ДЕМОНСТРАЦИОННОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ / ОКТЯБРЬ 2026

Ремонт холодильников с выездом в Рязани

Есть ли местный спрос, сколько можно зарабатывать и с чего разумно начинать

Рассматриваем пример самостоятельного мастера с автомобилем, который хочет получать 80 000 ₽ в месяц после расходов и налога. Это условная ситуация: конкретный клиент, его опыт и реальные чеки в исследовании не представлены.

На чём основано исследование

Проверили	Что это даёт
Поиск услуг в Рязани	Статистика Яндекса за последние 30 дней, с выбором именно Рязани.
20 предложений ремонта	Опубликованные цены и условия. Это предложения, а не подтверждённые сделки.
Экономика мастера	Расчёт дохода, расходов и рабочего времени с явно указанными предположениями.

1. Ищут ли ремонт холодильников в Рязани?

За последние 30 дней в поиске Яндекса по Рязани встречались следующие запросы:

Что искали	Показатель	Что это означает
Ремонт холодильников	**8 751**	Интерес к теме в городе.
Ремонт холодильников на дому	**4 036**	Ищут именно выездную услугу.
Мастер по ремонту холодильников	**1 743**	Ищут человека, который выполнит работу.

Эти запросы пересекаются. Их нельзя складывать. Показатели поискового интереса — не количество заказчиков, звонков или оплаченных ремонтов. Данные о сезонности за год в этом исследовании не собраны.

2. Что предлагают конкуренты

Мы изучили 20 предложений в Рязани. Для сравнения выбрали услуги с понятными условиями. Цены указаны на сайтах, а не взяты из оплаченных квитанций.

Предложение	Опубликованная цена	Что важно покупателю
Hands	**От 2 400 ₽** за простой ремонт	Диагностика оплачивается отдельно — от 1 440 ₽.
Рязань-Proffys	**2 400 ₽** за проблему «не холодит»	Это цена по признаку поломки; окончательная стоимость может отличаться.
ПроСервис	**От 2 640 ₽** за замену мотора	Детали оплачиваются отдельно.
ГорМастер	**От 1 300 ₽** за замену реле	Выезд и диагностика отдельно — от 500 ₽ каждый.
Прямые руки	**800 ₽** за замену реле	Без детали; прайс помечен 2020 годом, как актуальную цену не используем.

Что видно из сравнения. Одна компания называет цену за работу, другая — за неисправность, третья не включает детали. Поэтому выводить «среднюю цену по Рязани» из этих сумм было бы ошибкой.

- «Бесплатная диагностика» у ряда исполнителей действует только при последующем ремонте.
- Обещания быстрого выезда и гарантии уже встречаются у конкурентов. Это не свободная ниша само по себе.
- Понятная смета до начала работ и ясные условия оплаты диагностики — разумный вариант предложения для проверки, но не доказанное преимущество.

3. С какой услуги лучше начинать

Не стоит сразу обещать ремонт любых холодильников. Начальный перечень услуг зависит от квалификации и имеющегося оборудования.

Возможный формат	Когда подходит	Что может помешать
Несложные работы	Мастер умеет устранять конкретные неисправности, есть инструмент.	Часть выездов завершится без ремонта; нельзя брать незнакомые работы.
Сложные работы	Есть подготовка и оборудование для работы с холодильным контуром.	Выше затраты, длительность диагностики и ответственность за результат.
Диагностика и направление к специалисту	Есть договорённость с квалифицированным исполнителем и понятная ответственность.	Нужен расчёт комиссий и повторных выездов.

Пример стоимости детали: пускозащитное реле РКТ-6 опубликовано за 440 ₽. Это цена одной детали, не типовые расходы на ремонт. Наличие, совместимость и доставка в Рязань не проверялись.

4. Сколько может заработать один мастер

Ниже — не доходы действующих мастеров, а проверочная модель. Она показывает, какие условия должны выполняться, чтобы работа имела финансовый смысл.

Предположение для расчёта	Значение
Цена одного оплаченного ремонта	**4 500 ₽**
Из каждых 10 выездов заканчиваются оплатой ремонта	**6 выездов**
Детали на один оплаченный ремонт	**950 ₽**
Дорога и привлечение на каждый выезд	**600 ₽**
Постоянные расходы за месяц	**12 000 ₽**
Налог и запас на гарантийные случаи	**6% выручки вместе**
Рабочее время	**22 дня по 8 часов**

В среднем один выезд приносит **2 700 ₽ ожидаемой выручки** (60% от 4 500 ₽). После деталей, дороги, привлечения, налога и гарантийного резерва остаётся **1 368 ₽** — ещё до постоянных расходов месяца.

Ситуация	Выездов в месяц	Остаток за месяц
Чтобы получить 80 000 ₽	68	Нужно около 191 часа — больше обычного графика.
Работа почти без свободного времени	61	**71 448 ₽**
С запасом времени на задержки и повторы	51	**57 768 ₽**

В модели уже предусмотрены 20 часов на организационные задачи. Запас времени — 15% месяца. Остаток рассчитан после указанных расходов и условного налога, но не учитывает дополнительный износ автомобиля. Налоговый режим для конкретного исполнителя и порядок продажи деталей требуют отдельной проверки.

> **При указанных условиях цель 80 000 ₽ в месяц не достигается даже при почти полной загрузке. Значит, недостаточно просто «найти побольше клиентов»: нужно менять цену, расходы или характер работ.**

5. Какие условия действительно меняют доход

Здесь видно, насколько результат зависит от цены и доли выездов, после которых клиент оплачивает ремонт. Рабочее время ограничено; учитывается 15% запаса.

Ремонт оплачен после выездов	Успеет сделать выездов	Чек 3 500 ₽	Чек 4 500 ₽	Чек 5 500 ₽
40%	56	6 816 ₽	27 872 ₽	48 928 ₽
50%	54	18 780 ₽	44 160 ₽	69 540 ₽
60%	51	29 004 ₽	**57 768 ₽**	86 532 ₽
70%	49	38 862 ₽	71 104 ₽	103 346 ₽
75%	47	42 285 ₽	75 420 ₽	108 555 ₽

Это расчёты, а не прогноз по Рязани. При большем числе успешных ремонтов мастер тратит больше времени на работу, поэтому число возможных выездов сокращается.

Что необходимо для цели 80 000 ₽: если делать 51 выезд в месяц, а оплаченный ремонт будет в среднем после 60% из них, потребуется чек **не ниже 5 273 ₽** при остальных неизменных расходах. При почти полной загрузке на 61 выезд — **не ниже 4 749 ₽**, но без разумного запаса времени.

Другой путь — уменьшить общую стоимость дороги и привлечения. При 61 выезде она должна быть не выше **460 ₽ на выезд** вместо принятых 600 ₽; при 51 выезде — не выше **164 ₽**. Последний вариант малореален даже при недорогой рекламе, если сама дорога стоит больше.

Плата за диагностику при отказе может частично компенсировать расходы. Но даже если все отказавшиеся заплатят по 500 ₽, в базовой модели с резервом времени прибавится около 9 792 ₽ после принятого налога — до цели всё равно далеко.

6. Где получать обращения

Канал	Плюсы и ограничения	Что нужно узнать
Профи.ру	Есть местные заказы; отклики могут быть платными даже без полученного заказа.	Стоимость реального выезда, а не отдельного отклика.
2ГИС	Базовую карточку можно создать бесплатно; обращения не гарантированы.	Сколько звонков превращаются в выезды.
Рекомендации	Не требуют платы площадке, но поток клиентов непредсказуем.	Есть ли повторные обращения и рекомендации.
Авито	Карточки в этой проверке не изучались.	Не использовать предположения о цене продвижения.

Пример: десять платных откликов по 200 ₽ дают 2 000 ₽ расходов. Если из них состоялся только один выезд, привлечение обошлось в 2 000 ₽, даже если ремонт не состоялся. Это иллюстрация расчёта, а не тариф площадки.

7. Что проверить до первых крупных расходов

1. Навыки и оборудование

Составить список ремонтируемых марок и 5–7 работ, которые мастер действительно умеет выполнять. Сверить, какие инструменты уже есть и что необходимо докупить.

2. Чёткое предложение

Для каждой работы объяснить цену, условия диагностики при отказе, состав запчастей и гарантию. Без расплывчатых обещаний «починим всё».

3. Один-два канала привлечения

Для квалифицированного мастера проверить небольшой бюджет. Считать не клики и не просмотры, а состоявшиеся выезды и оплаченные работы.

4. Собственные цифры

Записать фактические чеки, расходы на детали, дорогу, время и повторные поездки. Только затем сопоставить их с условиями этой модели.

Для получения этого кабинетного вывода не требуется сначала выполнить десятки ремонтов. Реальная работа нужна лишь для подтверждения показателей, которых нет в открытых источниках.

8. На какие источники мы опирались

Срез данных — 27 октября 2026 года. Ссылки ведут на опубликованные предложения и справочные материалы. Цены и условия могут измениться.

Поисковый интерес: данные Яндекс Wordstat по Рязани за 30 дней на дату исследования; исходная выгрузка сохранена в материалах исследования.

20 предложений: часть страниц относится к каталогам и посредническим сервисам. Мы не утверждаем, что это двадцать независимых ремонтных компаний.

Предложения 1–10	Предложения 11–20
1. Прямые руки Цены 2020 года; детали отдельно.	**11.** ПРОФ сервис Цена после диагностики.
2. SHOP ZIP От 800 ₽ за замену реле; область — от 20 ₽/км.	**12.** HolodSyst Предложение в каталоге.
3. Рем-Холод При отказе после диагностики заявлено 400 ₽ за выезд.	**13.** RepairFrige Цена реле от 1 400 ₽ по каталогу.
4. Hands Ремонт от 2 400 ₽; диагностика отдельно.	**14.** Remont-Team Разные сведения о сроке гарантии.
5. ГорМастер Выезд и диагностика по опубликованным тарифам.	**15.** ПРОФТЕХ Цена реле/термостата от 2 500 ₽.
6. MyGuru / Тандем Два потенциально связанных предложения.	**16.** Сервис у дома.рф Числового тарифа нет.

Предложения 1–10	Предложения 11–20
7. Рязань-Proffys Стоимость заявлена по симптомам.	**17.** Аквагрейд Заявлен бесплатный выезд.
8. Позитив Общий прайс по бытовой технике.	**18.** Техсервис Не раскрыта стоимость ремонта.
9. Prime-RBT Тарифы по признакам неисправности.	**19.** Элекс Стоимость платного ремонта не уточнена.
10. Remo24 Подтверждённый числовой прайс не найден.	**20.** Remdoc Карточка с небольшим объёмом информации.

Другие источники

- Профи.ру — условия размещения и откликов
- 2ГИС — добавление компании
- ФНС — налог на профессиональный доход
- Пример стоимости запчасти РКТ-6
- Профи.ру — предложения в Рязани

В расчёте принят налог 4% для поступлений от физических лиц. Для конкретной деятельности требуется проверить применимость этого режима, оформление запчастей и ограничения по годовой выручке. Эти сведения не заменяют индивидуальную налоговую консультацию.

9. Итоговое заключение

> **Начинать с ограниченного набора ремонтных работ и небольшого теста привлечения клиентов можно рассматривать, если у мастера уже есть необходимая квалификация. Крупные вложения в оборудование и рекламу пока не обоснованы.**

Главный вопрос	Что показывает исследование
Есть ли местный интерес?	Да, поисковая статистика по Рязани подтверждает запросы на ремонт и вызов мастера. Но неизвестно, сколько из них станут заказами.
Есть ли конкуренция?	Да. Мы нашли 20 опубликованных предложений, включая сходные обещания по скорости и гарантиям.
Реальны ли 80 000 ₽ в месяц?	При условном чеке 4 500 ₽ и нормальном запасе времени расчёт даёт 57 768 ₽. При тех же затратах понадобится средний чек не ниже 5 273 ₽.
Что остаётся неизвестным?	Настоящий средний чек, стоимость привлечения состоявшегося выезда, затраты на детали и время работы конкретного мастера.

Что рекомендовать человеку с этой идеей

- **Есть опыт и инструмент.** Выбрать конкретные операции, заранее оговорить цену диагностики и аккуратно проверить один-два канала привлечения без больших затрат.
- **Опыт есть, оборудования не хватает.** Сначала оценить, какие работы доступны без крупных покупок и окупится ли недостающее оснащение.
- **Опыта пока нет.** Начать с обучения и практики. Не принимать на себя сложные ремонты только ради предполагаемого дохода.

Главная граница решения. Интерес к услуге в Рязани есть, но он сам по себе не гарантирует доход новому исполнителю. Без данных о квалификации, фактических чеках и расходах нельзя обещать достижение финансовой цели.

Это законченный пример кабинетного исследования, а не персональный отчёт реальному заказчику. Он показывает, как принимать более осторожное решение до значительных вложений.