Монтажник натяжных потолков» в учебном центре «Престиж» в 2021 году, а также значительному практическому опыту в данной сфере, обладаю высоким уровнем профессионализма.

С 2021 по 2025 год работал монтажником по установке натяжных потолков в компании «Окна и потолки Санкт-Петербурга», где приобрел глубокие знания всех нюансов монтажа и взаимодействия с клиентами. Ранее опыт в технической и клиентской сферах был получен в таких организациях, как ПАО «РТК Мобильные телесистемы» (менеджер по продажам) и «Балтик Групп Интернешнл» (механик), что дополнительно укрепило навыки общения, планирования и решения технических задач.

Таким образом, совокупность профессионального обучения, многолетнего опыта и клиентоориентированного подхода обеспечивает высокую конкурентоспособность проекта и позволяет успешно конкурировать с существующими игроками рынка.

3. Способы продаж:

Реализация услуг будет осуществляться посредством размещения различных объявлений на онлайн-платформах, таких как Avito, Юла и аналогичные сервисы объявлений, что позволит охватить широкую аудиторию потенциальных клиентов в регионе. Дополнительно планируется активное продвижение через социальные сети с использованием таргетированной рекламы, публикаций с примерами выполненных работ, отзывами клиентов и акционными предложениями. Такой подход позволит не только привлечь новых клиентов, но и выстроить доверительные отношения с целевой аудиторией.

4. SWOT- анализ

<p>Сильные стороны</p> <p>Профессиональный опыт в установке натяжных потолков более 3 лет. Профильное обучение и квалификация. Индивидуальный подход и гибкая система скидок. Более низкие цены по сравнению с крупными компаниями. Высокое качество выполнения работ.</p>	<p>Слабые стороны</p> <p>Отсутствие широкой известности на рынке, необходимость формирования клиентской базы, затраты на продвижение.</p>
<p>Возможности</p> <p>Рост спроса на натяжные потолки как на современное и доступное решение для ремонта. Активное развитие онлайн-продаж и маркетинга через соцсети и площадки Возможность расширения услуг (освещение, карнизы, декоративные решения и т.д.). Увеличение объемов заказов за счёт рекомендаций и постоянных клиентов.</p>	<p>Угрозы</p> <p>Конкуренция, возможные экономические спады, сезонные колебания спроса, зависимость от поставщиков.</p>

5. Цена продукта/услуги.

Цена на услуги формируется исходя из нескольких ключевых факторов, которые учитывают все затраты и особенности предоставляемых услуг. В первую очередь, основным элементом является себестоимость материалов, которая включает в себя закупку необходимых комплектующих и расходных материалов для каждой конкретной услуги, таких как натяжные потолки, встроенное освещение или карнизы. Себестоимость материалов составляет значительную часть общих затрат и варьируется в зависимости от качества и типа используемых материалов.

Кроме того, учитываются транспортные расходы, которые составляют 10% от стоимости услуги. Эти расходы необходимы для доставки материалов и инструментов на объект, а также для покрытия затрат на логистику. Транспортные расходы оказывают значительное влияние на общую стоимость услуги, так как доставка является неотъемлемой частью процесса монтажа.

Не менее важным фактором является оплата за труд, которая также включена в цену. Заработная плата мастера зависит от сложности и объема работы, а также от времени, затраченного на выполнение услуги. Работа охватывает не только сам процесс монтажа, но и квалификацию, опыт и навыки, которые обеспечивают высокое качество выполнения работы. Это влияет на общую стоимость, так как профессионализм мастера напрямую влияет на результат и удовлетворенность клиента.

Кроме того, на цену влияет расходы на продвижение, которые составляют 5000 рублей в месяц. Эти средства направляются на размещение рекламы на популярных платформах, таких как Avito, а также на продвижение через социальные сети, что способствует привлечению новых клиентов и расширению клиентской базы.

Таким образом, цена на услугу включает все эти компоненты: затраты на материалы, транспортные расходы, оплата за труд и расходы на продвижение. Это позволяет предложить клиенту качественную услугу по конкурентоспособной цене, обеспечив при этом прибыльность для бизнеса и высокий уровень удовлетворенности клиентов.

Наименование услуги	Цена	Себестоимость материалов
Установка натяжного потолка (1 кв.м.)	850	250
Установка встроенного трекового освещения (1 п.м.)	4500	1800
Установка встроенного карниза (1 п.м.)	3500	1200
Установка точечного светильника	750	250

6. Продвижение.

Вид рекламы, продвижения	Стоимость ед. измерения	Общее количество в месяц	Сроки выхода	Расходы на рекламу, продвижение
Таргетированная реклама в социальных сетях	1000 руб. за объявление	3 объявления	Еженедельно	3000 руб.
Размещение объявлений на онлайн-платформ	500 руб. за объявление	2 объявления	В начале и середине месяца	1000 руб.

мах (Авито, Юла и др.)				
Продвижение через блогеров (бартер или минимальная плата)	500 руб. за рекламу	2 публикации	По договоренности	1000 руб.

ВСЕГО расходы на рекламу и продвижение (в месяц): 5000 рублей.

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

1. Краткое описание технологической цепочки бизнеса. Как будет создаваться (создается) продукция (оказываются услуги, осуществляется торговля).

Процесс оказания услуги включает несколько ключевых этапов:

1. Консультация и замер (1-2 часа): на первом этапе происходит выезд на объект для проведения консультации, замера и уточнения всех деталей проекта. Выбираются материалы, согласуется дизайн, составляется смета. Этот этап занимает около 1-2 часов.
2. Закупка материалов (1-2 дня): после утверждения всех условий осуществляется закупка материалов. Время, необходимое для закупки, зависит от наличия товаров у поставщиков и времени доставки, обычно это занимает 1-2 рабочих дня.
3. Подготовка к монтажу (1 день): в день монтажа осуществляется подготовка: защита поверхностей, уборка рабочего места и доставка материалов. Этот этап занимает один рабочий день.
4. Монтаж (1-2 дня): установка натяжных потолков, встроенных карнизов, освещения и точечных светильников происходит на данном этапе. Установка одного квадратного метра потолка занимает 2-3 часа, установка освещения и карнизов – 4-6 часов. В зависимости от объема работы монтаж может занять от 1 до 2 рабочих дней.
5. Финальная проверка и сдача объекта (1-2 часа): после завершения монтажа проводится проверка качества работы, устранение возможных дефектов и уборка рабочего места. Этот этап занимает около 1-2 часов. После чего объект сдается клиенту, обсуждаются гарантии и правила ухода за установленными изделиями.

Весь процесс может занять от 2 до 4 рабочих дней в зависимости от объема работы.

2. Место производства продукции/оказания услуг:

Место производства услуг организовано следующим образом: в нерабочее время все оборудование и инструменты будут находиться по домашнему адресу, что позволяет минимизировать расходы на аренду помещения. Во время выполнения заказа оборудование и инструменты перемещаются на рабочий объект, где и происходит монтаж натяжных потолков, освещения и других элементов. Это обеспечивает гибкость в организации работы и

позволяет эффективно управлять затратами на логистику и хранение оборудования.

3. Производственные мощности, необходимые для производства продукции/оказания услуг:

Для обеспечения производственных мощностей и качества услуг, необходимого для монтажа натяжных потолков, освещения и других элементов, необходимо следующее оборудование:

1. Аккумуляторный перфоратор – используется для пробивки отверстий в стенах и потолках, необходимо для установки натяжных потолков и других конструктивных элементов.
2. Торцовочная пила – применяется для точной резки материалов, таких как карнизы, рейки и другие элементы, требующие точной подгонки.
3. Профессиональный лазерный уровень – используется для точного выравнивания поверхностей и монтажа натяжных потолков, чтобы обеспечить идеальную горизонтальность.
4. Детектор скрытой проводки – оборудование, необходимое для безопасной работы, чтобы избежать повреждения проводки и других скрытых коммуникаций в процессе монтажа.
5. Шуруповёрт аккумуляторный ударный бесщёточный – основной инструмент для работы с крепежными элементами при установке потолков и других конструктивных элементов.
6. Набор аккумуляторов + зарядное устройство – обеспечивает запас энергии для аккумуляторных инструментов, что позволяет работать без перебоев.
7. Гвоздезабивной инструмент по бетону – используется для крепления карнизов и других элементов в бетонные и кирпичные поверхности.
8. Универсальный набор – включает в себя различные аксессуары для работы с инструментами, что делает рабочий процесс более эффективным.
9. Система хранения инструмента 3 в 1 – обеспечивает удобное хранение инструментов, улучшая организацию рабочего пространства.
10. Газовая тепловая пушка – используется для обеспечения комфортных температурных условий в помещениях, особенно в холодное время года.
11. Строительный пылесос – для уборки строительного мусора, пыли и других загрязнений, образующихся во время монтажа.
12. Стремянка – необходима для доступа к высоким поверхностям, удобна и безопасна для работы на высоте.
13. Пояс монтажника – обеспечивает комфорт и безопасность при работе, позволяя удобно носить инструменты.

14. Аккумуляторная угловая шлифовальная машина – используется для шлифовки и обработки материалов, что необходимо для улучшения качества работ.
15. Стремянка 5 ступеней – для выполнения работ на высоте, особенно в ограниченных пространствах.

Все оборудование закуплено в магазине «Все инструменты», который является надежным поставщиком строительных и монтажных инструментов.

4. Сырье, материалы и комплектующие:

Сырье и материалы будут закупаться по необходимости в процессе оказания услуг со средств предоплаты.

Сырье, материал	Количество	Стоимость	Условия поставок
Итого			

5. План закупки основных и вспомогательных средств

№	Название	Модель	Цена
1	Аккумуляторный перфоратор	Makita LXT DXR 182ZWJ	42577
2	Торцовочная пила	Makita LS0815FLN	56175
3	Профессиональный лазерный уровень	LT L16-360S	23819
4	Детектор скрытой проводки	Ermenrich Ping SM70	6490
5	Шуруповёрт аккумуляторный ударный бесщёточный	Makita 18B DTD153RT	31898
6	Набор 2 аккумулятора и зарядное устройство	BL1041B, DC10SB MAKITA	18998
7	Гвоздезабивной инструмент по бетону	TOUA GSN50E	37900
8	Универсальный набор	KBT UNI	10525
9	Система хранения инструмента 3 в 1	Inforce	18712
10	Газовая тепловая пушка	Denzel GHG-30 30КВТ	9399
11	Строительный пылесос	Karcher WD	14590
12	Стремянка	Krause Monto Securo	14710
13	Пояс монтажника	Kraftool KBS-4 38760-4	11480
14	Аккумуляторная угловая шлифовальная машина	Makita LXT DGA504RF	34415
15	Стремянка 5 ступеней	Krause Monto Securo	18312
ИТОГО (сумма)			350000

ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

Наем сотрудников не планируется. Вся деятельность будет оказывать инициатор проекта: продвижение услуг, консультирование клиентов, ведение

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

1. Расходы в месяц

Виды расходов (затрат)	Сумма	Регулярные (ежемесячные) выплаты	Даты выплаты	Разовые выплаты
Реклама	5000	5000	В конце месяца	-
Сырье и материалы	25950	25950	В процессе оказания услуг	-
Транспортные расходы	7805	7805	В процессе оказания услуг	-

2. План продаж продукции/услуг в первый год (помесячно) деятельности

Продукт, услуга	Цена, руб.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Установка натяжного потолка (1 кв.м.)	850	28050	32300	36550	36550	36550	36550	36550	36550	36550	36550	36550	36550
Установка встроенного трекового освещения (1 п.м.)	4500	9000	13500	18000	18000	18000	18000	18000	18000	18000	18000	18000	18000
Установка встроенного карниза (1 п.м.)	3500	10500	14000	17500	17500	17500	17500	17500	17500	17500	17500	17500	17500
Установка точечного светильника	750	4500	5250	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000

Продукт, услуга	Цена, руб.	1 кв. 2 года	2 кв. 2 года	3 кв. 2 года	4 кв. 2 года	1 кв. 3 года	2 кв. 3 года	3 кв. 3 года	4 кв. 3 года
Установка натяжного потолка (1 кв.м.)	850	120700	120700	120700	120700	133450	133450	133450	133450
Установка встроенного трекового освещения (1 п.м.)	4500	63000	63000	63000	63000	72000	72000	72000	72000
Установка встроенного карниза (1 п.м.)	3500	59500	59500	59500	59500	66500	66500	66500	66500
Установка точечного светильника	750	20250	20250	20250	20250	22500	22500	22500	22500

3. Налогообложение:

Доход в первый год = 897600 рублей

Налог = 897600 * 4% = 35904 рублей в год

4. Прогноз доходов и расходов

Статьи расходов	Месяцы, руб.											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Доходы от продаж:												
Расходы:												
Сырье и материалы												
Транспортные расходы												
Продвижение												
ВСЕГО расходы												
Валовая прибыль												
Налоги												
Чистая прибыль												

Статьи расходов	Кварталы, руб.							
	1 кв. 2 года	2 кв. 2 года	3 кв. 2 года	4 кв. 2 года	1 кв. 3 года	2 кв. 3 года	3 кв. 3 года	4 кв. 3 года
Доходы от продаж, руб.	263450	263450	263450	263450	294450	294450	294450	294450
Расходы, руб.:								
Сырье и материалы								
Транспортные расходы								
Продвижение								
ВСЕГО расходы								
Валовая прибыль								
Налоги								
Чистая прибыль								

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН

1. Перечень основных этапов реализации (мероприятий) проекта и потребность в финансовых ресурсах для их реализации:

№	Наименование этапа	Дата начала	Дата окончания	Финансовые вложения
1	Закуп оборудования	Апрель, 2025 г.	Май, 2025 г.	350000
2	Закуп сырья и материалов	Май, 2025 г.	-	Затраты по необходимости, средства от дохода
3	Реклама	Май, 2025 г.	-	
4	Оказание услуг	Май, 2025 г.	-	

2. Общая сумма необходимых средств: 350000 рублей.

3. Собственные средства: 0 рублей.

4. Кредиты, займы, другие формы привлечения дополнительных средств: 0 рублей.

5. Инвесторы: 0 рублей.

6. Государственная социальная помощь: 350000 рублей.

7. Привлеченные инвестиции будут направлены: на закупку оборудования и инструментов для оказания услуг.

Срок окупаемости проекта: 6 месяцев.

ОЦЕНКА И УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ

При ведении деятельности в формате самозанятости в сфере установки натяжных потолков и сопутствующих услуг могут возникнуть различные риски, требующие предварительной оценки и системного подхода к их минимизации.

Одним из ключевых рисков является нестабильность потока заказов, особенно в межсезонье или в условиях экономической нестабильности. Для снижения этого риска планируется активное продвижение услуг через онлайн-платформы (такие как Avito и Яндекс Услуги), социальные сети, а также использование сарафанного радио и программы лояльности для постоянных клиентов.

Еще один важный риск – физическая нагрузка и вероятность травм, так как работа связана с монтажом конструкций, использованием электроинструментов и работой на высоте. Для минимизации подобных рисков будут использоваться средства индивидуальной защиты, соблюдаться техника безопасности, а также предусмотрены регулярные перерывы и планирование рабочего графика с учетом восстановления.

Также существует риск поломки оборудования, что может привести к срывам сроков выполнения заказов. Для его снижения предполагается регулярное техническое обслуживание инструмента, а также наличие базового резерва наиболее необходимых устройств и отложенного бюджета на ремонт.

Недовольство клиента по причине ошибок в измерениях, задержек или качества установки также может негативно сказаться на репутации. Чтобы избежать этого, планируется подробное согласование всех условий с клиентом до начала работ, фотофиксация этапов выполнения и акцент на контроле качества.

Среди внешних факторов риска также можно выделить рост конкуренции, особенно со стороны других самозанятых и строительных компаний. В ответ на это акцент будет сделан на высокое качество работ, индивидуальный подход, гибкую ценовую политику и систему скидок, что позволит выделиться на фоне конкурентов.

Не исключены юридические и налоговые риски, связанные с нарушением требований режима самозанятости. Для предотвращения подобных ситуаций будет использоваться приложение «Мой налог», позволяющее вести прозрачный учет доходов и своевременно уплачивать налоги.

Кроме того, возможно повышение цен на материалы и комплектующие, что может повлиять на прибыльность. Для управления этим риском будет вестись постоянный мониторинг цен у поставщиков и формироваться минимальный складской запас наиболее востребованных материалов.

Таким образом, системный подход к оценке и управлению рисками позволит обеспечить устойчивую и эффективную работу в формате самозанятости.