



КОРОБОЧНОЕ РЕШЕНИЕ

по открытию своего дела "самозанятым"

СПОРТИВНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ



Разработано
бренд-студией



КОРОБОЧНОЕ РЕШЕНИЕ «СПОРТИВНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ»

(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 «спортивный консультант».

1.1 СУТЬ БИЗНЕС-ИДЕИ.

Спортивная индустрия – это огромный сегмент современного общества, который продолжает активно расти и развиваться. В мире спорта существует много профессий, которые не всегда очевидны обывателю: спортивные менеджеры, тьютеры, ассистенты, консультанты, организаторы событий и прочие. Кроме того, постоянно возникают и развиваются новые специальности. К профессиям будущего уже сейчас можно отнести следующие: аналитик жизненного курса спортсмена, карьерный консультант, аналитик спортивных данных, архитектор спортивных сообществ, спортивный омбудсмен, тренер киберспортсменов и другие. Уже сегодня в России набирает популярность специализация спортивного консультанта.

Суть бизнес-идеи «спортивный консультант» заключается в получении прибыли от предоставления консультационных услуг в сфере спорта и здоровья клиентам, которые хотят достичь определенных спортивных целей, построить карьеру или просто улучшить свое физическое состояние. Консультирование может быть по различным направлениям, таким как физическая подготовка, питание, мотивация, обучение, карьера, психологическая подготовка к соревнованиям, выбор спортивного оборудования, планирование тренировок и т.д. Консультант по спорту может работать со спортсменами всех уровней, включая любителей, профессионалов и даже детей. Он может разрабатывать индивидуальные программы тренировок, помогать оптимизировать рацион питания, мотивировать и оказывать психологическую поддержку, а также давать советы по карьерному росту.

Важное условие работы в данной сфере - это наличие образования, соответствующих знаний и навыков. Желательно наличие образования в двух или нескольких направлениях: спортивном, психологическом, управленческом, педагогическом или медицинском. Также важен опыт работы и связи в данной области. Такая профессия идеально подходит бывшим спортсменам, психологам с опытом работы в спорте, бывшим работникам спортивных клубов и т.п.

В зависимости от специализации и профессиональных навыков консультант по спорту выбирает спорт и направление. Бизнес-идея может быть реализована через индивидуальные консультации, проведение групповых сессий, онлайн-платформы для обучения и консультирования, создание образовательного контента в социальных сетях, публикации статей или видео-блогов, а также организацию семинаров и мастер-классов. Ключевыми преимуществами этой бизнес-идеи являются спрос на услуги по здоровому образу жизни, возможность дифференцирования услуг для различных категорий клиентов и потенциал для развития онлайн-присутствия в данной сфере.

1.2 ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОЦЕССА.

Основная задача спортивного консультанта заключается в обеспечении всесторонней поддержки спортсменов для достижения максимального потенциала спортивной карьеры. Консультант работает над созданием индивидуальных планов развития для спортсменов, предоставляет советы по тренировочным режимам и нагрузкам, помогает разрабатывать стратегии участия в соревнованиях и предоставляет психологическую поддержку. Он также может оказывать помощь в выборе партнеров, тренеров, спонсоров и агентов в сфере профессионального спорта.

Производственный процесс в работе спортивного консультанта может включать следующие этапы и направления:

1. Начальное собеседование и анализ. Консультант встречается с клиентом, чтобы обсудить его спортивные цели, амбиции и потребности. Во время этого этапа специалист может провести анализ сильных и слабых сторон клиента, оценить его спортивные навыки и определить возможные пути развития.

2. Целевая установка и планирование. На основе результатов анализа консультант помогает клиенту определить конкретные спортивные цели, разработать долгосрочный и краткосрочный план действий: определение необходимого тренировочного режима, диеты, участия в соревнованиях и других мероприятиях.

3. Развитие навыков и тренировка. Консультант помогает клиенту разработать индивидуальную тренировочную программу, которая будет удовлетворять его целям. Он может или сам проводить персональные тренировки, или найти нужного тренера.

4. Мониторинг и оценка. Консультант отслеживает прогресс клиента, систематически оценивая его достижения и изменения в спортивной эффективности, что позволяет контролировать выработанную стратегию и вносить корректировки, если необходимо.

5. Психологическая поддержка. Консультант оказывает эмоциональное и психологическое содействие клиенту во время его спортивного пути. Поддержка может включать управление стрессом, развитие мотивации, работу с уверенностью и повышение психологической устойчивости.

6. Профессиональные связи. Консультант помогает клиенту развивать профессиональные связи в спортивной индустрии, а также создавать сеть контактов, которые могут быть полезны при продвижении по спортивной карьерной лестнице.

7. Продление и переоценка. По мере достижения спортивных целей или изменения в приоритетах клиента, консультант может помочь переоценить цели и план действий, продлить сотрудничество или предоставить новые услуги для дальнейшего развития спортивной карьеры клиента.

Услуги спортивного консультанта могут быть определяющими для спортсменов, стремящихся к максимальному успеху. Он может предоставить ценные и объективные советы, опираясь на свой профессиональный опыт и широкий кругозор в сфере спорта и здоровья.

Специфика работы консультантов разных направлений.

Сфера видения **карьерного консультанта** расширяется за пределы тренировочных площадок, и его стратегическое мышление обеспечивает спортсменам возможность принимать обоснованные решения относительно их карьеры и дальнейших перспектив. Консультант подскажет, в каких соревнованиях стоит принимать участие из соображений престижности и пользы для личного прогресса и карьерного роста, какое образование лучше получить спортсмену и в какую сферу деятельности направить усилия после завершения карьеры в профессиональном спорте. Путем объединения экспертного знания в сфере спорта, понимания психологии спортсменов и стратегического мышления, карьерный спортивный консультант может стать важным партнером для спортсменов, помогая им добиваться выдающихся результатов в спорте и в жизни. Консультант по спорту – это специалист, который оказывает профессиональное сопровождение и помогает планировать карьеру в спорте. Он занимается подбором тренеров, составляет индивидуальные программы тренировок, а также обеспечивает своих клиентов необходимыми контактами и ресурсами.

Консультант по питанию может оказывать услуги как профессиональным спортсменам, так и людям, желающим вести здоровый образ жизни, похудеть или набрать мышечную массу.

Здесь важно разграничивать медицинскую и физкультурно-оздоровительную деятельность. Если консультант специализируется на направлении питания и диетологии для спортсменов или людей с какими-либо заболеваниями, у него должны быть медицинское образование и лицензия. Направлением консультирования, не подлежащим лицензированию, могут быть услуги health-коуча, нутрициолога или консультанта по ЗОЖ. Физкультурно-оздоровительная деятельность лицензированию не подлежит, но для этого надо исключить из деятельности услуги, относящиеся к видам медицинской деятельности подлежащим лицензированию. Указанный перечень определен приложением к Положению о лицензировании медицинской деятельности, утв. Постановлением Правительства РФ от 16.04.2012 N 291. Можете заключать договор возмездного оказания услуг по консультированию

Health-коуч - специалист по изменению образа жизни и профилактике болезней без лекарств. Опираясь на научно обоснованные подходы, коуч помогает клиенту выстроить правильное персонализированное питание, здоровый сон и режим физической активности, сформировать

навыки преодоления стресса. Под кураторством health-эксперта клиент вырабатывает полезные привычки и системно трансформирует свое здоровье.

Работа этих консультантов строится по такому плану:

- Первоначальный скрининг: на старте собираются вводные данные о состоянии клиента, включая общие анализы, описание состояния кожи, ногтей, волос и др.
- Коррекция системы питания. Основы биохимии продуктов, здоровые комбинации нутриентов, точные расчеты и выбор здорового питания.
- План физической нагрузки в зависимости от целей. Спектр направлений от йоги до интервальных тренировок с инвентарем позволяет решать вопросы ЗОЖ.

Спортивный консультант-психолог.

Консультант по спорту не только помогает сформировать успешную спортивную карьеру, но и стремится развивать у своих клиентов личные качества, такие как дисциплина, выносливость, самодисциплина и настойчивость. Он является наставником и мотиватором, поощряющим спортсмена на пути к достижению своих целей.

Консультант по психологии спортсменов помогает:

- выбрать вид спорта, спортивная профорентация,
- определиться с профессией после завершения карьеры,
- вернуться в спорт после травмы,
- найти мотивацию для занятий спортом или продолжения спортивной карьеры,
- справиться с выгоранием от тренировок или отсутствия результата,
- найти общий язык с тренером, выбрать/сменить тренера,
- подготовиться к соревнованиям, справиться с волнением,
- справиться со стрессом, хейтом,
- для команд - сплочение, коммуникации,
- для тренеров - консультации по работе со спортсменами.

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., «до конца текущего года сформировать программу, опубликовать не менее 30 постов, рассказывающих о профессионализме и преимуществах программы, найти 10 клиентов на консультации, чем обеспечить доход в размере 70 000р./месяц».

Рабочее время будет распределяется на следующие направления:

- ▶ оргвопросы (бизнес-навыки, планирование, ведение оплат в приложении «Мой налог», оформление договоров с клиентами) – 20% времени;
- ▶ продвижение (построение личного бренда, публикации, ведение социальных сетей, объявлений, набор групп) – 30% времени;
- ▶ консультационная работа 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.

Рабочий день консультанта гибкий, подстраивается под график клиентов. Могут быть как разовые консультации, программы сопровождения, рассчитанные на месяц, три месяца, полгода, год, так и постоянное сопровождение, «ведение клиента до результата». Многие консультации могут проводиться он-лайн.

В свободное от консультаций время специалист может заняться составлением программ, анализом результатов клиентов, записью он-лайн уроков, 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 спортивного консультанта 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. Разработка авторской программы и уточнение законодательной базы – важный вопрос в работе консультанта. Отдельным направлением станет разработка стратегии и плана продвижения (см. п. 3.6).

Пошаговый план запуска бизнеса

Этапы	1 мес.	2 мес.
Изучение рынка, конкурентов	+	
Разработка авторской программы	+	
Разработка стратегии и плана продвижения	+	
Проведение финансовых расчетов	+	
Регистрация самозанятого	+	
Набор клиентов	+	+
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 «спортивный консультант» требует хороших навыков и профессиональных знаний в области здоровья и спорта. 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 формировать личный бренд консультанта, специализирующегося на восстановлении после родов. Или оказывать помощь в построении карьеры начинающим футболистам. Это уникальное предложение (УТП) сразу выделит консультанта из множества конкурентов 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, онлайн-консультация по вопросам выбора вида спорта, планирования тренировок или разработки личной программы развития. Или подготовить полезный список для рассылки за подписку, например, «Чек-лист самомотивации», «Список энергетической ценности продуктов», «10 упражнений на группу мышц».

Базовый продукт - это основная версия продукта или услуги. Базовый продукт обычно доступен по определенной стоимости, он предлагает основной набор возможностей, необходимых для удовлетворения основных потребностей клиентов. Например, индивидуальная программа тренировок и планирования питания.

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, полный пакет услуг, включающий в себя персональное обслуживание, расширенное планирование тренировок, питания и ментальной подготовки. Или полная поддержка и менторинг внутри и вне соревнований.

Дополнительные услуги - это дополнительные предложения или функции, которые могут быть приобретены отдельно или в рамках пакета с основным продуктом. Они добавляют дополнительную стоимость и могут включать такие вещи, как разработка плана тренировок, консультации или индивидуальное обучение. Например, тренинг по управлению стрессом, концентрации и психологической подготовке.

Месячный заработок зависит от количества персональных консультаций, уровня и опыта специалиста. 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 консультаций в месяц можно провести?»

Цены в среднем должны быть на уровне конкурентов. Начинающий консультант ставит нижнюю планку в прайсе, консультант с именем будет стоить дороже. На какие-то эксклюзивные позиции могут быть выше, на какие-то ходовые чуть ниже. Консультация нутрициолога стоит в среднем от 1500 до 5000 рублей в зависимости от уровня консультанта. В среднем за 1 час разовой консультации за 2000 р. можно получить разбор, рекомендации и расшифровку анализов. Психологическая консультация - от 30 минут (900 р.), 1 час – 2000-5000 р. Расценки программ длительного сопровождения спортсмена определяются в индивидуальном порядке.

3.2 ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ.

Целевая аудитория спортивного консультанта может включать в себя разнообразные группы людей, заинтересованных в улучшении своих спортивных навыков, достижении определенных целей в спорте или получении профессиональной поддержки.

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

Целевой аудиторией (ЦА) консультанта могут быть как частные лица, так и спортивные клубы. В зависимости от специализации это могут быть разные варианты, например,

- ▶ Пожилые люди: предоставление рекомендаций по здоровому питанию и физической активности для поддержания здоровья и жизненной энергии.

- ▶ Люди, интересующиеся снижением или поддержанием веса через правильное и здоровое питание, изменение привычек и образа жизни.

- ▶ Компании и организации, предоставляющие спортивные программы для сотрудников, могут обращаться за помощью к спортивному консультанту для проведения тренингов по сплочению, командной работе, а также осуществления корпоративных спортивных мероприятий.

- ▶ Родители молодых спортсменов, которые могут искать специализированные консультации по планированию и организации тренировок, развитию спортивных навыков, построению карьеры и работе с молодыми спортсменами.

- ▶ Молодые спортсмены, студенты и подростки, занимающиеся в спортивных секциях и командах, нуждающиеся в поддержке и руководстве для улучшения техники, физической подготовки и психологической устойчивости.

- ▶ Люди, увлеченные различными видами спорта, которые могут искать помощь в разработке персональных тренировочных программ, планировании питания, а также в развитии навыков и техники в выбранном виде спорта.

- ▶ Профессиональные спортсмены, участвующие в профессиональных соревнованиях, которым требуется индивидуальная поддержка для улучшения физической подготовки, психологической устойчивости и разработки стратегии для достижения спортивных целей.

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

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 консультантов до агентств. Определив узкую спортивную нишу, нужно собрать информацию об услугах, ценах, видах, 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, например, количество спортивных клубов в интересующем районе, а также посмотреть отзывы, рейтинги, замечания и ожидания потребителей. 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, - небольшой стартовый капитал, - персонализированный подход, - связи в спортивной индустрии, что позволяет консультанту иметь доступ к последним тенденциям и ресурсам, - гибкий график и возможность работать сразу в нескольких направлениях; - востребованность профессии на волне популярности спорта и здорового образа жизни; - самостоятельная регулировка доходов путем увеличения количества консультаций и дополнительных часов работы; - товар ежедневного и круглогодичного спроса. 	<ul style="list-style-type: none"> - низкий уровень дохода на старте; - недоверие к новому игроку на рынке, - неоднозначные результаты: в спорте результаты могут быть переменчивыми из-за множества факторов, что может затруднять оценку эффективности услуг консультанта. - высокая конкуренция в сфере спортивного консультирования, что требует постоянного совершенствования и дифференциации услуг, - ограниченные ресурсы времени, особенно при работе с большим числом клиентов, что может создавать ограничения в предоставлении индивидуального внимания, - необходимость формирования клиентской базы с нуля.
<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"> - формирование и укрепление личного бренда, - замещение части рыночной доли конкурентов за счет качества услуг, - увеличение стоимости услуг с ростом популярности личного бренда, - диверсификация предлагаемых услуг: развитие онлайн-программ, создание образовательного контента и предложение дополнительных услуг, - возможность партнерства с фитнес-центрами, спортивными клубами или учебными заведениями, - внедрение новых услуг. 	<ul style="list-style-type: none"> - изменение трендов, - увеличение стоимости аренды, - падение платежеспособности населения, - возможные проблемы с репутацией в случае неудачных результатов у клиентов или негативной обратной связи, - появление новых технологий, предлагающих альтернативные способы консультирования, что может уменьшить долю рынка консультанта, - форс-мажор.

3.5 НЕОБХОДИМОЕ ПОМЕЩЕНИЕ, ОБОРУДОВАНИЕ, УПАКОВКА.

Спортивному консультанту не требуется специальное помещение, он работает у клиента в зале или дома. Для переговоров подходит коворкинг, офис заказчика или кофейня. Большинство консультационных услуг можно оказывать удаленно, онлайн.

Из оборудования для составления программ, рекомендаций, онлайн-консультаций нужен компьютер, подойдет любой домашний гаджет. Также требуется хороший провайдер и скоростной интернет.

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 транслируйте как проходят тренировки, попросите других дать свой отзыв, объясните сложные профессиональные моменты, покажите, как правильно делать упражнение, как выбрать экипировку. 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 консультанта, разработка логотипа и фирменного стиля нецелесообразны. Можно выбрать для себя лишь фирменный цвет и слоган. Услуги консультанта по спорту и ЗОЖ, 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 консультанта. Однако все конкуренты также публикуют подобные фото. Для отстройки от конкурентов необходимо сделать уникальные изображения. Это может быть выбор определенного цвета одежды, прическа, цвет волос, оригинальный слоган на футболке, уникальный жест и пр. Во всех соцсетях, на всех ресурсах, на рекламных материалах заглавная фотография должна быть одна и та же, чтобы четко ассоциировалась с консультантом.

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.

Наилучший результат на старте дает «сарафанное радио» – не стесняйтесь говорить всем знакомым, что предлагаете услуги репетитора ведь кто-то ищет их сейчас.

Услуги консультанта сегодня удобно продвигать онлайн. Нелишним будет создание интернет-странички, сайта-визитки или лендинга.

Уделите время и продвижению через социальные сети. Важно развивать свой аккаунт, постоянно уделять этому время. В начале придется продвигаться платно, нужно сделать грамотное описание того, что умеете делать, результатами учеников, честными расценками. После работы просите клиентов оставить отзыв в аккаунте. Регулярные положительные отзывы поднимают ваш рейтинг, формируют личный бренд.

Рынки сбыта

Открыть бизнес по оказанию услуг консультанта можно в любом населенном пункте Воронежской области. Ведь многие консультации могут проводиться онлайн, заказы можно получать из любой точки мира.

Ориентироваться нужно преимущественно на частных лиц, однако уникальное предложение на рынке корпоративные клиенты может стать конкурентным преимуществом. В начале профессионального пути удобно искать заказы в среде знакомых, бывших коллег, контактах. Предложите свои услуги по минимальной цене, чтобы наработать опыт, известность и портфолио.

В случае консультанта-новичка на рынке - оптимальным будет налаживание сбыта через интернет. Для поиска клиентов можно использовать каналы продаж – сайт-визитка или страничка в соцсетях, контекстная реклама и др.

Для консультанта по спортивной карьере рынком сбыта будут спортивные клубы, секции, профессиональная среда в конкретном спортивном направлении. Формируйте личный бренд, налаживайте связи, участвуете в мероприятиях и событиях для повышения узнаваемости и экспертности.

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@govvrn.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	...
Индивид. сопровождение							
Консультация							
Разработка программы							
Итого доходы							
Расходы							
Маркетинг и реклама							
Налоги							
Форма							
...							
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 спорта, траты, расценки на услуги и прочее.

5.1 ОБЩЕЕ

Основные показатели:

Сумма первоначальных инвестиций	12
Срок окупаемости (мес.)	2
Средняя ежемесячная прибыль (тыс. руб.)	31,1

Редактируемые показатели:

Месяц запуска продаж	сентябрь
Среднее количество потребителей в мес.	13
Средний чек	2900

5.2 ОБОРУДОВАНИЕ/ИНВЕНТАРЬ

Наименование	Общая сумма
Форма с именем консультанта	2000
Итого	2000

5.3 ИНВЕСТИЦИИ НА ОТКРЫТИЕ

Инвестиции на открытие	
Регистрация	0
Реклама	5000
Печать рекламной продукции, визиток, листовок	5000
Оборудование/инвентарь	2000
Итого	12000

5.3 ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ ЗАТРАТЫ

Ежемесячные затраты	
Реклама	5000
Интернет	700
Налог	1137
Итого	6837

5.4 НАЛОГОВЫЕ ПЛАТЕЖИ

Налоговые платежи	
НПД 4-6%, среднее в месяц (с учетом вычета)	1137

5.5 ПЛАН ПРОДАЖ

Показатели	Продажи, руб.
------------	---------------

Месяц	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Количество потребителей	5	10	10	10	15	15	15	15	15	15	15	15
Выручка, тыс. р.	10	20	20	30	45	45	45	50	50	45	45	50

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

5.6 ЗАТРАТЫ

Затраты	Затраты, руб.						
	1 месяц	2 месяц	3 месяц	4 месяц	5 месяц	6 месяц	7 месяц
Регистрация	0						
Реклама	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000
Печать рекламной продукции, визиток, листовок	5000						
Оборудование/инвентарь	2000						
Интернет	700	700	700	700	700	700	700
Налог	300	600	600	900	1350	1350	1350
Итого	13000	6300	6300	6600	7050	7050	7050

6.7 РАСЧЕТ ОКУПАЕМОСТИ

Показатели	тыс.руб.
Выручка от реализации (доход)	37,9
Ежемесячные затраты	6,8
Налоги НДС	1,3
Чистая прибыль	31,1
Инвестзатраты	12
Срок окупаемости, мес.	2

6.8 ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Показатель	Значение
Рентабельность продаж, %	84