

## Бизнес-план: ЛПХ: ягоды

**Регион:** Свердловская область, Екатеринбург

**Формат:** ЛПХ

**Опыт:** До 1 года

**Каналы:** Авито, Сарафанное радио

### Титульный лист

---

#### ЛПХ: ягоды

---

Регион: Свердловская область, Екатеринбург

Дата: 22 сентября 2026

#### Резюме проекта

---

Проект «ЛПХ: ягоды» реализуется в Екатеринбурге, Свердловская область. Формат работы: ЛПХ. Запрашиваемая сумма по соцконтракту: 198 000 Р. Целевой объём: 105 продаж/мес по цене 800 Р. Каналы привлечения: Авито, 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

---

ЛПХ: ягоды. Владелец участка закладывает ягодник в рамках ЛПХ: ремонтантная клубника и малина на 10–12 сотках, продажа свежей и замороженной ягоды. Услуга позиционируется по цене 800 Р за продажу — это расчетное допущение из анкеты, вокруг которого проверяются материалы, труд, налог и чистый доход. Рабочий процесс: приём заявки → согласование деталей → выполнение → передача результата → запрос отзыва. К 6-му месяцу планируется около 70% рабочего объёма (74 продажи); полный объём 105 продаж/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 — Соседи, дачники и жители района: продажа с участка, через Авито и по рекомендациям, цена — 800 Р за продажу, рабочий объем — 105 продаж/мес. Каналы привлечения: Авито, Сарафанное радио.

Проверка спроса начинается с первых заказов, отзывов и еженедельного разбора каналов. 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 800 Р.

## Маркетинговый план

---

Маркетинговая стратегия ориентирована на локальный спрос в Екатеринбурге с бюджетом в пределах 5% сметы соцконтракта. Цель первых 3 месяцев — 16–26 платящих клиентов; к 6-му месяцу — около 70% планового объема (74 продажи/мес) и формирование базы для сарафана. Плановые KPI: стоимость привлечения клиента не выше 15% от расчетного чека (800 Р); фактическая конверсия обращения в заказ проверяется в таблице лидов.

Каналы из анкеты: Авито: 2–3 объявления с фото, ответ на заявки в течение 2 часов, обновление раз в неделю, бюджет продвижения 2 000–3 000 Р/мес. Сарафанное радио: скидка 5% за рекомендацию, визитки после каждого заказа, сбор отзывов в мессенджере. 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 105 продаж/мес.

## Календарный план запуска

---

1. Месяц 1: регистрация формата ЛПХ, закупка по смете, подготовка рабочего места, тестовые заказы для портфолио; плановая загрузка 35%. 2. Месяц 2–3: запуск рекламы в каналах (Авито, Сарафанное радио), цель — 16–26 первых клиентов, сбор 5 отзывов; загрузка 50–60%. 3. Месяц 4–6: выход на 70% планового объёма (74 продажи), 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 105 продаж/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.
- Кассовый разрыв — мера: резерв 1 месяца постоянных расходов из первой прибыли.

## Ожидаемые результаты

---

Проект направлен на устойчивый доход семьи через предпринимательскую деятельность «ЛПХ: ягоды». 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: ЛПХ. 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. Учётён 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 ₽ 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/<br>изменение     |
|-----------------------------------------------------------------------|-------------|-------|----------------------------|
| Саженцы клубники ремонтантной (1 500 шт.) и малины (300 шт.)          | 70 000<br>Р | 35.4% | Из анкеты<br>пользователя. |
| Капельный полив на 12 соток, насос, ёмкости, фильтр                   | 30 000<br>Р | 15.2% | Из анкеты<br>пользователя. |
| Агроткань, мульчирующая плёнка, шпалера для малины, укрывной материал | 25 000<br>Р | 12.6% | Из анкеты<br>пользователя. |
| Культиватор и садовый инструмент                                      | 30 000<br>Р | 15.2% | Из анкеты<br>пользователя. |
| Морозильный ларь для заморозки ягоды (2 шт.)                          | 25 000<br>Р | 12.6% | Из анкеты<br>пользователя. |
| Контейнеры для ягоды, весы, упаковка                                  | 8 000 Р     | 4%    | Из анкеты<br>пользователя. |
| Удобрения, средства защиты, сетка от птиц                             | 10 000<br>Р | 5.1%  | Из анкеты<br>пользователя. |

*Саженцы клубники ремонтантной (1 500 шт.) и малины (300 шт.):* Основные средства производства нужны для выполнения первых заказов без аренды чужого оборудования.

*Капельный полив на 12 соток, насос, ёмкости, фильтр:* Основные средства производства нужны для выполнения первых заказов без аренды чужого оборудования.

*Агроткань, мульчирующая плёнка, шпалера для малины, укрывной материал:* Основные средства производства нужны для выполнения первых заказов без аренды чужого оборудования.

*Культиватор и садовый инструмент:* Основные средства производства нужны для выполнения первых заказов без аренды чужого оборудования.

*Морозильный ларь для заморозки ягоды (2 шт.):* Основные средства производства нужны для выполнения первых заказов без аренды чужого оборудования.

### Финансовый план (12 месяцев)

| Мес. | Выручка  | Расходы  | Налог   | Чистый доход |
|------|----------|----------|---------|--------------|
| 1    | 29 600 Р | 15 580 Р | 1 184 Р | 12 836 Р     |
| 2    | 42 400 Р | 18 140 Р | 1 696 Р | 22 564 Р     |
| 3    | 50 400 Р | 18 480 Р | 2 016 Р | 29 904 Р     |
| 4    | 59 200 Р | 20 240 Р | 2 368 Р | 36 592 Р     |
| 5    | 59 200 Р | 20 240 Р | 2 368 Р | 36 592 Р     |
| 6    | 59 200 Р | 20 240 Р | 2 368 Р | 36 592 Р     |
| 7    | 71 200 Р | 22 640 Р | 2 848 Р | 45 712 Р     |
| 8    | 76 000 Р | 23 600 Р | 3 040 Р | 49 360 Р     |
| 9    | 84 000 Р | 25 200 Р | 3 360 Р | 55 440 Р     |
| 10   | 84 000 Р | 25 200 Р | 3 360 Р | 55 440 Р     |
| 11   | 84 000 Р | 25 200 Р | 3 360 Р | 55 440 Р     |
| 12   | 84 000 Р | 25 200 Р | 3 360 Р | 55 440 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: 20% 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 «ЛПХ: ягоды» в Екатеринбурге. Рабочий процесс: приём заявки → согласование деталей → выполнение → передача результата → запрос отзыва. Целевой объём 105 продаж/мес по цене 800 Р за продажу. Формат ЛПХ позволяет легально принимать оплату и сдавать отчётность.

### Почему выбрали этот вид деятельности?

В Екатеринбурге план 105 продаж/мес заложен как расчетное допущение из анкеты с выходом на режим через 4–6 месяцев. Деятельность соответствует моим навыкам и не требует найма на старте, что снижает риски для бюджета соцконтракта.

### Кто ваши клиенты?

Основная аудитория — Соседи, дачники и жители района: продажа с участка, через Авито и по рекомендациям. Они выбирают исполнителя по цене 800 Р, отзывам и срокам. Повторные обращения и рекомендации учтены как канал роста после первых выполненных работ.

### Как будете искать клиентов?

Основные каналы: Авито, Сарафанное радио. В первые 3 месяца планирую 16–26 платящих клиентов; к 6-му месяцу — около 70% планового объёма (74 продажи/мес) через рекламу в пределах 5% сметы. Плановый КРІ — стоимость привлечения не выше 15% от расчетного чека (800 Р), проверяется по фактическим обращениям.

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

Средства пойдут на оборудование и материалы по смете: Сажень клубники ремонтантной (1 500 шт.) и малины (300 шт.), Капельный полив на 12 соток, насос, ёмкости, фильтр, Агроткань, мульчирующая плёнка, шпалера для малины, укрывной материал, Культиватор и садовый инструмент, Морозильный ларь для заморозки ягоды (2 шт.), Контейнеры для ягоды, весы, упаковка, Удобрения, средства защиты, сетка от птиц. Проверены верхние пределы: до 15% на необходимые имущественные обязательства, до 10% на разрешения, ПО и носитель электронной подписи, до 5% на размещение и продвижение в интернете. Для...

## **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:  $105 \text{ продаж/мес} \times 800 \text{ Р} = 84\,000 \text{ Р/мес}$ . 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) — 8 400 Р. Итого 8 400 Р/мес плюс переменная часть от оборота (20%).

## **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 продаж (–10%) и запрошу отзывы для

усиления сарафана. По финмодели даже при 70% плана (74 продажи/мес) чистый доход не ниже ПМ.

### **Почему сумма именно такая?**

Запрашиваю 198 000 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; выезд к клиенту указывается только в пределах фактической готовности заявителя. 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 ЛПХ — 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 105 продаж/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 800 Р и опыт из анкеты.

### **Как обоснуете цену услуги?**

Цена 800 Р за продажу складывается из материалов (20% 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 ЛПХ. При превышении 105 продаж/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.