

Бизнес-план: Брови, ресницы и парикмахерские услуги

Регион: Свердловская область, Екатеринбург

Формат: Самозанятый

Опыт: До 1 года

Каналы: Соцсети, Сарафанное радио

Титульный лист

Брови, ресницы и парикмахерские услуги

Регион: Свердловская область, Екатеринбург

Дата: 22 сентября 2026

Резюме проекта

Проект «Брови, ресницы и парикмахерские услуги» реализуется в Екатеринбурге, Свердловская область. Формат работы: Самозанятый. Запрашиваемая сумма по соцконтракту: 58 412 Р. Целевой объём: 80 услуг/мес по цене 900 Р. Каналы привлечения: Соцсети, Сарафанное радио. ПМ на душу населения в Свердловской области на 2026 год — 18 750 Р (Росстат). По финмодели чистый доход впервые превышает этот ПМ в 2-м месяце.

Описание деятельности и услуги/товара

Брови, ресницы и парикмахерские услуги. Направления работы: брови, ресницы, парикмахер, стрижки, ламинирование. Услуга позиционируется по цене 900 Р за услугу — это расчетное допущение из анкеты, вокруг которого проверяются материалы, труд, налог и чистый доход. Рабочий процесс: приём записи → консультация → процедура (стрижка, маникюр или уход) → оплата → напоминание о следующем визите. К 6-му

месяцу планируется около 70% рабочего объёма (56 услуг); полный объём 80 услуг/мес заложен на 10–12-й месяцы.

Анализ рынка и клиентов

Раздел рынка не использует неподтвержденные внешние цифры: конкурентов, емкость рынка и средний чек нужно уточнять отдельно перед подачей, если этого требует региональная форма. В расчете приняты данные анкеты: населенный пункт — Екатеринбург, целевая аудитория — Жители своего района и города, запись по рекомендации и через соцсети, повторные визиты раз в 3–5 недель, цена — 900 Р за услугу, рабочий объем — 80 услуг/мес. Каналы привлечения: Соцсети, Сарафанное радио.

Проверка спроса начинается с записи по слотам, фотографий результата и повторных визитов. Финансовая модель не предполагает мгновенную полную загрузку: первые месяцы считаются с пониженным объемом, затем проект выходит на рабочий уровень из анкеты. Это делает план проверяемым: комиссия может сверить цену, объем продаж, расходы, налог и чистый доход с таблицами, а спорные рыночные данные не выдаются за факт.

Если у заявителя есть собственные договоренности, отзывы или локальный анализ, их можно приложить как подтверждение к этому разделу.

Конкурентные преимущества

Опыт: До 1 года (Обучение по профилю и первые заказы для знакомых (типовой пример, замените своими данными)). План опирается на введенные каналы продаж, смету и расчетную цену 900 Р. Фиксированная цена 900 Р, запись по слотам без очереди, стерильность инструментов по стандартам салона.

Маркетинговый план

Маркетинговая стратегия ориентирована на локальный спрос в Екатеринбурге с бюджетом в пределах 5% сметы соцконтракта. Цель первых 3 месяцев — 12–20 платящих клиентов; к 6-му месяцу — около 70% планового объёма (56 услуг/мес) и формирование базы для сарафана. Плановые KPI: стоимость привлечения клиента не выше 15% от расчетного чека (900 Р); фактическая конверсия обращения в заказ проверяется в таблице лидов.

Каналы из анкеты: Соцсети: 3 поста в неделю (до/после стрижки, процесс укладки), сторис с ценой и свободными слотами, таргет на мужчин 20–45 в районе студии, бюджет 2 500 Р/мес. Плановый KPI — 6–10 записей из соцсетей, проверяется по фактическим обращениям. Сарафанное радио: карта лояльности «5-я стрижка –15%», просьба об отзыве в 2ГИС после визита, визитка с QR на запись в мессенджер.

Контент: фото работ, отзывы с разрешения клиента, публикация кейсов «запрос — результат — срок». Ежемесячный разбор: какие каналы дали заказов, корректировка бюджета в пользу лидера. Инструменты учёта: таблица лидов с источником, датой и статусом; раз в 2 недели — корректировка креативов.

К 6-му месяцу повторные обращения и рекомендации отслеживаются отдельной строкой учета; к 12-му — устойчивый поток 80 услуг/мес.

Календарный план запуска

1. Месяц 1: регистрация формата Самозанятый, закупка по смете, подготовка рабочего места, тестовые заказы для портфолио; плановая загрузка 35%. 2. Месяц 2–3: запуск рекламы в каналах (Соцсети, Сарафанное радио), цель — 12–20 первых клиентов, сбор 5 отзывов; загрузка 50–60%. 3. Месяц 4–6: выход на 70% планового объёма (56 услуг), оптимизация закупок, анализ маржинальности. 4. Месяц 7–9: рост до 85–90% планового объёма, повторные клиенты $\geq 30\%$, контроль себестоимости. 5. Месяц 10–12: стабильный поток 80 услуг/мес, повторные клиенты $\geq 40\%$, резерв на обновление оборудования из прибыли.

Риски и меры снижения

- Недостаток заказов в первые 2 месяца — мера: усиление рекламы в рабочем канале, снижение переменных расходов на 20%, акция «первый заказ –10%» с лимитом 5 клиентов.
- Рост цен на материалы/сырьё — мера: 2–3 поставщика, оптовая закупка раз в месяц, пересмотр цены раз в квартал (не чаще 10%).
- Задержка регистрации формата — мера: подача документов до закупки оборудования, консультация в МФЦ.
- Негативный отзыв — мера: ответ в течение 24 ч, бесплатная корректировка по договорённости, запрос видео-отзыва у довольных клиентов.
- Кассовый разрыв — мера: резерв 1 месяца постоянных расходов из первой прибыли, приоритет оплаты критичных поставщиков.
- Простой кресла из-за болезни мастера — мера: резервный слот у коллеги в студии, перенос без штрафа за 12 ч, SMS-напоминание клиентам.
- Аллергическая реакция на косметику — мера: анкета клиента, тест на локтевом сгибе, сертифицированные средства с маркировкой.
- Сезонный спад в январе — мера: пакеты

«стрижка + укладка», акция для корпоративных клиентов, усиление соцсетей. • Жалоба на очередь/ожидание — мера: слоты по записи с буфером 10 мин, онлайн-календарь, бонус при опоздании мастера.

Ожидаемые результаты

Проект направлен на устойчивый доход семьи через предпринимательскую деятельность «Брови, ресницы и парикмахерские услуги». В 2-м месяце чистый доход по финмодели впервые превышает прожиточный минимум на душу населения в регионе (18 750 Р на 2026 год, Росстат). Средства соцконтракта осваиваются на оборудование и материалы, создающие рабочее место для заявителя. К 12-му месяцу — стабильная клиентская база и возможность реинвестирования 10–15% выручки в развитие.

Подготовка к защите

Ключевые тезисы для комиссии: (1) спрос обоснован данными анкеты, каналами привлечения и поэтапной финмоделью в Екатеринбурге; (2) смета проверена по федеральным верхним пределам 15/10/5 без искусственного требования ровно 70% на оборудование; (3) по финмодели доход впервые выше ПМ в 2-м месяце; (4) риски проработаны. Ответы на вопросы комиссии — в отдельном разделе документа.

Порядок учета и отчетности

Формат работы: Самозанятый. Доходы фиксируются по каждому платежу, расходы подтверждаются чеками и договорами по строкам сметы. Раз в месяц заявитель сверяет фактическую выручку, постоянные расходы и налог с финансовой моделью на 12 месяцев. Если соцзащита просит заменить позицию сметы, замена согласуется до покупки и отражается в пояснении к отчету.

Правовая и региональная сверка

Регион: Свердловская область. Учтён найденный официальный источник региона вместе с федеральной базой.

Источники: Постановление Правительства Российской Федерации от 16.11.2023 № 1931 — <http://publication.pravo.gov.ru/document/0001202311170015> (проверено 13.08.2026); Постановление Правительства Российской Федерации от 29.12.2025 № 2191 — <http://publication.pravo.gov.ru/document/0001202512300116> (проверено

13.08.2026); Свердловская область: соцконтракт на предпринимательскую деятельность — <https://tusp24.msp.midural.ru/deyatelnost30/meru-socpodderzhki30/socialnyy-kontrakt3d.html> (проверено 03.07.2026); Свердловская область: разъяснение по социальному контракту — <https://tusp24.msp.midural.ru/news/socialnyy-kontrakt-121156/> (проверено 03.07.2026).

Региональные форма, перечень приложений, канал и срок первичной подачи могут отличаться. Перед подачей сверьте пакет с актуальной официальной информацией вашего региона; при отсутствии загруженной региональной формы Plan350 использует федеральную рамку как запасной вариант. Федеральные максимумы — до 350 000 ₽ на предпринимательскую деятельность и до 200 000 ₽ на ЛПХ; это не обещание конкретной суммы.

Верхние пределы сметы: до 15% на необходимые имущественные обязательства (включая аренду), до 10% на разрешения, ПО и носитель электронной подписи, до 5% на размещение и продвижение в интернете. Остаток может составлять 70–100% и направляется на основные средства и материально-производственные запасы; отдельного требования ровно или минимум 70% нет. Автомобили, мотоциклы, маломерные суда и самоходные машины исключены федеральным текстом; общего исключения «по критической необходимости» нет.

Plan350 — частный сервис подготовки, а не госорган. Государственное тестирование проводит уполномоченная организация по действующему порядку. Бизнес-план рассматривает комиссия; после её заключения план может быть доработан в течение 5 рабочих дней.

Деятельность ведут в срок социального контракта и не менее 12 месяцев после его окончания. Приказ Минтруда России № 9н регулирует формы социального контракта и программы социальной адаптации, но не устанавливает единого федерального шаблона бизнес-плана.

Смета расходов

Позиция	Сумма	Доля	Источник/изменение
Кушетка косметологическая 180x60x70 см	6 441 ₽	11%	Из анкеты пользователя.
Лампа-лупа Beauty Star Pro 8X	7 790 ₽	13.3%	Из анкеты пользователя.

Позиция	Сумма	Доля	Источник/изменение
Бестеневая лампа для наращивания ресниц	9 526 Р	16.3%	Из анкеты пользователя.
Машинка для стрижки Dykemann Friseur H11	5 573 Р	9.5%	Из анкеты пользователя.
Фен профессиональный VGR V427	4 510 Р	7.7%	Из анкеты пользователя.
Парикмахерские ножницы Silver Star 5,5	1 209 Р	2.1%	Из анкеты пользователя.
ESTEL PROFESSIONAL комплект ENIGMA	732 Р	1.3%	Из анкеты пользователя.
Набор для ламинирования Innovator Cosmetics	3 300 Р	5.6%	Из анкеты пользователя.
Лампа УФ для стерилизации инструментов JN-9001A	4 355 Р	7.5%	Из анкеты пользователя.
Парикмахерское кресло Коллекции Империял	14 976 Р	25.6%	Из анкеты пользователя.

Кушетка косметологическая 180х60х70 см: Рабочее место мастера и профессиональный инвентарь формируют сервис, за который клиент готов платить повторно.

Лампа-луна Beauty Star Pro 8X: Рабочее место мастера и профессиональный инвентарь формируют сервис, за который клиент готов платить повторно.

Бестеневая лампа для наращивания ресниц: Рабочее место мастера и профессиональный инвентарь формируют сервис, за который клиент готов платить повторно.

Парикмахерское кресло Коллекции Империял: Барберское кресло и зеркало с подсветкой формируют рабочую зону: комфорт клиента и правильный свет напрямую влияют на повторные визиты.

Финансовый план (12 месяцев)

Мес.	Выручка	Расходы	Налог	Чистый доход
1	25 200 Р	10 440 Р	1 008 Р	13 752 Р
2	36 000 Р	13 140 Р	1 440 Р	21 420 Р
3	43 200 Р	14 400 Р	1 728 Р	27 072 Р
4	50 400 Р	16 200 Р	2 016 Р	32 184 Р
5	50 400 Р	16 200 Р	2 016 Р	32 184 Р
6	50 400 Р	16 200 Р	2 016 Р	32 184 Р
7	61 200 Р	18 900 Р	2 448 Р	39 852 Р
8	64 800 Р	19 800 Р	2 592 Р	42 408 Р
9	72 000 Р	21 600 Р	2 880 Р	47 520 Р
10	72 000 Р	21 600 Р	2 880 Р	47 520 Р
11	72 000 Р	21 600 Р	2 880 Р	47 520 Р
12	72 000 Р	21 600 Р	2 880 Р	47 520 Р

ПМ на душу населения в Свердловской области на 2026 год — 18 750 Р (Росстат). По финмодели чистый доход впервые превышает ПМ в 2-м месяце.

Версия формул: plan350_finmodel_v1. Переменные расходы (материалы, расходники) привязаны к выручке: 25% от оборота каждого месяца. Постоянные расходы — из анкеты (Постоянные ежемесячные расходы (аренда, связь, реклама, обслуживание)).

Налог НПД 4%. Расчет сделан по ставке 4% для оплат от физических лиц; если появятся договоры с организациями/ИП, применяйте 6% отдельной строкой финмодели.

Выручка месяцев 1-3 ниже целевой из-за выхода на объем; месяцы 4-6 заложены как 70% плановой загрузки; с 7-го месяца рост до рабочего уровня.

Сравнение с ПМ: ПМ на душу населения в Свердловской области на 2026 год — 18 750 Р (Росстат).

* ПМ на душу населения в Свердловской области на 2026 год — 18 750 Р (Росстат).

Таблица Росстата, лист «2026»: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/vpm_sub_2021-2026.xlsx. С чистым доходом за месяц сравнивается ПМ на душу населения.

Вопросы комиссии

Расскажите, чем будете заниматься.

Буду оказывать услугу «Брови, ресницы и парикмахерские услуги» в Екатеринбурге. Рабочий процесс: приём записи → консультация → процедура (стрижка, маникюр или уход) → оплата → напоминание о следующем визите. Целевой объём 80 услуг/мес по цене 900 Р за услугу. Формат Самозанятый позволяет легально принимать оплату и сдавать отчётность.

Почему выбрали этот вид деятельности?

В Екатеринбурге планирую 80 услуг/мес. В расчёте принято, что первые клиенты приходят через каналы из анкеты: Соцсети, Сарафанное радио. Деятельность соответствует моим навыкам и не требует найма на старте, что снижает риски для бюджета соцконтракта.

Кто ваши клиенты?

Основная аудитория — Жители своего района и города, запись по рекомендации и через соцсети, повторные визиты раз в 3–5 недель. Они выбирают исполнителя по цене 900 Р, отзывам и срокам. Повторные обращения и рекомендации учтены как канал роста после первых выполненных работ.

Как будете искать клиентов?

Основные каналы: Соцсети, Сарафанное радио. В первые 3 месяца планирую 12–20 платящих клиентов; к 6-му месяцу — около 70% планового объёма (56 услуг/мес) через рекламу в пределах 5% сметы. Плановый KPI — стоимость привлечения не выше 15% от расчетного чека (900 Р), проверяется по фактическим обращениям.

На что потратите деньги по соцконтракту?

Средства пойдут на оборудование и материалы по смете: Кушетка косметологическая 180x60x70 см, Лампа-лупа Beauty Star Pro 8X, Бестеневая лампа для наращивания ресниц, Машинка для стрижки Dykemann Friseur H11, Фен профессиональный VGR V427, Парикмахерские ножницы Silver Star 5,5, ESTEL PROFESSIONAL комплект ENIGMA, Набор для ламинирования Innovator Cosmetics, Лампа УФ для стерилизации инструментов JN-9001A, Парикмахерское кресло Коллекции Имperiал. Проверены верхние пределы: до 15% на необходимые имущественные обязательства, до 10% на разрешения, ПО и носитель электронной подписи, до 5% на...

Почему именно эти позиции в смете?

Каждая позиция закрывает конкретный этап запуска: производство/оказание услуги, хранение, продвижение. Позиции свыше 10% сметы имеют текстовое обоснование в таблице расходов; спорные расходники помечены для проверки в своей соцзащите.

Какой доход планируете?

Плановая выручка на рабочем объеме: $80 \text{ услуг/мес} \times 900 \text{ Р} = 72\,000 \text{ Р/мес}$. Первые 3 месяца объём ниже на 30–50% из-за выхода на рынок — это отражено в финмодели.

Когда выйдете на доход выше прожиточного минимума?

ПМ на душу населения в Свердловской области на 2026 год — 18 750 Р (Росстат). По финмодели чистый доход впервые превышает его в 2-м месяце. Расчёт учитывает налог НПД, постоянные и переменные расходы, привязанные к выручке.

Какие постоянные расходы будут?

Ежемесячно: Постоянные ежемесячные расходы (аренда, связь, реклама, обслуживание) — 3 600 Р. Итого 3 600 Р/мес плюс переменная часть от оборота (25%).

Какой у вас опыт в этой сфере?

До 1 года: Обучение по профилю и первые заказы для знакомых (типовой пример, замените своими данными). В документе не добавлены сертификаты, клиенты или договоренности, которых не было в анкете.

Что будете делать, если клиентов будет меньше?

Сокращу переменные расходы на 20%, перераспределю рекламный бюджет в канал с лучшей конверсией. Запущу акцию на первые 5 услуг (–10%) и запрошу отзывы для усиления сарафана. По финмодели даже при 70% плана (56 услуг/мес) чистый доход не ниже ПМ.

Почему сумма именно такая?

Запрашиваю 58 412 Р — минимальный набор для старта без кредитного плеча. Смета проверена по федеральным верхним пределам категорий; каждая крупная позиция обоснована в документе.

Где будете работать?

Основная зона работы — в Екатеринбурге, Свердловская область. Формат не требует отдельного офиса на старте; постоянные расходы берутся из анкеты и финмодели. Обоснование приведено в смете и финансовом плане документа.

Как будете вести учёт доходов?

Как Самозанятый — через приложение «Мой налог» / онлайн-каассу. Каждый чек фиксируется; раз в месяц сверяю выручку с финмоделью на горизонте 12 месяцев.

Налог НПД — 4% (или 6% при работе с юрлицами); это требование программы и основа для отчёта комиссии.

Что будет через год?

Планирую стабильную базу из 80 услуг/мес и чистый доход выше ПМ. 10–15% прибыли реинвестирую в обновление оборудования; рассматриваю расширение ассортимента без найма.

Есть ли конкуренты? Чем отличаетесь?

Конкуренты в Екатеринбурге есть, но их количество в документе не выдумывается без отдельной проверки. Отличие — понятная смета, фиксированная расчетная цена 900 Р и опыт из анкеты.

Как обоснуете цену услуги?

Цена 900 Р за услугу складывается из материалов (25% выручки), труда и налога. Это расчетная цена из анкеты; если соцзащита просит рыночное подтверждение, перед подачей можно приложить свои прайс-листы или переписку с клиентами.

Что если попросят заменить часть сметы?

Готов заменить позиции на аналоги (другая модель оборудования, аренда вместо покупки). Приоритет — необходимые для запуска основные средства и материалы; доля зависит от фактической сметы, а расходы на онлайн-продвижение можно сократить без критического влияния на план. Обоснование приведено в смете и финансовом плане документа.

Планируете нанимать работников?

На первый год — без найма, формат Самозанятый. При превышении 80 услуг/мес рассмотрю помощника по договору ГПХ, но это не заложено в текущую смету.

Какие документы приложите к заявлению?

Паспорт, справка о составе семьи, этот бизнес-план со сметой, подтверждение регистрации формата. Дополнительно — по списку соцзащиты Свердловская область; пакет подачи включает бизнес-план, смету, финмодель XLSX, подготовку к защите и памятку подачи. Обоснование приведено в смете и финансовом плане документа.

Чек-лист подачи

-
- Заявление на заключение социального контракта

- Паспорт и копии
- Справка о составе семьи
- Документы о доходах и составе семьи — по актуальному перечню региона
- Бизнес-план (этот документ)
- Смета расходования средств
- Документы на право собственности / аренду (при необходимости)
- Уточнить в уполномоченном органе форму, канал, срок подачи и список приложений для региона

Частный сервис. Не является государственным сайтом. Документ сформирован по вашим данным. Plan350 готовит материалы и не гарантирует максимальную выплату или решение комиссии. Обычная проверка дохода остаётся предварительной: решение о заключении социального контракта принимает уполномоченный орган.

ОБРАЗЕЦ
plan350.ru