



МАСТЕРСКАЯ ПО РЕМОНТУ СОТОВЫХ ТЕЛЕФОНОВ



СТАРТОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ: от 442 тыс. руб.

МАСТЕРСКАЯ ПО РЕМОНТУ СОТОВЫХ ТЕЛЕФОНОВ



Рынок ремонта сотовых телефонов на сегодняшний день является одним из самых динамично развивающихся направлений малого бизнеса. Мобильные устройства прочно вошли в повседневную жизнь: смартфон есть практически у каждого человека — от школьников до пожилых людей. Современный телефон давно перестал быть просто средством связи, став рабочим инструментом, источником информации, развлечений и способом коммуникации.

При этом даже самые надежные устройства регулярно выходят из строя. Разбиваются экраны, изнашиваются аккумуляторы, возникают программные сбои, повреждаются разъемы и модули связи. Постоянный спрос на ремонт формирует устойчивый и объемный рынок услуг.

Рынок ремонта сотовых телефонов характеризуется большим количеством клиентов и высокой частотой обращений. Одновременно с этим он отличается значительной конкуренцией: в каждом городе работают сервисные центры различного формата — от небольших мастерских до крупных сетевых компаний. Однако высокий уровень спроса позволяет новым участникам успешно входить в данный сегмент при грамотной организации процессов, правильном выборе локации и качественном обслуживании.

Данная бизнес-концепция представляет собой подробную инструкцию для тех, кто планирует открыть собственный бизнес по ремонту сотовых телефонов: в ней рассмотрены основные шаги, необходимые для запуска и успешной организации деятельности, а также показано, что при грамотном подходе, качественном сервисе и продуманной стратегии это направление способно стать стабильным и прибыльным видом предпринимательства.

МАСТЕРСКАЯ ПО РЕМОНТУ Сотовых ТЕЛЕФОНОВ



ШАГ 1. ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ АССОРТИМЕНТ

ШАГ 1. ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ, АССОРТИМЕНТ

КОНЦЕПЦИЯ И ФОРМАТ

Для успешного запуска бизнеса по ремонту сотовых телефонов в первую очередь необходимо разбираться в современных гаджетах и следить за новинками и трендами рынка. Важно понимать, как работают популярные модели телефонов и какие поломки у них возникают чаще всего. Если у вас нет опыта самостоятельного ремонта, необходимо сразу подобрать квалифицированных сотрудников, способных выполнять все необходимые работы.

Далее стоит определиться с типом сервиса. Авторизованные мастерские работают с телефонами конкретного производителя, используют оригинальные запчасти и отчитываются перед брендом о проделанной работе. Для такого формата требуется солидный опыт и хорошая репутация. Для начинающих предпринимателей проще стартовать с мультибрендового ремонта, который позволяет обслуживать устройства разных производителей. Такой подход даёт больше свободы в выборе моделей для ремонта, однако требует самостоятельного поиска запчастей и знания особенностей разных гаджетов.

Концепция работы бизнеса строится на выборе формата обслуживания, составлении перечня услуг, закупке оборудования и запчастей, а также организации процессов приёма заказов, диагностики и ремонта. Продуманная организация работы, качественный сервис и умение подстраиваться под потребности клиентов обеспечат стабильное развитие мастерской и позволят успешно конкурировать на рынке услуг по ремонту сотовых телефонов.



ШАГ 1. ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ, АССОРТИМЕНТ

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОВ

Анализ конкурентов – важная часть подготовки к открытию бизнеса по ремонту сотовых телефонов. В городах с большим населением, таких как Якутск, конкуренция среди мастерских обычно выше: здесь работает больше сервисных центров, предлагаются различные наборы услуг, и клиент имеет возможность выбрать место ремонта по цене, качеству и скорости обслуживания. В крупных населённых пунктах конкуренты активно размещают рекламу, ориентируются на широкий спектр моделей и услуг, поддерживают онлайн-обратную связь с клиентами и стремятся создавать стабильный поток обращений за счёт репутации и удобства.

В муниципальных районах, напротив, количество специализированных мастерских может быть ограничено, и иногда бывает сложно найти сервис по ремонту сотовых телефонов вообще. В таких условиях стабильный поток клиентов и высокая конкуренция появляются реже, однако при открытии мастерской вы автоматически получаете преимущество – дефицит услуги означает больше обращений и потенциально более высокую маржу при правильном позиционировании.

При анализе конкурентов обязательно соберите данные о ценах на основные виды работ, отзывах клиентов и уровне качества услуг. Это позволит понять, какие услуги наиболее востребованы, какие проблемы чаще всего возникают у клиентов и где есть слабые места у конкурирующих сервисов. На основе этих данных вы сможете определить, чем именно ваша мастерская может их превзойти – будь то более выгодные цены, более высокий уровень сервиса, ускоренные сроки ремонта или дополнительные опции, такие как гарантия на выполненные работы или услуги курьерской доставки.

Если конкурентов много, важно найти правильный баланс между набором услуг, их качеством и стоимостью, чтобы заинтересовать максимально широкий круг клиентов. Привлечь внимание к вашему сервису и выделиться среди конкурентов поможет эффективная реклама, активность в социальных сетях, удобный интерфейс записи на ремонт и положительные отзывы первых клиентов.

В результате анализа вы получите чёткое представление о рыночной среде, поймёте сильные и слабые стороны существующих мастерских и сможете разработать конкурентное предложение, которое позволит вашей мастерской привлекать клиентов как в крупных городах, так и в муниципальных районах.

ШАГ 1. ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ, АССОРТИМЕНТ

АССОРТИМЕНТ УСЛУГ

Ассортимент услуг мастерской по ремонту сотовых телефонов должен формироваться с учетом спроса на рынке, технических возможностей и выбранной бизнес-модели. Основу деятельности составляют услуги по диагностике и ремонту мобильных устройств. В первую очередь это замена дисплейных модулей, аккумуляторов, разъёмов зарядки, камер, динамиков и микрофонов, устранение последствий попадания влаги, восстановление после механических повреждений, а также программный ремонт — прошивка, обновление программного обеспечения, восстановление данных и разблокировка устройств.

Дополнительным источником прибыли являются сопутствующие услуги и товары с высокой маржинальностью. К ним относятся продажа чехлов, защитных стекол и аксессуаров, установка защитных покрытий, расширенная гарантия на выполненные работы, срочный ремонт, услуги выкупа и обмена устройств. Также возможно предоставление услуги мобильного ремонта с выездом к клиенту, что повышает удобство и конкурентоспособность сервиса.

Грамотно сформированный ассортимент услуг позволяет охватить широкий круг клиентов, увеличить доходность бизнеса и обеспечить его устойчивое развитие за счёт сочетания базовых ремонтных работ и дополнительных высокомаржинальных предложений.



ШАГ 1. ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ, АССОРТИМЕНТ

НЕОБХОДИМЫЕ НАВЫКИ

Для открытия и успешного ведения бизнеса по ремонту сотовых телефонов предпринимателю необходимо обладать рядом профессиональных и управленческих навыков. Часть из них можно развить в процессе работы, однако базовую подготовку рекомендуется пройти ещё до запуска проекта. Сегодня получить необходимые знания можно через интернет-ресурсы, обучающие платформы, специализированные форумы, видеоуроки, а также профильные онлайн-курсы и очные программы обучения.

Прежде всего важны технические навыки. Даже если предприниматель планирует нанимать мастеров, он должен понимать принципы работы мобильных устройств, разбираться в типичных неисправностях, знать процесс замены основных компонентов и особенности разных моделей смартфонов. Базовые знания позволят контролировать качество работы сотрудников, правильно организовать закупку запчастей и оборудования, а также выстраивать доверительные отношения с клиентами. Освоить техническую часть можно самостоятельно — с помощью обучающих видео, статей, специализированных сообществ и практики.

Не менее значимы навыки обслуживания клиентов. Бизнес по ремонту телефонов напрямую зависит от доверия и лояльности клиентов, поэтому важно уметь грамотно общаться, выявлять потребности, понятно объяснять причины неисправностей и стоимость ремонта. Предприниматель должен быть готов работать с возражениями, претензиями и конфликтными ситуациями. Если в мастерской работают сотрудники, необходимо выстроить единые стандарты обслуживания, чтобы каждый клиент получал качественный сервис.

Также требуются управленческие навыки. Даже если бизнес начинается в одиночку, со временем может возникнуть необходимость в найме персонала. В этом случае предпринимателю важно уметь ставить задачи, контролировать сроки и качество выполнения работ, мотивировать сотрудников и формировать эффективную рабочую атмосферу. Основы менеджмента можно изучить через специализированные курсы, бизнес-литературу и практический опыт.

Кроме того, необходимы административные знания. Владельцу мастерской следует понимать требования законодательства в сфере оказания услуг, гарантийных обязательств, защиты персональных данных и ведения финансовой отчетности. Эти вопросы можно изучить самостоятельно через официальные источники и консультации специалистов либо обратиться за помощью к бухгалтеру или бизнес-наставнику.

ШАГ 1. ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ, АССОРТИМЕНТ

ВЫБОР МЕСТА ОТКРЫТИЯ БИЗНЕСА

Правильный выбор локации напрямую влияет на прибыльность сервисного центра по ремонту сотовых телефонов. При выборе помещения в первую очередь необходимо оценивать пешеходный трафик и наличие рядом популярных магазинов, супермаркетов и других точек притяжения людей. Высокая проходимость обеспечивает стабильный поток потенциальных клиентов, особенно если сервис расположен рядом с крупным торговым объектом или в месте с активным движением.

Для старта бизнеса достаточно помещения площадью 15–20 кв. м. Этого пространства хватит для размещения рабочего стола мастера, стойки приёма клиентов. Небольшая площадь позволяет снизить расходы на аренду на начальном этапе и оптимизировать затраты.

При выборе района следует учитывать особенности аудитории. В центре города выше проходимость и можно рассчитывать на поток туристов, офисных сотрудников и случайных клиентов. В спальных районах проходимость может быть ниже, однако формируется база постоянных клиентов из числа местных жителей, которые будут обращаться повторно и рекомендовать сервис знакомым.

На начальном этапе особенно важно работать с каждым клиентом и формировать собственную клиентскую базу. Онлайн-присутствие и положительная репутация в интернете играют ключевую роль в привлечении новых клиентов и укреплении доверия к сервисному центру.



МАСТЕРСКАЯ ПО РЕМОНТУ Сотовых ТЕЛЕФОНОВ



ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

ВЫБОР ОРГАНИЗАЦИОННО -ПРАВОВОЙ ФОРМЫ.

Выбор организационно-правовой формы зависит от формата работы, масштабов бизнеса и планируемого количества сотрудников. Для небольшого старта в сфере ремонта сотовых телефонов в большинстве случаев подходит регистрация в качестве самозанятого, так как это упрощённый режим ведения деятельности с минимальной отчётностью и сниженной налоговой нагрузкой.

- Если вы планируете работать самостоятельно, без наёмных сотрудников, не собираетесь открывать расчётный счёт в банке и будете оказывать услуги исключительно своими силами, оптимальным вариантом является регистрация в качестве самозанятого. Такой формат подходит для начинающих предпринимателей, которые хотят протестировать бизнес-модель с минимальными затратами и рисками.
- Если же для реализации проекта требуется привлечение работников, планируется расширение деятельности или продажа сопутствующих товаров (например, чехлов, зарядных устройств, защитных стекол и аксессуаров), целесообразно зарегистрироваться в качестве индивидуального предпринимателя (ИП) или создать общество с ограниченной ответственностью (ООО). Эти формы позволяют официально нанимать сотрудников, работать с поставщиками, открывать расчётный счёт и масштабировать бизнес.

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.

Как основной и дополнительные ОКВЭДы подойдут следующие, в зависимости от ассортимента могут отличаться

Код ОКВЭД
ОСНОВНОЙ - 95.12 — Ремонт коммуникационного оборудования.
47.42 — Розничная торговля телекоммуникационным оборудованием в специализированных магазинах.
47.91 — Розничная торговля по почте или по информационно-коммуникационной сети Интернет.
95.11 — Ремонт компьютеров и периферийного компьютерного оборудования.

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:

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



Для Apple



Для Android

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



МАСТЕРСКАЯ ПО РЕМОНТУ Сотовых ТЕЛЕФОНОВ



ШАГ 3. РАССЧИТАТЬ ВЛОЖЕНИЯ И ВЫРУЧКУ

ШАГ 3. РАССЧИТАТЬ ВЛОЖЕНИЯ И ВЫРУЧКУ

СТАРТОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ НА ОТКРЫТИЕ БИЗНЕСА

№	Оборудование	Кол-во	Стоимость за ед.	Сумма
Оборудование и инструменты				
1	Микроскоп	1	30000	30000
2	Паяльная станция	1	15000	15000
3	Нижний подогрев	1	20000	20000
4	Лабораторный блок питания	1	15000	15000
5	Программатор для дисплеев	1	15000	15000
6	Плоттер	1	25000	25000
7	Компьютер или ноутбук	1	100000	100000
8	Принтер	1	20000	20000
Мебель				
9	Кресло мастера	1	20000	20000
10	Стол мастера	1	15000	15000
11	Стеллаж для расходных материалов	2	10000	20000
12	Ресепшен для посетителей	1	15000	15000
Прочее расходы				
13	Аренда (15%)	-	66000	66000
14	Реклама (5%) Изготовление наружной рекламы, полиграфии, режима работы	-	22000	22000
15	Расходные материалы (10%) (клей, скотч, флюс и др.)	-	44000	44000
			Итого	442 000,00

ПРЕДПОЛОЖИТЕЛЬНАЯ ВЫРУЧКА В МЕСЯЦ

№	Услуга	Средняя цена (руб.)	Количество в месяц	Выручка (руб.)
1	Замена экрана	6 000	10	60 000
2	Замена аккумулятора	3 000	15	45 000
3	Замена разъёма зарядки	2 500	8	20 000
4	Программный ремонт (прошивка)	2 500	6	15 000
5	Установка защитного стекла	1 000	10	10 000
			ИТОГО	150 000 руб.

МАСТЕРСКАЯ ПО РЕМОНТУ Сотовых ТЕЛЕФОНОВ



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	Аренда помещения	20 000
2	Расходные материалы	25 000
3	Расходы на рекламу	5 000
4	Интернет	1 500
	Итого	51 500

Налоговые платежи в бюджет в год

№	Наименование позиции	Стоимость (руб.)
1	Фиксированные взносы ИП	57 390 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

МАСТЕРСКАЯ ПО РЕМОНТУ Сотовых ТЕЛЕФОНОВ



ШАГ 5. ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

ШАГ 5. ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

Особенности ведения бизнеса по ремонту сотовых телефонов

Высокая зависимость от скорости работы. В данной сфере клиенты ценят оперативность, так как смартфон является необходимым устройством в повседневной жизни. Длительные сроки ремонта могут привести к потере клиента и негативным отзывам. Поэтому важно выстроить процессы так, чтобы диагностика и основные виды ремонта выполнялись максимально быстро.

Постоянное обновление знаний и оборудования. Рынок мобильных устройств регулярно обновляется: выходят новые модели, меняются технологии сборки и программного обеспечения. Владелец бизнеса необходимо следить за новинками, обучаться и при необходимости обновлять инструменты и оборудование, чтобы оставаться конкурентоспособным.

Зависимость от поставщиков запчастей. Качество и срок ремонта напрямую зависят от наличия комплектующих. Важно наладить стабильные поставки запчастей, контролировать их качество и иметь запас наиболее востребованных деталей (экраны, аккумуляторы, разъёмы), чтобы не терять клиентов из-за ожидания поставки.

Репутация и доверие клиентов.

Бизнес по ремонту телефонов строится на доверии. Клиенты передают дорогостоящие устройства с личными данными, поэтому важны прозрачность работы, предоставление гарантии и корректное обслуживание. Положительные отзывы и рекомендации играют ключевую роль в формировании стабильного потока клиентов.



МАСТЕРСКАЯ ПО РЕМОНТУ Сотовых ТЕЛЕФОНОВ



ШАГ 6. ПРОДВИЖЕНИЕ И МАРКЕТИНГ

ШАГ 6. ПРОДВИЖЕНИЕ И МАРКЕТИНГ

Для успешного развития мастерской по ремонту сотовых телефонов важно грамотно организовать продвижение и маркетинг, чтобы привлечь постоянный поток клиентов и выделиться среди конкурентов.

- Интернет-реклама и справочники. В современном мире большинство клиентов ищут сервисы через интернет. Разместите информацию о своей мастерской в онлайн-справочниках, на картах, в тематических каталогах и на сайтах с отзывами. Настройка контекстной рекламы и таргетированной рекламы в поисковых системах позволит быстро привлечь целевую аудиторию.
- Социальные сети. Ведение страниц в популярных социальных сетях помогает привлекать новых клиентов, публиковать акции, демонстрировать качество работ и собирать отзывы. Активность в соцсетях повышает узнаваемость бренда и способствует формированию доверия.
- Наружная реклама и вывеска. Яркая и заметная вывеска на фасаде или витрине магазина обеспечивает привлечение случайных прохожих и делает сервис легко узнаваемым. Также можно использовать баннеры, указатели или флаеры в районе расположения мастерской.

Эффективная комбинация этих инструментов — интернет, социальные сети и наружная реклама — создаёт узнаваемость бренда, формирует доверие клиентов и обеспечивает стабильный поток заказов.



МАСТЕРСКАЯ ПО РЕМОНТУ Сотовых ТЕЛЕФОНОВ



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

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

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

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