



БИЗНЕС-ПАКЕТ • ЭКСПЕРТНЫЙ КОНСАЛТИНГ

ПОЛНЫЙ БИЗНЕС-ПЛАН "ЭКСПЕРТНЫЙ КОНСАЛТИНГ БЕЗ СОТРУДНИКОВ"

Как юристу, налоговому консультанту или бухгалтеру выйти на доход 500 000 ₽/месяц без найма штата

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

Суть проекта: создание и развитие частной консалтинговой практики без найма сотрудников. Вы - эксперт (юрист, налоговый консультант или бухгалтер), который оказывает услуги клиентам напрямую, используя автоматизацию и грамотное позиционирование. Модель "без сотрудников" позволяет работать с 20-30 компаниями на абонентском обслуживании и выйти на доход 300 000-500 000 ₽/месяц при низких накладных расходах.

Цель: выйти на стабильный доход **от 100 000 ₽/месяц** на старте и до **500 000 ₽/месяц** через 12-18 месяцев, не нанимая штат. Окупаемость вложений - **1-3 месяца**.

Стартовый капитал: **от 30 000 ₽** (ноутбук, ПО, подписки, реклама) до **50 000 ₽** (оптимальный набор с запасом).

Срок окупаемости: 1-3 месяца при активном поиске клиентов.

Форма собственности: самозанятость (НПД) при доходе до 2,4 млн ₽/год или ИП на УСН (6% / 15%) при больших оборотах. Рекомендуемый налоговый режим на старте - НПД, при росте - УСН "Доходы" (6%).

**от 30
000 ₽**

Стартовый

**1-3
мес.**

Срок

**20 000
- 60
000 ₽**

85-90%

Маржинальность

капитал

окупаемости

Средний чек
абонентки

 **Ключевая особенность:** В консалтинге нет товарных запасов, нет аренды офиса (можно работать удаленно), нет затрат на персонал. Основной актив - ваша экспертиза и время. Модель "без сотрудников" позволяет сохранять высокую маржинальность и гибкость, а автоматизация рутины освобождает время для развития практики.

2. АНАЛИЗ РЫНКА И ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

2.1. Состояние рынка консалтинга в России

Рынок консалтинга в России переживает трансформацию. По данным RAEX, совокупная выручка крупнейших консалтинговых компаний по итогам 2025 года выросла номинально на 3% - до 138,8 млрд рублей. Однако с учетом инфляции (5,59%) это означает реальное сжатие рынка, причем самое сильное за последние пять лет. 77 из 200 компаний в рэнкинге завершили год снижением выручки, а у 45 из них падение превысило 10%.

Парадоксально, но это открывает возможности для частных специалистов. Крупные игроки уходят, рынок фрагментируется. Малый и средний бизнес не готов платить большим компаниям за консалтинг, но нуждается в экспертной помощи. Частный консультант без накладных расходов может предложить гибкие условия и более низкие цены, оставаясь при этом высокомаржинальным.

2.2. Целевая аудитория (сегменты)

- **Малый бизнес и ИП - 50%:** нуждаются в абонентском юридическом, налоговом или бухгалтерском сопровождении. Ценят доступность, скорость и понятность.
- **Средний бизнес (ООО) - 30%:** нужны разовые услуги (договоры, проверки, оптимизация) или абонентка. Готовы платить больше за экспертизу.
- **Маркетплейс-продавцы - 15%:** быстрорастущий сегмент, нуждается в налоговом и бухгалтерском сопровождении, работе с отчетностью.
- **Крупные компании (B2B) - 5%:** заказывают кастомные проекты (налоговый аудит, сопровождение проверок). Высокий чек.

2.3. Конкурентная среда

Основные конкуренты - крупные консалтинговые компании (цена высокая, сервис обезличенный) и такие же частные специалисты (цена ниже, но качество разнится). Ваше преимущество - узкая специализация, личный бренд и гибкие условия. Клиенты приходят за экспертизой, а не за брендом компании.

3. ВЫБОР НИШИ И ОФФЕР (ТРИ ТРЕКА)

Не пытайтесь быть "консультантом для всех". Выберите узкую специализацию - это ключ к высокому чеку и лояльности клиентов.

Трек 1. Юридический консалтинг

Юрист

Специализации: юрист для IT-компаний, юрист по банкротству физических лиц, юрист для общепита, корпоративный юрист.

Оффер (пример): "Помогаю IT-компаниям защитить интеллектуальную собственность и выстроить договорную работу за 30 дней без штрафов и судов".

Трек 2. Налоговый консалтинг

Налоговик

Специализации: налоговый консультант для маркетплейс-продавцов, для строительных компаний, для IT-сектора, оптимизация для малого бизнеса.

Оффер (пример): "Помогаю интернет-магазинам настроить налоговый учет на маркетплейсах за 14 дней без штрафов и доначислений".

Трек 3. Бухгалтерский консалтинг

Бухгалтер

Специализации: бухгалтер для общепита, для маркетплейсов, для IT-компаний, для строительства.

Оффер (пример): "Веду бухгалтерию для кафе и ресторанов: сдаю отчетность вовремя, экономлю на налогах, избавляю от штрафов".

 **Совет:** Начинайте с одной специализации. Отработайте модель, получите отзывы, а затем расширяйте спектр услуг. Узкая ниша позволяет быстрее стать экспертом и устанавливать более высокие цены.

4. РЕГИСТРАЦИЯ И СТАРТОВЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

4.1. Выбор формы собственности и налогового режима

Параметр	Самозанятость (НПД)	ИП на УСН
Лимит дохода	2,4 млн ₽/год	Без лимита (в рамках УСН)
Ставка налога	4% с физлиц, 6% с юрлиц	6% ("Доходы") или 15% ("Доходы минус расходы")
Страховые взносы	Не платятся	Фиксированные + 1% с дохода свыше 300 000 ₽
Отчетность	Минимальная (чек в приложении)	Декларация раз в год
Для кого	На старте, до 2,4 млн ₽/год	При росте дохода или работе с крупными клиентами

4.2. Стартовые инвестиции

Статья расходов	Сумма, ₽
Ноутбук (если нет)	0-30 000
Регистрация (госпошлина ИП или 0 для самозанятости)	0-800
Подписка на справочные системы (КонсультантПлюс, ГАРАНТ)	0-5 000
CRM для одного специалиста (Laxo, Hely)	0-2 000
Облачная бухгалтерия (1С, Эльба)	0-3 000
Реклама на старте (тестовый бюджет)	10 000
Резервный фонд	5 000

Статья расходов	Сумма, ₽
ИТОГО СТАРТОВЫЙ КАПИТАЛ	30 000 - 50 000 ₽

5. УСЛУГИ И ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ (ТРИ ТРЕКА)

5.1. Юридический консалтинг

- **Разработка договора:** от 1 300 ₽ за документ.
- **Юридическая экспертиза договора:** от 1 100 ₽.
- **Абонентское обслуживание:** от 15 000 до 60 000 ₽/мес.
- **Претензионная работа:** от 5 000 ₽.
- **Консультирование руководителей:** от 2 000 ₽/час.

5.2. Налоговый консалтинг

- **Консультация по налогообложению:** от 2 000 ₽.
- **Выбор системы налогообложения:** от 1 000 ₽.
- **Абонентское сопровождение:** от 20 000 до 50 000 ₽/мес.
- **Сопровождение проверок:** от 15 000 ₽.
- **Налоговое планирование:** от 10 000 ₽.

5.3. Бухгалтерский консалтинг

- **Бухгалтерское сопровождение ИП:** от 3 000 до 15 000 ₽/мес.
- **Бухгалтерское сопровождение ООО:** от 5 000 до 20 000 ₽/мес.
- **Расчет заработной платы:** от 800 ₽/сотрудник.
- **Бухгалтер для маркетплейсов:** от 12 000 до 20 000 ₽/мес.

 **Совет по ценообразованию:** Не демпингуйте. Ваша экспертиза стоит дорого. На старте можно предложить скидку первым 3-5 клиентам за отзыв, но затем выходите на рыночные цены.

6. ПРИВЛЕЧЕНИЕ КЛИЕНТОВ (БЕЗ РЕКЛАМЫ НА СТАРТЕ)

На старте реклама не нужна. Используйте бесплатные каналы, которые дают первых клиентов в течение 2-4 недель.

- **Нетворкинг:** Напишите всем, кто вас знает. Спросите, чем занимается человек, расскажите о своей практике. Один из 10 ответит с интересом.
- **Партнерства:** Вы - юрист, идите к бухгалтерам. Вы - налоговый консультант, идите к IT-интеграторам. Обмен клиентами или процент с заказа.
- **Профильные чаты:** Отвечайте на вопросы в бизнес-чатах, Telegram-сообществах, на форумах. В конце - мягкое предложение помощи.
- **Бесплатные консультации:** Предложите 20-30 минут пользы. Это диагностика, а не продажа. После - предложите платное сопровождение.
- **Сарафанное радио:** После первого довольного клиента попросите рекомендацию.

 **Дневная норма:** 10 новых касаний, 5 повторных, 2 диалога, 1 консультация. Повторите цикл 3-4 раза - и вы выйдете на первых 10 клиентов.

7. АВТОМАТИЗАЦИЯ РУТИНЫ

Для одиночного консультанта критически важна автоматизация. Используйте:

- **CRM для одного:** Laxo, Hely, Capsule - системы для управления клиентами и задачами.
- **Облачная бухгалтерия:** 1С:БухОбслуживание, МойСклад, Контур.Эльба.
- **Справочные системы:** КонсультантПлюс, ГАРАНТ.
- **Электронный документооборот:** Диадок, СБИС.
- **Telegram-канал:** основной канал привлечения и коммуникации.

8. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН (ТРИ СЦЕНАРИЯ)

Рассмотрим три сценария для налогового консультанта (средний чек абонентки - 20 000 ₽/мес).

Сценарий	Клиентов	Средний чек (₽)	Выручка в месяц (₽)	Чистая прибыль (₽)
----------	----------	-----------------	---------------------	--------------------

Сценарий	Клиентов	Средний чек (₽)	Выручка в месяц (₽)	Чистая прибыль (₽)
Старт	5	20 000	100 000	~85 000
Рост	15	25 000	375 000	~320 000
Зрелость	25	20 000	500 000	~435 000

Расчет чистой прибыли (при 25 клиентах):

- Выручка: 500 000 ₽.
- Налог 6% (УСН): 30 000 ₽.
- Подписки и связь: 15 000 ₽.
- Реклама: 20 000 ₽.
- **Чистая прибыль: ~435 000 ₽/мес.**

8.1. Точка безубыточности

- **Постоянные расходы в месяц:** 35 000 ₽ (подписки, связь, реклама, налоги).
- **Средний чек:** 20 000 ₽.
- **Точка безубыточности:** 2 клиента ($35\,000 / 20\,000 \approx 1,75$).

8.2. Окупаемость стартовых вложений

При стартовых вложениях 30 000 ₽ и чистой прибыли 85 000 ₽ (5 клиентов) окупаемость наступает **в первый месяц**. Реалистично - 1-3 месяца с учетом времени на поиск клиентов.

9. РИСКИ И СПОСОБЫ ИХ СНИЖЕНИЯ

Риск	Решение
Высокая конкуренция	Узкая специализация и уникальный оффер. Вы не "юрист для всех", а "юрист для IT-компаний".
Зависимость от личного времени	Автоматизация рутины, повышение цен, отказ от нерентабельных клиентов.

Риск	Решение
Необходимость постоянного обучения	Закладывайте 5-10 часов в неделю на обучение и мониторинг изменений. Используйте справочные системы.
Выгорание	Планируйте отдых, не берите больше клиентов, чем можете обслужить качественно. Делегируйте рутину (например, через фрилансеров).
Потеря крупного клиента	Диверсификация: не допускайте, чтобы один клиент приносил более 30% дохода. Постоянно ищите новых.

10. ДОРОЖНАЯ КАРТА ЗАПУСКА

- **Месяц 1:** Регистрация (НПД или ИП), выбор ниши, создание оффера, настройка Telegram-канала, первые 10 касаний.
- **Месяц 2:** Проведение бесплатных консультаций, первые 2-3 клиента, настройка CRM и автоматизации.
- **Месяц 3:** Выход на 5 клиентов, первые 100 000 ₽ выручки, сбор отзывов.
- **Месяц 4-6:** Масштабирование до 15 клиентов, повышение цен, системное привлечение (нетворкинг, партнерства).
- **Месяц 7-12:** Выход на 25 клиентов и 500 000 ₽/мес, запуск дополнительных услуг (кастомные проекты, консалтинг), оптимизация процессов.
- **12-18 месяцев:** Стабильная практика с доходом 500 000 ₽/мес, возможен найм одного помощника (на аутсорсе) для рутины.

Советы для начинающих:

- Начните с одной специализации. Не пытайтесь быть "всеми для всех".
- Сделайте Telegram-канал основным каналом привлечения. Публикуйте 3 раза в неделю.
- Проводите бесплатные консультации - это лучший способ конвертировать лид в клиента.
- Автоматизируйте все, что можно: CRM, ЭДО, облачная бухгалтерия.
- Не бойтесь повышать цены. Ваша экспертиза стоит дорого.
- Планируйте отдых. Выгорание - главный враг одиночного консультанта.

Разработано:

_____ / _____

(подпись, ФИО)

"__" _____ 20__ г.

© Комплект документов "Бизнес-пакет: Экспертный консалтинг без сотрудников" - полный бизнес-план.

Данные актуальны на 2025-2026 гг. Рекомендуется адаптировать расчеты под конкретную нишу и регион.