



ПО РЕШЕНИЮ
ПРЕЗИДЕНТА



КОРОБОЧНОЕ РЕШЕНИЕ

по открытию своего дела "самозанятым"

МАССАЖИСТ



Разработано
бренд-студией



КОРОБОЧНОЕ РЕШЕНИЕ «МАССАЖИСТ»

(конкретное предложение для бизнеса)

для физических лиц, применяющих специальный налоговый режим «Налог на профессиональный доход», и индивидуальных предпринимателей, применяющих специальный налоговый режим «Налог на профессиональный доход»

ОГЛАВЛЕНИЕ

I. ОПИСАНИЕ ВИДА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

- 1.1 Суть бизнес-идеи.
- 1.2 Характеристика производственного процесса.
- 1.3 Организационный и производственный план.

II. ОПИСАНИЕ РЕЖИМА «САМОЗАНЯТОСТИ»

- 2.1 Специфика режима «самозанятости», преимущества, ограничения.
- 2.2 Порядок регистрации в качестве самозанятого.
- 2.3 Порядок оформления продаж, предоставления чеков, уплаты налога в приложении «Мой налог».
- 2.4 Требования законодательства к самозанятым, возможные проверки и штрафы.

III. МАРКЕТИНГОВАЯ МОДЕЛЬ ДЛЯ ДАННОГО ВИДА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

- 3.1 Описание продукта или услуги (УТП, виды продуктов, ценовая политика).
- 3.2 Целевая аудитория.
- 3.3 Анализ рынка и конкурентов.
- 3.4 SWOT-анализ.
- 3.5 Необходимое помещение, оборудование, упаковка.
- 3.6 Продвижение (личный бренд, фирменный стиль, каналы продаж, рынки сбыта).

IV. МЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ БИЗНЕСА

- 4.1 Услуги Центра «Мой бизнес» для реализации выбранного направления (перечень, порядок оказания услуги, контактная информация)
- 4.2 Меры государственной поддержки для самозанятых.

V. ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ ДЛЯ ДАННОГО ВИДА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

- 5.1 Модель финансового учета.
- 5.2 Финансовый план.

I. ОПИСАНИЕ ВИДА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.

Данное «коробочное решение» разработано для граждан, начинающих свое дело, желающих стать «самозанятыми», то есть оформить специальный налоговый режим - налог на профессиональный доход (НПД). В данном решении дается инструкция по запуску бизнеса по направлению «массажист».

1.1 СУТЬ БИЗНЕС-ИДЕИ.

Сегодня большое количество людей ведет сидячий образ жизни, поэтому востребованность в оздоровительном и расслабляющем массаже с каждым годом только растет. Массаж занимает первое место среди большого количества реабилитационных процедур. С его помощью можно воздействовать как на отдельные органы и проблемные участки, так и на весь организм в целом. Массаж подразделяется на классический, косметический, гигиенический, спортивный, лечебный. Востребованность услуг как с лечебной, так и эстетической целью сегодня высока, что позволяет говорить о потенциальном успехе проекта.

Бизнес-идея «услуги массажиста» основана на получении прибыли от оказания профессиональных массажных услуг для клиентов, целью которых является улучшение физического и эмоционального благополучия. Самозанятый массажист может работать в качестве фрилансера, арендовать помещение или оказывать услуги на дому. Если вы решите работать массажистом, у вас будет достаточный доход и свободный график работы.

По данным ГородРабот.ру, средняя зарплата массажиста в России за 2023 год – 45 455 рублей в месяц. Самые большие доходы отмечены у специалистов, имеющих собственные массажные кабинеты. Доход массажиста зависит от профессионализма и опыта, количества клиентов и стоимости услуг. За один сеанс частный массажист берет 1000–1500 рублей. За один день от посещения 10 клиентов можно выручить от 5000 до 15 000 и больше. В месяц доход при наличии постоянной клиентской базы может превышать 150 000 рублей.

Чтобы освоить профессию массажиста необходимо пойти учиться:

- ▶ в медицинское учреждение (ВУЗ, колледж) на отделение, где преподают предмет «медицинский массаж»,
- ▶ в физкультурную академию, где есть дисциплина «Массаж и лечебная физкультура»,
- ▶ на одном из платных курсов с присвоением квалификации «Массажист».

Закон требует медицинского образования только от тех, кто собирается заниматься медицинским массажем, например, в рамках реабилитации спортсменов, лечения или профилактики болезней. Деятельность по оказанию услуг лечебного массажа также требует получения лицензии.

Пройти курс массажа (обучение) без медицинского образования может любой желающий. Массажист без медицинского образования может работать в обычных салонах красоты и местах, не относящихся к сфере предоставления услуг в рамках здравоохранения. Работать массажистом можно после прохождения специализированных курсов. Реализовать свой потенциал в этой профессии может абсолютно любой человек и при постоянном совершенствовании знаний добиться хорошей финансовой прибыли.

1.2 ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОЦЕССА.

Основная задача массажиста состоит в том, чтобы помочь людям достичь физического и психологического благополучия через техники массажа. Специалист проводит сеанс для улучшения кровообращения, снятия мышечного напряжения, снятия боли, улучшения подвижности и общего самочувствия клиента. Кроме того, массаж может способствовать релаксации, снятию стресса и улучшению общего состояния здоровья. Важной задачей массажиста также является создание комфортной и безопасной среды для клиента, где он может чувствовать себя расслабленно и уютно.

▶ **Производственный процесс по оказанию услуг массажа** включает несколько этапов, начиная от подготовки до самого проведения процедуры.

1. Подготовка рабочего места. Массажист должен убедиться, что рабочее место чисто, уютно и оснащено необходимым оборудованием, таким как массажный стол, свежие простыни, подушки и масла для массажа.

2. Приветствие клиента. Перед началом массажа массажист приветствует клиента, уточняет его пожелания и особенности здоровья, чтобы адаптировать массажные техники под его потребности.

3. Проведение массажа. Специалист использует различные приемы и техники массажа в зависимости от целей клиента.

4. Послепроцедурные рекомендации. По окончании массажа массажист дает рекомендации клиенту, связанные с уходом за собой после массажа и упражнениями.

5. Оплата и запись на следующий визит. По завершении массажа клиент оплачивает услугу, и, если необходимо, записывается на следующий визит.

► **Требования к массажисту**

Для работы по профессии нужно знать базовые правила работы с клиентами (пациентами), владеть нужной техникой воздействия, хорошо знать анатомию человека. Также массажист должен понимать, какой вид массажа нужно применять в конкретном случае. Ему необходимо ориентироваться в показаниях и противопоказаниях к сеансам. Немаловажной будет и способность долгое время работать в положении стоя. Специалист должен уметь слушать клиента, обладать тонким пониманием эмоциональных и физических потребностей, хорошими коммуникативными навыками и вниманием к деталям.

Для оказания услуг лечебного массажа понадобится диплом о среднем медицинском образовании и лицензия. Если работаете в медучреждении, лицензия должна у центра, если свой кабинет - получает сам массажист. В эстетических и гигиенических видах массажа требуется сертификат государственного образца о прохождении специализированных курсов, дающий право на ведение деятельности. Получение лицензии на немедицинский массаж не требуется.

По Приказу Министерства просвещения РФ от 14.07.2023 № 534 произошло разделение классификатора профессий. Если вы работаете массажистом и по телу, и по лицу – у вас должно быть 2 свидетельства «косметик-эстетист по телу» и «косметик-эстетист по лицу» (от 250 часов каждый), также удостоверение о повышении квалификации по направлениям СПА-услуг (от 72 часов). Или нужно иметь диплом о среднем профобразовании или диплом о профессиональной переподготовке в области эстетических услуг по уходу за лицом и телом (по ГОСТ Р 55321-2023 «Услуги населению. СПА-услуги. Общие требования» с 1 сентября 2023 года).

На рабочем месте важно соблюдение гигиенических норм и техники безопасности в массажном кабинете, установленными законодательством РФ. Работа массажиста подразумевает тесный контакт с людьми, поэтому обязательным является оформление медицинской книжки.

1.3 ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН.

Организационный план включает в себя широкий спектр направлений, таких как цели развития, организационная структура, финансы, маркетинг и т.д. Самозанятый – это человек-оркестр, один выполняющий функции всех этих направлений бизнеса.

Постановка бизнес-целей - первый шаг к успешному бизнесу. При этом важно правильно ставить цели, которые легко отслеживать по мере продвижения к их достижению. Одним из самых распространённых способов постановки целей является метод SMART, где цели должны быть конкретными, измеримыми, достижимыми, реалистичными и ограниченными по времени.

Напр., «в течении месяца сформировать предложение по услугам, каждый месяц публиковать не менее 10 постов, рассказывающих о профессионализме, преимуществах программ, отзывах, за 3 месяца привлечь не менее 10-15 клиентов, чем обеспечить доход в размере 50000р./месяц».

Рабочее время будет распределяется на следующие направления:

► оргвопросы (бизнес-навыки, планирование, ведение оплат в приложении «Мой налог», переговоры с клиентами) – 20% времени;

► продвижение (построение личного бренда, публикации, ведение социальных сетей, объявлений, набор клиентов) – 30% времени;

► работа массажиста и профессиональное развитие - 50%.

Учитывая большую и разноплановую нагрузку, важно грамотно составить план работы, чтобы всем направлениям уделялось время. Производственный план содержит подробный список

действий на неделю/месяц/год и расписывает, какие ресурсы, оборудование, сроки и трудовые силы необходимы для достижения целей.

Для создания плана ответьте для себя на вопросы: «Сколько денег я хочу зарабатывать в месяц? Как я собираюсь сделать это? Сколько часов в неделю я буду посвящать своему бизнесу? Сколько сеансов в месяц можно провести?»

Рабочий день массажиста может продолжаться до позднего вечера. Многие люди могут посещать сеансы только после работы или в обеденный перерыв. В дневное время, когда нет сеансов, можно заняться оргвопросами, закупкой расходных материалов, продвижением своих услуг и формированием личного бренда в сети. Или же составить график так, что в определенные дни недели выполняются разные виды задач.

На запуск услуг массажиста не нужно много времени. На регистрацию самозанятым придется потратить 15-20 минут. Во время подготовки к запуску необходимо изучить рынок, конкурентов и их ассортимент, потребности клиентов. Запускать услугу лучше всего весной – обычно в это время люди начинают готовиться к пляжному сезону. Также бум наблюдается перед Новым годом.

Основную сложность составляет набор клиентской базы и поиск подходящего помещения (если это необходимо) для аренды. На данные процессы может уйти не один месяц. Далее - заключить договор аренды помещения (почасовая) или договор ГПХ с фитнес-центром/салонам, выбрать и закупить оборудование в случае необходимости.

Пошаговый план запуска бизнеса

Этапы	1 мес.	2 мес.
Изучение рынка, конкурентов	+	
Разработка списка услуг и цен	+	
Разработка стратегии и плана продвижения	+	
Проведение финансовых расчетов	+	
Регистрация самозанятого	+	
Поиск места для аренды	+	+
Набор клиентов	+	+
Оформление договора субаренды		+
Выбор и покупка оборудования		+
Продвижение услуг	+	+
Запуск		+

II. ОПИСАНИЕ РЕЖИМА «САМОЗАНЯТОСТИ».

2.1 СПЕЦИФИКА РЕЖИМА «САМОЗАНЯТОСТИ», ПРЕИМУЩЕСТВА, ОГРАНИЧЕНИЯ.

ЧТО такое режим «самозанятости»?

Самозанятые – физические лица или ИП, осуществляющие профессиональную деятельность самостоятельно, без работодателя и работников, и применяющие специальный налоговый режим «Налог на профессиональный доход» (ФЗ № 422 от 27.11.2018).

На территории Воронежской области налог на профессиональный доход введен с 1 января 2020 года (ФЗ № 428 от 15.12.2019).

КТО может стать самозанятым?

► Физическое лицо или ИП

На специальный налоговый режим могут перейти все физические лица, а также индивидуальные предприниматели, которые намерены осуществлять деятельность без наемных работников.

► Гражданин РФ и стран Евразийского экономического союза (ЕАЭС).

При этом пользоваться НПД можно вне зависимости от наличия или отсутствия статуса налогового резидента России. Это разъяснение предоставил Минфин России в письме от 20.01.2020 г. № 03-11-11/2644. Главное условие — наличие ИНН.

► Граждане с 16 лет

Зарегистрировать статус плательщика НПД могут не только совершеннолетние граждане, но и лица, которым исполнилось 16 лет. С разрешения родителей или при получении полной дееспособности самозанятым можно стать и в 14 лет.

ГДЕ работать и регистрироваться?

Самозанятость можно оформить **в любой точке России**. Местом ведения деятельности считается регион, в котором находится налогоплательщик или же его клиент. Данную информацию указывают во время регистрации. Регион может не совпадать с местом регистрации и фактическим проживанием самозанятого.

ПРЕИМУЩЕСТВА

► Легальная работа без статуса ИП. Доход подтверждается справкой из приложения.

► **Простая регистрация через интернет** без визита в налоговую инспекцию: в мобильном приложении, на сайте ФНС России, через банк или портал «Госуслуг».

► **Нет отчетов и деклараций.** Учет доходов ведется автоматически в мобильном приложении. Считает налог и формирует отчетные документы приложение «Мой налог».

► Не нужно считать налог к уплате, он начисляется автоматически в приложении.

Уплата производится ежемесячно, не позднее 28 числа следующего месяца.

► **Не надо платить налоги, если не работал.** Самозанятый платит налоги только с тех денег, которые получил за работу. Если поступлений в этом месяце не было, платить ничего не нужно.

► **Выгодные налоговые ставки:** 4% — с доходов от физлиц, 6% — с доходов от юрлиц и ИП. Других обязательных платежей нет.

► Онлайн-касса не нужна. Чек можно сформировать в приложении «Мой налог».

► **Не нужно платить фиксированные взносы на пенсионное страхование.** При желании пенсионное страхование осуществляется в добровольном порядке.

► **Предоставляется налоговый бонус (вычет).** При регистрации предоставляется налоговый вычет – 10 000 рублей. Он списывается постепенно. Рассчитанный налог автоматически уменьшается в особом порядке: если доход получен от физического лица, то вместо 4% надо будет

заплатить только 3%; если доход получен от организации или ИП, то вместо 6% надо будет заплатить только 4%. Так будет продолжаться до тех пор, пока не спишется вся сумма вычета.

▶ **Самозанятость можно совмещать с официальной работой по трудовому договору.** Трудовой стаж по месту работы не прерывается. Работодатель продолжит оплачивать ваш НДФЛ как работника, а доход от неофициальной работы вы декларируете самостоятельно. Зарплата с места работы не учитывается при расчете налога самозанятого: всё отдельно.

▶ **Самозанятые могут принимать участие в государственных закупках.** Для того, чтобы принять участие в торгах, самозанятому необходимо получить электронную цифровую подпись и пройти аккредитацию на подходящей электронной торговой площадке (ЭТП).

▶ **Не нужно открывать расчётный счёт.** Все оплаты можно производить наличными или через личный счет. Простой вывод денег для собственных нужд.

▶ **Небольшой размер штрафов.** Например, за непробитый чек штраф - 20% от суммы, но не менее 200р.

▶ **Простая процедура закрытия.** Снятся с учета так же просто, как и зарегистрироваться: через интернет, без визита в инспекцию: в мобильном приложении, на сайте ФНС России, через банк или портал Госуслуг.

ОГРАНИЧЕНИЯ

▶ **Доход за год не должен превышать 2,4 млн рублей.** В случае превышения данной суммы - налог нужно считать по другой ставке.

▶ **Нельзя иметь наёмных сотрудников.**

▶ **Нельзя оказывать услуги бывшему работодателю,** с которым были отношения менее двух лет назад

▶ **Нельзя параллельно использовать другие виды налогового режима.**

▶ **Запрещенные виды работ для самозанятых:**

- деятельность, связанная с добычей и реализацией полезных ископаемых;
- перепродажа чужой продукции оптом или в розницу;
- реализация подакцизных товаров (алкоголь, табак, бензин) и товаров, подлежащих обязательной маркировке (обувь, лекарства, ювелирная продукция и пр.);
- деятельность в интересах другого лица на основе агентского договора, договора поручения и комиссии;
- доставка товаров в интересах других лиц (за исключением случаев, когда курьер на НПД использует ККТ).

▶ **Ограничения по виду деятельности.** Адвокаты, частные нотариусы, арбитражные управляющие, медиаторы и оценщики не могут быть самозанятыми по своему основному виду деятельности. Но они могут оказывать в качестве самозанятого другие услуги, например, печь торты или рисовать картины на заказ. А госслужащие и военнослужащие могут оформить самозанятость, но только для сдачи своего жилья.

2.2 ПОРЯДОК РЕГИСТРАЦИИ В КАЧЕСТВЕ САМОЗАНЯТОГО.

Регистрация физлица на НПД

Процесс регистрации очень прост, занимает не более 10 минут и не требует посещения налоговой инспекции. Есть несколько вариантов регистрации.

▶ **1 вариант**

▶ Скачать приложение «Мой налог» на планшет или телефон через AppStore или Google Play (в зависимости от операционной системы устройства).

▶ Заполнить данные:

→ указать номер мобильного телефона, подтвердить кодом из СМС;

→ выбрать регион осуществления деятельности;

→ сканировать главный разворот паспорта камерой своего телефона и добавить это фото в приложение, подтвердить данные;

→ сфотографироваться на камеру телефона, чтобы приложение сопоставило ваше лицо и фото в паспорте;

→ подтвердить, что ИНН определен правильно, и завершить процедуру регистрации.

▶ Получить СМС с подтверждением постановки на учёт в качестве плательщика налога на профессиональный доход (НПД), то есть самозанятого.

Уведомление при этом будет сформировано автоматически, дополнительных действий от заявителя не потребуется.

Выбор вида деятельности. При регистрации самозанятых в приложении «Мой налог» в строке «Виды деятельности» можно выбрать подходящую категорию. Виды деятельности сгруппированы по направлениям и открываются списками. Если вы оказываете разные услуги, можно выбрать несколько категорий, добавить и удалить можно в любой момент. Если вы не нашли свой вид деятельности, можно выбрать категорию «прочие».

▶ **2 вариант.** Через личный кабинет «Мой налог» на сайте npd.nalog.ru.

▶ **3 вариант.** С помощью своей учетной записи на сайте «Госуслуг».

▶ **4 вариант.** Через мобильное приложение банка или операторов электронных площадок.

▶ **5 вариант.** Те, кто испытывает трудности в использовании мобильных приложений, для регистрации могут прибегнуть к помощи сотрудников в банке, в МФЦ или центре «Мой бизнес».

Регистрация ИП на НПД

Зарегистрировать ИП на НПД можно двумя способами: предприниматели могут выбрать НПД на старте бизнеса, либо мигрировать на эту систему с другой.

▶ **1 вариант. Если вы являетесь физлицом.**

▶ Чтобы самостоятельно зарегистрироваться как ИП на НПД, сначала можно зарегистрироваться как самозанятое физлицо (см. выше).

▶ После этого нужно подать заявление на регистрацию ИП — и режим НПД применится автоматически. **Регистрация ИП.** Нужно прийти в налоговую инспекцию по месту прописки, заполнить заявление о регистрации ИП, приложить копию паспорта и уплатить госпошлину — 800 р. На электронную почту придет документ о регистрации ИП — выписка из ЕГРИП в формате PDF с электронной подписью инспектора. Свидетельство о регистрации ИП сейчас не выдают.

▶ **2 вариант. Если вы уже являетесь индивидуальным предпринимателем.**

▶ Зарегистрируйтесь в приложении «Мой налог».

▶ В течение 30 дней уведомите налоговую инспекцию о переходе на НПД и отказе от других систем налогообложения.

▶ Дождитесь получения уведомления налоговой.

▶ До 25 числа следующего месяца необходимо сдать декларацию с начала года до момента перехода на НПД.

2.3 ПОРЯДОК ОФОРМЛЕНИЯ ПРОДАЖ, ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ЧЕКОВ, УПЛАТЫ НАЛОГА В ПРИЛОЖЕНИИ «МОЙ НАЛОГ».

▶ При расчетах с покупателем (клиентом) на полученный профессиональный доход необходимо сформировать **чек с помощью приложения «Мой налог»**. Это делается путем добавления новой продажи: указать «наименование товара/услуги» и «стоимость». Не имеет значения деньги получены на ваш счет или наличными. Обязательно выбрать кому была оказана услуга: физическому или юридическому лицу - от этого будет зависеть размер налога. После оплаты чек необходимо выслать покупателю.

▶ В приложении также возможно **выставление счета на оплату**, который отправляется покупателю перед оплатой.

▶ Информация о полученном доходе автоматически передается в налоговый орган через мобильное приложение. Налоговый орган самостоятельно рассчитывает сумму налога, подлежащую уплате, и уведомит Вас через мобильное приложение «Мой налог». Налоговый период – 1 месяц. Оплату налога нужно осуществить до 28 числа следующего месяца.

▶ В случае отмены или ошибки продажу можно отменить («чек сформирован ошибочно»).

► В случае необходимости в личном кабинете приложения можно сформировать справку о постановке на учет, справку о доходах для предоставления по месту требования, подключить уплату пенсионных взносов для увеличения страхового стажа и пенсионных накоплений в добровольном порядке и другие действия по необходимости.

► **Налог можно также оплатить любым из способов:**

► Через мобильное приложение Вашего банка.

► Через портал «Госуслуги».

► Через любой банк, банкомат, платежный терминал.

► Через поручение банку или оператору электронных площадок на уплату налога от Вашего имени.

2.4 ТРЕБОВАНИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА К САМОЗАНЯТЫМ, ВОЗМОЖНЫЕ ПРОВЕРКИ И ШТРАФЫ.

Самозанятые граждане, являясь гражданами РФ, обязаны соблюдать все нормы и законы, действующие на территории страны. Таким образом, на них распространяются требования: Федерального закона «О защите прав потребителей» (Закон от 07.02.1992 № 2003-1); Федерального закона от 30 марта 1999 г. № 52-ФЗ "О санитарно - эпидемиологическом благополучии населения", Федерального закона от 21.12.1994 № 69-ФЗ «О пожарной безопасности», различных норм СанПиН, относящихся к вашей деятельности, Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях (ред. от 04 февраля 2021 года); Федерального закона от 31 июля 2020 года № 247-ФЗ «Об обязательных требованиях в Российской Федерации»; ТК РФ, ГК РФ и других.

Отличия ИП на НПД от самозанятого физлица

► ИП, в отличие от самозанятого физлица, может открыть **расчетный счет**. Это иногда может потребоваться, например, арендодатели торговых площадей не могут брать оплату наличными без онлайн-кассы, только через расчетный счет.

► У ИП есть возможность подключить **терминал оплаты (эквайринг)**, чтобы покупатели рассчитывались банковскими картами, а не онлайн-переводами.

► В некоторых случаях бизнесмену необходима **лицензия** (отдельные виды деятельности) или **сертификация** продукции (для продажи в магазинах или на маркетплейсах). Для получения документов нужно быть не просто самозанятым физлицом, а индивидуальным предпринимателем. Виды деятельности, которые не может вести обычное физлицо (например, оказывать услуги медицинского массажа или заниматься пассажирскими перевозками) указаны в п.13 ст.2 ФЗ № 259, п.11 ст.2 ФЗ № 323, ст.12 ФЗ № 99.

► ИП проще работать с контрагентами, их деятельность стала уже популярной и не будет проблем при заключении договоров с поставщиками, арендодателями и т. д.

► Если доход превысит предельную сумму, можно легко перейти на УСН «доходы» и платить 6% с доходов. Физическое лицо будет обязано заплатить налог в размере 13% с превышения максимальной суммы доходов.

Проверки контрольно-надзорных органов

Специальный налоговый режим могут применять как физлица, так и индивидуальные предприниматели. *Если вы являетесь физическим лицом на НПД, не зарегистрированным в качестве индивидуального предпринимателя, то контролирующие органы к вам с плановой проверкой не придут.* Однако закон не освобождает физических лиц от ответственности за несоблюдение обязательных требований, в том числе установленных федеральными законами.

► Самозанятые не включены в перечень регулярных проверок контрольно-надзорных органов. Однако, **в случае обращений и жалоб потребителей**, к предпринимателю придут с проверкой.

1. Недовольный клиент. Когда получатель услуг самозанятого окажется чем-то недоволен и напишет жалобу.

2. Контрольная закупка. В случае подозрений, что самозанятый работает «в черную» и не выдает чеки, инспектора ФНС могут произвести контрольную закупку, сделав заказ как обычный клиент.

▶ **Проверка счетов.** Налоговики могут запросить данные о поступлении денег на счета самозанятого и сравнить их с тем, что прошло через «Мой налог» (запрос в банк возможен, когда в отношении самозанятого инициирована налоговая проверка). И если налоговая докажет, что это выручка - поступившие суммы будут считаться доходом самозанятого.

▶ **Подозрение на трудовые отношения.** Самозанятые могут выполнять **разовую работу** для юридических лиц **на основе договора ГПХ**. В случае, если такая работа носит регулярный характер, у ФНС могут возникнуть подозрения о трудовых отношениях и уходе от уплаты взносов за работника. ФНС разработала скоринговую систему, которая анализирует периодичность и источники выплат, взаимосвязь самозанятых, их клиентов и бывших работодателей, после чего организации, имеющие признаки нарушений, попадают в группу риска. Если в ходе проверки договор с самозанятым будет переквалифицирован в трудовой, **нанимателя/работодателя** ждут санкции.

Штрафы

▶ **Ведение деятельности без постановки на учет** признается незаконной предпринимательской деятельностью. Гражданина, не зарегистрированного в качестве самозанятого или ИП, штрафуют:

▶ за неуплату НДФЛ (НК РФ, ст.122) положен штраф в размере 20-40% от суммы налога;

▶ за неподачу декларации 3-НДФЛ (НК РФ, ст.119, п.1) назначается штраф в размере: 5% от суммы НДФЛ за каждый полный или неполный месяц просрочки, но не менее 1 000 рублей и не более 30%;

▶ за ведение незаконной предпринимательской деятельности (КоАП РФ, ст. 14.1.): от 500 до 2 000 рублей.

Дополнительно налоговая потребует уплатить НДФЛ (13%) с полученных доходов. В подобных случаях граждан рассматривают как индивидуальных предпринимателей, что ведет к повышенным тарифам.

▶ **«Самозанятых» штрафуют:**

▶ за нарушение порядка формирования чека или сроков предоставления (ст. 14, ФЗ № 422 от 27.11.2018), которые приравнивают к сокрытию доходов. Штраф за неуплату налога самозанятым — 20% от суммы за первое нарушение, но не менее 200 р., за повторное — 100%.

▶ за несвоевременную уплату налога (ст. 11, ФЗ № 422 от 27.11.2018) не штрафуют, а начисляют пени. По 1/300 ключевой ставки за день просрочки.

▶ за сокрытие доходов — отсутствие информации о выручке в приложении «Мой налог»;

▶ за ведение лицензируемой деятельности без специального разрешения (ФЗ №99, ст. 12) штрафуют на 2-2,5 тысячи рублей. Для получения лицензии необходима регистрация в качестве ИП. Физическим лицам на НПД без статуса ИП разрешения не выдают.

Базовые формы договоров и различных документов

▶ **Договор с клиентом**

Чтобы обезопасить себя от недоразумений, лучше заключить договор возмездного оказания услуг с клиентом. Он должен включать следующие моменты: указание сторон договора; четкое описание услуг и порядка их оказания; стоимость услуг, порядок их оплаты; условия переноса/отмены услуг; перечень условий, при которых получение услуг по договору может быть опасным для клиента; согласие клиента на обработку его персональных данных, составленное с учетом требований ФЗ «О персональных данных».

▶ **Договор ГПХ между самозанятыми**

Самозанятым лицам закон не запрещает заключать договоры на предоставление услуг друг с другом. Самозанятый не имеет права привлекать для деятельности наемных работников по трудовым договорам, но может привлекать по договору ГПХ другого самозанятого на выполнение

разовых работ. С самозанятыми заключаются гражданско-правовые договоры, в частности, договор подряда, выполнения работ (оказания услуг).

► **Шаблоны документов**

Для грамотного оформления документации удобно воспользоваться сервисом «Конструктор документов» на сайте МСП <https://мсп.пф/services/constructor/main/>

Здесь можно создавать, редактировать и хранить документы по всем необходимым предпринимателю направлениям в одном месте. Важно, что документы соответствуют законодательству и учитывают последние изменения в отличие от случайных ресурсов в интернете.

Специалисты Центра «Мой бизнес» готовы оказать консультирование и необходимую бесплатную помощь в регистрации, выборе вида деятельности, продвижении и пр. Центр «Мой бизнес». 394018, обл. Воронежская, г. Воронеж, ул. Свободы, 21, помещ. 1/9. info@moibiz36.ru, 8(473)2070100.

III. МАРКЕТИНГОВАЯ МОДЕЛЬ ДЛЯ ДАННОГО ВИДА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.

3.1 ОПИСАНИЕ ПРОДУКТА ИЛИ УСЛУГИ.

Бизнес-идея «услуги массажиста» требует опыта, навыков, профессиональных знаний и постоянного саморазвития. Кроме того, эта отрасль становится все более конкурентной, поэтому важно разработать эффективную стратегию маркетинга и предоставить высококачественный сервис, чтобы привлечь и удержать клиентов.

Позиционирование и уникальное торговое предложение (УТП)

Позиционирование — это разработка стратегии, которая позволит преподнести потенциальным потребителям конкурентные преимущества. По сути — это то, что о вас думают люди; чем вы отличаетесь от конкурентов. Хорошим можно назвать позиционирование, когда предприниматель намеренно отказывается от части аудитории, выбирая узкую нишу. Когда бизнес направлен на узкую аудиторию («нишевание»), это работает лучше, ценнее для клиентов, и они будут готовы хорошо платить за продукт.

Выбирая для какой аудитории работать (см. п. 3.2) и какой уникальный продукт предложить, целесообразно выбрать узкую нишу. Например, можно отдать предпочтение массажу лица и буккальным техникам. Таким образом, формировать личный бренд массажиста, специализирующегося на омоложении и красоте без уколов. Это уникальное предложение (УТП) сразу выделит специалиста из множества массажистов в городе. Определившись с выбором ниши, нужно будет транслировать главную идею концепции посредством инструментов продвижения и публикаций.

Линейка «продуктов»

Предприниматель должен для себя определить и описать для потребителя, что он продает: чем конкретнее и понятнее будут «продукты», их цена, тем проще продать и купить. Традиционно выделяют пробный, базовый и VIP-продукт. Также могут быть «допродукты», дополнительные услуги.

Пробный продукт привлекает покупателя. Обычно это бесплатное или недорогое предложение, предоставляемое потенциальным клиентам, чтобы они могли опробовать продукт или услугу. Например, короткий пробный массаж на 20 мин. за символическую плату или массаж шейно-воротниковой зоны. Пробным продуктом может быть также полезный список для рассылки за подписку, например, «Чек-лист самомассажа», «7 упражнений на растяжку» или «Обзор средств для ухода». Такие продукты формируют образ специалиста, подогревают интерес, увеличивают активность аудитории.

Базовый продукт - это основная версия продукта или услуги. Базовый продукт обычно доступен по определенной стоимости, он предлагает набор возможностей, необходимых для удовлетворения основных потребностей клиентов. Это могут быть стандартные сеансы по 60 минут по основным видам массажей: классический, лимфодренажный, антицеллюлитный.

VIP-продукт: это премиальная или роскошная версия продукта или услуги, предлагаемая клиентам, которые ценят дополнительные преимущества, уникальные функции или персонализированный опыт. VIP-продукты обычно предлагаются по более высокой цене, и они могут включать привилегии, такие как особый доступ, расширенную поддержку, индивидуальное обслуживание или дополнительные бонусы. Например, комплексные услуги, включающие: массаж, обертывание, тейпирование. Или персонализированные программы ухода за клиентами: массажист может разрабатывать индивидуальные программы массажа и ухода за клиентами на основе их потребностей и целей. Также это может быть оказание услуг на дому клиента.

Дополнительные услуги - это дополнительные предложения или функции, которые могут быть приобретены отдельно или в рамках пакета с основным продуктом. Они приносят дополнительную стоимость и могут включать такие вещи, как тейпирование, обертывание, спа-процедуры.

Месячный заработок массажиста складывается из полученных от сеансов средств за вычетом аренды, коммунальных платежей и расходных материалов. Для формирования цены нужно изучить рынок и цены конкурентов. Цены в среднем должны быть на уровне конкурентов. Начинающий массажист ставит нижнюю планку в прайсе, специалист с именем будет брать дороже. На какие-то эксклюзивные позиции цены могут быть выше, на какие-то ходовые чуть ниже.

В среднем цены на массаж в Воронеже (частные специалисты):

- Лимфодренажный массаж (1 ч) – 1300-1500 р.,
- Антицеллюлитный массаж (45 мин.) – 800 – 1200 р.,
- Общий массаж (1 ч) – 1500 р.,
- Массаж спины (45 мин.) – 1000 р.

Обычно массаж делают курсом в 7-10 процедур. При покупке пакета заранее можно делать скидку. Расценки на вип-программы оговариваются индивидуально.

3.2 ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ.

По оценкам экспертов рынка, целевой группой, пользующейся услугами массажа (не медицинского) являются мужчины и женщины ориентировочно в возрасте от 32 до 68 лет со стабильным доходом. Доля женщин среди клиентов массажного салона более 70%. Но с каждым годом доля мужчин растет и в дальнейшем продолжит увеличиваться.

Уже на раннем этапе развития своей практики массажисту важно начать создание базы постоянных клиентов. Это может быть сделано через знакомых, рекомендации, социальные сети или другие маркетинговые каналы. Определение целевой аудитории помогает четко определить группы людей, которые наиболее вероятно заинтересованы в массажных услугах. Это позволяет сфокусироваться на конкретных сегментах рынка и разработать маркетинговые стратегии, которые будут наиболее эффективными для привлечения и удержания именно этих клиентов.

Выделение целевой аудитории часто ставит в тупик начинающего предпринимателя. Гораздо привлекательнее для себя решить, что клиентами будут «все жители района». Однако понимание потребностей своих клиентов, нишевание и выбор более узкой аудитории позволяют выделиться из толпы конкурентов и сделать более ценное предложение.

Для грамотного позиционирования самозанятый должен для себя определить, на какие сегменты аудитории он планирует работать. Например,

► **ЦА 1:** люди, страдающие от болей в мышцах и суставах, зажатий, стресса. Пол значения не имеет. Возраст от 30 лет. Уровень дохода – средний и выше среднего. Факторами выбора станут: рекомендации, образование и опыт массажиста.

► **ЦА 2:** желающие похудеть или привести тело в тонус. Это, как правило, женщины от 18 до 50 лет. Уровень дохода – средний и выше среднего. Хотят хорошо выглядеть, убрать отеки, уменьшить целлюлит, улучшить внешний вид тела к лету.

► **ЦА 3:** те, кто хочет расслабиться, убрать тяжесть с тела и получить удовольствие. Работники офиса, страдающие от напряжения и стресса на рабочем месте и ищущие расслабление. Ищут салон в территориальной близости от работы, чтобы можно было в перерыв или после 18.00 удобно «забежать». Уровень дохода – средний и выше среднего.

3.3 АНАЛИЗ РЫНКА И КОНКУРЕНТОВ.

Для того, чтобы сделать востребованное на рынке предложение, для начала нужно изучить: какие услуги есть в городе, районе, кто ваши конкуренты – от частных массажистов до специализированных салонов. Услуги массажиста ищут в территориальной близости от дома или работы. Определив для себя район, нужно собрать информацию об услугах, ценах, видах массажа, представленных здесь. Информацию можно получить на сайте, по телефону, на Авито, в соцсетях.

Емкость рынка конкретной территории будет зависеть от количества жителей, платежеспособности населения и представленности конкурентов. Для анализа потенциала рынка на конкретной территории (районе или квартале населенного пункта) удобно воспользоваться ресурсами «Бизнес-навигатор МСП» (www.smbn.ru), «Инвестиционная карта городского округа г. Воронеж» (<https://invest-vrn.ru/>) или Яндекс-карты. На картах данных ресурсов можно оценить

количество открытых точек в интересующем районе, а также посмотреть отзывы, рейтинги, замечания и ожидания потребителей. При оценке обращаем внимание на районы многоэтажек, офисов, остановки. На портале «Бизнес-навигатор МСП» можно воспользоваться сервисами: провести анализ рынка и оценку конкурентов на интересующей территории.

Собранная информация поможет разработать уникальное предложение, отличающееся от конкурентов, понять уровень цен, разработать план продвижения.

3.4 SWOT-АНАЛИЗ.

SWOT-анализ представляет собой метод оценки сильных и слабых сторон, возможностей и угроз, с которыми сталкивается бизнес или проект.

<p>► S (strengths) – сильные стороны. Это преимущества, уникальные навыки, за счет которых можно увеличить продажи, долю рынка, чувство уверенности в конкурентной борьбе.</p>	<p>► W (weaknesses) – слабые стороны. Эти характеристики и обстоятельства тормозят прибыль, мешают развитию.</p>
<ul style="list-style-type: none"> - профессиональные навыки, - профильное образование, - опыт работы, отзывы, - простая регистрация самозанятости, - использование современного оборудования / действенных методик, - высокая востребованность профессии, - хороший заработок, - возможность работать на себя и планировать свое время, - стартовый капитал небольшой, можно обойтись без привлечения заемных средств, - гибкий график и возможность работать сразу в нескольких направлениях; - самостоятельное регулирование доходов; - товар ежедневного и круглогодичного спроса. 	<ul style="list-style-type: none"> - высокая конкуренция, - зависимость от графика клиента; - низкий уровень дохода на старте; - недоверие к новому игроку на рынке, - необходимость формирования клиентской базы с нуля, - ограниченные возможности масштабирования бизнеса из-за зависимости от личных навыков массажиста, - недостаточное разнообразие услуг, - отсутствие разработанных маркетинговых стратегий для привлечения новых клиентов.
<p>► O (opportunities) – возможности. Это рычаги, которые находятся в руках бизнеса и поддаются прямому воздействию.</p>	<p>► T (threats) – угрозы/риски. Трудности, внешние факторы, которые не зависят от принимаемых предпринимателем решений.</p>
<ul style="list-style-type: none"> - работа с лояльными клиентами, привлечение их к постоянному сотрудничеству, - выгодное местоположение массажного кабинета, - продолжение профессионального развития, - формирование и укрепление личного бренда, - замещение части рыночной доли конкурентов за счет качества услуг, - увеличение стоимости услуг с ростом популярности личного бренда, - внедрение новых услуг, - дальнейшее расширение, предоставление дополнительных услуг, - рост доходов, прибыли. 	<ul style="list-style-type: none"> - изменение трендов, - увеличение стоимости аренды, - изменения в законодательстве и требованиях к лицензированию, - ухудшение экономической ситуации может влиять на спрос на массажные услуги, - травмы, - падение платежеспособности населения, - форс-мажоры глобального характера.

3.5 НЕОБХОДИМОЕ ПОМЕЩЕНИЕ, ОБОРУДОВАНИЕ, УПАКОВКА.

Территориально массажный кабинет должен находиться недалеко от работы или места проживания клиентов, иметь возможность парковки, недалеко от остановки общественного транспорта. Некоторые мастера принимают у себя дома или сами посещают клиентов на дому.

Место проведения процедур важно для клиента. Это должно быть тихое теплое помещение с окном, с хорошим ремонтом, санузел в прямом доступе, на одно рабочее место — не менее 8 м². Температура воздуха считается нормальной, если в кабинете от +22 до +24 °С. Можно снять помещение в салоне, фитнес-центре, студии здоровья, спа, офисном здании. В зависимости от условий арендодателя можно оформить договор ГПХ или субаренду помещения.

Кабинет, предназначенный для проведения массажа, должен быть правильно оборудован. В нем обязательно должны быть умывальник с горячей и холодной водой, мыло, полотенце, зеркало, несколько стульев, питьевая вода, стаканы, вешалка, а также ширма для переодевания клиента. Обязательно наличие удобного массажного стола. Если специалист выезжает на дом к заказчику, можно приобрести раскладной стол. Выбирая оборудование, учитывайте возможный вес пациентов. Цена такого стола составляет 5 000- 10 000 р. Стационарные массажные столы более надёжны, основательны, красивы и долговечны, но и стоят в районе 30 000 р.

Массажист должен иметь чистую и свежую одежду, а также чистые руки и ногти. Он должен носить свободную одежду, которая не стесняет движений. Медицинская форма массажиста должна состоять из медицинского халата или костюма и медицинской шапочки. Лучше всего выбирать одежду из натуральных тканей, таких как хлопок или лен. Также важно чтобы одежда не мешала при выполнении массажа.

При планировании расходов необходимо учесть, что каждому клиенту должны быть предоставлены: одноразовая простыня, одноразовые шапочка или трусы (в зависимости от выбранной процедуры), полотенце/салфетки, питьевая вода, комплект одноразовых тапочек, массажное масло и дезинфицирующее средство. Стоимость расходов на 1 клиента составит 130-170 руб. Все оборудование и технические приборы должны иметь сертификат (декларацию) соответствия, а также договор гарантийного обслуживания.

3.6 ПРОДВИЖЕНИЕ.

В современном мире без продвижения не обойтись. Как иначе клиент узнает о вашем существовании, о методах работы, уникальных навыках? Построение личного бренда включает в себя определение своих сильных сторон, целей и ценностей, а также разработку стратегии, которая поможет донести эту информацию до аудитории. Продвижение – важная и обязательная часть работы самозанятого (см.п. 3.1). Возможно, именно сейчас кто-то ищет ваши услуги, вводя запросы в интернете или спрашивая знакомых.

Личный бренд

Личный бренд - это способность человека представить себя уникальным и ценным профессионалом или экспертом в своей области. Это совокупность ваших навыков, знаний, опыта, ценностей и личностных особенностей, которые помогают вам выделиться и отличаться от других людей на рынке труда или в своей сфере деятельности.

«Личный» - это не значит трансляция личной жизни, а передача ваших личных профессиональных качеств, мыслей, опыта. Потенциальному покупателю для выбора важно испытать доверие, убедиться в том, что ваши методы подходят ему, поэтому рассказывайте, как проходят сеансы, попросите других дать свой отзыв, объясните профессиональные моменты, покажите, как правильно делать самомассаж. Для разбавления профессионального контента можно дать и немного информации о любимых книгах, местах, прогулке и т.п.

Удачное развитие личного бренда может принести множество возможностей в карьере, бизнесе или личной жизни, а также помочь добиться успеха и узнаваемости. Однако, важно помнить, что личный бренд должен быть подкреплен качественной работой и собственными достижениями, чтобы быть действительно уникальным и ценным.

Фирменный стиль

Учитывая специфику деятельности массажиста, разработка нейминга и логотипа нецелесообразны. Можно выбрать для себя фирменные цвета, шрифт и слоган. Услуги массажиста,

как правило, продвигаются посредством личного бренда. Лучшим неймингом будут имя-фамилия специалиста, зарекомендовавшие себя.

Для продвижения в соцсетях и на интернет-досках объявлений используются реальные фотографии тренера, потребителю важно видеть человека в лицо, оценить степень доверия и расположения. Однако все конкуренты также публикуют подобные фото. Для отстройки от конкурентов нужно сделать уникальные изображения. Это может быть выбор определенного цвета одежды, прическа, цвет волос, оригинальный слоган на футболке, яркая бандана, уникальный жест и пр. Во всех соцсетях, на всех ресурсах, на рекламных материалах заглавная фотография должна быть одна и та же, чтобы четко ассоциировалась со специалистом, чтобы было проще найти.

Каналы продаж и способы продвижения личного бренда.

Для успешного развития личного бренда важно установить связь с аудиторией, продвигать свои уникальные качества, делиться своими знаниями и опытом через социальные медиа, в блогах, на конференциях и других платформах. Целесообразно задействовать следующие каналы продаж и продвижения:

- личная страница в соцсетях,
- бизнес-страница в соцсетях,
- сарафанное радио,
- социальные сети (другие группы, люди),
- продвижение через партнеров,
- участие в тематических мероприятиях, форумах, конференциях, выставках и ярмарках (см. п. 4.1, меры поддержки Центра «Мой бизнес»),
- таргетированная реклама,
- реклама в точке продаж,
- свой сайт (см. п. 4.1),,
- реклама у блогеров,
- традиционная реклама: наружная, в СМИ (см. п. 4.1),
- комментарии в СМИ.

Простой способ для клиентов найти и связаться с массажистом - это визитная карточка, небольшой веб-сайт или профиль в онлайн-каталоге массажистов в узнаваемом стиле. Предусмотреть печать полиграфии (рекламных буклетов с описанием услуг для раздачи клиентам, дисконтных карт, подарочных сертификатов).

Рынки сбыта

Открыть кабинет массажиста можно в любом небольшом, среднем и крупном населенном пункте Воронежской области. Массажист может нацелиться на различные рынки сбыта в зависимости от своего бизнес-плана и целевой аудитории.

Это могут быть частные клиенты, привлеченные собственными усилиями, или предоставление массажных услуг для посетителей фитнес-центров, чтобы помочь им в восстановлении после тренировок. Возможно предложение специализированных спа-процедур и массажа для гостей отелей и посетителей спа-центров.

Особым направлением могут стать корпоративные клиенты: предоставление услуг массажа в офисах компаний для снижения стресса и улучшения благополучия сотрудников.

Сегодня оптимальным является налаживание сбыта через интернет. Для поиска клиентов можно использовать каналы продаж – сайт-визитка или страничка в соцсетях, контекстная реклама и др.

Для использования офлайн-продаж основополагающим является местоположение массажного кабинета. Здесь необходимо проанализировать (см. п. 3.3) близлежащие локации и заняться привлечением клиентов посредством распространения визиток, рекламы, предложений по офисам, среди учителей школы, работников заведений, на остановках, объявления на подъездах и в лифтах и прочее.

IV. МЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ БИЗНЕСА.

4.1. УСЛУГИ ЦЕНТРА «МОЙ БИЗНЕС» ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ВЫБРАННОГО НАПРАВЛЕНИЯ

Консультационная поддержка

Консультации оказываются бесплатно по вопросам: государственной и образовательной поддержки МСП; финансовой помощи, получения грантов, действующих программ субсидирования; по вопросам бухгалтерской и налоговой отчетности, юридического сопровождения деятельности; законодательства РФ и других. За поддержкой можно обратиться в Центр «Мой бизнес» по адресу: г. Воронеж, ул. Свободы, 21, помещ. 1/9. Написать на info@moibiz36.ru или позвонить по телефону 8(473)2070100.

Также специально для самозанятых создан **телеграмм-канал «Клуб самозанятых»**, где можно получить консультацию, узнать актуальные изменения в законодательстве и получить информацию о предстоящих мероприятиях. Ссылка на вступление: <https://t.me/klubsamozanytyx>

Образовательная поддержка

На базе Центра «Мой бизнес» проходят бесплатные обучающие мероприятия: семинары, тренинги, вебинары и мастер-классы от экспертов по наиболее популярным направлениям бизнеса: бизнес-процессы, налоговые режимы, бухгалтерия, юридические вопросы, маркетинг, государственная поддержка, закупки, тендеры, продвижение и прочие.

Ближайшие даты проведения обучающих семинаров можно найти в календаре мероприятий <https://moibiz36.ru/events/> и записаться, используя он-лайн форму.

Информационная поддержка

Самозанятые могут воспользоваться услугой PR-продвижения в рамках проекта «Я — Самозанятый» для размещения информации в СМИ и социальных сетях.

1. Размещение на информационных ресурсах Центра «Мой бизнес» **интервью с самозанятым** с фотографиями его деятельности, логотипом и активными ссылками с переходом на бизнес-страницы.

2. Создание и размещение **видеоролика** от профессионального видеооператора, включающего самопрезентацию деятельности самозанятого, логотип и активные ссылки с переходом на его бизнес-страницы.

3. **Наружная реклама** на улицах города в рамках проекта «Я - самозанятый!»: баннер размером 3х6 м в едином стиле Центра «Мой бизнес».

4. Запись интервью в эфире региональной радиостанции - специальный блок проекта «Я - самозанятый!»

Услуги по продвижению

- ▶ Помощь в создании одностраничного сайта.
- ▶ Помощь в разработке фирменного стиля.
- ▶ Поддержка в выходе на маркетплейсы.
- ▶ Участие в региональных выставочно - ярмарочных мероприятиях.
- ▶ Участие в региональных и общероссийских форумах.

Центр «Мой бизнес»

394018, обл. Воронежская, г. Воронеж, ул. Свободы, 21, помещ. 1/9.

info@moibiz36.ru, 8(473)2070100.

Сайт: <https://moibiz36.ru/>

Телеграмм-канал: <https://t.me/moibiz36>

4.2 МЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ДЛЯ САМОЗАНЯТЫХ.

Финансовая поддержка

► **Займы от Микрокредитной компании Фонд развития предпринимательства Воронежской области**

МКК ФРП ВО выделяет самозанятым гражданам займы по выгодным условиям: всего 5% годовых с максимальной суммой до 500 000 рублей и максимальным сроком до 3-х лет.

Обеспечение варьируется в зависимости от суммы займа:

► **от 50 000 до 100 000 руб.:** обеспечение займа не требуется, либо поручительство физических(ого) лиц(а) или юридического лица;

целевое назначение: на организацию и развитие предпринимательской деятельности самозанятых граждан, осуществляемой в соответствии с требованиями законодательства РФ период деятельности заемщика: без ограничений;

обязательное наличие положительной кредитной истории (просрочки не более 29 дней).

► **от 100 000 до 300 000 руб.:**

поручительство физических(ого) лиц(а) или юридического лица;

зарегистрированный и осуществляющий деятельность, доходы от которой облагаются налогом на профессиональный доход, не менее 1 месяца в Воронежской области;

► **от 300 000 до 500 000 руб.:** поручительство физического лица или юридического лица + залог имущества, не менее 50 % от суммы микрозайма, либо поручительство ГФВО до 50 % от суммы микрозайма;

Перечень документов для займа:

- Паспорт гражданина РФ
- ИНН
- СНИЛС
- Справка о регистрации в качестве «самозанятого», сформированная с использованием сервиса «Мой налог»
- Реквизиты счета карты
- Выписка с банковского счета (карты). (Обороты за 12 месяцев).
- Документы, подтверждающие величину доходов за текущий и прошлый год (справка о состоянии расчетов (доходах) по налогу на профессиональный доход, сформированная с использованием сервиса «Мой налог».
- Бизнес-план с приложением «Прогноз движения денежных средств» (по образцу МКК).
- Согласие на обработку персональных данных
- Согласие на получение кредитных отчетов и на предоставление информации в бюро кредитных историй
- Анкета (по образцу МКК).

Информация и более подробные условия МКК ФРП ВО:

+7 (980) 538-09-14 (+ все мессенджеры)

+7 (473) 280-10-77

mail@fundsbs.ru

► **Поручительство Гарантийного фонда Воронежской области (ГФВО).**

Если у вас нет или недостаточно залога, поручителем по договорам микрозайма, кредита, лизинга, предоставления банковской гарантии может стать ГФВО.

Информация и более подробные условия

г. Воронеж, ул. Свободы, 21, пом.1/10.

+7 (473) 280-10-77

mail@fundsbs.ru

► **Субсидия на приобретение оборудования**

Субсидия на компенсацию части затрат в размере 35% на приобретение оборудования и инвентаря стоимостью не более 3 млн.руб.

Заявки принимаются управлением развития предпринимательства, потребительского рынка и инновационной политики администрации городского округа город Воронеж по адресу:

394018, Воронежская область, г. Воронеж, ул. Среднемосковская, д. 10, 1 этаж, кабинет 13.
Санников Алексей Александрович, т. 8(473) 228-30-39, aasannikov@cityhall.voronezh-city.ru;
Фоменко Ольга Витальевна, т. 8(473) 228-37-92., ovfomenko@cityhall.voronezh-city.ru.

► **Социальный контракт**

Единовременная денежная выплата до 350 000 рублей на открытие своего дела, срок действия – до 12 мес.

Для кого: малоимущие семьи, малоимущие одиноко проживающие граждане и иные категории граждан, которые по независящим от них причинам имеют среднедушевой доход ниже величины прожиточного минимума. Устанавливается она в соответствии с областным законом «О прожиточном минимуме в Воронежской области»

Как получить: обратиться в отделы социальной защиты населения по месту проживания, предоставить пакет документов и бизнес-план.

Подробнее об условиях и требованиях: средства выделяются на подготовку документов, аренду нежилого помещения, приобретение оборудования, сырья, расходных материалов, ПО, получение образования, продвижение в сети интернет, получение разрешений на торговлю и прочее. Не допускается направление средств на оплату коммунальных услуг, уплату налогов, сборов и иных обязательных платежей.

Департамент социальной защиты Воронежской области

394006, г. Воронеж ул. Ворошилова, 14

Т. (473) 277-18-17, запись на прием (473) 212-68-87,

телефоны "горячей линии" 272-78-14; 212-68-87

Сайт: <http://www.govvrn.ru/>

- **Государственная социальная помощь на основании социального контракта предоставляется только физическим лицам!**
- **Только после заключения соглашения (подписания социального контракта) с органами соцзащиты граждан регистрируется в качестве ИП (индивидуального предпринимателя) или в статусе самозанятого (налог на профессиональный доход)!**

Имущественная поддержка

Предоставляется аренда на льготной основе муниципального имущества, свободного от прав третьих лиц (за исключением права хозяйственного ведения, права оперативного управления, а также имущественных прав субъектов малого и среднего предпринимательства), подлежащего предоставлению во владение и (или) пользование на долгосрочной основе субъектам малого и среднего предпринимательства (в том числе физическим лицам, применяющим специальный налоговый режим «Налог на профессиональный доход»). Ознакомиться с перечнем и порядком оказания данной меры поддержки можно на официальном сайте муниципального образования по месту Вашей регистрации.

► **Недвижимость по городскому округу г. Воронеж**

Объекты аренды на льготной основе муниципального имущества

<https://uizo.voronezh-city.ru/>

Контакты: г. Воронеж, ул. Пушкинская, 5. +7 (473) 228-34-86, +7 (473) 255-20-26

uizo@cityhall.voronezh-city.ru

► **Инвестиционная карта городского округа г. Воронеж**

<https://invest-vrn.ru/>

Карта создана на основе сервиса Яндекс с указанием мест, объектов, занятых помещений, запросов жителей и пр. Карта имеет удобный пользовательский интерфейс и обеспечивает возможность наглядного представления информации об инвестиционном потенциале

муниципалитета; предоставления заинтересованным лицам и организациям исчерпывающей актуальной информации о предлагаемых инвестиционных площадках: их площадях, форме собственности, инфраструктурной обеспеченности и пр.

► **Недвижимость по Воронежской области**

Объекты аренды на льготной основе муниципального имущества ВО

<https://dizovo.ru/>

Министерство имущественных и земельных отношений Воронежской Области

394006, г. Воронеж, пл. им. Ленина, д. 12.

тел.: (473) 212-73-73, (473) 212-73-67, факс: (473) 277-93-00 dizo@govvtn.ru

Поддержка самозанятых от АО «Корпорация «МСП»

► **Обучающие программы, мероприятия и семинары по различным тематикам**

Предстоящие события можно отследить на сайте <https://corpmsp.ru/>

► **Бизнес - Навигатор МСП** - официальный бесплатный онлайн – ресурс для развития малого бизнеса и тех, кто планирует открыть свое дело.

Портал предоставляет доступ к ряду сервисов для предпринимателей, в том числе для самозанятых. Также самозанятые граждане могут воспользоваться сервисами анализа рынка и онлайн-расчета бизнес-планов.

<https://smbn.ru/>

► **Цифровая платформа МСП.РФ**

Государственная платформа поддержки предпринимателей, самозанятых и тех, кто планирует начать свой бизнес дает универсальный доступ и персональный подбор: государственных услуг и мер поддержки, онлайн-сервисов для бизнеса, программ обучения и актуальной информации для бизнеса.

<https://msp.rf>

V. ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ ДЛЯ ДАННОГО ВИДА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.

Главная цель любого бизнеса — прибыль. Прибыль - это разница между доходами и расходами компании за определенный период времени. Если доходы превышают расходы, компания имеет прибыль, а если расходы превышают доходы, компания испытывает убыток. Важно вести учет финансовых доходов и расходов, чтобы спланировать и контролировать свои финансовые действия.

На этапе запуска своего дела важно определить: на какую прибыль рассчитывает самозанятый, какие есть ресурсы (материальные, временные, денежные), какие будут расходы (аренда, реклама, оборудование и пр.), сколько времени на осуществление профессиональной деятельности, сколько услуг можно оказать в единицу времени и пр.

5.1 МОДЕЛЬ ФИНАНСОВОГО УЧЕТА.

Финансовая модель — таблица, в которой объединяют показатели доходов, расходов, прибыли и показывают связи между ними. Планируя месяц, год, нужно закладывать сколько рассчитываете получить – «план», а по итогам месяца – сколько получили на самом деле «факт». Учитывая эту разницу, следует делать выводы при планировании следующего периода.

Доходы	январь		февраль		март		...
	план	факт	план	факт	план	факт	...
Антицеллюлитный массаж				
Обертывание							
Вип-комплекс							
...							
Итого доходы							
Расходы							
Аренда							
Маркетинг и реклама							
Налоги							
Форма							
Расходные материалы							
...							
Итого текущие расходы							
Прибыль							

«План» представляет собой прогнозирование доходов, расходов и других финансовых показателей для будущего периода. Он основывается на определенных предположениях и используется как отправная точка для бюджетирования. «Факт» - это фактически достигнутые доходы, расходы и другие финансовые показатели за определенный период времени.

«Доход» представляет собой сумму денег, полученных компанией от своих операций продажи товаров или услуг. «Расходы» - средства, потраченные компанией на приобретение товаров, оплату услуг, зарплаты, аренду, налоги, проценты по кредитам и другие траты.

Часто начинающие предприниматели всю прибыль расходуют на свои нужды, не вкладывая в развитие. Это приводит к торможению развития, а то и вовсе к убыткам. Как правило, новому проекту нужен год, чтобы «встать на ноги»: нужно вкладывать в рекламу, саморазвитие, расширение, обновление оборудования и прочее.

Финансовая модель помогает:

- увидеть, какую прибыль получит при текущем уровне доходов и расходов;
- увидеть, за счёт чего можно увеличить прибыль;
- оценить, как изменится финансовый результат, если изменить некоторые показатели — например, снизить себестоимость продукции на 5%;
- принимать управленческие решения на основе этих данных.

5.2 ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН.

Ниже приведен примерный финансовый план при заданных показателях. В каждом конкретном случае рассчитывается индивидуально под специфику, траты, расценки на услуги, стоимость аренды и прочее.

ОБЩЕЕ

Основные показатели:

Сумма первоначальных инвестиций	20,8
Срок окупаемости (мес.)	2
Средняя ежемесячная прибыль (тыс. руб.)	41,36

Редактируемые показатели:

Месяц запуска продаж	январь
Среднее количество потребителей в мес.	44
Цена 1 сеанса	1300
Аренда кабинета на месяц	7000

ОБОРУДОВАНИЕ/ИНВЕНТАРЬ

Наименование	Цена за 1 шт.	Количество	Общая сумма
Массажный стол	10000	1	10000
Форма	1800	1	1800
Итого:			11800

ИНВЕСТИЦИИ НА ОТКРЫТИЕ

Инвестиции на открытие	
Регистрация	0
Реклама	5000
Печать рекламной продукции, визиток	1000
Оборудование/инвентарь	11800
Медкнижка	3000
Итого	20800

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ ЗАТРАТЫ

Ежемесячные затраты	
Субаренда кабинета	7000
Расходные материалы (150 р./1 сеанс)	6600
Реклама	500
Налог	1715
Итого	15815

НАЛОГОВЫЕ ПЛАТЕЖИ

Налоговые платежи	
НПД 4-6%, среднее в месяц (с учетом вычета)	1715

ПЛАН ПРОДАЖ

Показатели	Продажи, руб.											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Количество потребителей	10	15	40	50	70	70	30	30	30	40	60	80
Выручка, тыс. р.	13	19	52	65	90	90	40	40	40	52	80	105

Факторы, влияющие на продажи	Месяц	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
	Доля потребителя, %	1,9	2,9	7,6	9,5	13,3	13,3	5,7	5,7	5,7	7,6	11,4	15,2
	Факторы	Сезон											

ЗАТРАТЫ

Затраты	Затраты, руб.						
	1 месяц	2 месяц	3 месяц	4 месяц	5 месяц	6 месяц	7 месяц
Регистрация	0						
Печать рекламной продукции, визиток	1000						
Оборудование/инвентарь	11800						
Медкнижка	3000						
Субаренда кабинета	7000	7000	7000	7000	7000	7000	7000
Расходные материалы	1500	2250	6000	7500	10500	10500	4500
Реклама	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000
Итого	29300	14250	18000	19500	22500	22500	16500

РАСЧЕТ ОКУПАЕМОСТИ

Показатели	тыс.руб.
Выручка от реализации (доход)	57,16
Ежемесячные затраты	15,8
Налоги НПД	1,7
Чистая прибыль	41,36
Инвестзатраты	20,8
Срок окупаемости, мес.	2

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Показатель	Значение
Рентабельность продаж, %	72