

Бизнес-план: Автомойка: ручная и самообслуживания

Регион: Свердловская область, Екатеринбург

Формат: Самозанятый

Опыт: До 1 года

Каналы: Авито, Сарафанное радио

Титульный лист

Автомойка: ручная и самообслуживания

Регион: Свердловская область, Екатеринбург

Дата: 22 сентября 2026

Резюме проекта

Проект «Автомойка: ручная и самообслуживания» реализуется в Екатеринбурге, Свердловская область. Формат работы: Самозанятый. Запрашиваемая сумма по соцконтракту: 345 000 Р. Целевой объём: 250 заказов/мес по цене 900 Р. Каналы привлечения: Авито, Сарафанное радио. ПМ на душу населения в Свердловской области на 2026 год — 18 750 Р (Росстат). По финмодели чистый доход впервые превышает этот ПМ в 2-м месяце.

Описание деятельности и услуги/товара

Автомойка: ручная и самообслуживания. Заявитель открывает ручную автомойку на один-два поста в арендованном боксе. Услуга позиционируется по цене 900 Р за заказ — это расчетное допущение из анкеты, вокруг которого проверяются материалы, труд, налог и чистый доход. Рабочий процесс: запись → диагностика → согласование работ → ремонт → выдача авто → гарантия 30 дней. К 6-му месяцу планируется около 70%

рабочего объёма (175 заказов); полный объём 250 заказов/мес заложен на 10–12-й месяцы.

Анализ рынка и клиентов

Раздел рынка не использует неподтвержденные внешние цифры: конкурентов, емкость рынка и средний чек нужно уточнять отдельно перед подачей, если этого требует региональная форма. В расчете приняты данные анкеты: населенный пункт — Екатеринбург, целевая аудитория — Владельцы автомобилей города и ближайших посёлков, заявки с Авито, повторные обращения, цена — 900 Р за заказ, рабочий объем — 250 заказов/мес. Каналы привлечения: Авито, Сарафанное радио.

Проверка спроса начинается с простых работ, прозрачной диагностики и повторных обращений. Финансовая модель не предполагает мгновенную полную загрузку: первые месяцы считаются с пониженным объемом, затем проект выходит на рабочий уровень из анкеты. Это делает план проверяемым: комиссия может сверить цену, объем продаж, расходы, налог и чистый доход с таблицами, а спорные рыночные данные не выдаются за факт.

Если у заявителя есть собственные договоренности, отзывы или локальный анализ, их можно приложить как подтверждение к этому разделу.

Конкурентные преимущества

Опыт: До 1 года (Обучение по профилю и первые заказы для знакомых (типовой пример, замените своими данными)). План опирается на введенные каналы продаж, смету и расчетную цену 900 Р, гарантия на работу 14–30 дней.

Маркетинговый план

Маркетинговая стратегия ориентирована на локальный спрос в Екатеринбурге с бюджетом в пределах 5% сметы соцконтракта. Цель первых 3 месяцев — 38–63 платящих клиентов; к 6-му месяцу — около 70% планового объёма (175 заказов/мес) и формирование базы для сарафана. Плановые KPI: стоимость привлечения клиента не выше 15% от расчетного чека (900 Р); фактическая конверсия обращения в заказ проверяется в таблице лидов.

Каналы из анкеты: Авито: объявления «замена масла», «диагностика подвески» с фото бокса, продвижение 2 000 Р/мес. Плановый KPI — 8–12 звонков, проверяется по факту

обращений. Сарафанное радио: скидка 5% таксистам за рекомендацию, визитки на стойке, QR на запись.

Контент: фото работ, отзывы с разрешения клиента, публикация кейсов «запрос — результат — срок». Ежемесячный разбор: какие каналы дали заказов, корректировка бюджета в пользу лидера. Инструменты учёта: таблица лидов с источником, датой и статусом; раз в 2 недели — корректировка креативов.

К 6-му месяцу повторные обращения и рекомендации отслеживаются отдельной строкой учета; к 12-му — устойчивый поток 250 заказов/мес.

Календарный план запуска

1. Месяц 1: регистрация формата Самозанятый, закупка по смете, подготовка рабочего места, тестовые заказы для портфолио; плановая загрузка 35%. 2. Месяц 2–3: запуск рекламы в каналах (Авито, Сарафанное радио), цель — 38–63 первых клиентов, сбор 5 отзывов; загрузка 50–60%. 3. Месяц 4–6: выход на 70% планового объёма (175 заказов), оптимизация закупок, анализ маржинальности. 4. Месяц 7–9: рост до 85–90% планового объёма, повторные клиенты $\geq 30\%$, контроль себестоимости. 5. Месяц 10–12: стабильный поток 250 заказов/мес, повторные клиенты $\geq 40\%$, резерв на обновление оборудования из прибыли.

Риски и меры снижения

- Недостаток заказов в первые 2 месяца — мера: усиление рекламы в рабочем канале, снижение переменных расходов на 20%, акция «первый заказ –10%» с лимитом 5 клиентов.
- Рост цен на материалы/сырьё — мера: 2–3 поставщика, оптовая закупка раз в месяц, пересмотр цены раз в квартал (не чаще 10%).
- Задержка регистрации формата — мера: подача документов до закупки оборудования, консультация в МФЦ.
- Негативный отзыв — мера: ответ в течение 24 ч, бесплатная корректировка по договорённости, запрос видео-отзыва у довольных клиентов.
- Кассовый разрыв — мера: резерв 1 месяца постоянных расходов из первой прибыли, приоритет оплаты критичных поставщиков.
- Простой бокса из-за поломки подъёмника — мера: договор ТО с поставщиком, резерв на аренду соседнего поста на 1 день.
- Возврат по гарантии — мера: фото/видео до и после, акт приёма-передачи, лимит гарантийных случаев 3% заказов.
- Долгий простой в межсезонье — мера: пакеты «ТО за 1 час», партнёрство с 1–2 таксопарками.

Ожидаемые результаты

Проект направлен на устойчивый доход семьи через предпринимательскую деятельность «Автомойка: ручная и самообслуживания». В 2-м месяце чистый доход по финмодели впервые превышает прожиточный минимум на душу населения в регионе (18 750 Р на 2026 год, Росстат). Средства соцконтракта осваиваются на оборудование и материалы, создающие рабочее место для заявителя. К 12-му месяцу — стабильная клиентская база и возможность реинвестирования 10–15% выручки в развитие.

Подготовка к защите

Ключевые тезисы для комиссии: (1) спрос обоснован данными анкеты, каналами привлечения и поэтапной финмоделью в Екатеринбурге; (2) смета проверена по федеральным верхним пределам 15/10/5 без искусственного требования ровно 70% на оборудование; (3) по финмодели доход впервые выше ПМ в 2-м месяце; (4) риски проработаны. Ответы на вопросы комиссии — в отдельном разделе документа.

Порядок учета и отчетности

Формат работы: Самозанятый. Доходы фиксируются по каждому платежу, расходы подтверждаются чеками и договорами по строкам сметы. Раз в месяц заявитель сверяет фактическую выручку, постоянные расходы и налог с финансовой моделью на 12 месяцев. Если соцзащита просит заменить позицию сметы, замена согласуется до покупки и отражается в пояснении к отчету.

Правовая и региональная сверка

Регион: Свердловская область. Учтён найденный официальный источник региона вместе с федеральной базой.

Источники: Постановление Правительства Российской Федерации от 16.11.2023 № 1931 — <http://publication.pravo.gov.ru/document/0001202311170015> (проверено 13.08.2026); Постановление Правительства Российской Федерации от 29.12.2025 № 2191 — <http://publication.pravo.gov.ru/document/0001202512300116> (проверено 13.08.2026); Свердловская область: соцконтракт на предпринимательскую деятельность — <https://tusp24.msp.midural.ru/deyatelnost30/mery-socpodderzhki30/socialnyy-kontrakt3d.html> (проверено 03.07.2026); Свердловская область: разъяснение по социальному контракту — <https://tusp24.msp.midural.ru/news/socialnyy-kontrakt-121156/> (проверено

03.07.2026).

Региональные форма, перечень приложений, канал и срок первичной подачи могут отличаться. Перед подачей сверьте пакет с актуальной официальной информацией вашего региона; при отсутствии загруженной региональной формы Plan350 использует федеральную рамку как запасной вариант. Федеральные максимумы — до 350 000 Р на предпринимательскую деятельность и до 200 000 Р на ЛПХ; это не обещание конкретной суммы.

Верхние пределы сметы: до 15% на необходимые имущественные обязательства (включая аренду), до 10% на разрешения, ПО и носитель электронной подписи, до 5% на размещение и продвижение в интернете. Остаток может составлять 70–100% и направляется на основные средства и материально-производственные запасы; отдельного требования ровно или минимум 70% нет. Автомобили, мотоциклы, маломерные суда и самоходные машины исключены федеральным текстом; общего исключения «по критической необходимости» нет.

Plan350 — частный сервис подготовки, а не госорган. Государственное тестирование проводит уполномоченная организация по действующему порядку. Бизнес-план рассматривает комиссия; после её заключения план может быть доработан в течение 5 рабочих дней.

Деятельность ведут в срок социального контракта и не менее 12 месяцев после его окончания. Приказ Минтруда России № 9н регулирует формы социального контракта и программы социальной адаптации, но не устанавливает единого федерального шаблона бизнес-плана.

Смета расходов

Позиция	Сумма	Доля	Источник/изменение
Профессиональный аппарат высокого давления (2 шт.)	90 000 Р	26.1%	Из анкеты пользователя.
Пеногенераторы и пенокомплекты	20 000 Р	5.8%	Из анкеты пользователя.
Промышленный пылесос для салона (2 шт.)	30 000 Р	8.7%	Из анкеты пользователя.
Система очистки и рециркуляции воды, фильтры	45 000 Р	13%	Из анкеты пользователя.

Позиция	Сумма	Доля	Источник/изменение
Компрессор и продувочный пистолет	25 000 Р	7.2%	Из анкеты пользователя.
Тепловая пушка и обогрев бокса на зиму	25 000 Р	7.2%	Из анкеты пользователя.
Автошампуни, воски, очистители на 3 месяца	30 000 Р	8.7%	Из анкеты пользователя.
Щётки, микрофибра, ведра, губки, скребки, стремянка	10 000 Р	2.9%	Из анкеты пользователя.
Аренда бокса с канализацией, 3 месяца	45 000 Р	13%	Из анкеты пользователя.
Вывеска, указатели с дороги, оформление в картах	15 000 Р	4.3%	Из анкеты пользователя.
Терминал оплаты, кассовая программа и учёт смен на год	10 000 Р	2.9%	Из анкеты пользователя.

Профессиональный аппарат высокого давления (2 шт.): Оборудование бокса определяет пропускную способность — ключевой показатель для окупаемости аренды и первых заказов.

Система очистки и рециркуляции воды, фильтры: Оборудование бокса определяет пропускную способность — ключевой показатель для окупаемости аренды и первых заказов.

Аренда бокса с канализацией, 3 месяца: Аренда бокса даёт адрес для записи клиентов и хранение инструмента — без помещения нет точки сервиса.

Финансовый план (12 месяцев)

Мес.	Выручка	Расходы	Налог	Чистый доход
1	79 200 Р	73 926 Р	3 168 Р	2 106 Р
2	112 500 Р	83 250 Р	4 500 Р	24 750 Р
3	135 000 Р	82 800 Р	5 400 Р	46 800 Р
4	157 500 Р	89 100 Р	6 300 Р	62 100 Р

Мес.	Выручка	Расходы	Налог	Чистый доход
5	157 500 Р	89 100 Р	6 300 Р	62 100 Р
6	157 500 Р	89 100 Р	6 300 Р	62 100 Р
7	181 800 Р	95 904 Р	7 272 Р	78 624 Р
8	182 700 Р	96 156 Р	7 308 Р	79 236 Р
9	225 000 Р	108 000 Р	9 000 Р	108 000 Р
10	236 700 Р	111 276 Р	9 468 Р	115 956 Р
11	225 000 Р	108 000 Р	9 000 Р	108 000 Р
12	214 200 Р	104 976 Р	8 568 Р	100 656 Р

ПМ на душу населения в Свердловской области на 2026 год — 18 750 Р (Росстат). По финмодели чистый доход впервые превышает ПМ в 2-м месяце.

Версия формул: plan350_finmodel_v1. Переменные расходы (материалы, расходники) привязаны к выручке: 28% от оборота каждого месяца. Постоянные расходы — из анкеты (Постоянные ежемесячные расходы (аренда, связь, реклама, обслуживание)). Налог НПД 4%. Расчет сделан по ставке 4% для оплат от физических лиц; если появятся договоры с организациями/ИП, применяйте 6% отдельной строкой финмодели. Выручка месяцев 1-3 ниже целевой из-за выхода на объем; месяцы 4-6 заложены как 70% плановой загрузки; с 7-го месяца рост до рабочего уровня.

Сравнение с ПМ: ПМ на душу населения в Свердловской области на 2026 год — 18 750 Р (Росстат).

* ПМ на душу населения в Свердловской области на 2026 год — 18 750 Р (Росстат). Таблица Росстата, лист «2026»: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/vpm_sub_2021-2026.xlsx. С чистым доходом за месяц сравнивается ПМ на душу населения.

Вопросы комиссии

Расскажите, чем будете заниматься.

Буду оказывать услугу «Автомойка: ручная и самообслуживания» в Екатеринбурге. Рабочий процесс: запись → диагностика → согласование работ → ремонт → выдача авто → гарантия 30 дней. Целевой объем 250 заказов/мес по цене 900 Р за заказ. Формат Самозанятый позволяет легально принимать оплату и сдавать отчетность.

Почему выбрали этот вид деятельности?

В Екатеринбурге план 250 заказов/мес принят как рабочий объём после запуска. Первые месяцы в финмодели заложены с пониженной загрузкой. Деятельность соответствует моим навыкам и не требует найма на старте, что снижает риски для бюджета соцконтракта.

Кто ваши клиенты?

Основная аудитория — Владельцы автомобилей города и ближайших посёлков, заявки с Авито, повторные обращения. Они выбирают исполнителя по цене 900 Р, отзывам и срокам. Повторные обращения и рекомендации учтены как канал роста после первых выполненных работ.

Как будете искать клиентов?

Основные каналы: Авито, Сарафанное радио. В первые 3 месяца планирую 38–63 платящих клиентов; к 6-му месяцу — около 70% планового объёма (175 заказов/мес) через рекламу в пределах 5% сметы. Плановый КРІ — стоимость привлечения не выше 15% от расчетного чека (900 Р), проверяется по фактическим обращениям.

На что потратите деньги по соцконтракту?

Средства пойдут на оборудование и материалы по смете: Профессиональный аппарат высокого давления (2 шт.), Пеногенераторы и пенокомплекты, Промышленный пылесос для салона (2 шт.), Система очистки и рециркуляции воды, фильтры, Компрессор и продувочный пистолет, Тепловая пушка и обогрев бокса на зиму, Автошампуни, воски, очистители на 3 месяца, Щётки, микрофибра, ведра, губки, скребки, стремянка, Аренда бокса с канализацией, 3 месяца, Вывеска, указатели с дороги, оформление в картах, Терминал оплаты, кассовая программа и учёт смен на год. Проверены верхние пределы: до 15% на необходимые...

Почему именно эти позиции в смете?

Каждая позиция закрывает конкретный этап запуска: производство/оказание услуги, хранение, продвижение. Позиции свыше 10% сметы имеют текстовое обоснование в таблице расходов; спорные расходники помечены для проверки в своей соцзащите.

Какой доход планируете?

Плановая выручка на рабочем объёме: $250 \text{ заказов/мес} \times 900 \text{ Р} = 225\,000 \text{ Р/мес}$. Первые 3 месяца объём ниже на 30–50% из-за выхода на рынок — это отражено в финмодели.

Когда выйдете на доход выше прожиточного минимума?

ПМ на душу населения в Свердловской области на 2026 год — 18 750 Р (Росстат). По финмодели чистый доход впервые превышает его в 2-м месяце. Расчёт учитывает налог НПД, постоянные и переменные расходы, привязанные к выручке.

Какие постоянные расходы будут?

Ежемесячно: Постоянные ежемесячные расходы (аренда, связь, реклама, обслуживание) — 45 000 Р. Итого 45 000 Р/мес плюс переменная часть от оборота (28%).

Какой у вас опыт в этой сфере?

До 1 года: Обучение по профилю и первые заказы для знакомых (типовой пример, замените своими данными). В документе не добавлены сертификаты, клиенты или договоренности, которых не было в анкете.

Что будете делать, если клиентов будет меньше?

Сокращу переменные расходы на 20%, перераспределю рекламный бюджет в канал с лучшей конверсией. Запущу акцию на первые 5 заказов (−10%) и запрошу отзывы для усиления сарафана. По финмодели даже при 70% плана (175 заказов/мес) чистый доход не ниже ПМ.

Почему сумма именно такая?

Запрашиваю 345 000 Р — минимальный набор для старта без кредитного плеча. Смета проверена по федеральным верхним пределам категорий; каждая крупная позиция обоснована в документе.

Где будете работать?

Основная зона работы — в Екатеринбурге, Свердловская область; выезд к клиенту указывается только в пределах фактической готовности заявителя. Формат не требует отдельного офиса на старте; постоянные расходы берутся из анкеты и финмодели. Обоснование приведено в смете и финансовом плане документа.

Как будете вести учёт доходов?

Как Самозанятый — через приложение «Мой налог» / онлайн-каассу. Каждый чек фиксируется; раз в месяц сверяю выручку с финмоделью на горизонте 12 месяцев. Налог НПД — 4% (или 6% при работе с юрлицами); это требование программы и основа для отчёта комиссии.

Что будет через год?

Планирую стабильную базу из 250 заказов/мес и чистый доход выше ПМ. 10–15% прибыли реинвестирую в обновление оборудования; рассматриваю расширение ассортимента без найма.

Есть ли конкуренты? Чем отличаетесь?

Конкуренты в Екатеринбурге есть, но их количество в документе не выдумывается без отдельной проверки. Отличие — понятная смета, фиксированная расчетная цена 900 Р и опыт из анкеты.

Как обоснуете цену услуги?

Цена 900 Р за заказ складывается из материалов (28% выручки), труда и налога. Это расчетная цена из анкеты; если соцзащита просит рыночное подтверждение, перед подачей можно приложить свои прайс-листы или переписку с клиентами.

Что если попросят заменить часть сметы?

Готов заменить позиции на аналоги (другая модель оборудования, аренда вместо покупки). Приоритет — необходимые для запуска основные средства и материалы; доля зависит от фактической сметы, а расходы на онлайн-продвижение можно сократить без критического влияния на план. Обоснование приведено в смете и финансовом плане документа.

Планируете нанимать работников?

На первый год — без найма, формат Самозанятый. При превышении 250 заказов/мес рассмотрю помощника по договору ГПХ, но это не заложено в текущую смету.

Какие документы приложите к заявлению?

Паспорт, справка о составе семьи, этот бизнес-план со сметой, подтверждение регистрации формата. Дополнительно — по списку соцзащиты Свердловская область; пакет подачи включает бизнес-план, смету, финмодель XLSX, подготовку к защите и памятку подачи. Обоснование приведено в смете и финансовом плане документа.

Чек-лист подачи

- Заявление на заключение социального контракта
- Паспорт и копии
- Справка о составе семьи
- Документы о доходах и составе семьи — по актуальному перечню региона
- Бизнес-план (этот документ)

- Смета расходования средств
- Документы на право собственности / аренду (при необходимости)
- Уточнить в уполномоченном органе форму, канал, срок подачи и список приложений для региона

Частный сервис. Не является государственным сайтом. Документ сформирован по вашим данным. Plan350 готовит материалы и не гарантирует максимальную выплату или решение комиссии. Обычная проверка дохода остаётся предварительной: решение о заключении социального контракта принимает уполномоченный орган.

ОБРАЗЕЦ
plan350.ru