



ПО РЕШЕНИЮ
ПРЕЗИДЕНТА



КОРОБОЧНОЕ РЕШЕНИЕ

по открытию своего дела "самозанятым"

МАСТЕР МАНИКЮРА



Разработано
бренд-студией



КОРОБОЧНОЕ РЕШЕНИЕ «МАСТЕР МАНИКЮРА»

(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 «мастер маникюра».

**Направлений услуг в сфере красоты множество: бровист, парикмахер, специалист по наращиванию ресниц, стилист, мастер маникюра, педикюра, мастер тату, мастер эпиляции, косметолог, специалист по наращиванию волос, визажист и прочие. Мероприятия по открытию дела индивидуальной практики для всех этих направлений будут схожими. В данном «коробочном решении» остановимся на описании запуска бизнеса для мастера маникюра.*

1.1 СУТЬ БИЗНЕС-ИДЕИ.

Бьюти-индустрия активно развивается в последние годы. Растет востребованность услуг и частных мастеров красоты. По итогам 2022 года на «Авито. Услугах» сразу на 53% вырос спрос на бьюти-специалистов. Объявлений от мастеров за прошлый год стало больше на 37%. Среди наиболее частых запросов — услуги парикмахеров (+39%), макияж (+54%), услуги по маникюру и педикюру (+53%). Тенденция продолжилась и в 2023 году. Так, в марте 2023 спрос на услуги мастеров красоты вырос на 97% по сравнению с мартом прошлого года.

Услуги в сфере красоты входят в перечень наиболее востребованных среди населения. Бизнес в данной сфере является одним из самых массовых по количеству задействованных субъектов малого предпринимательства. Сегмент бьюти-индустрии занимает одну из лидирующих позиций по объёму выручки среди других сегментов сферы бытовых услуг за счёт количества предприятий и массовости спроса.

Маникюр — самая популярная услуга в сфере красоты. Маникюр у мастера стал частью базового ухода за собой. Это регулярная процедура, которая гарантирует постоянный доход специалисту. А уровень мастерства российских нейл-стилистов считается лучшим во всем мире.

Бизнес-идея «мастер маникюра» основана на получении прибыли от оказания профессиональных услуг ухода за ногтями и руками для клиентов. Самозанятый может работать в качестве фрилансера, арендовать место в бьюти-коворкинге или оказывать услуги на дому.

В 2023 году цены на маникюр и педикюр выросли: от 1200-1500 в обычных салонах, в салонах премиум-класса процедуры стоят от 3000 р. То есть и мастера стали зарабатывать больше: хороший специалист получает до 5000 р. в день, за месяц мастер получает примерно 75 000 р. при графике два через два.

Как правило, в крупных городах и мегаполисах цены на услуги ногтевого сервиса в два-три раза выше, чем в провинциальных городках. Разброс дохода мастера ногтевого сервиса также зависит от опыта. Начинаящий работник может получать от 8 до 15 тысяч рублей в месяц. Доход более опытных и популярных специалистов может быть выше 90-100 тысяч в месяц.

Чтобы освоить профессию необходимо отучиться на одном из платных курсов. Цены на курсы в Воронеже на разные программы составляют от 6000 руб. до 30 000 руб.

1.2 ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОЦЕССА.

Основная задача нейл-стилиста заключается в безопасной и качественной обработке ногтей, а также создании уникальных и выразительных дизайнов маникюра. При этом важно обеспечение безопасности клиента и соблюдение стандартов гигиены при выполнении процедур нанесения маникюра. Важной задачей мастера также является создание комфортной и безопасной среды для клиента, где он может чувствовать себя расслабленно и уютно.

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

1. Закупка оборудования и расходных материалов.

2. Подготовка и прием клиентов. Мастер маникюра начинает с записи клиентов на прием, обсуждения их предпочтений и целей. Это может включать выбор дизайна, материалов для укрепления ногтей, а также обсуждение здоровья ногтей и кожи рук для определения подходящих процедур.

3. Санитарно-гигиеническая подготовка. Важной частью процесса является обеспечение высокого уровня санитарии и гигиены. Это включает стерилизацию инструментов, очистку поверхностей и обеспечение чистоты всех материалов, используемых в процессе маникюра.

4. Процедуры маникюра. Этот этап включает в себя набор процедур, начиная от удаления покрытия с ногтей и кутикулы, обрезки и формирования ногтей, укрепления и полировки ногтей, применения гель-лака или других украшений.

5. Уход за кожей и массаж рук. Дополнительными услугами могут быть уход за кожей рук, питательные маски, спа-процедуры и массаж, чтобы обеспечить клиентам полный уход за руками.

6. Консультирование и демонстрация. Во время процесса мастер маникюра может консультировать клиентов относительно ухода за ногтями, кожей рук и демонстрировать методики и средства для самостоятельного ухода дома.

7. Завершение и последующая запись.

Поддержание чистоты и санитарных норм - важнейшее направление сферы бьюти-услуг. Частные мастера наравне с владельцами салонов красоты обязаны организовать и регулярно контролировать санитарное состояние рабочих мест согласно положений Федерального закона «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения» от 30.03.1999 г. №52-ФЗ и нормами СанПиН 2.1.3684-21, СанПиН 1.2.3685-21, СП 2.1.3678-20 и пр. Работа мастера маникюра подразумевает тесный контакт с людьми, поэтому обязательным является оформление медицинской книжки.

Самозанятый может работать дома или арендовать часть помещения/место в коворкинге. Открыть салон красоты и нанять сотрудников будучи самозанятым нельзя. Работая на себя, нейл-стилист должен заниматься развитием клиентской базы, маркетингом своих услуг, управлением рабочим временем и другими аспектами управления собственным делом.

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 20 постов, рассказывающих о профессионализме, с примерами работ, отзывами, за 3 месяца собрать базу не менее 30 клиентов, чем обеспечить доход в размере 45000р./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 с клиентами 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 услуг в месяц можно оказать?»

Рабочий день нейл-мастера может продолжаться до позднего вечера. Многие люди могут посещать сеансы только после работы или в обеденный перерыв. В дневное время, если нет клиентов, 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 мастера 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. Основную сложность составляет набор клиентской базы, поэтому запускать услугу хорошо в пик сезона, когда мастера нарасхват: такой бум наблюдается перед 8 марта, летом перед отпусками, перед Новым годом.

Для начала карьеры предпочтительно мастеру работать дома, чтобы не тратить средства на аренду, пока не наберется достаточной базы клиентов для покрытия всех расходов. Необходимо выбрать и закупить оборудование (п.3.3.). Впоследствии на поиск подходящего помещения для аренды в удобном районе может уйти время.

Пошаговый план запуска бизнеса

Этапы	1 мес.	2 мес.	3 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 приложении, 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 «мастер маникюра» 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 выбрать одну из специализаций: 1) нейл-арт: фокус на уникальных дизайнах ногтей, включая различные техники рисования, украшения и использование необычных материалов для создания уникальных нейл-арт образцов; 2) органический уход: предоставление ухода за ногтями и руками с использованием натуральных продуктов, привлекая клиентов, заинтересованных в экологически чистых методах; 3) уход за ногтями мужчин: предоставление услуг маникюра, педикюра и ухода за кутикулой, которые соответствуют мужским потребностям. Это уникальное предложение (УТП) сразу выделит специалиста из множества мастеров 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, первый пробный маникюр со скидкой 20%. Пробным продуктом может быть также полезный список для рассылки за подписку, например, «10 новинок –нейл дизайна», «Маски для рук в домашних условиях: 5 быстрых рецептов» 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 может быть стандартная процедура маникюра, педикюра или нанесение гель-лака.

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, это может быть роскошный SPA-маникюр с использованием высококачественных продуктов или индивидуальное обслуживание на дому.

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 парафинотерапия или массаж рук.

Месячный заработок складывается из полученных от сеансов средств за вычетом аренды, первоначальных затрат на оборудование, коммунальных платежей и расходных материалов. Для формирования цены нужно изучить рынок и цены конкурентов. Цены в среднем должны быть на уровне конкурентов. Начинающий специалист ставит нижнюю планку в прайсе, специалист с именем будет брать дороже. Цены услуг на дому ниже стоимости в салоне.

В среднем цены на маникюр в Воронеже:

Маникюр без покрытия - 800-1000 р.

Маникюр с покрытием гель-лак (начинающий мастер) – 1000-1200 р.

Маникюр с покрытием гель-лак (топ-мастер) – 1500-2500 р.

Примерная стоимость одного сеанса мастера на дому – 1 200 рублей. Чтобы ее повысить, можно предложить клиенту выполнить комбинированный маникюр, сделать укрепление ногтей и дизайны. В таком случае цена поднимется до 1 500 рублей. В день мастер может принимать от пяти клиентов. На одного клиента уходит до двух часов – на пять человек понадобится примерно 7 часов и 30 минут (аппаратный маникюр без сложных дизайнов занимает полтора часа). Опытные мастера принимают клиентов за час. В день можно зарабатывать от шести тысяч рублей. Если клиенты будут брать другие виды маникюра, укрепление и дизайн, стоимость рабочего дня мастера составит 7 500 рублей.

3.2 ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ.

По оценкам экспертов рынка, целевой группой, пользующейся услугами маникюра выступают преимущественно женщины от 14 до 60 лет со стабильным доходом в семье.

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

Целевая аудитория мастера маникюра включает в себя различные группы людей, которые могут быть заинтересованы в услугах маникюра и ухода за ногтями. Вот несколько потенциальных сегментов:

1. Женщины от 14 до 60 лет со стабильным доходом в семье, делают регулярное обновление покрытия 1 раз в 3 недели. Могут быть заинтересованы в различных услугах маникюра, начиная от классического до более творческих нейл-арт дизайнов.

2. Мужчины 25 – 45 лет. В последние годы все больше мужчин обращают внимание на уход за ногтями и кожей рук, поэтому мастер маникюра также может привлекать эту аудиторию, предлагая соответствующие услуги и атмосферу.

3. Аудитория свадебных и торжественных мероприятий. Будущие невесты и их близкие обычно ищут специальные услуги маникюра и педикюра для свадебного дня, поэтому мастер маникюра может сделать спецпредложение в этой нише.

4. Бизнес-вумен. Ценят время, готовы платить больше, предпочитают более строгий стиль. Уделяют особое внимание своему внешнему виду, часто заинтересованы в регулярном маникюре.

5. Любители нейл-арт. Любители экстравагантных дизайнов ногтей и уникальных решений могут быть заинтересованы в услугах креативного мастера.

Это лишь некоторые из потенциальных сегментов целевой аудитории. Мастер маникюра может выбрать одну или несколько целевых групп, чтобы адаптировать свои услуги под их потребности и предпочтения.

3.3 АНАЛИЗ РЫНКА И КОНКУРЕНТОВ.

Для того, чтобы сделать востребованное на рынке предложение, для начала нужно изучить: какие услуги есть в районе, кто ваши конкуренты – от частных мастеров до специализированных салонов. Услуги нейл-мастера ищут в территориальной близости от дома или работы. Определив

для себя район, нужно собрать информацию об услугах, ценах, видах маникюра, 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"> - профессиональное мастерство и навыки, - опыт работы, отзывы, - предоставление персонализированных услуг, - гибкий график работы, возможность адаптировать рабочее расписание под потребности клиентов, - качественные материалы и профессиональное оборудование, - 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, - самостоятельное регулирование доходов; - услуга ежедневного и круглогодичного спроса. 	<ul style="list-style-type: none"> - зависимость от личной репутации, - ограниченные финансовые и человеческие ресурсы могут затруднять расширение бизнеса. - высокая конкуренция, - зависимость от графика клиента; - низкий уровень дохода на старте; - недоверие к новому игроку на рынке, - необходимость формирования клиентской базы с нуля, - 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"> - расширение ассортимента услуг (например, педикюр, SPA-процедуры, нейл-арт), - использование популярных платформ для привлечения новых клиентов, - удовлетворение спроса на предоставление услуг маникюра клиентам на дому, - работа с лояльными клиентами, привлечение их к постоянному сотрудничеству, 	<ul style="list-style-type: none"> - конкуренция с другими мастерами маникюра и салонами красоты, - изменение трендов, - увеличение стоимости аренды, - изменения в законодательстве и требованиях к лицензированию, - ухудшение экономической ситуации может влиять на спрос на услуги,

<ul style="list-style-type: none"> - выгодное местоположение, - 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. 	<ul style="list-style-type: none"> - падение платежеспособности населения, - форс-мажоры глобального характера.
---	---

3.5 НЕОБХОДИМОЕ ПОМЕЩЕНИЕ, ОБОРУДОВАНИЕ, УПАКОВКА.

Самозанятые мастера маникюра могут работать как на дому, так и в салоне. На начальных этапах развития в данной сфере нет смысла снимать свой кабинет. Организуйте салон на дому – это будет выгоднее, чем аренда помещения или своего уголка. Вам не придется тратиться на платежи владельцу здания, а дело очень быстро станет приносить доход.

Территориально кабинет приема 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 должен быть отдельный уголок, тихое помещение с окном, с хорошим ремонтом, санузел в прямом доступе. Температура воздуха считается нормальной, если в кабинете от +22 до +24 °С.

Мастер должен иметь чистую и свежую одежду, а также чистые руки и ногти. Даже если вы работаете дома, лучше иметь профессиональную рабочую форму. Это говорит о профессионализме.

Оборудование мастера маникюра:

- ▶ Маникюрный аппарат с фрезами. Удобнее взять маникюрный аппарат с педалью.
- ▶ УФ-лампа. Без нее не обойтись ни мастерам, ни любителям, которые делают маникюр дома. Выбирайте ультрафиолетовую лампу с выдвижной полкой, которая подойдет для маникюра и педикюра по цене 1000р. и качеству, высокая мощность позволяет быстро просушить гель-лак, таймер, кнопка старта на задней панели для удобства мастера.

- ▶ Стерилизатор.

- ▶ Многофункциональный стол. Есть столы, где в одном из ящиков сразу встроен стерилизатор, это очень удобно и экономно. Также в стол можно встроить маникюрную вытяжку.

- ▶ Светильник настольный. Выбирайте модель, которая не пульсирует, не излучает ультрафиолетовых и инфракрасных лучей. Именно такие лампы позволяют сделать красивые фото маникюра и снизить утомляемость глаз. Стоимость от 2 000 руб.

Итого на оборудование нужно порядка 30000-35000 руб. В целях экономии можно найти подержанное оборудование на «Авито».

Инструменты и расходные материалы

Важную роль в услугах бьюти-предприятий, помимо косметики и оборудования, играют многоразовые и одноразовые расходные материалы. Они позволяют соблюдать санитарные нормы, обеспечивают безопасность и комфорт персонала и клиентов, защиту мебели и оборудования, но при этом составляют дополнительную расходную статью, которую нужно учитывать.

- ▶ Классические лаки для ногтей, гелевые покрытия, гель-лаки, матовые и блестящие покрытия и другие варианты.

- ▶ Масла и крема для ухода за ногтями и кутикулой, жидкости для снятия лака, базовые и верхние покрытия, укрепители для ногтей и т.д.

- ▶ Наборы маникюрных и педикюрных инструментов, напильники, пилки, кусачки, пушеры и другие принадлежности.

- ▶ Материалы для нейл-арта: декоративные элементы, стразы, пайетки, фольга, наклейки, пигменты, гели и краски для рисования на ногтях.

- ▶ Средства для дезинфекции и гигиены: Дезинфицирующие растворы, санитайзеры, одноразовые инструменты, перчатки и другие средства для обеспечения безопасности и гигиены при проведении процедур.

- ▶ Расходные материалы для ногтевого сервиса: салфетка или полотенце; маска для мастера; фартук; перчатки; ватные диски, влажные салфетки, фольга и пр.

Затраты на гель-лаки, базовые и топовые покрытия, фрезы и дополнительные материалы на первых этапах работы обойдутся примерно в 5 000 рублей. На закупку всех материалов тратится 12—25% от суммы всех переменных расходов. Если нет программы для автоматизации учета в сфере услуг, следить за материалами можно в Excel или бумажном журнале.

Поставщики:

- ▶ ЛВП «Чистовье» <https://lvp36.ru/>
- ▶ «БьютиОпт» <https://beauty-opt.ru/>
- ▶ SALON OPT <https://www.salonopt.ru/>
- ▶ «Гамма» <https://gammamarket.ru/>
- ▶ «Индустрия красоты» <http://aesthetic-pro.ru/>
- ▶ Salonomarket <https://www.salonomarket.ru/>

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 и показывайте результат работы, дизайны, попросите других дать свой отзыв, объясните профессиональные моменты. 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 частного мастера маникюра, разработка нейминга и логотипа нецелесообразны. Можно выбрать для себя фирменные цвета, шрифт и слоган. Услуги бьюти-мастера, 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 работ, потребителю важно видеть качество исполнения. Однако все конкуренты также публикуют подобные фото. Для отстройки от конкурентов нужно сделать уникальные изображения. Это может быть выбор определенного фона, оригинальный слоган, уникальный жест и пр.

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 мастером - это визитная карточка, небольшой веб-сайт или профиль в онлайн-каталоге в узнаваемом стиле. Нужно предусмотреть также печать полиграфии (рекламных буклетов с описанием услуг для раздачи клиентам, дисконтных карт, подарочных сертификатов).

Оставьте клиенту выбор удобного для него канала, у вас должен быть профиль во мессенджерах. Очень удобно подключить онлайн-запись, так как в современном ритме не все могут найти время для звонка. Кроме того, мастер сам во время работы не может ответить на телефон. В крайнем случае запись может вестись в мессенджерах, соцсети «ВКонтакте» и др.

Рынки сбыта

Оказывать услуги мастера маникюра можно в любом небольшом, среднем и крупном населенном пункте Воронежской области. Нейл-стилист может нацелиться на различные рынки сбыта в зависимости от своего бизнес-плана и целевой аудитории (п.3.2).

Для использования офлайн-продаж основополагающим является местоположение 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.

Основными клиентами будут физические лица. Для поиска клиентов в этом виде бизнеса лучше задействовать свои социальные контакты, близких, знакомых, родственников. Начинать рекламу стоит с «сарафанного радио», социальных сетей и размещения на интернет площадках.

Сегодня оптимальным является налаживание сбыта через интернет. Для поиска клиентов можно использовать каналы продаж – сайт-визитка или страничка в соцсетях, контекстная реклама и др. Дополнительным каналом продаж предлагается рассмотреть - социальную сеть ВК, где ведение группы позволяет максимально подробно (цены, фото) и понятно для конечного потребителя преподнести преимущества. Важно правильно сформулировать свое рекламное предложение для каждого сегмента целевой аудитории и запустить контекстную рекламу.

Каналы поиска информации клиентами: «сарафанное радио», соцсети, объявления, специализированные платформы, такие как «Авито», «Яндекс.Услуги», «Юла», «Профи.ру». При выборе мастера часто обращают внимание на отзывы, оформление канала продаж. В основном клиенты пользуются «Авито». Важно здесь развивать свой аккаунт, постоянно уделять этому время. В начале придется продвигаться платно, нужно сделать грамотное описание того, что умеете делать, добавить фото с результатами работы. После выполнения работ просите клиентов оставлять отзывы в аккаунте, пообещайте за это скидку на следующий заказ. Регулярные положительные отзывы поднимают аккаунт в поиске. Другие заходят и видят ваш рейтинг и большое количество отзывов.

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	...
Маникюр без покрытия				
Френч							
Маникюр + гель-лак							
...							
Итого доходы							
Расходы							
Обучение							
Маркетинг и реклама							
Налоги							
Оборудование							
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 и прочее.

ОБЩЕЕ

Основные показатели:

Сумма первоначальных инвестиций	44900
Срок окупаемости (мес.)	3
Средняя ежемесячная прибыль (тыс. руб.) в первый год	33700

Редактируемые показатели:

Месяц запуска продаж	1
Среднее количество потребителей в мес. (в первый год)	35
Средний чек	1190

ОБОРУДОВАНИЕ/ИНВЕНТАРЬ

Наименование	Общая сумма
Маникюрный аппарат с фрезами	1300
УФ-лампа	1000р
Многофункциональный стол с вытяжкой, б/у	6500
Стерилизатор	2300
Светильник настольный	2000
Форма	1800
Итого	13900

ИНВЕСТИЦИИ НА ОТКРЫТИЕ

Инвестиции на открытие	
Регистрация	0
Медкнижка	3000
Обучение	15000
Расходные материалы	5000
Реклама	5000
Печать рекламной продукции	3000
Оборудование/инвентарь	13900
Итого	44900

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ ЗАТРАТЫ

Ежемесячные затраты	
Расходные материалы	1714
Реклама	5000
Коммунальные платежи (электроэнергия, вода)	500
Налог	1265
Итого	8479

НАЛОГОВЫЕ ПЛАТЕЖИ

Налоговые платежи	
НПД 4-6%, среднее в месяц (с учетом вычета)	1265

ПЛАН ПРОДАЖ

Показатели	Продажи, руб.											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Количество потребителей	10	20	40	30	35	35	35	35	45	40	40	60
Выручка, тыс. р.	8	20	40	36	42	42	42	42	54	48	48	84

Факторы, влияющие на продажи	Месяц	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
	Доля потребителей, %		2,4	4,7	9,4	7,1	8,2	8,2	8,2	8,2	10,6	9,4	9,4	14
	Факторы	<i>Опыт, коммуникации, праздники</i>												

ЗАТРАТЫ

Затраты	Затраты, руб.						
	1 месяц	2 месяц	3 месяц	4 месяц	5 месяц	6 месяц	7 месяц
Обучение	15000						
Регистрация	0						
Медкнижка	3000						
Реклама	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000
Печать рекламной продукции	3000						
Оборудование/инвентарь	13900						
Расходные материалы	5000	0	0	2000	2000	2000	2000
Коммун. платежи	500	500	500	500	500	500	500
Налог	240	600	1200	1080	1260	1260	1260
Итого	45640	6100	6700	8580	8760	8760	8760

РАСЧЕТ ОКУПАЕМОСТИ

Показатели	тыс.руб.
Выручка от реализации (доход)	42,2
Ежемесячные затраты	8,5
Налоги НДС	1,3
Чистая прибыль	33,7
Инвестзатраты	44,9
Срок окупаемости, мес.	3

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Показатель	Значение
Рентабельность продаж, %	79

*Рентабельность продаж= (Чистая прибыль/Выручка)*100%