

УСЛУГИ САНТЕХНИКА



СТАРТОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ: от 118 тыс. руб.

УСЛУГИ САНТЕХНИКА



Деятельность по проведению санитарно-технических работ представляет собой профессиональное оказание услуг по монтажу, ремонту, обслуживанию и замене систем водоснабжения, канализации, отопления и сантехнического оборудования. Это направление малого бизнеса является классическим примером востребованной и необходимой услуги, которая напрямую связана с поддержанием комфорта и безопасности в жилых и коммерческих помещениях.

Актуальность услуг сантехника остается неизменно высокой в любых экономических условиях, что делает этот бизнес устойчивым к рыночным колебаниям. Это обусловлено тем, что сантехническое оборудование и коммуникации имеют свойство изнашиваться, засоряться и выходить из строя вне зависимости от состояния экономики.

Спрос на услуги сантехника носит постоянный, несезонный и практически неэластичный характер. Аварийные ситуации (протечки, засоры, прорывы труб) требуют немедленного решения, что гарантирует специалисту загрузку и доход вне зависимости от конкуренции. Плановый спрос формируется за счет таких факторов, как желание клиентов провести перепланировку ванной комнаты или кухни, установить новую сантехнику, подключить стиральную или посудомоечную машину, смонтировать систему фильтрации воды или заменить старые трубопроводы на более надежные. Целевая аудитория крайне широка: это и частные домовладельцы, и жители многоквартирных домов, а также юридические лица — управляющие компании, ритейл, офисные центры и предприятия общественного питания, нуждающиеся в регулярном обслуживании своих систем.

Социальная значимость данной услуги заключается в ее прямой связи с обеспечением одного из базовых элементов качества жизни населения — доступа к чистой воде и нормальным санитарно-гигиеническим условиям. Исправная сантехника является залогом здоровья и благополучия людей, предотвращая такие риски, как появление плесени из-за повышенной влажности, подтопления и связанную с этим антисанитарию. Предоставление качественных и оперативных услуг способствует сохранности жилищного фонда, предотвращает порчу имущества у соседей в случае аварий и, как следствие, снижает социальную напряженность. Таким образом, деятельность сантехника — это не просто бизнес, а важная социально ориентированная функция, вносящая вклад в поддержание стабильности и комфорта городской среды.

ШАГ 1. ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ АССОРТИМЕНТ

ШАГ 1. ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ, АССОРТИМЕНТ

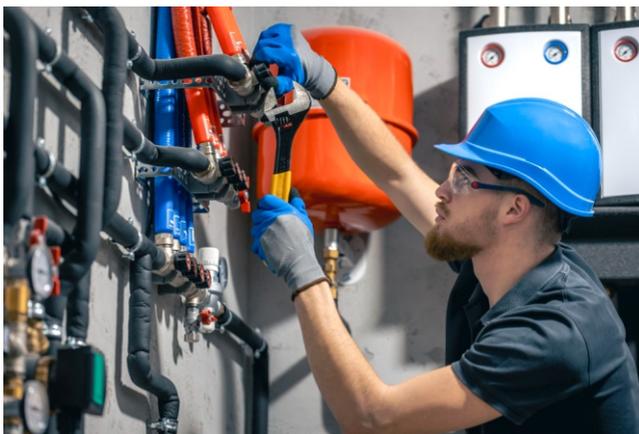
Деятельность сантехника - это комплекс профессиональных услуг по установке, обслуживанию, диагностике и ремонту всех элементов систем водоснабжения, канализации и отопления в жилых и коммерческих помещениях. Основной перечень предоставляемых услуг включает:

- **Устранение аварийных ситуаций:** ликвидация протечек, засоров, прорывов труб, замены вышедших из строя элементов.
- **Монтаж и замена сантехники:** установка, подключение и замена раковин, унитазов, ванн, душевых кабин, смесителей, полотенцесушителей.
- **Монтаж и ремонт трубопроводов:** замена старых труб (стальных, чугунных) на современные (полипропилен, металлопластик), прокладка новых линий, перенос стояков.
- **Обслуживание и ремонт отопительных систем:** монтаж радиаторов, подключение котлов, промывка систем, балансировка.
- **Подключение бытовой техники:** установка и врезка стиральных и посудомоечных машин, водонагревателей, фильтров для воды.
- **Диагностика:** комплексная проверка систем с помощью специального оборудования (например, видеокамер для труб) для выявления скрытых неисправностей.

Целевая аудитория проекта

Целевая аудитория проекта крайне широка и сегментирована, что обеспечивает стабильный спрос.

- **Владельцы жилой недвижимости.**
- **Частные домовладельцы.**
- **Юридические лица.**



ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

ВЫБОР ОРГАНИЗАЦИОННО -ПРАВОВОЙ ФОРМЫ.

Выбор организационно-правовой формы зависит от наличия работников и формата:

- Если для реализации проекта требуется работники, то необходимо открыть **ИП или ООО**. У ИП меньше отчетности, но если хотите работать с партнером, придется открыть ООО.
- Если вы не планируете нанимать работников, а полностью заниматься своими силами рекомендуется зарегистрироваться в качестве **самозанятого**.

ВЫБОР КОДА ОКВЭД.

Код показывает ведомствам, чем занимается компания или предприниматель. При открытии бизнеса нужно указать основной код – той деятельности, которая будет приносить большую часть дохода, и выбрать несколько дополнительных.

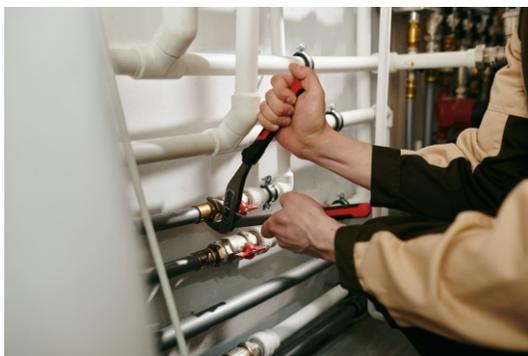
Вот что может подойти как основной код ОКВЭД:

Код ОКВЭД

43.22 Производство санитарно-технических работ, монтаж отопительных систем и систем кондиционирования воздуха

43.29 Производство прочих строительно-монтажных работ

43.99 Работы строительные специализированные прочие, не включенные в другие группировки



ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

ПОРЯДОК РЕГИСТРАЦИИ ИП/ООО

- 01 Сформировать необходимый **пакет документов** (подробнее по ссылке);
- 02 **Выбрать способ предоставления** документов:
 - С помощью сервиса при наличии у заявителя ЭЦП.
 - В электронном виде без электронной подписи заявителя.
 - Через нотариуса, МФЦ или Центр “Мой бизнес”.
- 03 **Предоставить документы** в регистрирующий орган;
- 04 **Получение документов** о государственной регистрации.



Как зарег-ть
ИП



Как зарег-ть
ООО

Важно! Для быстрой и удобной регистрации бизнеса Вы можете воспользоваться услугами Центра «Мой бизнес». Сотрудники Центра проконсультируют вас по всем вопросам регистрации бизнеса, подготовят для вас все необходимые документы и направят в регистрирующий орган. Еще одним плюсом является то, что при регистрации не нужно будет оплачивать госпошину в размере 800 рублей. Помимо этого, сразу при регистрации вы сможете открыть расчетный счет в банке. Это существенно сэкономит время.



ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

ПОРЯДОК РЕГИСТРАЦИИ В КАЧЕСТВЕ САМОЗАНЯТОГО

01 Скачать приложение «**Мой налог**» по следующим ссылкам:



Для Apple



Для Android

02 Необходимо **согласиться на обработку данных** и с правилами приложения

03 Нужно **выбрать способ регистрации**:

- **Через личный кабинет** - нужно ввести ИНН и пароль от личного кабинета, на сайте налоговой заполнить информацию (потребуется ИНН). Сайт налоговой дает инструкции по действиям для выполнения процедуры;
- **Через Госуслуги** (потребуется мобильный телефон, почта, СНИЛС);
- **По паспорту** - нужно подтвердить номер телефона, выбрать регион, сфотографировать паспорт и себя.

04 **Выберите регион.** Учитывается не место жительства, а место ведения деятельности.

05 **Отсканируйте паспорт** при помощи приложения и **сделайте селфи** для подтверждения личности (или выберите фото из галереи).

06 **Подтвердите регистрацию и дождитесь оповещения** через сообщение.



МОЙ НАЛОГ

МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ
ДЛЯ САМОЗАНЯТЫХ



Инструкция по работе
с приложением «Мой налог»

8 (800) 222-22-22

Контакт-центр ФНС России



ШАГ 3. РАССЧИТАТЬ ВЛОЖЕНИЯ И ВЫРУЧКУ

ШАГ 3. РАССЧИТАТЬ ВЛОЖЕНИЯ И ВЫРУЧКУ

СТАРТОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ НА ОТКРЫТИЕ БИЗНЕСА

№	Наименование позиции	Стоимость (руб.)
1	Паяльник (аппарат для сварки) для полипропиленовых труб	5 000 руб.
2	Дрель-шуруповерт	25 000 руб.
3	Болгарка	25 000 руб.
4	Набор гаечных ключей	2 000 руб.
5	Набор рожковых и шлицевых отверток	1 500 руб.
6	Газовый ключ	1 500 руб.
7	Ключ для металлопластиковых труб	8 000 руб.
8	Ножницы для резки полипропиленовых труб	1 500 руб.
9	Молоток, зубило, пассатижи (плоскогубцы), бокорезы	2 000 руб.
10	Строительный уровень	1 000 руб.
11	Перфоратор	20 000 руб.
12	Строительный фен	6 000 руб.
13	Нивелир (лазерный уровень)	10 000 руб.
14	Стремянка	5 000 руб.
15	Расходные материалы	5 000 руб.
	ИТОГО:	118 500

ПРЕДПОЛОЖИТЕЛЬНАЯ ВЫРУЧКА В МЕСЯЦ

№	Наименование услуг	Цена, руб.	Кол-во	Выручка
1	Сантехнические работы	3 500 - 5 000	45 - 55	168 000
			ИТОГО:	168 000

ШАГ 4. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

ШАГ 4. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ВЫРУЧКИ

Первоначально необходимо определить структуру доходов и их источники, то есть спрогнозировать выручку.

Для получения расчета выручки необходимо посчитать планируемое количество каждого товара/услуги в месяц, и умножить на цену товара.

$$\text{ВЫРУЧКА} = \text{КОЛИЧЕСТВО ТОВАРОВ} * \text{ЦЕНУ ТОВАРА}$$

Размер выручки сам по себе ничего не говорит об эффективности бизнеса. Чтобы понять, прибыльна или убыточна компания, необходимо рассчитать чистую прибыль.

Чистая прибыль (или убыток) — это итоговый финансовый результат по итогам деятельности, за вычетом всех расходов.

ПЛАНИРОВАНИЕ РАСХОДОВ

Операционные расходы — все расходы, которые она несет в процессе своей работы (т.е. связанные с основным видом деятельности). Например, закупка товара, зарплаты, аренда, налоги, оплата подрядчиков.

Разобьем для удобства операционные расходы на инвестиционные, постоянные и переменные.

Инвестиционные расходы — это расходы, необходимые на создание бизнеса. Например, на покупку оборудования, аренду помещения и обеспечительные платежи по ней, ремонт. Данный вид расходов учитывается при расчете чистой прибыли (убытков) нарастающим итогом и помогает понять, насколько быстро окупится открываемый бизнес.

Постоянные расходы — это то, что оплачивается ежемесячно примерно в одинаковом объеме: аренда офиса, интернет, канцтовары, фиксированная зарплата бухгалтера.

Переменные расходы — это расходы, которые меняются вместе с выручкой. Например, это могут быть премии или бонусы для сотрудников, зависящие от количества и стоимости оказанных услуг. Также, к переменным расходам можно отнести стоимость расходных материалов. Продал — сделал выручку, не продал — не сделал. Выручка растет — и переменные расходы растут, падает — и они падают. Вообще не будет выручки — и этих расходов не будет.

ШАГ 4. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

Постоянные и переменные расходы в месяц

№	Наименование позиции	Стоимость (руб.)
1	Реклама и маркетинг	10 000
2	Расходные материалы	15 000
3	Транспортные расходы	10 000
	ИТОГО	35 000

Налоговые платежи в бюджет в год

№	Наименование позиции	Стоимость (руб.)
1	Фиксированные взносы ИП	53 658 руб. + 1% с дохода свыше 300 тыс. руб.
2	УСН (Доходы)	Доходы * 6%
3	УСН (Доходы - Расходы)	(Доходы - Расходы) * 15%
4	ПСН для ИП (при наличии такого вида деятельности)	Потенциально возможный к получению доход в год / Кол-во дней * 6% Используйте калькулятор на сайте ФНС
5	НПД (самозанятый)	Доходы * 4% - при работе с ФЛ Доходы * 6% при работе с ЮЛ

Суммы налоговых отчислений указаны при условии отсутствия наемных работников



Калькулятор ПСН

ШАГ 5. ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

ШАГ 5. ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

- 1. Высокая зависимость от репутации и «сарафанного радио» Это главная особенность. Качество работы — ваш главный маркетинговый инструмент. Один недовольный клиент может надолго испортить репутацию в локальном сообществе (чате дома, района). И наоборот, несколько восторженных отзывов и рекомендаций создают постоянный поток заказов без рекламных затрат. Честность, аккуратность и вежливость здесь напрямую конвертируются в деньги.
- 2. Ненормированный график и постоянная готовность к аварийным вызовам. Спрос на услуги нестабилен в течение дня и недели. Клиенты часто нуждаются в помощи вечером, в выходные и праздники. Готовность выехать на срочный аварийный вызов (залив, засор) позволяет брать значительно больше, но требует жертвовать личным временем. Умение грамотно планировать время и назначать заказы — критически важный навык.
- 3. Ответственность за возможный ущерб. Неквалифицированные действия могут привести к серьезным материальным последствиям: протечке, затоплению соседей, порче имущества и отделки. Поэтому необходимо быть крайне внимательным, а для сложных работ (врезка в стояк, перенос радиаторов) обязательно иметь гражданскую ответственность (страховку), которая покроет возможные убытки. Это защитит бизнес от финансового краха из-за одной ошибки.
- 4. Необходимость постоянного обучения и инвестиций в инструмент. Технологии и материалы постоянно развиваются: появляются новые виды фитингов, инструментов для монтажа (например, пресс-клещи для металлопластика), оборудования (например, теплые полы, умные смесители). Чтобы оставаться конкурентоспособным, необходимо регулярно обновлять и расширять арсенал инструментов и изучать новые методы работы. Застой в профессиональном развитии ведет к потере клиентов.
- 5. Комбинация физического труда, логистики и коммуникации. Это не просто работа руками. Вы одновременно являетесь:
 - Логистом: который оптимально строит маршрут между заказами и заранее закупает необходимые материалы.
 - Переговорщиком: который должен понятно объяснить клиенту суть проблемы, варианты решения и обосновать стоимость.
 - Бухгалтером: который ведет учет доходов/расходов, сверяет чеки и вовремя платит налоги (особенно в режиме самозанятости).

Успех здесь зависит не только от умения паять трубы, но и от эффективности управления этими процессами.



[МОЙБИЗНЕС14.РФ](http://MOYBIZNES14.RF)

Консультации специалистов
Центра «Мой бизнес»
по **бесплатной горячей линии:**

 **8-800-100-58-80**

 **8-924-873-00-97**