

СТАРТОВЫЙ БЮДЖЕТ И ЗАКУПКИ (ПАМЯТКА)

Что нужно купить на старте для консалтинговой практики: ноутбук, ПО, CRM, справочные системы, реклама - три сценария бюджета и рекомендации по экономии

 **Для чего нужна эта памятка:** Одна из главных ошибок начинающих консультантов - либо потратить лишние деньги на ненужные сервисы, либо сэкономить на критически важных инструментах. В этой памятке мы разберем, что действительно нужно на старте, сколько это стоит и как выбрать оптимальный вариант под ваш бюджет. Мы предлагаем три сценария: минимальный (30 000 ₽), оптимальный (50 000 ₽) и комфортный (80 000 ₽).

В отличие от многих видов бизнеса, консалтинг не требует аренды офиса, закупки товаров или найма сотрудников. Ваши основные вложения - это техника, программное обеспечение и реклама. При грамотном подходе стартовый бюджет можно уложить в **30 000 - 50 000 ₽**.

1. ТРИ СЦЕНАРИЯ СТАРТОВОГО БЮДЖЕТА

Минимальный бюджет 30 000 ₽

30 000 ₽

Для кого: Если у вас уже есть ноутбук и вы готовы использовать бесплатные инструменты на старте.

- Ноутбук - есть (0 ₽)
- Регистрация (НПД) - 0 ₽
- CRM - бесплатный тариф (0 ₽)
- Справочная система - бесплатные онлайн-ресурсы (0 ₽)

- Облачная бухгалтерия - бесплатный тариф (0 ₽)
- Реклама - 20 000 ₽
- Резерв - 10 000 ₽

Оптимальный бюджет 50 000 ₽

50 000 ₽

Для кого: Если нужно купить ноутбук и вы хотите использовать платные инструменты для повышения эффективности.

- Ноутбук - 30 000 ₽
- Регистрация (ИП) - 800 ₽
- CRM - 2 000 ₽ (первые месяцы)
- Справочная система - 5 000 ₽
- Облачная бухгалтерия - 3 000 ₽
- Реклама - 10 000 ₽
- Резерв - 5 000 ₽

Комфортный бюджет 80 000 ₽

80 000 ₽

Для кого: Если вы хотите сразу приобрести качественную технику, платные сервисы и заложить хороший рекламный бюджет.

- Ноутбук (мощный) - 50 000 ₽
- Регистрация (ИП) - 800 ₽
- CRM - 5 000 ₽ (годовая подписка)
- Справочная система - 8 000 ₽
- Облачная бухгалтерия - 5 000 ₽
- Реклама - 15 000 ₽
- Резерв - 10 000 ₽

Не тратьте деньги на дорогие сервисы, пока не убедитесь, что они действительно нужны. Многие инструменты имеют бесплатные тарифы, которых достаточно на старте.

2. ДЕТАЛЬНЫЙ СПИСОК ЗАКУПОК

2.1. Техника

Позиция	Минимальный бюджет	Оптимальный бюджет	Комментарий
Ноутбук	0 ₽ (если есть)	30 000 - 50 000 ₽	Достаточно любого современного ноутбука (Windows или Mac). Главное - стабильная работа и удобная клавиатура.
Смартфон	0 ₽ (если есть)	0 ₽ (если есть)	Нужен для работы в приложении "Мой налог" (для самозанятых), мессенджеров, звонков.
Наушники с микрофоном	1 500 ₽	3 000 ₽	Для онлайн-консультаций и вебинаров.
Веб-камера	0 ₽ (встроенная)	2 000 ₽	Если встроенной камеры недостаточно.

2.2. Программное обеспечение и сервисы

Сервис	Назначение	Стоимость	Альтернатива (бесплатно)
CRM для одного специалиста	Учет клиентов, задач, напоминаний	Лахо: от 0 ₽ (базовый) / Hely: от 500 ₽/мес	Google Sheets, Notion, Trello
Справочная система	Поиск законодательства, судебной практики	КонсультантПлюс: от 5 000 ₽/мес (онлайн-версия)	Гарант.ру (бесплатный доступ к некоторым документам), официальные сайты судов
Облачная бухгалтерия	Учет доходов и расходов, подготовка отчетности	Контур.Эльба: от 3 000 ₽/год / 1С: от 5 000 ₽/год	Google Sheets, Excel
Электронный документооборот (ЭДО)	Обмен документами с клиентами	Диадок: от 5 000 ₽/год / СБИС: от 4 000 ₽/год	Email, подписание сканов
Мессенджер для связи	Общение с клиентами	Telegram, WhatsApp - бесплатно	-

Сервис	Назначение	Стоимость	Альтернатива (бесплатно)
Онлайн-касса (для ИП)	Прием наличных от физлиц	от 15 000 ₽ + фискальный накопитель	Если работаете только с юрлицами по безналу - не нужна

 **Совет по CRM:** На старте используйте бесплатные тарифы Laxo или Notion. Когда клиентов станет больше 20, переходите на платную CRM (AmoCRM, Битрикс24). Это позволит не тратить деньги впустую.

2.3. Реклама и продвижение

Канал	Минимальный бюджет	Оптимальный бюджет	Комментарий
Настройка Telegram-канала	0 ₽	0 ₽	Основной канал привлечения. Создается бесплатно.
Яндекс.Директ (тест)	5 000 ₽	10 000 ₽	Поисковая реклама по запросам "юрист для IT", "налоговый консультант".
Таргетинг в VK	3 000 ₽	5 000 ₽	Таргет на предпринимателей, директоров, бухгалтеров.
Визитки и раздатка	2 000 ₽	3 000 ₽	Для нетворкинга и партнерств.
Итого на рекламу	10 000 ₽	18 000 ₽	На старте достаточно, чтобы получить первых клиентов.

3. СВОДНАЯ ТАБЛИЦА СТАРТОВЫХ ЗАТРАТ

Статья	Минимальный (₽)	Оптимальный (₽)	Комфортный (₽)
Ноутбук	0	30 000	50 000
Регистрация (НПД/ИП)	0	800	800
CRM	0	2 000	5 000
Справочная система	0	5 000	8 000
Облачная бухгалтерия	0	3 000	5 000
ЭДО	0	0	4 000
Реклама	20 000	10 000	15 000

Статья	Минимальный (₽)	Оптимальный (₽)	Комфортный (₽)
Резерв	10 000	5 000	10 000
ИТОГО	30 000	50 000	80 000

 **Главный совет:** Не покупайте все сразу. Начните с бесплатных инструментов, получите первых клиентов, а затем постепенно подключайте платные сервисы по мере роста дохода.

4. НА ЧЕМ МОЖНО СЭКОНОМИТЬ

- **Ноутбук:** Если у вас есть работающий ноутбук - не покупайте новый. Для консалтинга достаточно среднего устройства.
- **CRM:** На старте используйте бесплатные тарифы или Google Sheets/Notion. Платные CRM - когда клиентов станет больше 20.
- **Справочная система:** Многие документы доступны бесплатно на официальных сайтах (nalog.gov.ru, sudact.ru, pravo.gov.ru).
- **Облачная бухгалтерия:** Для самозанятого достаточно приложения "Мой налог". Для ИП на УСН с небольшим оборотом можно вести учет в Excel.
- **ЭДО:** На старте можно обмениваться сканами по email. ЭДО подключайте, когда клиентов станет больше 10.
- **Реклама:** На старте основной канал - нетворкинг, партнерства, Telegram. Платная реклама - только после того, как вы отработаете оффер.

5. НА ЧЕМ ЭКОНОМИТЬ НЕЛЬЗЯ

- **Ноутбук:** Если он тормозит и постоянно выключается - это убивает продуктивность. Купите надежное устройство (хотя бы б/у бизнес-класса).
- **Связь и интернет:** Стабильный интернет - критически важен для онлайн-консультаций и вебинаров. Не экономьте на тарифе.
- **Резервный фонд:** Обязательно заложите 5 000 - 10 000 ₽ на непредвиденные расходы (например, срочная замена техники).
- **Юридическая поддержка:** Если вы не юрист, а налоговый или бухгалтер, лучше проконсультироваться с юристом по вопросам

оформления договоров с клиентами.

⚠ Важно: Не тратьте деньги на дорогие курсы и "коучей" на старте. Большую часть знаний вы можете получить бесплатно: изучайте законодательство, читайте профессиональные блоги, смотрите вебинары. Инвестируйте в реальные инструменты, а не в иллюзии.

6. ЧЕК-ЛИСТ ПЕРЕД СТАРТОМ

- ☐ Проверил, есть ли работающий ноутбук.
- ☐ Выбрал форму регистрации (НПД или ИП).
- ☐ Зарегистрировался (или запланировал регистрацию).
- ☐ Определился с CRM (бесплатный тариф или Notion).
- ☐ Настроил Telegram-канал для привлечения клиентов.
- ☐ Подписался на бесплатные справочные ресурсы (Гарант.ру, nalog.gov.ru).
- ☐ Заложил бюджет на рекламу (минимум 10 000 ₽).
- ☐ Создал резервный фонд (5 000 - 10 000 ₽).
- ☐ Составил список первых 20 контактов для нетворкинга.
- ☐ Готов начать практику.

Документ разработал:

_____ / _____

(подпись, ФИО)

"__" _____ 20__ г.

© Бизнес-пакет: Экспертный консалтинг без сотрудников - Стартовый бюджет и закупки (памятка), версия 1.0.

Цены указаны ориентировочно на 2025-2026 гг. и могут варьироваться в зависимости от региона и поставщика.