



ПАСПОРТ БИЗНЕСА

OW64 • Демонстрационный образец

Проект № 665685 | 29 октября 2026

Соколов Андрей Сергеевич • Сарапул, Удмуртская Республика

Семейный бизнес: прокат строительного и садового инструмента и выездные бытовые услуги

1. Назначение паспорта

Паспорт систематизирует исходные сведения, выявляет ограничения и зоны риска, чтобы глубже понять конкретный бизнес-проект до составления бизнес-плана. Это диагностический документ, а не подтверждение рыночного спроса или гарантия достижения финансовой цели.

Паспорт может использоваться как основание для подготовки бизнес-плана даже при наличии замечаний. Неразрешённые вопросы и замечания переходят в бизнес-план как конкретные исследования, расчёты и пункты плана. Повторная паспортизация возможна после уточнения данных как отдельная услуга.

Основание: регистрационная карточка и смоделированные ответы на 54 вопроса проектного интервью. Проект и ответы учебные; сведения о спросе, ценах, правовом режиме и экономике независимо не проверялись.

2. Цель и образ будущего

Цель: в течение 12 месяцев создать в Сарапуле семейный бизнес, обеспечивающий не менее 100 000 ₽ ежемесячно в распоряжении семьи после всех расходов, налогов и необходимых отчислений на ремонт и обновление инструмента, включая низкий сезон.

Критерий устойчивости, названный в учебных ответах: три последовательных месяца с целевым результатом, включая минимум один месяц низкого сезона. Предполагаемый низкий сезон — ноябрь-март, особенно январь-февраль; это гипотеза, не подтверждённая статистикой.

Желаемое будущее: самостоятельная семейная занятость с устойчивым доходом без круглосуточной работы. Муж выполняет технические и выездные задачи, жена ведёт обращения, расписание, рекламу и учёт. В перспективе семья стремится уменьшить зависимость дохода от личных выездов мужа.

3. Исходная точка проекта

Стадия	Только идея; клиентов, продаж и подтверждённого спроса нет.
Доступные средства	500 000 ₽ всего; 100 000 ₽ —

	неприкосновенный семейный резерв; не более 400 000 ₽ потенциально доступны бизнесу.
Помещение	Гараж 24 м², сухой, с электричеством, без отопления; условия коммерческой выдачи и зимнего хранения не проверены.
Транспорт	Легковой универсал без прицепа; перевозка тяжёлого оборудования ограничена.
Время	Муж — до 30 ч/нед.; жена — до 20 ч/нед.; желателен минимум один выходной.
Компетенции	Бытовой ремонт и работа с инструментом; предпринимательского опыта нет.
Имеющийся инструмент	Перфоратор, шуруповёрт, болгарка, ручной инструмент, лестница, бытовой строительный пылесос; коммерческая пригодность не проверена.
Ограничения	Без крупных кредитов, без расходования семейного резерва и постоянных переработок.

4. Предварительная бизнес-модель

4.1. Два направления

Направление А — краткосрочный прокат: перфоратор, строительный пылесос, мойка высокого давления, бензотриммер; виброплита рассматривается, но её покупка и перевозка вызывают сомнения. Направление Б — выездные услуги: сборка мебели, установка полок и карнизов, мелкий бытовой ремонт, покос травы, мойка поверхностей.

Сочетание двух направлений — гипотеза о взаимодополнении. Предприниматель допускает старт только с одного направления, если проверка покажет лучшую экономику или меньшие риски.

4.2. Предполагаемые клиенты и территория

Частные домовладельцы, дачники, люди с ремонтом квартир и небольшие бригады. Базовая территория — Сарапул и населённые пункты примерно в радиусе 20 км; дальние выезды только при экономической целесообразности.

4.3. Каналы и выполнение

Планируются объявления на Авито, местные сообщества ВКонтакте, рекомендации, карты, телефон и мессенджер. Жена принимает заявки и согласовывает условия, муж оценивает и выполняет техническую часть. Для проката нужны регламент выдачи, фиксация состояния, правила залога, возврата и повреждений; они ещё не разработаны.

4.4. Предварительные цены — не подтверждены

Прокат небольшого инструмента: 400–1 000 ₽/сутки; более дорогого: 1 000–2 500 ₽/сутки; мелкие услуги: 1 500–4 000 ₽/заказ. Эти диапазоны названы в учебных ответах и не являются рыночной оценкой.

5. Основные зоны риска проекта

- Критический: Спрос не подтверждён: нет оплаченных заказов, проверенных сегментов и доказанной готовности платить.

- Критический: Не подтверждена возможность получать 100 000 ₽ именно свободных денег семье, особенно зимой, с учётом налогов, ремонта, обновления парка и рабочего времени.
- Высокий: Два направления конкурируют за время мужа, бюджет и внимание; реальная пропускная способность неизвестна.
- Высокий: Риск закупки простаивающего инструмента и замораживания части доступных 400 000 ₽.
- Высокий: Сезонность садовых услуг; зимний ассортимент и объём заказов пока гипотеза.
- Высокий: Повреждение, невозврат и простой оборудования; нет утверждённых условий проката и резервов.
- Средний/высокий: Правовой и налоговый режим, кассовые документы, требования безопасности и допустимость отдельных услуг не исследованы.
- Средний: Гараж без отопления и универсал без прицепа ограничивают ассортимент, хранение и логистику.
- Средний: Не подтверждены стоимость привлечения клиента и конкурентоспособность предложенных цен.

6. Пояснения и рекомендации

6.1. Проверять до закупок

Начать с интервью потенциальных клиентов и ограниченного рыночного теста. Учебный предприниматель готов поговорить с 15–20 людьми и выделить до 15 000 ₽ на проверку спроса. Его предварительный ориентир — 15–20 предметных обращений и 5–7 оплаченных заказов за первый месяц; достаточность этих порогов должна быть рассчитана в БП.

6.2. Сравнить альтернативы

В БП сопоставить минимум три модели: (А) преимущественно прокат; (Б) преимущественно выездные услуги; (В) сочетание двух направлений. Сравнить стартовые вложения, зимнюю загрузку, трудозатраты, маржу, риск и достижимость семейного дохода.

6.3. Сохранить финансовую дисциплину

Отделить семейный резерв 100 000 ₽ от средств бизнеса; не считать весь остаток 400 000 ₽ бюджетом обязательной закупки. Определить поэтапные лимиты вложений, минимальный оборотный капитал и условия остановки закупок. Названный резерв бизнеса 50–80 тыс. ₽ — лишь предварительное пожелание.

6.4. Не подменять доход семьи выручкой

Целевые 100 000 ₽ — это не оборот и не бухгалтерская прибыль без учёта потребности в замене оборудования. БП должен рассчитать денежный поток и доступный семье остаток ежемесячно, включая низкий сезон.

6.5. Определить правила безопасности и качества

До продаж установить границы выполняемых работ, требования к квалификации, выдаче и возврату оборудования, учёту состояния, претензиям и ответственности. Не включать опасные и специализированные работы без проверки требований.

7. Задачи, переходящие в бизнес-план

- Исследовать локальный спрос, предложения конкурентов и сезонные сегменты Сарапула; отделить факты от предположений.

- Рассчитать три альтернативные модели бизнеса с едиными критериями сравнения и выбрать условно предпочтительную.
- Проверить цены закупок, ставки проката, цены услуг, прямые затраты, ремонт, износ и потери.
- Смоделировать помесечную загрузку, выручку, налоги, кассовый поток и свободный доход семьи, включая январь–февраль.
- Проверить вместимость гаража, хранение аккумуляторов, транспортные ограничения и затраты на доставку.
- Определить подходящую правовую форму, налоговый режим и правила расчётов для выбранной модели.
- Рассчитать пропускную способность при 30 часах мужа и 20 часах жены в неделю, включая дорогу, выдачу, ремонт и управление.
- Сформировать тест спроса с бюджетом, сроком, метриками и условиями go/no-go до крупных вложений.
- Установить лимиты инвестиций, резерв бизнеса, правила залогов и контрольные показатели.

8. Предварительное заключение

Проект имеет ограниченную исходную ресурсную базу и понятную семейную мотивацию, но пока не располагает подтверждённой рыночной и финансовой моделью. Утверждать достижимость 100 000 ₽ в месяц нельзя. Разумное следующее решение — не массовая закупка инструмента, а бизнес-план с проверкой спроса, альтернативами и финансовыми порогами перехода между этапами.

Статус: паспорт пригоден для подготовки бизнес-плана с обязательным переносом выявленных зон риска и задач исследования. Повторная паспортизация возможна при изменении исходных данных; для демонстрационного проекта все клиентские ответы остаются модельными.