

БИЗНЕС-ПЛАН

Кабинет маникюра и педикюра

Услуги маникюра и педикюра

Направление деятельности	Сфера красоты
Заявитель	Соколова Марина Игоревна
Место реализации	г. Тула, Тульская область
Форма деятельности	Самозанятый (плательщик налога на профессиональный доход)
Налоговый режим	Налог на профессиональный доход, 4%
Стоимость проекта	280 000 руб.
Средства социального контракта	250 000 руб.
Собственные средства	30 000 руб.
Срок реализации	12 мес.

Образец бизнес-плана. Заявитель и все сведения о нём вымышлены, цены приведены для примера.

Содержание

1. Резюме проекта	3
2. Сведения о заявителе	4
3. Товары и услуги	5
4. Рынок и продвижение	6
4.1. Потребители, спрос и конкуренты	6
4.2. Цены, привлечение клиентов и план продаж	7
5. Организация работы	8
5.1. Производственный план	8
5.2. Форма деятельности и календарный план	9
6. Смета расходов	11
7. Финансовый план	13
7.1. Доходы, расходы и движение денег	13
7.2. Доходы семьи и результат проекта	15
8. Риски и обязательства	16
8.1. Оценка рисков	16
8.2. Обязательства и приложения	16

1. Резюме проекта

Я буду оказывать услуги маникюра, педикюра и наращивания ногтей в отдельном кабинете 12 м² в парикмахерской «Локон» в Пролетарском районе Тулы. Моими клиентками станут женщины, которые живут или работают рядом. Работать буду лично, как самозанятая.

Я 2 года 4 месяца работала мастером маникюра и педикюра в салоне и прошла профильные курсы. Для начала у меня есть личный набор инструментов, лампа для сушки покрытия, портфолио из 140 работ и контакты 32 постоянных клиентов, 18 из них уже подтвердили запись на первый месяц.

По социальному контракту прошу 250 000 руб. Деньги пойдут на аппарат для маникюра и педикюра, педикюрное кресло и сухожаровой шкаф для стерилизации инструмента. Собственных средств вложу 30 000 руб. Из них 6 000 руб. пойдут на покупки по смете, а 24 000 руб. останутся оборотным резервом на первые месяцы.

Выручка за 12 месяцев составит около 980 тыс. руб., чистая прибыль — около 600 тыс. руб. Вложения окупятся за 8 месяцев. Доход на одного члена семьи сейчас 13 666 руб. в месяц, а в среднем за период составит 26 226 руб. Прожиточный минимум в Тульской области — 18 939 руб., и доход на члена семьи превысит его с февраля 2027 г.

Таблица 1 — Основные показатели проекта

Показатель	Значение
Выплата по социальному контракту	250 000 руб.
Собственные средства	30 000 руб.
Срок реализации проекта	12 мес.
Выручка за 12 мес.	983 100 руб.
Чистая прибыль за 12 мес.	596 156 руб.
Чистая прибыль в среднем в месяц	49 679 руб.
Срок окупаемости вложений	8 мес.
Доход на одного члена семьи сейчас	13 666 руб.
Доход на одного члена семьи в среднем за 12 мес.	26 226 руб.
Прожиточный минимум на душу населения в регионе	18 939 руб.
Доход на члена семьи выше прожиточного минимума	с февраля 2027 г.

2. Сведения о заявителе

Таблица 2 — Сведения о заявителе

Показатель	Сведения
Фамилия, имя, отчество	Соколова Марина Игоревна
Дата рождения	_____
Место проживания и реализации проекта	г. Тула, Тульская область
Адрес регистрации и проживания	_____
Телефон, электронная почта	_____
ИНН	_____
Состав семьи	3 чел.: я и двое детей 6 и 10 лет, детей воспитываю одна
Текущая занятость	Не работаю с марта 2026 года: салон, в котором я работала мастером, закрылся; состою на учёте в центре занятости
Образование и обучение	Среднее профессиональное образование; курс «Мастер маникюра и педикюра», 120 академических часов, 2023 г.; курс «Аппаратный педикюр», 2024 г.
Опыт в выбранной сфере	2 года 4 месяца работы мастером маникюра и педикюра в салоне красоты по трудовому договору (2023–2026 гг.), в среднем 5 клиентов в смену
Имеющиеся ресурсы	Личный набор инструментов и лампа для сушки покрытия; портфолио из 140 работ в группе «ВКонтакте» (410 подписчиков); контакты 32 постоянных клиентов; согласована аренда кабинета 12 м ² в парикмахерской «Локон»
Регистрация	В качестве плательщика налога на профессиональный доход (самозанятого) — после заключения социального контракта

Я умею делать маникюр, педикюр и наращивание ногтей: работала мастером в салоне, который закрылся в марте 2026 года. С тех пор не работаю, семья живёт на алименты, детские пособия и пособие по безработице. Детей воспитываю одна, а работа со сменами до позднего вечера мне не подходит, поэтому выбираю своё дело.

Сын 10 лет после школы остаётся на продлёнке, дочь 6 лет ходит в детский сад до 18:00. Кабинет будет в десяти минутах ходьбы от сада, а клиентов я буду принимать до 17:30. По субботам с детьми будет оставаться моя мама.

Для начала мне нужно оборудование для маникюра, педикюра и стерилизации инструмента и запас материалов — всё это куплю по смете. Учёт доходов и расходов я раньше не вела, поэтому пройду бесплатный курс центра «Мой бизнес» для самозанятых и буду вести учёт в приложении «Мой налог» и в таблице.

3. Товары и услуги

Я буду принимать клиентов в своём кабинете в Пролетарском районе Тулы и предлагать три услуги: маникюр с покрытием гель-лаком, педикюр с покрытием, наращивание и коррекцию ногтей. Для жителей района это услуги рядом с домом, с записью на точное время, в том числе в субботу.

Маникюр с покрытием гель-лаком — это аппаратная обработка, выравнивание ногтевой пластины и покрытие гель-лаком в один тон. Услуга будет стоить 1 800 руб., прямые затраты на неё — 250 руб.: база, гель-лак, топ, пилки и бафы, салфетки, антисептик. Одна услуга займёт 100 минут.

Педикюр с покрытием включает аппаратную обработку стоп и пальцев, покрытие гель-лаком и одноразовые расходные материалы. Цена — 2 300 руб., прямые затраты — 320 руб.: одноразовые пилки и диски, гель-лак, база, топ, антисептик, одноразовые тапочки и пакет для ванны. Одна услуга займёт 110 минут.

Наращивание и коррекция ногтей — это наращивание гелем на верхние формы или коррекция отросших ногтей с покрытием. Цена — 2 600 руб., прямые затраты — 400 руб.: гель для наращивания, верхние формы, база, гель-лак, топ, пилки. Время работы — 150 минут.

В цену каждой услуги входят материалы из состава прямых затрат и моя работа. Порядок работы будет одинаков для каждого клиента: инструмент после приёма пройдёт очистку в ультразвуковой мойке и стерилизацию в сухожаровом шкафу, а трёх комплектов хватит, чтобы он успевал пройти стерилизацию между клиентами. Стерилизацию буду отмечать в журнале, а на каждую услугу выдам чек.

Таблица 3 — Перечень продукции (услуг), цены и прямые затраты

Наименование	Единица	Цена, руб.	Прямые затраты, руб.	Доход с единицы, руб.
Маникюр с покрытием гель-лаком	услуга	1 800	250	1 550
Педикюр с покрытием	услуга	2 300	320	1 980
Наращивание и коррекция ногтей	услуга	2 600	400	2 200

Прямые затраты — материалы, упаковка и иные расходы на одну единицу. Доход с единицы показан до вычета постоянных расходов и налога.

4. Рынок и продвижение

4.1. Потребители, спрос и конкуренты

Потребители

Клиентками станут женщины 20–55 лет, которые живут в соседних кварталах Пролетарского района Тулы или работают в ближайших магазинах и на предприятиях. Маникюр они делают раз в 3–4 недели, педикюр — раз в 5–6 недель, поэтому им нужен мастер рядом с домом или работой и запись на точное время.

Спрос

С прежнего места работы у меня остались контакты 32 постоянных клиентов, и 18 из них подтвердили запись на первый месяц. В опросе в моей группе «ВКонтакте» 46 человек из 61 ответили, что готовы записаться в кабинет в Пролетарском районе.

В ноябре мне нужно 14 услуг, и на них запишутся 14 из этих 18 клиентов. К июню объём вырастет до 52 услуг в месяц, то есть 2–3 клиента в рабочий день: запись будет расти за счёт остальных постоянных клиентов и их рекомендаций на 6–8 услуг в месяц. В июне будет занято 94 ч из 150 ч (62%), свободными останутся 56 ч.

Конкуренты

В салоне «Жасмин» на улице Кирова маникюр с покрытием стоит 2 200 руб., педикюр с покрытием — 2 800 руб. Мои цены будут ниже на 400–500 руб., а записаться можно на удобное время без ожидания в 1–2 недели.

В студии маникюра в торговом центре «Демидовский» маникюр с покрытием стоит 2 000 руб., наращивание — 3 200 руб. Моё наращивание будет дешевле на 600 руб.

Частные мастера на дому по объявлениям берут за маникюр с покрытием 1 300–1 600 руб. и привлекают низкой ценой. Я буду принимать в отдельном кабинете, с сухожаровым шкафом и чеком на каждую услугу.

Мои отличия:

- Полный цикл стерилизации инструмента после каждого клиента и запись в журнале учёта.
- Чек на каждую услугу.
- Запись на точное время, в том числе в субботу.
- Отдельный кабинет в Пролетарском районе, рядом с домом для его жителей.

Таблица 4 — Сравнение с конкурентами

Конкурент	Предложение и цены	Сильные стороны	Преимущество проекта
Салон красоты «Жасмин», ул. Кирова	Маникюр с покрытием — 2 200 руб., педикюр с покрытием — 2 800 руб.	Проходное место, несколько мастеров	Цена ниже на 400–500 руб.; запись на удобное время без ожидания в 1–2 недели
Студия маникюра в торговом центре «Демидовский»	Маникюр с покрытием — 2 000 руб., наращивание — 3 200 руб.	Современный интерьер, работа до 21:00	Клиента всегда ведёт один мастер; наращивание дешевле на 600 руб.
Частные мастера на дому по объявлениям	Маникюр с покрытием — 1 300–1 600 руб.	Низкая цена	Отдельный кабинет, суши-жаровой шкаф и полный цикл стерилизации, чек на каждую услугу

4.2. Цены, привлечение клиентов и план продаж

Цены

Маникюр с покрытием гель-лаком будет стоить 1 800 руб., педикюр с покрытием — 2 300 руб., наращивание и коррекция ногтей — 2 600 руб. После прямых затрат на материалы с маникюра у меня останется 1 550 руб., с педикюра — 1 980 руб. С наращивания и коррекции останется 2 200 руб. Мои цены на 400–500 руб. ниже, чем в салонах района.

Привлечение клиентов

В группе «ВКонтакте», где уже есть портфолио из 140 работ и 410 подписчиков, я подключу онлайн-запись, оформлю группу и сфотографирую работы. Создам карточку кабинета на Яндекс Картах и в 2ГИС, размещу объявление на Авито Услугах. Контакты 32 постоянных клиентов у меня уже есть, новых клиентов буду получать по их рекомендациям.

На оформление группы, фотосъёмку работ и рекламу открытия кабинета по смете предусмотрено 8 000 руб. Из них 3 000 руб. пойдёт на фотосъёмку, 5 000 руб. — на рекламу в социальных сетях и на Авито. Ещё 2 000 руб. в месяц заложено в постоянных расходах на объявления и рекламу в социальных сетях.

План продаж

В ноябре, в первый месяц, запишутся 14 из 18 постоянных клиентов, которые уже подтвердили готовность. С ноября по апрель число услуг будет расти на 6–8 в месяц за счёт остальных постоянных клиентов и их рекомендаций: в апреле будет 46 услуг. В мае запланировано 49 услуг, а в июне я выйду на плановый объём — 52 услуги в месяц, то есть 2–3 клиента в рабочий день. Это восьмой месяц работы, и до октября объём останется на этом уровне.

Таблица 5 — План продаж, ноябрь 2026 г. — апрель 2027 г.

Показатель	ноя	дек	янв	фев	мар	апр
Маникюр с покрытием гель-лаком, услуга	10	14	18	22	26	30
Педикюр с покрытием, услуга	3	4	6	8	9	10
Наращивание и коррекция ногтей, услуга	1	2	3	4	5	6
Выручка, руб.	27 500	39 600	54 000	68 400	80 500	92 600

Таблица 6 — План продаж, май — октябрь 2027 г.

Показатель	май	июн	июл	авг	сен	окт
Маникюр с покрытием гель-лаком, услуга	32	34	34	34	34	34
Педикюр с покрытием, услуга	11	12	12	12	12	12
Наращивание и коррекция ногтей, услуга	6	6	6	6	6	6
Выручка, руб.	98 500	104 400	104 400	104 400	104 400	104 400

Плановая выручка за 12 мес. — 983 100 руб. Количество продаж указано в единицах, рост и сезонность учтены в помесечных значениях.

5. Организация работы

5.1. Производственный план

Рабочее место и оборудование

Я буду работать в отдельном кабинете 12 м² в парикмахерской «Локон»: там есть раковина с горячей водой и вентиляция, а вход — из общего холла. Аренда согласована с собственником.

Аппарат с педалью нужен для аппаратной обработки ногтей и стоп, настольный пылесос с фильтром убирает пыль. Покрытие буду сушить двумя лампами, вторую поставлю в зоне педикюра; лампа-лупа даст свет без теней. Маникюр и наращивание буду делать за столом с вытяжкой и подлокотником, педикюр — в кресле с ванной. Инструмент очищу в ультразвуковой мойке и стерилизую в сухожаровом шкафу. Три комплекта инструмента нужны, чтобы он успевал пройти стерилизацию между клиентами, а храниться он будет на тележке-стеллаже вместе с материалами.

Порядок выполнения заказа

1. Клиент записывается на точное время, я подтверждаю услугу.
2. Достану из сухожарового шкафа стерильный инструмент и подготовлю рабочее место.
3. Выполню аппаратную обработку ногтей или стоп; при наращивании сначала поработаю гелем на верхние формы.
4. Нанесу базу, гель-лак и топ и высушу покрытие в лампе.
5. Покажу клиенту результат, приму оплату и оформлю чек.
6. После клиента обработаю инструмент и запишу стерилизацию в журнал учёта.

Материалы

Гель-лаки, базы, топы, гель для наращивания и расходные материалы буду закупать раз в месяц в тульском оптовом магазине для мастеров и в интернет-магазине производителя.

Загрузка

В моём распоряжении 150 ч в месяц на заказы. В ноябре, в первый месяц продаж, загрузка составит 16%. В июне, в месяц наибольшей загрузки, будет занято 94 ч из 150 ч (62%), а свободный резерв времени составит 56 ч (38%).

Таблица 7 — Условия осуществления деятельности

Параметр	Описание
Территория работы	г. Тула, Пролетарский район; клиенты из соседних кварталов и работники ближайших магазинов и предприятий
Помещение	Отдельный кабинет 12 м ² в парикмахерской «Локон» на ул. Metallургов: раковина с горячей водой, вентиляция, вход из общего холла; аренда согласована с собственником, договор заключается на 11 месяцев с продлением
Режим работы	Вторник — пятница с 9:30 до 17:30, суббота с 10:00 до 16:00; воскресенье и понедельник — выходные
Поставщики материалов	Гель-лаки, базы, топы и расходные материалы покупаю раз в месяц в тульском оптовом магазине для мастеров и в интернет-магазине производителя
Фонд рабочего времени	150 ч в месяц на выполнение заказов
Персонал	Работаю лично, наёмные работники не привлекаются

Таблица 8 — Трудоёмкость продукции (услуг)

Наименование	Время на единицу, мин.
Маникюр с покрытием гель-лаком	100
Педикюр с покрытием	110
Наращивание и коррекция ногтей	150

Таблица 9 — Загрузка рабочего времени, ноябрь 2026 г. — апрель 2027 г.

Показатель	ноя	дек	янв	фев	мар	апр
Трудозатраты, ч	25	36	49	61	72	83
Загрузка фонда времени	16%	24%	32%	41%	48%	56%

Таблица 10 — Загрузка рабочего времени, май — октябрь 2027 г.

Показатель	май	июн	июл	авг	сен	окт
Трудозатраты, ч	89	94	94	94	94	94
Загрузка фонда времени	59%	62%	62%	62%	62%	62%

Таблица 11 — Постоянные расходы в месяц

Статья расходов	Сумма, руб.
Аренда кабинета 12 м ² в парикмахерской	12 000
Дезинфицирующие средства и одноразовые материалы	2 500
Связь, интернет и сервис онлайн-записи	900
Продвижение: объявления и реклама в социальных сетях	2 000
Итого	17 400

5.2. Форма деятельности и календарный план

Форма деятельности и налоги

Работать планирую как плательщик налога на профессиональный доход (самозанятость). Этот статус подходит моему делу: работников я не нанимаю, а выручка по плану за 12 мес. — 983 100 руб. — меньше годового предела 2,4 млн руб. Зарегистрируюсь после заключения социального контракта: выплата перечисляется после подтверждения регистрации. Все работы буду выполнять лично.

Налог на профессиональный доход — 4% с поступлений от физических лиц и 6% с поступлений от организаций и индивидуальных предпринимателей. Налог считается по чекам, которые формируются в приложении «Мой налог»; декларация не подаётся. В расчётах плана применена ставка 4%.

Направление деятельности по перечню Минтруда России: Сфера красоты.

Требования и разрешения

Лицензия для маникюра и педикюра не требуется. Буду соблюдать санитарные правила для таких кабинетов: стерилизация инструмента в сухожаровом шкафу, журнал учёта стерилизации, одноразовые расходные материалы. Личную медицинскую книжку оформлю до приёма первого клиента.

Календарный план

Срок реализации проекта — 12 мес. со дня заключения социального контракта. Контракт планирую заключить в ноябре 2026 г.; расчёты плана охватывают ноябрь 2026 г. — октябрь 2027 г.

Таблица 12 — Календарный план реализации проекта

№	Мероприятие	Срок	Стоимость, руб.	Результат
1	Заключение социального контракта	ноябрь 2026 г.	—	Подписанный социальный контракт и программа социальной адаптации
2	Регистрация в качестве самозанятого (плательщика НПД)	ноябрь 2026 г.	—	Справка о постановке на учёт плательщика НПД
3	Получение выплаты	ноябрь 2026 г.	—	Поступление средств на счёт
4	Закупка оборудования и материалов по смете	ноябрь 2026 г.	256 000	Договоры, кассовые и товарные чеки
5	Представление документов о покупках по смете	В сроки программы	—	Документы о целевом расходовании выплаты приняты
6	Подготовка рабочего места, установка и проверка оборудования	ноябрь 2026 г.	—	Рабочее место готово к приёму заказов
7	Запуск продвижения, начало приёма заказов	ноябрь 2026 г.	—	Первые оплаченные заказы, сформированные чеки
8	Выход на плановый объём продаж	июнь 2027 г.	—	Объём продаж соответствует плану
9	Среднедушевой доход семьи превышает прожиточный минимум	с февраля 2027 г.	—	Сведения о доходах семьи
10	Представление сведений о выполнении программы и о доходах	В сроки программы	—	Сведения приняты органом социальной защиты

6. Смета расходов

Стоимость запуска проекта по смете — 256 000 руб., из них 250 000 руб. оплачивается за счёт выплаты по социальному контракту и 6 000 руб. — за счёт моих собственных средств. Собственные средства в размере 24 000 руб. остаются оборотным резервом на первые месяцы работы.

Расходы соответствуют пункту 10 Правил оказания государственной социальной помощи на основании социального контракта (постановление Правительства Российской Федерации от 16.11.2023 № 1931). Автотранспортные и мототранспортные средства, маломерные суда и самоходные машины за счёт выплаты не приобретаются. Цены подтверждаются предложениями продавцов, которые прилагаются к бизнес-плану.

Таблица 13 — Смета расходов на запуск проекта

№	Наименование	Кол-во	Цена, руб.	Сумма, руб.	Источник средств
	Основные средства			209 000	
1	Аппарат для маникюра и педикюра, 35 000 об/мин, с педалью	1	38 500	38 500	Соцконтракт
2	Настольный пылесос для маникюра с фильтром	1	12 900	12 900	Соцконтракт
3	Сухожаровой шкаф для стерилизации инструмента	1	21 500	21 500	Соцконтракт
4	Ультразвуковая мойка для инструмента	1	6 800	6 800	Соцконтракт
5	Лампа для сушки гель-лака, 72 Вт	2	4 900	9 800	Соцконтракт
6	Настольная лампа-лупа	1	7 400	7 400	Соцконтракт
7	Маникюрный стол с вытяжкой и подлокотником	1	24 000	24 000	Соцконтракт
8	Педикюрное кресло с подставкой и ванной	1	46 000	46 000	Соцконтракт
9	Кресло мастера и кресло клиента	2	8 500	17 000	Соцконтракт
10	Тележка-стеллаж для материалов	1	6 500	6 500	Соцконтракт
11	Комплект инструмента: фрезы, кусачки, пушеры, ножницы	3	6 200	18 600	Соцконтракт
	Материально-производственные запасы			39 000	
12	Гель-лаки, базы, топы, гель для наращивания и расходные материалы — запас на 3 месяца	1	33 000	33 000	Соцконтракт
13	Форменная одежда, полотенца, ёмкости для дезинфекции	1	6 000	6 000	Собственные
	Размещение и продвижение в интернете			8 000	
14	Оформление группы, фотосъёмка работ и реклама открытия кабинета	1	8 000	8 000	Соцконтракт
	Итого по смете			256 000	

Таблица 14 — Структура расходов за счёт выплаты

Направление расходов	Сумма, руб.	Доля выплаты	Ограничение
Основные средства	209 000	83,6%	без ограничения
Материально-производственные запасы	33 000	13,2%	без ограничения
Размещение и продвижение в интернете	8 000	3,2%	не более 5%
Итого за счёт выплаты	250 000	100%	не более 350 000 руб.

Таблица 15 — Обоснование расходов

Наименование	Назначение	Поставщик и источник цены
Аппарат для маникюра и педикюра, 35 000 об/мин, с педалью	Аппаратная обработка ногтей и стоп во всех трёх услугах	Интернет-магазин оборудования для салонов, цена на 01.10.2026
Настольный пылесос для маникюра с фильтром	Удаление пыли при аппаратной обработке	Тот же интернет-магазин, цена на 01.10.2026
Сухожаровой шкаф для стерилизации инструмента	Стерилизация металлического инструмента после каждого клиента	Магазин медицинской техники в Туле, счёт от 29.09.2026
Ультразвуковая мойка для инструмента	Очистка инструмента перед стерилизацией	Магазин медицинской техники в Туле, счёт от 29.09.2026
Лампа для сушки гель-лака, 72 Вт	Сушка покрытия; вторая лампа стоит в зоне педикюра	Интернет-магазин оборудования для салонов, цена на 01.10.2026
Настольная лампа-лупа	Освещение рабочей зоны без теней	Интернет-магазин оборудования для салонов, цена на 01.10.2026
Маникюрный стол с вытяжкой и подлокотником	Рабочее место для маникюра и наращивания	Тульская мебельная мастерская, коммерческое предложение от 30.09.2026
Педикюрное кресло с подставкой и ванной	Рабочее место для педикюра	Интернет-магазин оборудования для салонов, цена на 01.10.2026
Кресло мастера и кресло клиента	Посадочные места в зоне маникюра	Интернет-магазин оборудования для салонов, цена на 01.10.2026
Тележка-стеллаж для материалов	Хранение материалов и стерильного инструмента	Интернет-магазин оборудования для салонов, цена на 01.10.2026
Комплект инструмента: фрезы, кусачки, пушеры, ножницы	Три комплекта нужны, чтобы инструмент успевал пройти стерилизацию между клиентами	Тульский оптовый магазин для мастеров, прайс от 01.10.2026
Гель-лаки, базы, топы, гель для наращивания и расходные материалы — запас на 3 месяца	Материалы для оказания услуг в первые месяцы работы	Тульский оптовый магазин для мастеров, расчёт по прайсу от 01.10.2026
Оформление группы, фотосъёмка работ и реклама открытия кабинета	Оповещение жителей района об открытии кабинета	Расчёт: фотосъёмка 3 000 руб., реклама в социальных сетях и на Авито 5 000 руб.
Форменная одежда, полотенца, ёмкости для дезинфекции	Соблюдение санитарных требований	Магазин медицинской одежды в Туле, цены на 29.09.2026

Таблица 16 — Сравнение цен продавцов, за единицу

Наименование	Цена по смете, руб.	Предложения других продавцов
Аппарат для маникюра и педикюра, 35 000 об/мин, с педалью	38 500	Магазин для мастеров маникюра в Туле, цена на 30.09.2026 — 39 900 руб.; Интернет-магазин профессиональной косметики, цена на 01.10.2026 — 41 200 руб.
Педикюрное кресло с подставкой и ванной	46 000	Тульская мебельная мастерская, коммерческое предложение от 30.09.2026 — 49 500 руб.; Интернет-магазин профессиональной косметики, цена на 01.10.2026 — 51 000 руб.

7. Финансовый план

7.1. Доходы, расходы и движение денег

Расчёт выполнен на 12 мес. Выручка — это цена, умноженная на плановое количество продаж; расходы на материалы — по затратам на единицу; ежемесячные расходы — по перечню производственного плана. Налоговый режим: налог на профессиональный доход, 4%.

Таблица 17 — План доходов и расходов, ноябрь 2026 г. — апрель 2027 г., руб.

Статья	ноя	дек	янв	фев	мар	апр
Выручка	27 500	39 600	54 000	68 400	80 500	92 600
Материалы и прямые расходы	3 860	5 580	7 620	9 660	11 380	13 100
Аренда кабинета 12 м ² в парикмахерской	12 000	12 000	12 000	12 000	12 000	12 000
Дезинфицирующие средства и одноразовые материалы	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500
Связь, интернет и сервис онлайн-записи	900	900	900	900	900	900
Продвижение: объявления и реклама в социальных сетях	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000
Налог	1 100	1 584	2 160	2 736	3 220	3 704
Чистая прибыль	5 140	15 036	26 820	38 604	48 500	58 396
Чистая прибыль нарастающим итогом	5 140	20 176	46 996	85 600	134 100	192 496
Беру на нужды семьи	22 000	22 000	22 000	22 000	22 000	22 000
Остаток денег на конец месяца	11 000	9 616	22 056	48 320	86 200	123 496

Таблица 18 — План доходов и расходов, май — октябрь 2027 г., руб.

Статья	май	июн	июл	авг	сен	окт	Итого за 12 мес.
Выручка	98 500	104 400	104 400	104 400	104 400	104 400	983 100
Материалы и прямые расходы	13 920	14 740	14 740	14 740	14 740	14 740	138 820
Аренда кабинета 12 м ² в парикмахерской	12 000	12 000	12 000	12 000	12 000	12 000	144 000
Дезинфицирующие средства и одноразовые материалы	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	30 000
Связь, интернет и сервис онлайн-записи	900	900	900	900	900	900	10 800
Продвижение: объявления и реклама в социальных сетях	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	24 000

Статья	май	июн	июл	авг	сен	окт	Итого за 12 мес.
Налог	3 940	4 176	4 176	4 176	4 176	4 176	39 324
Чистая прибыль	63 240	68 084	68 084	68 084	68 084	68 084	596 156
Чистая прибыль нарастающим итогом	255 736	323 820	391 904	459 988	528 072	596 156	
Беру на нужды семьи	22 000	22 000	22 000	22 000	22 000	22 000	264 000
Остаток денег на конец месяца	164 736	210 820	256 904	302 988	349 072	395 156	

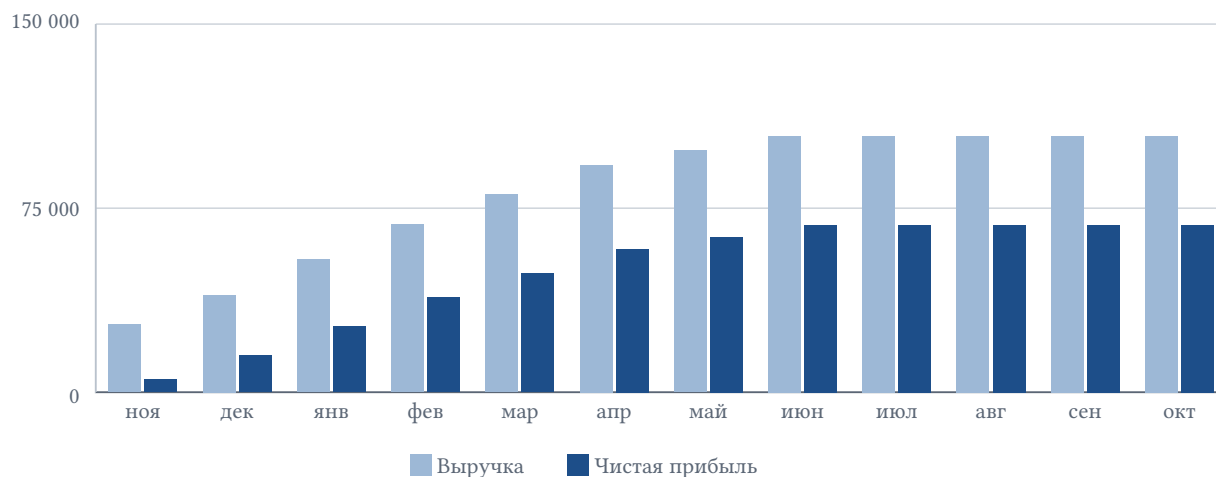


Рисунок 1 — Выручка и чистая прибыль по месяцам, руб.

Таблица 19 — Основные финансовые показатели

Показатель	Значение
Стартовые вложения по смете	256 000 руб.
Выручка за 12 мес.	983 100 руб.
Расходы за 12 мес.	347 620 руб.
Налоги и взносы за 12 мес.	39 324 руб.
Чистая прибыль за 12 мес.	596 156 руб.
Чистая прибыль в среднем в месяц	49 679 руб.
Доля чистой прибыли в выручке	60,6%
Выручка, при которой нет убытка, в месяц	21 249 руб.
Срок окупаемости вложений	8 мес.

Чистая прибыль — мой доход от своего дела после всех расходов и налога. Срок окупаемости — месяц, в котором накопленная чистая прибыль превышает стартовые вложения.

Во второй год, при сохранении планового объёма продаж, выручка составит около 1,2 млн руб., чистая прибыль — около 810 тыс. руб. После окончания контракта продолжу работать в том же кабинете и добавлю аппаратный педикюр для клиентов с проблемной кожей стоп — обучение оплачу из прибыли.

После оплаты сметы у меня остаётся 24 000 руб. собственных средств. На нужды семьи буду брать из выручки 22 000 руб. в месяц; остальная прибыль остаётся в деле как запас на слабые месяцы и на закупку материалов. Наименьший остаток денег за период — 9 616 руб.: денег хватает в каждом месяце. Остаток в первые месяцы больше, чем следует из прибыли: часть материалов и аренды уже оплачена по смете.

Если продаж будет меньше

Таблица 20 — Результат при выполнении плана и при недоборе клиентов

Вариант	Выручка, руб.	Чистая прибыль, руб.	Окупаемость
План продаж выполнен	983 100	596 156	8 мес.
Продаж на 15% меньше, материалы дороже на 10%	835 635	463 611	9 мес.

Если клиентов окажется на 15% меньше, а материалы подорожают на 10%, за 12 мес. я заработаю 463 611 руб. — в среднем 38 634 руб. в месяц. Дело останется прибыльным.

7.2. Доходы семьи и результат проекта

Изменение доходов семьи

Таблица 21 — Доходы семьи сейчас и в период реализации проекта, руб. в месяц

Показатель	Сейчас	В среднем за 12 мес.	В самый слабый месяц (ноябрь 2026 г.)
Прочие доходы семьи (зарплаты, пособия)	41 000	29 000	29 000
Доход от своего дела (чистая прибыль)	0	49 679	5 140
Число членов семьи	3	3	3
Доход на одного члена семьи	13 666	26 226	11 380
Прожиточный минимум на душу населения	18 939	18 939	18 939

В среднем за 12 мес. на каждого члена семьи будет приходиться 26 226 руб. в месяц — на 7 287 руб. больше прожиточного минимума. Выше минимума доход держится с февраля 2027 г. В слабые месяцы недостающую сумму покрывают деньги, отложенные в сильные месяцы.

После выхода на плановый объём продаж чистая прибыль составит в среднем 67 276 руб. в месяц, доход на одного члена семьи — 32 092 руб.

Из нынешних доходов семьи 12 000 руб. в месяц прекратится с началом деятельности; в расчёте учтены только доходы, которые сохраняются.

Бюджетная эффективность

За 12 мес. реализации проекта в бюджет поступит 39 324 руб. налога. Платежи продолжаются и после окончания социального контракта.

Социальный эффект

- появляется постоянный легальный источник дохода, семья обеспечивает себя самостоятельно;
- семья выходит из числа малоимущих за счёт собственного трудового дохода;
- оборудование, приобретённое на средства выплаты, остаётся в работе и после окончания контракта.

8. Риски и обязательства

8.1. Оценка рисков

Сильнее всего на результат повлияют число записанных клиентов и цены на материалы. От клиентов зависит выручка, а материалы входят в прямые затраты каждой услуги.

Риск	Как проявится	Что я сделаю
Мало клиентов на старте	В первые месяцы запишется меньше клиентов, чем в плане	Напишу и позвоню всем 32 постоянным клиентам, попрошу порекомендовать меня знакомым и запущу рекламу в группе и на Авито Услугах
Задержка поставки оборудования	Аппарат или кресло привезут позже срока, и открытие кабинета сдвинется	Закажу оборудование сразу после получения выплаты, заранее уточню у поставщика наличие. Если срок сорвется, куплю у другого продавца из тех, чьи цены я уже сравнила
Рост цен на материалы	Гель-лаки, базы и топы подорожают, и с каждой услуги останется меньше	На первые три месяца куплю запас по смете. Закупать буду раз в месяц и сравнивать цены в оптовом магазине и в интернет-магазине производителя
Поломка оборудования	Выйдет из строя аппарат, лампа или шкаф, и часть записей придётся отложить	Сохраню гарантийные документы и при поломке обращусь к продавцу. Записи перенесу на свободные часы, а покрытие смогу сушить под второй лампой
Болезнь (я работаю одна)	Заменить меня некому, записи на эти дни придётся отменить	Предупрежу клиентов в тот же день через онлайн-запись и перенесу их на ближайшие свободные часы, в том числе на субботу

Если клиентов окажется на 15% меньше, а материалы подорожают на 10%, чистая прибыль за 12 месяцев составит около 460 тыс. руб., в среднем около 39 тыс. руб. в месяц. Дело перестанет быть убыточным при выручке 21 249 руб. в месяц, а в самом слабом ноябре по плану выручка составит 27 500 руб. Окупаемость вложений в этом случае — 9 мес.

8.2. Обязательства и приложения

Обязательства заявителя

При заключении социального контракта обязуюсь:

- зарегистрироваться в качестве плательщика налога на профессиональный доход (самозанятого);
- использовать выплату только на покупки, предусмотренные сметой, и представить подтверждающие документы;
- вести деятельность в течение срока социального контракта и не менее 12 месяцев после его окончания;
- представлять в орган социальной защиты документы и сведения, необходимые для контроля за выполнением программы социальной адаптации, в установленные сроки;
- своевременно платить налоги и обязательные взносы;
- сообщить в орган социальной защиты, если деятельность придётся прекратить досрочно.

Перечень приложений

1. Копии документов об образовании и обучении.
2. Документы на помещение или рабочее место: письмо о согласии, проект договора аренды либо документ о праве собственности.
3. Подтверждение цен по каждой позиции сметы: коммерческие предложения, счета или распечатки страниц продавцов.
4. Сведения, подтверждающие спрос: список клиентов, результаты опроса или письма о намерениях.
5. Подтверждение наличия собственных средств.

Достоверность сведений, приведённых в бизнес-плане, подтверждаю.

Заявитель _____ / Соколова Марина Игоревна /
(подпись)

Дата: «____» _____ 20____ г.