*Примечание: Данный бизнес-план, как и все другие в разделе* [*Бизнес-планы*](https://kakzarabativat.ru/category/biznes-plani/)*, содержит расчеты средних цен, которые в вашем случае могут отличаться. Поэтому рекомендуем вам делать расчеты для своего бизнеса индивидуально.*

**В данной статье мы составим подробный бизнес-план услуг по ремонту квартир с расчетами.**

## **Описание услуги**

Компания занимается ремонтом квартир. Предоставляются услуги по отделке квартиры, капитальному ремонту. Организация делает работы разного уровня, но в основном ориентируется на средний класс. Обращаем ваше внимание, данный бизнес-план разработан не для крупной компании, а для начинающих предпринимателей.

## **Анализ рынка**

Услуги по оказанию ремонтов квартир – довольно прибыльное предприятие. Во многих городах ниша не переполнена, а вход на нее свободный. Это открывает отличные перспективы в данном деле. Во-первых, затраты будут сводиться к заработной плате, ведь сырье клиент может покупать самостоятельно или оплачивать отдельно. К этим тратам можно прибавить средства на рекламу. Остальные категории затрат можно считать незначительными.

В этом бизнесе очень важно понимать, с чем вы работаете. Идеальным вариантом будет тот случай, если частный предприниматель работал в данной сфере бизнеса, знает расценки, необходимое качество и последовательность работ, понимает, как услугу нужно продвигать.

Чаще всего такие предприятия открывают бывшие рабочие, которые решили попробовать себя в самостоятельном плаванье.

Помните, что два самых главных критерия – качество предоставляемых услуг и реклама. Причем второй аспект ничуть не меньше влияет на успех.

Даже в развитых городах не существует больших организаций, занимающихся ремонтом. Точнее, их очень мало. Выгоду получить от крупного предприятия можно, только издержки растут и часто снижают рентабельность. Поэтому, главными конкурентами будут именно мелкие фирмы. Сложность заключается в том, что оценить их влияние на рынке довольно трудно. Многие сегодня работают в сером сегменте рынка, их деятельность никак нельзя отследить. Что уж и говорить, многие и вовсе не имеют своих офисов.

Как можно завоевать рынок? Качество и продвижение услуг. Активная реклама станет основным двигателем, но об этом немного позднее.

Составить конкретный портрет покупателя довольно сложно. Сегодня многие пользуются услугами подобных ремонтных бригад. Это не обязательно люди с большим достатком. Хотя, крупные заказы получить можно будет именно от них. Поэтому, стоит выстраивать свою работу так, чтобы привлечь внимание людей со средним и высоким уровнем достатка.

Если говорить о возрасте, то чаще всего в подобные конторы обращаются люди в возрасте до 45-55 лет. Старшее поколение, как правило, делает ремонт самостоятельно. Пенсионерам часто просто не хватает денег, чтоб воспользоваться такими услугами.

## **SWOT-анализ**

Создавая собственную организацию, необходимо оценить внутренние и внешние факторы, влияющие на работу бизнеса. Воздействия внешней среды нельзя изменить, но многих последствий можно избежать, а возможности использовать во благо. К внешним факторам относят:

1. *Возможности*
* Свободное вхождение на рынок.
* Разные ценовые категории.
* Мобильность собственных производственных мощностей.
* Возможность оптимизации собственного производства.
* Возможность применения выгодных налоговых режимов (УСН, ЕНВД).
* Отличные возможности для расширения собственного дела.
1. *Угрозы*
* Средний уровень капиталовложений (обусловлен высокой стоимостью профессиональных инструментов).
* Услуга не является товаром первой необходимости.
* Отсутствие гарантий постоянного уровня спроса.
* Непостоянность заказов (возможны завалы или, наоборот, отсутствие объектов).
* Высокий уровень конкуренции.

С внутренними факторами можно и нужно работать. К ним можно отнести:

1. *Сильные стороны:*
* Предоставление качественной услуги.
* Предоставление гарантий на выполненные работы.
* Приемлемая стоимость работ.
* Квалифицированный персонал.
* Качественные инструменты.
* Короткие сроки работ.
* Предоставление широкого спектра услуг.
* Проработанная маркетинговая и ценовая стратегия.
1. *Слабые стороны:*
* Неопытность.
* Отсутствие клиентской базы.
* Нулевая деловая репутация.
* Сложность в поиске именно квалифицированного персонала.
* Отсутствие программ по обучению персонала.

*Исходя из анализа внутренних факторов, организация может идти по одному из следующих путей:*

1. *Усиливать собственные возможности благодаря положительным моментам, использовать их в качестве конкурентного преимущества.*
2. *Пытаться бороться со слабыми сторонами.*
3. *Минимизировать последствия, возникающие из-за наличия слабых сторон.*

## **Оценка возможностей**



Спрос в данной отрасли оценить сложно. Пик его приходится на период с апреля по октябрь. Но и в остальное время значение спроса не сильно колеблется. Снизить его влияние можно с помощью хорошей рекламной компании и постоянной базы клиентов.

Работа будет осуществляться по следующему графику:

|  |  |
| --- | --- |
| **Понедельник** | **8:00-18:00** |
| Вторник | 8:00-18:00 |
| Среда | 8:00-18:00 |
| Четверг | 8:00-18:00 |
| Пятница | 8:00-18:00 |
| Суббота | 8:00-16:00 |
| Воскресенье | выходной |

*Итого: 58 часов в неделю. В месяц: 252 часа.*

Помните, что по ТК РФ работник не может еженедельно работать более 40 часов. Чтобы не нанимать дополнительных людей, можно оформить каждого из них на совместительство, чтобы по бумагам все соответствовало закону. Тогда каждый работник (именно отделочники и плиточники), будет иметь 1,45 ставки. Если такой вариант вас не устраивает, можно оформить сверхурочные или работы в выходной день.

Таким образом, смена будет одна. Вам не придется разрывать работу на несколько бригад. Это улучшит качество работ и увеличит уровень ответственности.

После наработки клиентской базы можно подумать о расширении, увеличении количества бригад. Также можно будет нанять прораба, а не заниматься этими делами самому. Вскоре стоит задуматься о секретаре или заместителе, который будет заниматься подбором клиентов, созвоном, рекламой. Прораб же может взять на себя обязанности по проверке работ, согласованию плана предоставляемых услуг с клиентом. Дополнительно можно предложить услугу по покупке и доставке материалов, предварительно договорившись с какой-либо организацией об оптовых поставках сырья.

## **Организационно-правовые аспекты**

1. [Открытие ООО](https://kakzarabativat.ru/pravovaya-podderzhka/kak-otkrit-ooo-samostoyatelno/) или [ИП](https://kakzarabativat.ru/pravovaya-podderzhka/kak-otkryt-ip/). Коды по ОКВЭД, которые можно использовать:
* 45.25.5 — Производство каменных работ;
* 45.31 — Производство электромонтажных работ;
* 45.32 — Производство изоляционных работ;
* 45.33 — Производство санитарно-технических работ;
* 45.42 — Производство столярных и плотничных работ;
* 45.43 — Устройство покрытий полов и облицовка стен;
* 45.44 — Производство малярных и стекольных работ;
* 45.44.2 — Производство малярных работ;
* 45.45 — Производство прочих отделочных и завершающих работ.

*Помните, что должен быть выбран один основной код ОКВЭД, остальные также нужно указать.*

1. *Данный вид деятельности* ***лицензировать не нужно****.*
2. Ремонт квартир по ОКУН (Общероссийский классификатор услуг населению) – бытовая услуга. Поэтому предприниматель может использовать не только [УСН](https://kakzarabativat.ru/buxgalteriya-i-nalogi/uproshhennaya-sistema-nalogooblozheniya-dlya-ip-ooo-uproshhenka-usn/), но и [ЕНВД](https://kakzarabativat.ru/buxgalteriya-i-nalogi/envd-vmenenka-edinyj-nalog-na-vmenennyj-doxod-kak-perejti-rasschitat-nalog/). *Обратите внимание, что ЕНВД предусмотрено только при предоставлении услуг физическим лицам.* Если вы будете заниматься ремонтом квартир, переведенных в коммерческую недвижимость, для юридических лиц, то нужно будет переходить на УСН. Также можно получить патент и получить определенные льготы и привилегии. Но это увеличит первоначальные затраты. Можно использовать УСН «Доходы» 6% или УСН «Доходы минус расходы» 6-15 % (ставка определяется в зависимости от региона).
3. Никаких разрешительных документов не нужно. Очень важно позаботиться заранее о составлении договоров, актов приемки и прочей документации, которая не только подтвердит доходы, но и обезопасит вас от недобросовестности заказчиков.
4. Составьте подробный прайс-лист, который поможет сориентироваться заказчику.
5. Лучше обзавестись печатью, [открыть свой расчетный счет](https://kakzarabativat.ru/servisy-i-uslugi/v-kakom-banke-otkryt-raschetnyj-schet-dlya-ip-ili-ooo/), тем более, сегодня существует множество онлайн-программ, позволяющих отслеживать средства на банковском счете и управлять ими.

## **Маркетинг-план**

*Ценовая стратегия*: не стоит занижать стоимость работ. Во-первых, это может свести прибыльность предприятия на нет. Во-вторых, такой ход может и вовсе спугнуть потенциальных клиентов. В этом бизнесе чаще всего люди ассоциируют цену на услуги с их качеством. Стоит подумать об установлении среднерыночной цены. Если есть уверенность, что клиенты найдутся и в более высоком ценовом сегменте, а качество работ находится на уровне, то можно сделать цену выше средней.

*Реклама:*

**«Не стоит класть яйца во все корзины одновременно».** Во-первых, такой подход обойдется в копеечку. Во-вторых, у рекламной компании в сфере услуг по ремонту есть своя специфика. Стоит более детально изучить этот рынок и выбрать те виды рекламы, которые наиболее сильно воздействуют на потенциальных потребителей. К ним можно отнести:

* *Расклейка рекламных объявлений.*

Этот вид считается самым эффективным способом привлечения клиентов. Если есть возможность, их можно расклеить по всему городу. Особенно нужно обойти новостройки или достраивающиеся объекты. Преимущественно такие объявления нужно расклеивать прямо на подъездах или внутри них.

* *Объявления в газетах.*

Стоит размещать их во всех известных городских газетах. Стоимость такой рекламы невелика. Тут очень важно мелькать в газетах регулярно. Еженедельные объявления будут оставаться в памяти, при необходимости человек заглянет в газету и найдет нужный телефон.

* *Реклама в интернете.*

Сюда можно включить ведение собственного сайта. Причем наполнить его нужно по максимуму. Составить прайс-лист, рассказать о своих мастерах, показать примеры работ (желательно с видео и отзывами клиентов).

Сюда же входит прочая реклама в интернете, например, контекстная.

* *Сарафанное радио.*

Это бесплатный вид рекламы. Управлять им невозможно напрямую. Зато качество ваших работ обеспечит поступление новых заказов. Довольным клиентам можно также раздавать свои визитки. Начинает такой вид рекламы действовать, как правило, после первых 5-10 заказов. Если, конечно, качество вашей работы находится на высшем уровне. Даже если что-то сделано не так, нужно постараться исправить недочеты, максимально удовлетворить запросы заказчика.

*Не забывайте, что самое главное – систематичность и правильная направленность вашей рекламы.*

## **Расчет прогнозируемых доходов**

|  |  |
| --- | --- |
| **Доход от работы плиточника** | **70 000 рублей** |
| Доход от работы 1 бригады отделочников (2 человека). При условии работы двух бригад | 130 000 х 2 = 260 000 рублей |
| Итого: | 330 000 рублей |

## **Производственный план**

Как такового помещения для работы не требуется. На первых порах можно встречаться на территории заказчика, тем более все равно придется оценивать квартиру, составлять план и смету. В крайнем случае, всегда можно воспользоваться снятием помещения. Конечно, когда организация станет известной, будет иметь клиентскую базу и предприниматель захочет расширить деятельность, имеет смысл подумать о снятии собственного офиса, а также о найме дизайнера. Все это увеличит спектр предлагаемых услуг, улучшит и репутацию фирмы.

Можно снять маленькое помещение для передержки инвентаря. Делать ремонт там не потребуется.

Таким образом, на ремонт и мебель тратиться не придется. Зато вот инструменты потребуют серьезных затрат. В нашей организации будет работать две бригады отделочников (каждая из двух человек) и один плиточник. Всем им нужны собственные инструменты и расходный материал.

На инструменты для 5 человек придется потратить немало. Сюда входят различные дрели, шуруповерты, миксеры, уровни, козлы, шлифовальные машинки и многое другое. Конечно, покупать лучше сразу качественный инструмент.

В расходные материалы не входит стоимость сырья, необходимого для проведения ремонта. Это оплачивает клиент и предоставляет все необходимое.

Стоит купить рабочим униформу. Во-первых, это добавит респектабельности, во-вторых они будут иметь все необходимое для работы. Это обеспечит им комфорт.

Заработная плата будет высчитываться следующим образом:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Количество человек** | **Вид заработной платы** | **Среднемесячный доход (на одного)** | **Общая зарплата подразделения** |
| Плиточник | 1 | сдельная (50%) | 35 000 рублей | 35 000 рублей |
| Отделочник | 4 | сдельная (25%) | 32 500 рублей | 130 000 рублей |
| Итого: | 5 | — | — | 165 000 рублей |

Брать лучше людей с опытом работы, не обязательно с образованием.

При расчете сумма указана «грязными», то есть из зарплаты не вычтен НДФЛ и взносы.

## **Организационный план**

|  |  |
| --- | --- |
| **Регистрация ИП** | **800 рублей** |
| Инструменты | 300 000 рублей |
| Расходные материалы (запасы) | 5 000 рублей |
| Реклама | 20 000 рублей |
| Униформа | 25 000 рублей |
| Создание сайта, его наполнение | 30 000 рублей |
| **Первоначальные затраты:** | **380 800 рублей** |

## **Финансовый план**

|  |  |
| --- | --- |
| **Ежемесячный доход** | **330 000 рублей** |
| **Затраты** |
| Аренда | 6 000 рублей |
| Расходные материалы | 5 000 рублей |
| Заработная плата | 165 000 рублей |
| Реклама | 20 000 рублей |
| Аутсорсинг (услуги электриков, связистов, слесарей) | 8 000 рублей |
| Канцелярские расходы | 2 000 рублей |
| Всего затрат: | 206 000 рублей |
| Прибыль до налогообложения | 124 000 рублей |
| Налог | 5 000 рублей |
| **Чистая прибыль** | **119 000 рублей** |
| **Рентабельность (чистая прибыль/доход)** | **36,06%** |
| **Окупаемость (Первоначальные затраты/Чистая прибыль)** | **от 4 месяцев** |

*Налог мы брали ЕНВД, так как он оказался в данном случае более выгодным. В конкретно вашем случае может случиться так, что выгоднее будет УСН. Сумму указали на месяц. Помните, что уплата ЕНВД производится раз в квартал. То есть за квартал предприниматель уплачивает налог 15 000 рублей.*

## **Риски**

Немаловажно на подготовительном этапе учесть все возможные риски. Их принято делить на внутренние и внешние. К последним можно отнести следующие риски:

1. *Снижение доходов населения.*

Это может привести к резкому снижению спроса на услуги. Для борьбы стоит усилить рекламную компанию, при необходимости – снизить цены. Эти действия помогут сократить убытки и уменьшить продолжительность простоя.

Вероятность наступления – высокая.

1. *Рост конкуренции в отрасли.*

Для избегания данного риска необходимо предлагать клиентам только качественные услуги. Обязательно нужно уметь презентовать себя, своих работников и фирму. Станьте узнаваемыми в своем городе, увеличьте свою деловую репутацию, респектабельность. Кстати говоря, снижение цены тут может помочь, но незначительно.

Вероятность наступления – средняя.

1. *Недобросовестность заказчика.*

Все договора должны быть официально оформлены. Можно работать после предоплаты. Стоит подумать о страховании рисков. При необходимости придется обращаться в суд с требованием выплат долга.

Вероятность наступления – средняя.

К внутренним рискам будут относиться:

1. *Низкий уровень квалификации персонала.*

Стоит более внимательно подходить к подбору персонала. Продумайте способы проверки навыков, разработайте акты и иную документацию, позволяющую проводить проверку качества. Оформляйте новых работников на испытательный срок.

Вероятность наступления – средняя.

1. *Простои из-за поломок используемого оборудования, а также снижение качества, медленное выполнение работ.*

Необходимо своевременно проводить проверку состояния используемых инструментов. Стоит подумать о приобретении дополнительных единиц техники. Качеству купленного оборудования нужно уделить особое внимание. Это должны быть надежные инструменты. Одна из наиболее популярных компаний – HILTI (Германия).

Вероятность наступления – высокая.

1. *Нехватка персонала.*

Стоит подумать о способах привлечения работников и их мотивации для дальнейшего плодотворного сотрудничества. Поиск стоит производить не только через газеты и телевидение, стоит воспользоваться интернетом.

Вероятность наступления – низкая.

***Важно:*** *Помните, что вы можете самостоятельно составить бизнес-план именно для своего бизнеса. Для этого прочитайте статьи:*