

Бизнес-план: Автосервис и шиномонтаж

Регион: Свердловская область, Екатеринбург

Формат: Самозанятый

Опыт: До 1 года

Каналы: Авито, Сарафанное радио

Титульный лист

Автосервис и шиномонтаж

Регион: Свердловская область, Екатеринбург

Дата: 22 сентября 2026

Резюме проекта

Проект «Автосервис и шиномонтаж» реализуется в Екатеринбурге, Свердловская область. Формат работы: Самозанятый. Запрашиваемая сумма по соцконтракту: 247 913 Р. Целевой объём: 265 заказов/мес по цене 800 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 1-м месяце.

Описание деятельности и услуги/товара

Автосервис и шиномонтаж. Направления работы: автосервис, шиномонтаж, сто, ремонт авто, диагностика авто. Услуга позиционируется по цене 800 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 (186 заказов); полный объём 265 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 — 800 Р за заказ, рабочий объем — 265 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 800 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 — 40–66 платящих клиентов; к 6-му месяцу — около 70% планового объема (186 заказов/мес) и формирование базы для сарафана. Плановые KPI: стоимость привлечения клиента не выше 15% от расчетного чека (800 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 265 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 — 40–66 первых клиентов, сбор 5 отзывов; загрузка 50–60%. 3. Месяц 4–6: выход на 70% планового объёма (186 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 265 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 «Автосервис и шиномонтаж». В 1-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 1-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
Шиномонтажный стенд AutoMeister 12-24 BL513	110 194 Р	44.4%	Из анкеты пользователя.
Балансировочный станок KraftWell INTEGRA	58 415 Р	23.6%	Из анкеты пользователя.
Компрессор DGM AC-2101 100 л	26 940 Р	10.9%	Из анкеты пользователя.
Домкрат Rockforce 3т низкопрофильный	5 213 Р	2.1%	Из анкеты пользователя.
GARWIN PRO гайковерт пневматический 800 Нм	5 236 Р	2.1%	Из анкеты пользователя.
Набор инструментов PRO STARTUL DAKAR 219 предметов	11 250 Р	4.5%	Из анкеты пользователя.

Позиция	Сумма	Доля	Источник/ изменение
Настольный вулканизатор NORDBERG V2	18 766 Р	7.6%	Из анкеты пользователя.
Мойка высокого давления Huter W19P	9 897 Р	4%	Из анкеты пользователя.
Грузики балансировочные ROSSVIK 60г 50шт	733 Р	0.3%	Из анкеты пользователя.
Ремкомплект AIRLINE для бескамерных шин	375 Р	0.2%	Из анкеты пользователя.
Вентили TR-413 LUXOR 100 шт	894 Р	0.4%	Из анкеты пользователя.

Шиномонтажный стенд AutoMeister 12-24 BL513: Оборудование бокса определяет пропускную способность — ключевой показатель для окупаемости аренды и первых заказов.

Балансировочный станок KraftWell INTEGRA: Оборудование бокса определяет пропускную способность — ключевой показатель для окупаемости аренды и первых заказов.

Компрессор DGM AC-2101 100 л: Подъёмник и компрессор — базовая инфраструктура бокса: без них невозможны замена масла и работа с подвеской в заявленном формате.

Финансовый план (12 месяцев)

Мес.	Выручка	Расходы	Налог	Чистый доход
1	74 400 Р	37 852 Р	2 976 Р	33 572 Р
2	106 400 Р	46 812 Р	4 256 Р	55 332 Р
3	127 200 Р	50 416 Р	5 088 Р	71 696 Р
4	148 800 Р	56 464 Р	5 952 Р	86 384 Р
5	148 800 Р	56 464 Р	5 952 Р	86 384 Р
6	148 800 Р	56 464 Р	5 952 Р	86 384 Р
7	171 200 Р	62 736 Р	6 848 Р	101 616 Р

Мес.	Выручка	Расходы	Налог	Чистый доход
8	172 000 Р	62 960 Р	6 880 Р	102 160 Р
9	212 000 Р	74 160 Р	8 480 Р	129 360 Р
10	222 400 Р	77 072 Р	8 896 Р	136 432 Р
11	212 000 Р	74 160 Р	8 480 Р	129 360 Р
12	201 600 Р	71 248 Р	8 064 Р	122 288 Р

ПМ на душу населения в Свердловской области на 2026 год — 18 750 Р (Росстат). По финмодели чистый доход впервые превышает ПМ в 1-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 «Автосервис и шиномонтаж» в Екатеринбурге. Рабочий процесс: запись → диагностика → согласование работ → ремонт → выдача авто → гарантия 30 дней. Целевой объём 265 заказов/мес по цене 800 Р за заказ. Формат Самозанятый позволяет легально принимать оплату и сдавать отчётность.

Почему выбрали этот вид деятельности?

В Екатеринбурге план 265 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 800 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 40–66 платящих клиентов; к 6-му месяцу — около 70% планового объёма (186 заказов/мес) через рекламу в пределах 5% сметы. Плановый KPI — стоимость привлечения не выше 15% от расчетного чека (800 Р), проверяется по фактическим обращениям.

На что потратите деньги по соцконтракту?

Средства пойдут на оборудование и материалы по смете: Шиномонтажный стенд AutoMeister 12-24 BL513, Балансировочный станок KraftWell INTEGRA, Компрессор DGM AC-2101 100 л, Домкрат Rockforce 3т низкопрофильный, GARWIN PRO гайковерт пневматический 800 Нм, Набор инструментов PRO STARTUL DAKAR 219 предметов, Настольный вулканизатор NORDBERG V2, Мойка высокого давления Huter W19P, Грузики балансировочные ROSSVIK 60г 50шт, Ремкомплект AIRLINE для бескамерных шин, Вентили TR-413 LUXOR 100 шт. Проверены верхние пределы: до 15% на необходимые имущественные обязательства, до 10% на разрешения, ПО и...

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: $265 \text{ заказов/мес} \times 800 \text{ Р} = 212\,000 \text{ Р/мес}$. 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 1-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) — 14 800 Р. Итого 14 800 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%, перераспределяю 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 (186 заказов/мес) чистый доход не ниже ПМ.

Почему сумма именно такая?

Запрашиваю 247 913 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 265 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 800 Р и опыт из анкеты.

Как обоснуете цену услуги?

Цена 800 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 265 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