БИЗНЕС-ПЛАН

Семейный прокат строительного и садового оборудования и услуги по обслуживанию частных территорий

Проект 684217 • Сарапул, Удмуртская Республика • 28 октября 2026 г. • Версия 1.0

Управленческий бизнес-план для собственника. Статус: ГОТОВ ДЛЯ ПРОВЕРКИ ГИПОТЕЗ. Оценка проектного решения: ТРЕБУЕТ ПРОВЕРОК.

Основа: регистрационная карточка 684217, заполненное демонстрационное проектное интервью OW64-684217-BRF-20261028.xlsx, инструкция OW64 по подготовке профессионального БП v1.1 от 23.10.2026. Клиент в данном кейсе вымышленный; подтверждены только условия, согласованные для демонстрации. Отдельный Паспорт бизнеса не предоставлен.

1. Резюме и основное решение

Рекомендован не безусловный запуск, а двухступенчатое решение. На этапе 1 — проверить платёжеспособный спрос и организационные условия, затем запустить ограниченный набор проката и выездных услуг в пределах собственных 500 000 ₽, сохранив денежный резерв. На этапе 2 — расширять ассортимент и инвестиции только при подтверждённой загрузке, положительном денежном потоке и наличии финансирования. Расширение до 1 000 000 ₽ пока не является доступным бюджетом: дополнительные 500 000 ₽ не обеспечены.

Цель — 100 000 ₽ чистых денежных средств в распоряжении семьи за каждый календарный месяц к концу 12-го месяца после запуска; это не выручка и не бухгалтерская прибыль. Стабильность в нескольких последовательных месяцах пока не формализована. Текущие продажи проекта — 0. Доказательств достижимости цели пока нет. Для принятия решения о закупках необходимы подтверждение тарифов, объёма заявок, доступности транспорта, помещения и налоговой схемы.

2. Задание, цель и точка А

Параметр	Содержание
Назначение	Проверка идеи и поэтапный запуск семейного предприятия
География	Сарапул и ближайшие населённые пункты; фактический радиус доставки неизвестен
Начальная стадия	Бизнес-идея; выручка и оплаченные заказы — 0
Капитал	500 000 ₽ собственных; ещё 500 000 ₽ — только возможное финансирование
Цель G-01	100 000 ₽ в месяц на руки семье к завершению 12-го месяца после запуска
Отсчёт	M1 — первый месяц фактической работы; дата запуска не установлена
Семья	Муж: основные работы, техника, доставка; жена: заказы, пункт выдачи; сын 16 лет: только законные безопасные задачи вне учёбы
Не подтверждено	Автомобиль/прицеп, помещение, квалификация, часы работы, регистрация, оборудование, обязательства

Определение целевой суммы: поступления от клиентов минус все денежные расходы предприятия, налоги, обязательные платежи, выплаты внешним работникам, обслуживание долга и необходимые резервы на поддержание деятельности. Денежные переводы внутри семьи не вычитаются повторно при оценке совокупного дохода семьи; в управленческом учёте труд мужа и жены оценивается

отдельно, чтобы не маскировать экономическую себестоимость. Капитальные покупки и возврат долга учитываются в движении денежных средств, а не как обычная себестоимость месяца.

3. Реестр оснований и достоверности

ID	Показатель / статус	Источник и ограничение
I-01	Цель 100 000 ₽/мес., 12 месяцев — условие кейса	Карточка 684217; BRF, блок «Цель»
I-02	500 000 ₽ собственных; максимум 1 000 000 ₽ — условие кейса	BRF, «Финансы»; источник разницы не установлен
I-03	Нет оплаченных продаж и тестов — условие кейса	BRF, «Продажи»
M-01	Перфоратор от 300 ₽/сутки, генератор от 700 ₽/сутки — опубликованные предложения	Яндекс Услуги, раздел проката инструмента в Сарапуле; просмотр 28.10.2026; тарифы конкретных объявлений, не рыночная средняя
M-02	Виброплита от 790 ₽/сутки; отдельные варианты 1300–1500 ₽	Яндекс Услуги, аренда виброплит в Сарапуле; 28.10.2026; разные модели и условия
M-03	Покос от 2 000 ₽/заказ; встречается от 5 ₽/м²	Яндекс Услуги, покос травы в Сарапуле; 28.10.2026; разные объёмы и исполнители
L-01	Налоговые режимы требуют выбора и проверки	ФНС России, «Налоги 2026», 28.10.2026; региональные условия отдельно
L-02	Ограничения труда несовершеннолетних	Минтруд РФ, материалы о трудоустройстве и охране труда несовершеннолетних; 28.10.2026

Ссылки на внешние источники и даты приведены в разделе 15. Объявления показывают наличие предложения и ориентиры цены, но не количество состоявшихся сделок. География объявления и фактический выезд исполнителя могут отличаться. Независимая проверка спроса не проведена.

4. Клиент, продукт и конкурирующие решения

Сегмент	Задача клиента	Предлагаемый продукт	Альтернатива
Частный домовладелец	Разовая стройка, ремонт	Перфоратор, виброплита, бетономешалка в аренду	Покупка, соседский инструмент, подрядчик
Дачник / владелец участка	Сезонный уход	Культиватор, косилка; покос как услуга	Своя техника, самостоятельный труд
Малая бригада	Нехватка инструмента на короткий срок	Краткосрочная аренда с согласованной выдачей	Собственный парк, прокат конкурента
Частный сектор зимой	Снег во дворе, подъезде, на дорожках	Уборка территории и прокат доступной техники	Самостоятельная уборка, сторонний подрядчик

Единицы продаж: аренда единицы техники за сутки; выездная услуга за согласованный объём работ; доставка отдельной позицией. Залог — возвратное обеспечение, не выручка. Требуются договор, фиксация состояния, инструкции, правила поломок и возврата, учёт бронирования. Очистка крыш — отдельная услуга повышенного риска; до оценки страховки, квалификации, технологии и безопасности не включать в стартовую линейку и денежный план.

5. Рынок Сарапула: что установлено и что не установлено

В доступных публичных объявлениях представлены аренда строительного инструмента, аренда виброплит и услуги покоса. Это подтверждает существование конкурирующих предложений, но не позволяет определить размер локального рынка, количество оплаченных заказов, загрузку конкретного инструмента и спрос на новый семейный пункт. Услуги уборки снега также представлены в открытых каталогах, однако опубликованные «цены от» без объёма работ нельзя использовать как тариф для финансовой модели.

Продукт	Опубликованный ориентир	Что проверить
Перфоратор	От 300 ₽/сутки	Модель, залог, комплект, условия возврата, наличие
Виброплита	От 790 ₽/сутки; иные модели 1300–1500 ₽	Масса, доставка, ремонт, реальные дни аренды
Генератор	От 700 ₽/сутки	Мощность, топливо, износ
Покос	От 2 000 ₽/заказ или от 5 ₽/м²	Минимальный выезд, площадь, состояние участка, транспорт
Уборка снега	Тариф без единого стандарта единицы	Площадь, глубина, ручная/механизированная работа, вывоз

Нельзя складывать цены разных моделей и объявлений в средний чек. До покупки собрать 8–12 сопоставимых предложений по конкретным позициям, провести контрольные обращения и отдельно проверить спрос платными тестами. Оценка «жителей много, значит будут заказы» не принимается.

6. Альтернативы и решение по ассортименту

Вариант	Преимущество	Риск	Предварительный вывод
A. Прокат + простые выездные услуги, поэтапная закупка	Ограничение CAPEX; проверка нескольких источников выручки	Малая ширина ассортимента; перегруз мужа	Приоритет для тестирования
B. Широкий парк на 1 млн ₽ сразу	Больше позиций	Необеспеченное финансирование, замороженные деньги, неизвестная загрузка	Не рекомендовать без данных
C. Только услуги, технику частично арендовать	Меньше первоначальных вложений	Зависимость от чужой техники, ограниченная маржа	Контрольная альтернатива при слабом спросе на прокат

Кандидаты для первого теста: перфоратор, виброплита, триммер/газонокосилка и услуги покоса/уборки снега по сезону. Это НЕ утверждённая закупочная ведомость. Покупать конкретную позицию следует после подтверждения цены приобретения, ожидаемой частоты аренды, ремонта, логистики и положительного вклада.

7. Продажи: проверки спроса и пороги перехода

Проверка	Как провести	Доказательство / переход
T-01: спрос на прокат	Разместить объявления на конкретные модели с честной пометкой о сроках запуска; вести журнал обращений	Запросы по модели, готовность бронировать по объявленной цене, география; не считать просмотры оплатами
T-02: спрос на услуги	Проверить покос/уборку снега по реальным объектам; согласовать состав и тариф	Заказы/оплаты или документированные отказы с причиной

Т-03: конкуренты	Сравнить сопоставимые предложения, условия залога и доставки	Таблица 8–12 предложений с датой, ссылкой и условиями
Т-04: ресурсная выполнимость	Замерить время выдачи, доставки, обслуживания, работ и возвращения	Суточная мощность мужа/жены и конфликт использования техники
Т-05: безопасность и право	Проверить форму регистрации, договоры, налоговый режим, возрастные ограничения	Письменные решения по оформлению и разрешённым операциям

Переход к закупке конкретной позиции: одновременно подтверждены спрос по приемлемой цене, наличие собственных средств после обязательного резерва, положительный вклад после прямых затрат и возможность безопасного исполнения. Количество тестовых заказов как универсальный норматив не назначается: минимальный объём теста зависит от стоимости оборудования и риска ошибки.

8. Организация работы и ресурсы

Муж — закупки, обслуживание, доставка, основные выезды, финансы. Жена — запись клиентов, выдача и возврат, документы и календарь бронирований. Сын 16 лет не рассматривается как гарантированная производственная мощность: только разрешённая, безопасная помощь вне учёбы, после проверки оформления и условий. Механизированные, опасные, высотные и тяжёлые работы на него не планируются. Нельзя включать его труд в расчёт достижения цели как бесплатную обязательную мощность.

Пункт проката должен позволять безопасное хранение, проверку техники и оформление выдачи. Пока неизвестны помещение, транспорт и оборудование; до их подтверждения затраты на аренду и доставку остаются переменными модели, а не нулём. Одна единица оборудования не может одновременно сдаваться и использоваться семьёй на выезде. Необходим календарь резервирования и регламент техосмотра.

9. Экономическая модель: три уровня результата

9.1. Спрос

Нулевые оплаченные заказы. Опубликованные цены — ориентир предложений. Нельзя рассчитать достоверный объём заказов, конверсию или CAC. Первый результат — получить подтверждённые обращения и оплаченные заказы по конкретным продуктам.

9.2. Исполнение

Рабочие часы семьи, транспорт, помещение, производительность выездов и длительность выдачи неизвестны. Потолок объёма пока не определён. Нельзя обещать одновременное выполнение нескольких выездов силами одного взрослого исполнителя.

9.3. Денежная цель: обратный расчёт

Для проверки цели введём переменные: R — месячная выручка от выполненных и оплаченных заказов; V — прямые денежные затраты на них; F — постоянные денежные расходы; T — налоги и обязательные платежи; D — обслуживание долга; Q — денежные резервы на ремонт, замену техники и кассовые разрывы. Тогда располагаемые деньги семьи C = R − V − F − T − D − Q. Условие цели: C ≥ 100 000 ₽ в M12. Ни один из неизвестных расходов нельзя приравнивать к нулю.

При среднем денежном вкладе m = (R−V)/R, 0 < m ≤ 1, необходимая выручка R* = (100 000 + F + T + D + Q)/m. Поскольку налог T может зависеть от выручки, точный порог рассчитывается итерационно после выбора режима. Формула — обратный расчёт, не прогноз продаж.

Учебная	Условный вклад m	При условных	Требуемая выручка

чувствительность — НЕ прогноз		F+T+D+Q = 50 000 ₽	R*
Иллюстрация 1	50%	50 000 ₽	300 000 ₽/мес.
Иллюстрация 2	60%	50 000 ₽	250 000 ₽/мес.
Иллюстрация 3	70%	50 000 ₽	≈214 286 ₽/мес.

В таблице 50 000 ₽ и проценты выбраны исключительно для показа зависимости; они НЕ подтверждены рынком и НЕ включены в базовый прогноз. В реальной модели налог и расходы вводятся раздельно, с подтверждёнными основаниями. Для аренды считать выручку по каждой единице: тариф × оплаченные дни; для услуг: цена выполненного заказа × число заказов. Сумма ограничена наличием техники и часами семьи.

10. Инвестиции, денежный поток и сценарии

Собственные средства 500 000 ₽ — максимальный исходный денежный ресурс, но не разрешение полностью потратить его на оборудование. Потребность в закупке рассчитывается по конкретным моделям, а также по хранению, ремонту, доставке, продвижению, платежам и резерву. Дополнительные 500 000 ₽ не включаются в обеспеченный денежный поток до подтверждения источника и условий.

Сценарий / граница	Условие	Решение
Неблагоприятный	Тест не подтверждает платные заказы либо вклад отрицателен	Не закупать позицию; изменить предложение/территорию
Рабочий	Есть оплаты и положительный вклад, но нагрузка и постоянные расходы не подтверждены	Ограниченный запуск, замеры, без вывода о цели
Расширение	Подтверждены повторные оплаты, загрузка, ресурсная мощность и свободный денежный остаток	Рассмотреть следующую единицу техники / взрослого подрядчика
Стресс	Снижение загрузки, поломка, болезнь мужа, слабая зима, неплатёж	Проверить резерв, возможность исполнения обязательств и кассовый разрыв

Помесячный прогноз на 12 месяцев в рублях не заполнен вымышленными продажами. В отдельном финансовом приложении даны редактируемые формулы и 12 месячных периодов; неизвестные вводные оставлены пустыми, чтобы не выдавать иллюстрацию за прогноз. Кассовый разрыв проверять не только на конец месяца, но и по датам аренды, налогов и закупок. Возвратные залоги вести как обязательства.

11. Этапы, контрольные точки и переходы

Период	Проверяемый результат	Ответственный	Переход
До запуска	Рыночные тесты, сравнительная таблица, законная схема, подтверждение транспорта/помещения	Муж и жена	Только при выполнении T-01… T-05
M1–M3	Первые оплаченные заказы, журнал затрат и времени, проверенная экономика каждой	Муж и жена	Положительный вклад и отсутствие неуправляемых обязательств

	позиции		
M4–M6	Подтверждение повторяемости спроса и сезонных услуг	Семья	Решение о следующей закупке по данным
M7–M9	Проверенная способность работать при смене сезона	Семья	Пересмотр ассортимента и денежного резерва
M10–M12	Проверка чистых денег семьи ≥100 000 ₽/мес.	Муж	При недостижении — корректировка модели, а не подмена цели

Контроль еженедельно: число заявок по продуктам, оплаченные дни аренды, отказы и причины, загрузка единиц техники, выезды и часы. Ежемесячно: R, V, F, T, D, Q, C, денежный остаток, ремонты, повторные клиенты. У каждого показателя должна быть запись-основание; решения о закупках принимаются по денежному вкладу и загрузке, а не по числу звонков.

12. Существенные ограничения УМ

ID	Ограничение и влияние	Результат / проверка / ответственный
УМ-01	Нет подтверждённого спроса и тарифа; нельзя обосновать закупки	Оплаченные тесты, сопоставимые тарифы; муж и жена; до закупок
УМ-02	Неизвестны транспорт, помещение, часы; риск неисполнения	Подтверждение активов, графика и сметы; муж; до запуска
УМ-03	Дополнительные 500 000 ₽ не обеспечены; риск нехватки денег	Подтвердить источник или исключить расширение; муж; до расширения
УМ-04	Не выбраны форма и налоги; чистый доход не вычислен	Выбрать правовую схему и проверить ФНС; муж; до продаж
УМ-05	Труд 16-летнего члена семьи ограничен законом	Проверить допустимые обязанности и оформление; взрослые; до участия
УМ-06	Сезонность и поломки; риск кассовых разрывов	План резервов, помесячные и недельные платежи; муж; до закупок
УМ-07	Опасные высотные работы по крышам	Не включать в старт до оценки технологии, ответственности и страхования; муж

13. Основания для проектирования OW64

Этот раздел — объекты для последующей архитектуры направлений и задач. Он не является готовой матрицей 8×8 и не заменяет передачу данных через Make.

ID / тип	Объект и критерий	Основание / статус / связь
684217-G-01 / G	100 000 ₽/мес. семье к M12	Карточка, BRF; утверждено; K-01
684217-A-01 / A	Идея, 0 оплаченных продаж, 500 000 ₽ собственных	BRF; исходное условие; B-01
684217-S-01 / S	Поэтапный запуск; пересмотр при отрицательном вкладе	Вывод БП; предварительное; T-01…T-05
684217-R-01 / R	Спрос подтверждён оплачиваемыми предложениями	BRF «Продажи»; не выполнено; T-01, T-02
684217-R-02 / R	Ресурсы и безопасное	BRF «Исполнение»; не

	исполнение подтверждены	выполнено; Т-04, УМ-02, УМ-05
684217-R-03 / R	Проверена экономика каждого продукта и денежный резерв	БП разделы 9–10; не выполнено; УМ-04, УМ-06
684217-H-01 / H	Сочетание проката и услуг обеспечивает круглогодичный спрос	BRF «Продукт»; гипотеза; Т-01, Т-02
684217-T-01 / T	Оплачиваемость проката по моделям	БП раздел 7; план; R-01
684217-T-02 / T	Оплачиваемость выездных услуг по сезону	БП раздел 7; план; R-01
684217-D-01 / D	R-01 и R-02 → решение о закупке и запуске	БП раздел 6; условие перехода; S-01
684217-B-01 / B	500 000 ₽ обеспечено; ещё 500 000 ₽ нет	BRF «Финансы»; подтверждено как условие; УМ-03
684217-K-01 / K	C=R−V−F−T−D−Q, ежемесячно; порог 100 000 ₽	БП раздел 9; метод установлен, значения неизвестны

УМ-01…УМ-07 описаны в разделе 12 и являются связанными объектами данного проекта. Каждая гипотеза имеет тест; каждый результат — проверяемое условие. Преобразование в восемь столпов и 64 задачи выполняется отдельно.

14. Протокол уточнений и итоговая оценка

Приоритет	Неизвестное	Какой вывод блокирует / как подтвердить
Высокий	Есть ли автомобиль/прицеп, помещение и доступное время?	Стоимость и мощность исполнения; документы, осмотр, график
Высокий	Какие конкретные модели и закупочные цены?	CAPEX, амортизация, ремонты; предложения продавцов
Высокий	Реальные оплаты/загрузка/цены по сезонам?	Выручка и достижимость цели; тесты спроса
Высокий	Форма регистрации, налоги, договоры и труд членов семьи?	Чистый доход и законность; проверка ФНС и норм труда
Средний	Источник дополнительных 500 000 ₽?	Вариант расширения; договор/решение
Средний	Сколько месяцев подряд требуется 100 000 ₽?	Критерий устойчивости; решение владельца

Статус БП: ГОТОВ ДЛЯ ПРОВЕРКИ ГИПОТЕЗ. Оценка решения: ТРЕБУЕТ ПРОВЕРОК. Подтверждённый прогноз 100 000 ₽/мес. отсутствует. Ближайшее управленческое решение — не покупать полный парк, провести ограниченные тесты и собрать проверяемую смету. После этого пересчитать модель, сравнить варианты и решить, допустим ли запуск в пределах 500 000 ₽.

15. Источники и ограничения использования

• OW64-684217-BRF-20261028.xlsx — проектное интервью; дата 28.10.2026; демонстрационные ответы клиента.

• OW64 Инструкция по созданию профессионального бизнес-плана, версия 1.1 от 23.10.2026 — методология и приёмка.

• Яндекс Услуги, «Прокат инструмента в Сарапуле» (просмотр 28.10.2026): https://uslugi.yandex.ru/11152-sarapul/category?text=прокат+инструмента

• Яндекс Услуги, «Аренда виброплиты в Сарапуле» (просмотр 28.10.2026): https://uslugi.yandex.ru/11152-sarapul/category?text=аренда+виброплиты

• Яндекс Услуги, «Покос травы в Сарапуле» (просмотр 28.10.2026): https://uslugi.yandex.ru/11152-sarapul/category/hozyajstvo-i-uborka/sad-i-ogorod/pokos-travyi--3118

• ФНС России, «Налоги 2026» (просмотр 28.10.2026): https://www.nalog.gov.ru/new2026/

• Минтруд России, «Заключение трудового договора» и разъяснения по охране труда несовершеннолетних (просмотр 28.10.2026): https://mintrud.gov.ru/ministry/programms/trudotn/dogovor ; https://mintrud.gov.ru/labour/safety/379

Важно: сведения из публичных каталогов не являются подтверждением наличия конкретного товара, действующего тарифа, качества или оплаченного спроса. Ставки налогов и правила труда применяются только после определения конкретной формы и условий работы.