

# Бизнес-план: Косметолог: уход за лицом и телом

**Регион:** Свердловская область, Екатеринбург

**Формат:** Самозанятый

**Опыт:** До 1 года

**Каналы:** Соцсети, Сарафанное радио

## Титульный лист

---

### Косметолог: уход за лицом и телом

---

Регион: Свердловская область, Екатеринбург

Дата: 22 сентября 2026

### Резюме проекта

---

Проект «Косметолог: уход за лицом и телом» реализуется в Екатеринбурге, Свердловская область. Формат работы: Самозанятый. Запрашиваемая сумма по соцконтракту: 279 000 Р. Целевой объём: 60 услуг/мес по цене 2 500 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

---

Косметолог: уход за лицом и телом. Косметолог без медицинской лицензии открывает кабинет ухода за лицом и телом: чистки, пилинги, уходовые и аппаратные процедуры. Услуга позиционируется по цене 2 500 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 (42 услуги); полный объём 60 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 — 2 500 Р за услугу, рабочий объем — 60 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 2 500 Р. Фиксированная цена 2 500 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 — 9–15 платящих клиентов; к 6-му месяцу — около 70% планового объема (42 услуги/мес) и формирование базы для сарафана. Плановые KPI: стоимость привлечения клиента не выше 15% от расчетного чека (2 500 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 60 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 — 9–15 первых клиентов, сбор 5 отзывов; загрузка 50–60%. 3. Месяц 4–6: выход на 70% планового объёма (42 услуги), 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 60 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 «Косметолог: уход за лицом и телом». 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/mery-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 Р на предпринимательскую деятельность и до 200 000 Р 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/<br>изменение     |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|-------------|-------|----------------------------|
| Косметологическая кушетка с электроприводом                                             | 45 000<br>Р | 16.1% | Из анкеты<br>пользователя. |
| Косметологический комбайн 5-в-1 (вапоризатор, УЗ-чистка, дарсонваль, фонофорез, вакуум) | 55 000<br>Р | 19.7% | Из анкеты<br>пользователя. |
| Лампа-лупа на штативе                                                                   | 6 000 Р     | 2.2%  | Из анкеты<br>пользователя. |
| Сухожаровой шкаф и УФ-бокс для хранения инструмента                                     | 12 000<br>Р | 4.3%  | Из анкеты<br>пользователя. |

| Позиция                                                                               | Сумма       | Доля  | Источник/<br>изменение  |
|---------------------------------------------------------------------------------------|-------------|-------|-------------------------|
| Стул мастера на колёсах и косметологическая тележка                                   | 14 000<br>₽ | 5%    | Из анкеты пользователя. |
| Портативный аппарат микротоков и УЗ-скрабер                                           | 20 000<br>₽ | 7.2%  | Из анкеты пользователя. |
| Стартовый набор профессиональной косметики (очищение, пилинги, маски, сыворотки, SPF) | 45 000<br>₽ | 16.1% | Из анкеты пользователя. |
| Одноразовые расходники на 3 месяца (простыни, шапочки, перчатки, салфетки, маски)     | 12 000<br>₽ | 4.3%  | Из анкеты пользователя. |
| Аренда кабинета в салоне, первые 3 месяца                                             | 40 000<br>₽ | 14.3% | Из анкеты пользователя. |
| Табличка, визитки и оформление профиля в картах и соцсетях                            | 10 000<br>₽ | 3.6%  | Из анкеты пользователя. |
| Терминал эквайринга и сервис онлайн-записи на год                                     | 12 000<br>₽ | 4.3%  | Из анкеты пользователя. |
| Форма мастера, халаты и оформление медкнижки                                          | 8 000<br>₽  | 2.9%  | Из анкеты пользователя. |

*Косметологическая кушетка с электроприводом:* Рабочее место мастера и профессиональный инвентарь формируют сервис, за который клиент готов платить повторно.

*Косметологический комбайн 5-в-1 (вапоризатор, УЗ-чистка, дарсонваль, фонофорез, вакуум):* Рабочее место мастера и профессиональный инвентарь формируют сервис, за который клиент готов платить повторно.

*Стартовый набор профессиональной косметики (очищение, пилинги, маски, сыворотки, SPF):* Запас косметики и одноразовых расходников нужен для санитарной обработки, стабильного качества услуги и защиты от скачков закупочных цен на старте.

*Аренда кабинета в салоне, первые 3 месяца:* Аренда кресла в студии даёт адрес записи и проходимость — дешевле отдельного помещения на старте.

## Финансовый план (12 месяцев)

| Мес. | Выручка   | Расходы  | Налог   | Чистый доход |
|------|-----------|----------|---------|--------------|
| 1    | 52 500 Р  | 38 425 Р | 2 100 Р | 11 975 Р     |
| 2    | 75 000 Р  | 44 050 Р | 3 000 Р | 27 950 Р     |
| 3    | 90 000 Р  | 44 500 Р | 3 600 Р | 41 900 Р     |
| 4    | 105 000 Р | 48 250 Р | 4 200 Р | 52 550 Р     |
| 5    | 105 000 Р | 48 250 Р | 4 200 Р | 52 550 Р     |
| 6    | 105 000 Р | 48 250 Р | 4 200 Р | 52 550 Р     |
| 7    | 127 500 Р | 53 875 Р | 5 100 Р | 68 525 Р     |
| 8    | 135 000 Р | 55 750 Р | 5 400 Р | 73 850 Р     |
| 9    | 150 000 Р | 59 500 Р | 6 000 Р | 84 500 Р     |
| 10   | 150 000 Р | 59 500 Р | 6 000 Р | 84 500 Р     |
| 11   | 150 000 Р | 59 500 Р | 6 000 Р | 84 500 Р     |
| 12   | 150 000 Р | 59 500 Р | 6 000 Р | 84 500 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](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 «Косметолог: уход за лицом и телом» в Екатеринбурге. Рабочий процесс: приём записи → консультация → процедура (стрижка, маникюр или уход) → оплата → напоминание о следующем визите. Целевой объём 60 услуг/мес по цене 2 500 Р за услугу. Формат Самозанятый позволяет легально принимать оплату и сдавать отчётность.

### **Почему выбрали этот вид деятельности?**

В Екатеринбурге планирую 60 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 2 500 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 9–15 платящих клиентов; к 6-му месяцу — около 70% планового объёма (42 услуги/мес) через рекламу в пределах 5% сметы. Плановый КРІ — стоимость привлечения не выше 15% от расчетного чека (2 500 Р), проверяется по фактическим обращениям.

### **На что потратите деньги по соцконтракту?**

Средства пойдут на оборудование и материалы по смете: Косметологическая кушетка с электроприводом, Косметологический комбайн 5-в-1 (вапоризатор, УЗ-чистка, дарсонваль, фонофорез, вакуум), Лампа-лупа на штативе, Сухожаровой шкаф и УФ-бокс для хранения инструмента, Стул мастера на колёсах и косметологическая тележка, Портативный аппарат микротоков и УЗ-скрабер, Стартовый набор профессиональной косметики (очищение, пилинги, маски, сыворотки, SPF), Одноразовые расходники на 3 месяца (простыни, шапочки, перчатки, салфетки, маски), Аренда кабинета в салоне, первые 3 месяца, Табличка, визитки и...

Это согласовано со сметой и финансовым планом документа.

### **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 объёме:  $60 \text{ услуг/мес} \times 2\,500 \text{ Р} = 150\,000 \text{ Р/мес}$ . 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) — 22 000 Р. Итого 22 000 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 попрошу отзывы для усиления сарафана. По финмодели даже при 70% плана (42 услуги/мес) чистый доход не ниже ПМ.

### **Почему сумма именно такая?**

Запрашиваю 279 000 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-кассу. 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 60 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 2 500 Р и опыт из анкеты.

### **Как обоснуете цену услуги?**

Цена 2 500 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 60 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