ОБРАЗЕЦ · составлен сервисом ГрантПлан

Бизнес-план
для заключения социального контракта

Химчистка салона и полировка автомобилей в гараже

Составил(а): _____
Красноярск, Красноярский край, 2026

ОБРАЗЕЦ

Образец для ознакомления. Свой план под ваш город и цифры — на grantplan.ru

1. Общая информация о проекте

Заявитель	_____, Красноярск, адрес: _____
Форма деятельности	Самозанятый, налог на профессиональный доход (4% с продаж физическим лицам, 6% — юридическим)
Вид деятельности	Экспресс- и комплексная химчистка салона, полировка кузова и нанесение защитных составов на легковые автомобили в собственном гараже (ОКВЭД 45.20 Техническое обслуживание и ремонт автотранспортных средств)
Регион	Красноярский край
Стоимость проекта	229 244 ₽, в том числе средства социального контракта — 229 244 ₽
Выход на полную мощность	к 6-му месяцу с даты заключения социального контракта
Окупаемость	13 мес.

Социальная значимость. Проект помогает заявителю и его семье выйти из трудной ситуации: вместо нестабильного заработка появится собственное дело с понятным доходом. По расчёту плана среднемесячный чистый доход за первый год составит около 19 000 ₽, всего около 228 850 ₽ за 12 месяцев. Заявитель будет работать как самозанятый и платить налог на профессиональный доход с каждого заказа, то есть вносить вклад в бюджет региона. Жителям Красноярска, где живёт 1 205 473 человека (оценка Росстата на 1 января 2024 года), проект даёт ещё одно место, где можно привести салон автомобиля в порядок по понятной цене.

2. Календарный план

№	Этап	Срок	Стоимость, ₽
1	Регистрация самозанятого, подготовка гаража, документы на право пользования гаражом, освоение полировки на тестовых элементах	1-й месяц	из выручки
2	Закупка оборудования и расходных материалов, установка и проверка работы	1-й месяц	215 000
3	Запуск продаж: вывеска, карточки на Яндекс Картах и 2ГИС, объявления на Авито, подключение бота записи, съёмка работ	1-й месяц	14 244
4	Освоение рынка: первые заказы (по 3 в месяц), отзывы, портфолио, рост до 7–9 заказов, затем до 10–11 заказов	2–6-й месяцы	из выручки
5	Выход на плановый уровень и закрепление: 9–10 заказов в месяц, постоянные клиенты, подготовка отчёта по контракту	7–12-й месяцы	из выручки
	Итого		**229 244**

3. Полная стоимость реализации бизнес-плана

№	Направление расходования средств	Кол-во	Сумма, ₽	Мин. цена	Макс. цена
1	Моющий пылесос (аппарат впрыска-экстракции) для химчистки, две турбины, бак 20–30 л, подогрев раствора	1 шт	52 000	25 000	60 000

ОБРАЗЕЦ

№	Направление расходования средств	Кол-во	Сумма, ₽	Мин. цена	Макс. цена
2	Профессиональный пылесос для сухой и влажной уборки 1400–2000 Вт, 30 л, с набором насадок	1 шт	24 000	12 000	30 000
3	Поршневой компрессор 50–100 л, 300–400 л/мин	1 шт	30 000	18 000	38 000
4	Торнадор (пневмопистолет для химчистки) и продувочный пистолет с насадками	1 комплект	7 000	3 000	10 000
5	Эксцентриковая полировальная машинка с ходом 15–21 мм	1 шт	28 000	12 000	30 000
6	Освещение для контроля дефектов лака: две светодиодные стойки и детейлинг-фонарь	1 комплект	16 000	8 000	20 000
7	Толщиномер лакокрасочного покрытия	1 шт	8 000	5 000	15 000
8	Тепловая пушка для просушки салона и вытяжной вентилятор для проветривания гаража	1 комплект	18 000	10 000	28 000
9	Озонатор для устранения запахов в салоне	1 шт	8 000	6 000	18 000
10	Тележка-столик для химии и инструмента, стеллаж, моечный поддон-коврик	1 комплект	9 000	6 000	16 000
11	Круги и подложки для полировки, абразивные пасты: средняя и финишная (запас на 2 месяца)	1 комплект	4 000	4 000	20 000
12	Стартовый запас химии на 2 месяца: очистители салона, кожи и пластика, обезжириватель, шампунь, составы для стёкол, защитное покрытие, микрофибра, аппликаторы, малярный скотч	1 комплект	6 500	6 500	45 000
13	Защита и мелочёвка: чехлы на сиденья и руль, укрывная плёнка, мешки, щётки и кисти, вёдра с грязеотделителем (2 шт.), перчатки, респиратор, огнетушитель	1 комплект	4 500	4 500	18 000
14	Реклама: вывеска или оклейка ворот, карточки в Яндекс Картах и 2ГИС, съёмка работ «до/после» для Авито и соцсетей	1 комплект	10 500	8 000	17 000
15	Сервис онлайн-записи БотДжинн (botgenie.ru): бот записи клиентов в MAX и Telegram, тариф «Старт», оплата за 12 месяцев	1 шт	3 744	3 744	3 744
	Итого		**229 244**		

На оборудование, инструмент и материалы приходится 215 000 ₽ (94% сметы). Цены ориентировочные; ссылки на конкретные товары, счета и фото прикладываются в приложении.

Обоснование выбора оборудования. Оборудование подобрано под каждую услугу и под ограничения гаража. Моющий пылесос с подогревом раствора (52 000 ₽) и обычный профессиональный пылесос (24 000 ₽) нужны для химчистки и сухой уборки; торнадор и компрессор (37 000 ₽) выдувают грязь из щелей и ускоряют сушку. Эксцентриковая машинка (28 000 ₽) безопаснее для лака, чем роторная, и подходит заявителю, который осваивает полировку. Освещение и толщиномер (24 000 ₽) позволяют увидеть дефекты и не сточить лишнего. Тепловая пушка и вентилятор (18 000 ₽) решают проблему сушки салона зимой, озонатор (8 000 ₽) убирает запахи. Стеллаж, тележка и поддон (9 000 ₽) организуют рабочее место. Расходные материалы (15 000 ₽) рассчитаны на 2 месяца работы, реклама (10 500 ₽) и бот записи (3 744 ₽) приводят клиентов. Всего по смете 229 244 ₽.

ОБРАЗЕЦ

Образец для ознакомления. Свой план под ваш город и цифры — на grantplan.ru

Позиция	Зачем нужна
Моющий пылесос (аппарат впрыска-экстракции) для химчистки, две турбины, бак 20–30 л, подогрев раствора	Основной аппарат для экспресс- и комплексной химчистки сидений, ковров и обшивки, то есть для большей части заказов.
Профессиональный пылесос для сухой и влажной уборки 1400–2000 Вт, 30 л, с набором насадок	Сухая уборка салона перед химчисткой и сбор влаги после неё.
Поршневой компрессор 50–100 л, 300–400 л/мин	Питает торнадор и продувочный пистолет при комплексной химчистке; ресивера хватает на непрерывную работу.

Полный текст раздела — в вашем плане

специализацию пока не вёл, поэтому план построен с учётом этого. В смете выбрана эксцентриковая полировальная машинка с ходом 15–21 мм: она мягче роторной и снижает риск прожечь лак. Толщиномер позволяет перед работой проверить, сколько лака можно снимать. До приёма первых клиентов на полировку заявитель отрабатывает технику на тестовых элементах (снятые детали, старые капоты и крылья) и приступает к заказам только после уверенного результата. Первыми принимаются химчистки салона, которые ближе к опыту мойки. Платный курс по детейлингу в смету не входит, при необходимости он оплачивается из доходов первых месяцев.

Полный текст раздела — в вашем плане

комплексные (21 000 ₽), 1 полировка (9 000 ₽), 1 предпродажная подготовка (6 000 ₽), 1 защитный состав (4 000 ₽). Итого около 61 000 ₽, средний чек около 5 000 ₽. Он ниже, чем при упоре на полировку, потому что половина заказов — экспресс-химчистка.

Конкурент	Преимущества	Недостатки
Студии детейлинга в Красноярске	Просторные боксы, оборудование, команда мастеров, портфолио, гарантии, возможность делать сложные работы	Высокие цены, очередь в сезон, чаще ориентированы на дорогие автомобили и крупные чеки, мелкий заказ на экспресс-чистку могут не взять.

Полный текст раздела — в вашем плане

салон просушивается тепловой пушкой, чтобы не появился запах и плесень. Озонация проводится при отсутствии людей и животных в салоне с последующим проветриванием. При необходимости заявитель уточнит требования ГСК или собственника гаража.

Товар или услуга	Цена
Экспресс-химчистка салона (2–3 ч)	от 3 500 ₽
Комплексная химчистка салона с извлечением сидений (5–8 ч)	от 7 000 ₽
Полировка кузова в 2–3 шага (8–12 ч)	от 9 000 ₽
Нанесение защитного состава на кузов (3–5 ч)	от 4 000 ₽

Полный текст раздела — в вашем плане

тестовых элементах. Вторая трудность — холодное время: в гараже нужны тепло и вентиляция для просушки салона, на это заложены тепловая пушка, вытяжной вентилятор и 5 000 ₽ в месяц на электроэнергию и отопление. Третья — зимний спад по полировке; он учтён в плане, где в холодные месяцы остаётся 9–10 заказов, в основном химчистка и озонация.

8. Организация работы

Работа ведётся в собственном гараже заявителя с электричеством. Площадь гаража: _____ м²; размер рассчитан на один автомобиль (седан или кроссовер) на посту с проходом вокруг машины, чтобы открыть двери и вынуть сиденья. Право пользования гаражом заявитель подтвердит документами (свидетельство или выписка о праве, документы ГСК при необходимости). Вопросы с ГСК или собственником (разрешение на такую деятельность), при необходимости, решаются до начала приёма клиентов. Мойка автомобиля аппаратом высокого давления в гараже не планируется: кузов принимается чистым или готовится вручную, в основном работа идёт с салоном и лаком. Вода нужна только в небольших объёмах: её привозят в канистрах и заливают в бак моющего пылесоса, пол защищает поддон-коврик. Отработанный раствор собирается в баке аппарата и в вёдрах с грязеотделителем и вывозится на утилизацию, на это заложено 1 000 ₽ в месяц. Слива в землю и ливневку нет. Для вентиляции установлен вытяжной вентилятор, для зимы и сушки салона — тепловая пушка, для запахов — озонатор. Освещение: две светодиодные стойки и фонарь. Режим работы: около 23 рабочих дней в месяц, по 9 часов, по предварительной записи. Один мастер — сам заявитель, на одном посту. Типичный месяц — около 58 часов чистой работы на 12 заказов; предельная мощность — до 18 заказов.

9. Текущие расходы в месяц

Статья	Сумма
Сырьё и расходные материалы	12% выручки
Электроэнергия и отопление гаража (компрессор, пушка, зимний обогрев)	5 000 ₽
Реклама и продвижение (Авито, Яндекс Карты, 2ГИС, соцсети)	4 000 ₽
Связь и интернет	800 ₽
Обслуживание оборудования, замена кругов, фильтров и микрофибры	1 800 ₽
Вывоз отходов и утилизация стоков	1 000 ₽
Мелкий ремонт и докупка инструмента	1 500 ₽
Налог	4–6% выручки

10. Финансовый план на 12 месяцев

Единица продаж — заказ (один автомобиль). Мощность: до 18 в месяц. Типичный месяц на 12 заказов: 6 экспресс-химчисток по 3 ч (21 000 ₽), 3 комплексные по 7 ч (21 000 ₽), 1 полировка 10 ч (9 000 ₽), 1 предпродажная подготовка 5 ч (6 000 ₽) и 1 защитный состав 4

ОБРАЗЕЦ

ч (4 000 ₽) — это около 58 ч работы плюс приём и осмотр, а средний чек выходит около 5 000 ₽. При 23 рабочих днях по 9 ч (около 207 ч) с учётом сушки салона, закупок и общения с клиентами один мастер на одном посту выполняет в среднем 0,8 автомобиля в день, то есть до 18 заказов в месяц.

Мес.	Продаж	Выручка	Материалы	Пост. расходы	Налог	Чистый доход	Нарастающим итогом
1	3	15 000	1 800	14 100	630	-1 530	-1 530
2	3	15 000	1 800	14 100	630	-1 530	-3 060
3	5	25 000	3 000	14 100	1 050	6 850	3 790
4	7	35 000	4 200	14 100	1 470	15 230	19 020
5	9	45 000	5 400	14 100	1 890	23 610	42 630
6	11	55 000	6 600	14 100	2 310	31 990	74 620
7	10	50 000	6 000	14 100	2 100	27 800	102 420
8	9	45 000	5 400	14 100	1 890	23 610	126 030
9	9	45 000	5 400	14 100	1 890	23 610	149 640
10	10	50 000	6 000	14 100	2 100	27 800	177 440
11	10	50 000	6 000	14 100	2 100	27 800	205 240
12	9	45 000	5 400	14 100	1 890	23 610	228 850
Итого	**95**	**475 000**	**57 000**	**169 200**	**19 950**	**228 850**	

Чистый доход за 3 месяца	3 790 ₽
за 6 месяцев	74 620 ₽
за 12 месяцев	228 850 ₽
Рентабельность продаж	48%
Срок окупаемости	13 мес. (после 12-го месяца — из расчёта дохода 12-го месяца)

ОБРАЗЕЦ

Образец для ознакомления. Свой план под ваш город и цифры — на grantplan.ru

11. Риски

Риск	Как снижаем
Мало клиентов в первые месяцы	В плане на первые 2 месяца всего по 3 заказа и убыток около 1 530 ₽ в месяц; запас химии на 2 месяца; реклама в нескольких каналах сразу; пакет для таксистов и скидка за рекомендацию.
Зимний спад по полировке	Полировка не является основой плана (1 заказ из 12 в типичном месяце); зимой упор на химчистку и озонацию, где зимой спрос высок из-за грязи и реагентов.
Ошибка при полировке или химчистке, претензия	Освоение на тестовых элементах, проверка лака толщиномером, проба химии на скрытом участке, фото состояния до работы, согласование цены и срока заранее.

Полный текст раздела — в вашем плане