

Бизнес-план: Выездной шиномонтаж

Регион: Свердловская область, Екатеринбург

Формат: Самозанятый

Опыт: До 1 года

Каналы: Авито, Сарафанное радио

Титульный лист

Выездной шиномонтаж

Регион: Свердловская область, Екатеринбург

Дата: 22 сентября 2026

Резюме проекта

Проект «Выездной шиномонтаж» реализуется в Екатеринбурге, Свердловская область. Формат работы: Самозанятый. Запрашиваемая сумма по соцконтракту: 348 000 Р. Целевой объём: 60 заказов/мес по цене 3 000 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

Выездной шиномонтаж. Мастер запускает выездной шиномонтаж на своём автомобиле: сезонная переобувка во дворах, ремонт проколов, обслуживание таксопарков. Услуга позиционируется по цене 3 000 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 (42 заказа); полный объём 60 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 — 3 000 Р за заказ, рабочий объем — 60 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 3 000 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 — 9–15 платящих клиентов; к 6-му месяцу — около 70% планового объема (42 заказа/мес) и формирование базы для сарафана. Плановые KPI: стоимость привлечения клиента не выше 15% от расчетного чека (3 000 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 60 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 — 9–15 первых клиентов, сбор 5 отзывов; загрузка 50–60%. 3. Месяц 4–6: выход на 70% планового объёма (42 заказа), 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 60 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 «Выездной шиномонтаж». 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
Мобильный шиномонтажный станок с питанием 12/220 В	110 000 Р	31.6%	Из анкеты пользователя.
Мобильный балансировочный станок	75 000 Р	21.6%	Из анкеты пользователя.
Бензогенератор 5 кВт и инвертор	45 000 Р	12.9%	Из анкеты пользователя.
Компрессор с ресивером и пневмогайковёрт	30 000 Р	8.6%	Из анкеты пользователя.
Подкатной домкрат, подставки, динамометрический ключ, набор головок	20 000 Р	5.7%	Из анкеты пользователя.
Вулканизатор и набор для ремонта проколов	15 000 Р	4.3%	Из анкеты пользователя.

Позиция	Сумма	Доля	Источник/ изменение
Грузики, вентили, жгуты, заплатки, монтажная паста на сезон	20 000 Р	5.7%	Из анкеты пользователя.
Освещение, светоотражающие жилеты, конусы, знаки	8 000 Р	2.3%	Из анкеты пользователя.
Оклейка автомобиля, визитки, оформление в картах и сервисах вызова	15 000 Р	4.3%	Из анкеты пользователя.
Приложение приёма заказов, терминал оплаты, навигация на год	10 000 Р	2.9%	Из анкеты пользователя.

Мобильный шиномонтажный станок с питанием 12/220 В: Оборудование бокса определяет пропускную способность — ключевой показатель для окупаемости аренды и первых заказов.

Мобильный балансировочный станок: Оборудование бокса определяет пропускную способность — ключевой показатель для окупаемости аренды и первых заказов.

Бензогенератор 5 кВт и инвертор: Оборудование бокса определяет пропускную способность — ключевой показатель для окупаемости аренды и первых заказов.

Финансовый план (12 месяцев)

Мес.	Выручка	Расходы	Налог	Чистый доход
1	63 000 Р	46 390 Р	2 520 Р	14 090 Р
2	90 000 Р	53 950 Р	3 600 Р	32 450 Р
3	108 000 Р	55 240 Р	4 320 Р	48 440 Р
4	126 000 Р	60 280 Р	5 040 Р	60 680 Р
5	126 000 Р	60 280 Р	5 040 Р	60 680 Р
6	126 000 Р	60 280 Р	5 040 Р	60 680 Р
7	144 000 Р	65 320 Р	5 760 Р	72 920 Р
8	147 000 Р	66 160 Р	5 880 Р	74 960 Р
9	180 000 Р	75 400 Р	7 200 Р	97 400 Р

Мес.	Выручка	Расходы	Налог	Чистый доход
10	189 000 Р	77 920 Р	7 560 Р	103 520 Р
11	180 000 Р	75 400 Р	7 200 Р	97 400 Р
12	171 000 Р	72 880 Р	6 840 Р	91 280 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 «Выездной шиномонтаж» в Екатеринбурге. Рабочий процесс: запись → диагностика → согласование работ → ремонт → выдача авто → гарантия 30 дней. Целевой объем 60 заказов/мес по цене 3 000 Р за заказ. Формат Самозанятый позволяет легально принимать оплату и сдавать отчетность.

Почему выбрали этот вид деятельности?

В Екатеринбурге план 60 заказов/мес принят как рабочий объем 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 3 000 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 9–15 платящих клиентов; к 6-му месяцу — около 70% планового объёма (42 заказа/мес) через рекламу в пределах 5% сметы. Плановый КРІ — стоимость привлечения не выше 15% от расчетного чека (3 000 Р), проверяется по фактическим обращениям.

На что потратите деньги по соцконтракту?

Средства пойдут на оборудование и материалы по смете: Мобильный шиномонтажный станок с питанием 12/220 В, Мобильный балансировочный станок, Бензогенератор 5 кВт и инвертор, Компрессор с ресивером и пневмогайковёрт, Подкатной домкрат, подставки, динамометрический ключ, набор головок, Вулканизатор и набор для ремонта проколов, Грузики, вентили, жгуты, заплатки, монтажная паста на сезон, Освещение, светоотражающие жилеты, конусы, знаки, Оклейка автомобиля, визитки, оформление в картах и сервисах вызова, Приложение приёма заказов, терминал оплаты, навигация на год. Проверены верхние пределы: до...

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: 60 заказов/мес × 3 000 Р = 180 000 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) — 25 000 Р. Итого 25 000 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 (42 заказа/мес) чистый доход не ниже ПМ.

Почему сумма именно такая?

Запрашиваю 348 000 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 60 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 3 000

Р и опыт из анкеты.

Как обоснуете цену услуги?

Цена 3 000 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 60 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