

КАЛЬКУЛЯТОР ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ ДЛЯ КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ

Расчет себестоимости часа работы, определение тарифов для разовых услуг и абонентки, системы скидок и прибыли с одного клиента для юриста, налогового, бухгалтера

Данный калькулятор позволяет рассчитать экономически обоснованные цены на ваши услуги. В основе - себестоимость вашего часа работы (с учетом налогов, накладных расходов и желаемого дохода), а также рыночные тарифы для каждого направления. Вы можете скопировать структуру в Excel или Google Sheets и адаптировать под свою практику.

 **Ключевой принцип ценообразования в консалтинге:** вы продаете не время, а экспертизу и результат. Однако себестоимость часа - это база, ниже которой работать нельзя. Наценка может быть 100-300% в зависимости от вашей квалификации и уникальности предложения.



СТРУКТУРА КАЛЬКУЛЯТОРА

Калькулятор состоит из трех блоков:

- **1. Расчет себестоимости часа** - сколько вам стоит один час работы с учетом всех затрат и желаемого дохода.
- **2. Определение тарифов** - разовые услуги и абонентка для каждого из трех направлений.
- **3. Система скидок и прибыль с клиента** - как скидки влияют на маржинальность и сколько вы зарабатываете на одном клиенте.

1. Расчет себестоимости часа работы

Заполните параметры, чтобы рассчитать минимальную стоимость вашего часа.

Параметр	Значение (пример)	Примечание
Желаемый месячный доход (до налогов)	300 000 ₽	Сумма, которую вы хотите получать
Количество рабочих часов в месяц	120 часов	При 6-часовом рабочем дне и 20 рабочих днях
Постоянные расходы в месяц	20 000 ₽	Связь, ПО, реклама, подписки
Налоговая ставка	6%	УСН "Доходы" или НПД (6% с юрлиц)
Себестоимость часа (расчетная)	2 833 ₽/час	$(300\,000 + 20\,000) / 120 \approx 2\,667 \text{ ₽} + \text{налог}$

Себестоимость часа = (Желаемый доход + Постоянные расходы) / Рабочие часы × (1 + Налоговая ставка)

Пример расчета: $(300\,000 + 20\,000) / 120 \times 1,06 = 2\,826 \text{ ₽/час}$.

2. Тарифы для каждого направления

На основе себестоимости часа и рыночных цен определяем тарифы для трех треков.

Трек 1. Юридический консалтинг Юрист

- **Консультация (1 час):** 5 000 ₽ (наценка ~77%)
- **Разработка договора (2-3 часа):** от 10 000 ₽
- **Экспертиза договора (1-2 часа):** от 5 000 ₽
- **Абонентское обслуживание:** от 35 000 ₽/мес (при 5-7 часах работы)

Трек 2. Налоговый консалтинг Налоговик

- **Консультация (1 час):** 4 000 ₽ (наценка ~42%)
- **Выбор системы налогообложения:** от 3 000 ₽
- **Налоговое планирование (3-5 часов):** от 15 000 ₽
- **Абонентское сопровождение:** от 25 000 ₽/мес (при 5-6 часах работы)

Трек 3. Бухгалтерский консалтинг

Бухгалтер

- **Консультация (1 час):** 3 000 ₽ (наценка ~6%)
- **Ведение ИП (месяц):** от 8 000 ₽
- **Ведение ООО (месяц):** от 15 000 ₽
- **Абонентское сопровождение (маркетплейсы):** от 15 000 ₽/мес

3. Система скидок и специальных предложений

- **Скидка за предоплату (за 3-6 месяцев):** 5-10%.
- **Скидка для стартапов и малого бизнеса (первые 3 месяца):** 20%.
- **Пакет "Все включено" (юрист + бухгалтер):** скидка 15% при заказе двух услуг.
- **Реферальная программа:** приведи друга - получи месяц обслуживания со скидкой 30%.

4. Расчет прибыли с одного клиента

Покажем, как рассчитать прибыль с клиента на абонентке для каждого трека.

Направление	Тариф (₽/мес)	Часов в месяц	Себестоимость часа (₽)	Затраты (₽)	Прибыль (₽)	Маржинальность
Юрист	35 000	7	2 826	19 782	15 218	43%
Налоговик	25 000	6	2 826	16 956	8 044	32%
Бухгалтер	15 000	5	2 826	14 130	870	6%

 **Вывод:** Бухгалтерский консалтинг при низком чеке и большом объеме часов дает низкую маржинальность. Чтобы повысить прибыль, необходимо либо повышать тариф, либо автоматизировать процессы (сокращать часы на клиента). Юридический и налоговый консалтинг более маржинальны за счет высокого чека и меньшего количества часов.

5. Сравнение рыночных цен и ваших тарифов

Ниже - ориентиры по рынку (на 2025-2026 гг.) для каждого направления.

Услуга	Рыночная цена (₽)	Ваша цена (₽)	Комментарий
Юрист: абонентка	15 000 - 60 000	35 000	Средний сегмент
Налоговик: абонентка	20 000 - 50 000	25 000	Ниже рынка - можно поднять
Бухгалтер: ведение ООО	5 000 - 20 000	15 000	Средний сегмент
Бухгалтер: маркетплейсы	12 000 - 20 000	15 000	В рынке



Готовый шаблон для копирования в Excel

Ниже приведена текстовая таблица, которую можно скопировать в Excel.

Столбцы (A:F) для детального калькулятора:

A: Направление | B: Услуга | C: Тариф (₽) | D: Часов в месяц | E: Себестоимость часа (₽) | F: Прибыль (₽)



Важно при копировании в Excel / LibreOffice Calc:

Разделителем столбцов является **вертикальная черта (пайп)** - |. Используйте мастер "Текст по столбцам" с разделителем "другой" и введите |.

Пример структуры для Excel:

```

Направление | Услуга | Тариф (₽) | Часов в месяц | Себестоимость часа (₽) |
Прибыль (₽)
Юрист | Абонентка | 35 000 | 7 | 2 826 | 15 218
Налоговик | Абонентка | 25 000 | 6 | 2 826 | 8 044
Бухгалтер | Ведение ООО | 15 000 | 5 | 2 826 | 870
Бухгалтер | Маркетплейсы | 15 000 | 6 | 2 826 | -1 956 (убыток)

```



Рекомендации по ценообразованию

- **Не демпингуйте:** низкая цена создает впечатление низкой квалификации. Если клиент не готов платить - это не ваш клиент.
- **Повышайте цены постепенно:** раз в год на 10-15%, предупреждая клиентов заранее.
- **Используйте пакетные предложения:** "юрист + бухгалтер" или "налоговик + бухгалтер" со скидкой - повышает средний чек.
- **Разовые услуги - дороже:** абонентка дает стабильность, но разовые консультации должны стоить дороже в пересчете на час.

- **Ориентируйтесь на ценность, а не на время:** клиенту важен результат, а не количество часов.

⚠ Важно: При расчете себестоимости часа обязательно учитывайте налоги и накладные расходы. Если вы работаете на НПД, налог 4-6%. На УСН - 6%. Не забывайте про страховые взносы (для ИП). Иначе реальная прибыль окажется ниже ожидаемой.

Документ разработал:

_____ / _____

(подпись, ФИО)

"__" _____ 20__ г.

© Бизнес-пакет: Экспертный консалтинг без сотрудников - Калькулятор ценообразования (Excel-шаблон), версия 1.0.

Данный шаблон является основой для расчетов; адаптируйте его под свою практику и регион.