

## КОРОБОЧНОЕ РЕШЕНИЕ (Типовой проект)

**Наименование проекта:** Кабинет маникюра и педикюра

**ФИО:**

**ИНН:**

**ОКВЭД:**

**Адрес проживания:**

**Телефон/эл. адрес**

**Форма реализации:** Самозанятость (специальный налоговый режим «Налог на профессиональный доход»)

**Запрашиваемая сумма адресной помощи:** 380 000 рублей

**Максимальный срок действия социального контракта:** 12 месяцев

**Срок реализации проекта (бизнес-плана):** 6 месяцев с момента получения средств

**Коробочное решение: «Социальный контракт на открытие маникюрного кабинета»**

### ЧАСТЬ 1. ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА И СМЕТА РАСХОДОВ

#### 1. Цель проекта

Создание самозанятости путем организации профессионального маникюрного кабинета для оказания услуг маникюра, педикюра и ногтевого дизайна, обеспечение легального дохода заявителя.

#### 2. Краткое описание бизнес-идеи

Оказание полного спектра услуг ногтевого сервиса с использованием современного оборудования и качественных материалов. Акцент на безопасность (соблюдение СанПиН), эргономику рабочего места и профессиональный подход для формирования устойчивого потока постоянных клиенток, место оказания услуг.

#### 3. Обоснование социального эффекта

- **Для заявителя:** Создание собственного рабочего места и стабильного источника дохода через реализацию профессиональных навыков.
- **Для территории:** Увеличение доступности качественных бытовых услуг в сфере красоты.

#### 4. Детализированная смета расходов

Смета составлена строго в соответствии с допустимыми направлениями расходования средств адресной помощи по Постановлению Правительства РФ № 1931 от 16.11.2023 года. **Важное ограничение:** Расходы на косметический ремонт и создание атмосферы не включены, так как являются вложениями в чужое имущество.

№	Наименование статьи расходов (направление)	Примерная спецификация	Стоимость (руб.)	Обоснование соответствия НПА
<b>1.</b>	<b>Приобретение основных средств</b>		<b>233 000</b>	<b>66.6%</b>
1.1	Профессиональный маникюрный стол мастера со встроенной вытяжкой (пылеуловителем) и светодиодной подсветкой	Ключевое оборудование для организации рабочего места.	50 000	Основное средство, обеспечивающее чистоту, эргономику и качество работы.
1.2	Эргономичное кресло для мастера с регулировкой высоты и подлокотников	Оборудование для обеспечения безопасных условий труда.	30 000	Необходимое оборудование для профилактики профессиональных заболеваний при долгой сидячей работе.
1.3	Аппарат для маникюра и педикюра профессиональный (бесконтактный/турбинный) с набором фрез и насадок	Оборудование для оказания заявленных услуг.	40 000	Основное средство для оказания услуг аппаратного маникюра и педикюра.
1.4	Стерилизатор суховоздушный (сухожар) для дезинфекции инструментов	Оборудование для соблюдения санитарных норм.	25 000	Обязательное оборудование для обеспечения безопасности услуг.
1.5	УФ-ЛЕД лампа для полимеризации гель-лаков (мощность 48W и выше) — 2 шт.	Оборудование для оказания услуг.	30 000	Основное средство для оказания услуг покрытия гель-лаком. Вторая лампа — резерв для бесперебойной работы.
1.6	Лупа на струбцине или лампа-лупа для точной работы	Оборудование для повышения качества услуг.	8 000	Оборудование, необходимое для выполнения сложного дизайна и коррекции.
1.7	Кресло для клиента с регулировкой высоты (гидравлическое)	Оборудование для организации рабочего места.	30 000	Обеспечивает комфорт клиента и правильное положение его рук для работы мастера.
1.8	Стеллаж/тумба для хранения материалов и инструментов	Оборудование для организации рабочего	20 000	Оборудование для поддержания порядка и быстрого доступа к материалам.

№	Наименование статьи расходов (направление)	Примерная спецификация	Стоимость (руб.)	Обоснование соответствия НПА
		пространства.		
2.	<b>Принятие имущественных обязательств (до 15% = 52 500 руб.)</b>		<b>52 500</b>	<b>15.0%</b>
2.1	Залог (депозит) и аванс за 1-2 месяца при заключении договора аренды кабинета в салоне красоты или отдельного помещения	Имущественное обязательство, необходимое для начала деятельности.	52 500	Без аренды специально оборудованного места (с вентиляцией, водоснабжением) работа невозможна. Стандартный стартовый взнос.
3.	<b>Приобретение материально-производственных запасов (МПЗ)</b>		<b>44 500</b>	<b>12.7%</b>
3.1	Стартовый набор профессиональных материалов: базы, топы, моделирующие гели для наращивания, средства для снятия покрытия	Материалы, непосредственно используемые при оказании услуг.	25 000	Необходимые МПЗ для оказания основных услуг.
3.2	Стартовый запас дезинфицирующих средств и одноразовых расходников (перчатки, маски, салфетки, пилочки, бафы) на 3-4 месяца	Материалы, обеспечивающие соблюдение санитарных норм.	15 000	Обязательные МПЗ для безопасной работы с каждым клиентом.
3.3	Набор профессионального ручного инструмента: кусачки, ножницы, пушер, апельсиновые палочки, кисти для дизайна	Инструмент и приспособления.	4 500	Расходный инструмент, используемый в процессе работы.
4.	<b>Подготовка разрешительной документации, ПО, ЭЦП (до 10% = 35 000 руб.)</b>		<b>15 000</b>	<b>4.3%</b>
4.1	Приобретение неисключительных прав на специализированное ПО для ведения записи клиентов, учета расходов и напоминаний	Программное обеспечение для осуществления деятельности.	13 000	Цифровой инструмент для автоматизации записей, управления расписанием и повышения качества сервиса.
4.2	Приобретение носителя электронной подписи (ЭЦП)	Для заключения договоров с поставщиками материалов.	2 000	Современный инструмент ведения документооборота.

№	Наименование статьи расходов (направление)	Примерная спецификация	Стоимость (руб.)	Обоснование соответствия НПА
5.	Размещение/продвижение на интернет-площадках (до 5% = 17 500 руб.)		5 000	1.4%
5.1	Создание и первоначальное продвижение профессионального профиля в Instagram* (продвижение постов, таргетированная реклама) для демонстрации портфолио	Продвижение в сервисах размещения объявлений (соцсетях).	5 000	Ключевой маркетинговый канал для визуального контента и привлечения клиентов в сфере beauty-услуг.
	<b>ИТОГО ЗАПРАШИВАЕМАЯ СУММА</b>		<b>350 000</b>	<b>100%</b>

**Критически важное примечание:** В смету **НЕ ВКЛЮЧЕНЫ** расходы на закупку широкой палитры цветных гель-лаков (п. 2.1 исходного решения), так как это товарный запас, который можно пополнять постепенно по мере роста клиентской базы и доходов. Акцент сделан на обязательные базовые материалы и оборудование. **Лаки и топ-бренды не являются основным средством, а относятся к товарам для перепродажи (оказания услуг), их закупка в большом объеме на старте может быть расценена как излишество.**

## 5. План реализации проекта (график)

Месяц с даты заключения контракта	Ключевые мероприятия	Ожидаемые результаты
1-й месяц	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Постановка на учет в качестве самозанятого.</li> <li>2. Поиск и заключение договора аренды места/кабинета в действующем салоне или отдельного помещения, внесение залога и аванса.</li> <li>3. Заказ и оплата основного оборудования (стол, кресла, аппарат, лампа, стерилизатор).</li> <li>4. Прохождение курсов по маникюру и педикюру</li> </ol>	<p>Легализация деятельности. Закрепление рабочего места. Начало формирования материальной базы, получение профессиональных навыков</p>
2-й месяц	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Доставка, сборка и установка оборудования. Подключение и проверка.</li> <li>2. Закупка стартового набора обязательных МПЗ (базы, топы, дезсредства, расходники).</li> <li>3. Создание и наполнение профессионального профиля в</li> </ol>	<p>Полная техническая готовность кабинета к работе. Наличие основного маркетингового инструмента.</p>

Месяц с даты заключения контракта	Ключевые мероприятия	Ожидаемые результаты
3-й месяц	Instagram. 1. Запуск таргетированной рекламы в соц. сетях, объявление об открытии и специальных условиях для первых клиенток. 2. Начало приема записей, выполнение первых работ для формирования портфолио. 3. Получение медицинской книжки (если не было).	Получение первых клиентов и доходов. Создание базы выполненных работ для портфолио.
4-12-й месяцы	1. Регулярное оказание услуг по записи. 2. Активное ведение соцсетей (ежедневные сторис, публикация работ, акции). 3. Постепенное расширение палитры материалов на полученную прибыль, формирование базы постоянных клиенток.	Достижение плановых показателей по количеству клиентов и выручке. Построение личного бренда и репутации.

**6. Ассортимент и прайс услуг:**

Услуга	Стоимость, Р	Кол-во процедур в месяц	Итоговый доход, Р
<b>Педикюр без покрытия</b>	2 500	4	10 000
<b>Педикюр с покрытием</b>	3 000	10	30 000

Услуга	Стоимость, ₽	Кол-во процедур в месяц	Итоговый доход, ₽
<b>Обработка пальцев ног</b>	1 000	4	4 000
<b>Обработка пальцев ног с покрытием</b>	2 000	8	16 000
<b>Маникюр (базовый)</b>	1 000	6	6 000
<b>Маникюр с покрытием гель-лак</b>	2 000	10	20 000
<b>Наращивание ногтей</b>	3 000	2	6 000
<b>Снятие покрытия и обработка</b>	1 500	6	9 000
<b>ИТОГО</b>		<b>50 процедур</b>	<b>101 000 ₽</b>

*Примечание:* 50 процедур в месяц — это около 2–3 клиентов в день, что является комфортной нагрузкой и гарантирует качественное выполнение каждой услуги.

### 7. Ключевые плановые показатели проекта

№ п/п	Показатели	Значение, руб.
1.	Потребность в финансировании проекта, руб.,	<b>380 000</b>
2.	Валовый доход за год проекта, руб.	<b>559 600</b>
3.	Чистый доход за год проекта, руб.	<b>471 726</b>
4.	Средний месячный чистый доход самозанятого, руб.	<b>39 311</b>
5.	Окупаемость первоначальных вложений за счёт средств социального контракта, мес.	<b>10</b>
6.	Сумма планируемого к уплате налога (НПД 4%), руб. за год	<b>22 384</b>

**Критически важное примечание:** Данные заполняются в таблицу согласно финансовому плану за 1 год проекта



<b>Снятие покрытия и обработка ногтей</b>		2	2	2	3	3	3	4	4	4	4	5	36
Цена за 1 услугу		1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	x
Кол-во услуг всего	-	32	38	40	41	46	48	50	52	59	60	61	527
<b>Выручка</b>	-	<b>66 500</b>	<b>78 500</b>	<b>82 500</b>	<b>84 000</b>	<b>96 000</b>	<b>102 000</b>	<b>105 500</b>	<b>107 500</b>	<b>121 000</b>	<b>124 000</b>	<b>125 500</b>	<b>1 093 000</b>
<b>Расходы</b>	<b>380 000</b>	<b>2 660</b>	<b>3 140</b>	<b>11 550</b>	<b>11 760</b>	<b>26 440</b>	<b>27 280</b>	<b>27 770</b>	<b>28 050</b>	<b>29 940</b>	<b>30 360</b>	<b>30 570</b>	<b>229 520</b>
Оборудование	<b>260 203</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Расходные материалы	<b>37 797</b>	0	0	8 250	8 400	9 600	10 200	10 550	10 750	12 100	12 400	12 550	<b>94 800</b>
Аренда	<b>52 000</b>	0	0	0	0	13 000	13 000	13 000	13 000	13 000	13 000	13 000	<b>91 000</b>
Обучение	<b>30 000</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	<b>0</b>
НПД 4%	0	2 660	3 140	3 300	3 360	3 840	4 080	4 220	4 300	4 840	4 960	5 020	<b>43 720</b>
<b>Чистая прибыль</b>	<b>0</b>	<b>63 840</b>	<b>75 360</b>	<b>70 950</b>	<b>72 240</b>	<b>69 560</b>	<b>74 720</b>	<b>77 730</b>	<b>79 450</b>	<b>91 060</b>	<b>93 640</b>	<b>94 930</b>	<b>863 480</b>
<b>Среднемесячный чистый доход (руб.)</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	<b>71 957</b>
Чистая накопленная прибыль	0	63 840	139 200	210 150	282 390	351 950	426 670	504 400	583 850	674 910	768 550	863 480	срок окупаемости проекта 6 мес.



Цена за 1 услугу	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	x
Кол-во услуг всего	69	69	70	70	71	72	72	72	72	75	75	75	862
<b>Выручка</b>	<b>134 500</b>	<b>134 500</b>	<b>136 500</b>	<b>136 500</b>	<b>139 500</b>	<b>141 500</b>	<b>141 500</b>	<b>141 500</b>	<b>141 500</b>	<b>149 000</b>	<b>149 000</b>	<b>149 000</b>	<b>1 694 500</b>
<b>Расходы</b>	<b>31 830</b>	<b>31 830</b>	<b>32 110</b>	<b>32 110</b>	<b>32 530</b>	<b>32 810</b>	<b>32 810</b>	<b>32 810</b>	<b>32 810</b>	<b>33 860</b>	<b>33 860</b>	<b>33 860</b>	<b>393 230</b>
Расходные материалы	13 450	13 450	13 650	13 650	13 950	14 150	14 150	14 150	14 150	14 900	14 900	14 900	<b>169 450</b>
Аренда	13 000	13 000	13 000	13 000	13 000	13 000	13 000	13 000	13 000	13 000	13 000	13 000	<b>156 000</b>
НПД 4%	5 380	5 380	5 460	5 460	5 580	5 660	5 660	5 660	5 660	5 960	5 960	5 960	<b>67 780</b>
<b>Чистая прибыль</b>	<b>102 670</b>	<b>102 670</b>	<b>104 390</b>	<b>104 390</b>	<b>106 970</b>	<b>108 690</b>	<b>108 690</b>	<b>108 690</b>	<b>108 690</b>	<b>115 140</b>	<b>115 140</b>	<b>115 140</b>	<b>1 301 270</b>
<b>Среднемесячный чистый доход (руб.)</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	<b>108 439</b>
Чистая накопленная прибыль	966 150	1 068 820	1 173 210	1 277 600	1 384 570	1 493 260	1 601 950	1 710 640	1 819 330	1 934 470	2 049 610	2 164 750	x

## 9. Анализ рынка и план маркетинга

*Ключевые элементы бизнес-плана, которые помогают оценить ситуацию, определить стратегии развития и эффективно реализовать маркетинговые мероприятия*

**Анализ рынка** — это исследование, которое позволяет понять состояние отрасли, положение компании или её продуктов на рынке, а также выявить возможности и угрозы. Он включает сбор и оценку данных о внешней и внутренней среде бизнеса.

### Основные аспекты анализа рынка:

- **Изучение отрасли.** Анализ масштабов рынка, его динамики, доминирующих тенденций, государственного влияния и других факторов, формирующих рыночную ситуацию.
- **Целевая аудитория (ЦА).** Сегментация аудитории по демографическим, психографическим и поведенческим признакам, изучение её потребностей, болей, мотивов покупки.
- **Конкуренты.** Идентификация ключевых игроков рынка, анализ их сильных и слабых сторон, ценовой политики, маркетинговых стратегий, каналов продвижения.
- **Тренды.** Оценка технологических, экономических, социальных и технологических факторов, которые могут повлиять на бизнес.
- **Ёмкость рынка.** Расчёт потенциального объёма продаж для конкретного продукта или услуги.

### Методы анализа рынка:

- **SWOT-анализ.** Оценка сильных и слабых сторон компании, возможностей и угроз.
- **PEST-анализ.** Изучение политических, экономических, социальных и технологических факторов.
- **Исследование пяти конкурентных сил по Портеру.** Оценка степени соперничества в отрасли.
- **Количественные и качественные исследования.** Использование данных статистики, отчётов, опросов, анализа сайтов конкурентов, отзывов клиентов.

**План маркетинга (маркетинговый план)** — это документ, в котором систематизированы действия по продвижению бизнеса или продукта на определённый период. Он определяет конкретные шаги для достижения маркетинговых целей, распределяет ресурсы, координирует работу команды и позволяет контролировать результаты.

### Основные элементы плана маркетинга:

- **Аналитическая записка.** Описание состояния бизнеса, внешних условий и трендов на рынке, ключевые выводы, которые лягут в основу плана действий.
- **Целеполагание.** Формулировка целей (например, увеличение продаж, повышение узнаваемости бренда), определение стратегии их достижения, целевых аудиторий.
- **План действий.** Описание ключевых подходов по всему комплексу маркетингового микса, календарный план мероприятий, распределение обязанностей между сотрудниками.
- **Бюджет.** Оценка необходимых инвестиций в маркетинг с разбивкой по статьям расходов и временным периодам.
- **Управление исполнением.** Определение ключевых параметров эффективности, принципов контроля и корректирующих действий на основе мониторинга данных.

### Виды маркетинговых планов по горизонту планирования:

- краткосрочные (на несколько месяцев);
- среднесрочные (обычно на год);
- долгосрочные (на несколько лет).

**Структура плана может различаться в зависимости от размера компании и целей, но обычно включает стандартные разделы.**

**Цель маркетингового плана** — определить обоснованные внутренние и внешние решения для обеспечения желаемых денежных потоков от реализации товаров и услуг. Он помогает бизнесу заранее определить приоритеты, распределить ресурсы, согласовать работу разных специалистов и понять, по каким показателям оценивать результат.

## ЧАСТЬ 2. ОТЧЕТНАЯ ФОРМА ПО ОТКРЫТИЮ БИЗНЕСА (для контроля в период действия контракта)

Социальный контракт № \_\_\_\_\_ от «\_» \_\_\_\_\_ 20 г.

Заявитель: \_\_\_\_\_

Цель контракта: Предоставление адресной помощи на основании социального контракта для осуществления деятельности в сфере ногтевого сервиса (маникюр, педикюр).

№	Плановое мероприятие (этап)	Срок исполнения (месяц с даты контракта)	Отметка о выполнении (дата, результат)	Документы, подтверждающие выполнение (копии, №)	Расходы по смете, руб. (план/факт)
1.	Постановка на учет в качестве самозанятого (НПД).	1		Уведомление от ФНС, скриншот из приложения «Мой налог».	—
2.	Заключение договора аренды кабинета/рабочего места, внесение залога и аванса.	1-2		Договор аренды, квитанции об оплате.	52 500
3.	Приобретение и установка основного оборудования (маникюрный стол, кресла для мастера и клиента, аппарат, стерилизатор).	1-2		Товарные чеки, договоры купли-продажи, акты приема-передачи/монтажа.	175 000
4.	Прохождение курсов повышение квалификации	2		Договор об образовательных услуг, документ подтверждающий оплату, документ подтверждающий о прохождении обучения (курсов)	58 000
5.	Приобретение стартового запаса МПЗ (базовые материалы, дезсредства, расходники) и ручного инструмента.	2		Товарные чеки, накладные.	44 500
6.	Приобретение лицензии на ПО для записи клиентов и носителя ЭЦП.	2		Лицензионное соглашение, договор с УЦ.	15 000
7.	Создание и запуск рекламной кампании в соц. сетях (таргетированная реклама для продвижения профиля).	2-3		Скриншоты рекламного кабинета с настройками и бюджетом, ссылка на профиль.	5 000

№	Плановое мероприятие (этап)	Срок исполнения (месяц с даты контракта)	Отметка о выполнении (дата, результат)	Документы, подтверждающие выполнение (копии, №)	Расходы по смете, руб. (план/факт)
8.	Получение первого дохода от деятельности (оплата услуги).	3		Выписка из приложения «Мой налог» или чек, сформированный в приложении.	—
9.	Подготовка и сдача промежуточного отчета.	4-5		Отчет по данной форме с приложением копий документов.	—
10.	Подготовка итогового отчета о реализации проекта.	12 (до окончания контракта)		Итоговый отчет, данные о количестве обслуженных клиентов, выписка по доходам из приложения «Мой налог», ссылка на портфолио в соцсетях.	—

Подпись заявителя: \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ /

Дата: «» \_\_\_\_\_ 20 г.

**Рекомендация для заявителя:** К заявлению **необходимо приложить** сертификат об окончании курсов маникюра/ногтевого сервиса от аккредитованной организации. **Обязательно наличие действующей медицинской книжки с отметками о прохождении гигиенической подготовки и медосмотра.** Эти документы являются **обязательными** для легальной работы и доказывают комиссии профессиональную пригодность и понимание санитарных требований, что критически важно для одобрения проекта в сфере услуг, связанных с риском для здоровья населения. Портфолио работ (фото/видео) значительно усилит заявку.