



УСЛУГИ И ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ • НАЛОГОВЫЙ КОНСУЛЬТАНТ

КАТАЛОГ УСЛУГ ДЛЯ НАЛОГОВОГО КОНСУЛЬТАНТА

Перечень разовых и абонентских услуг, цены, сроки, что входит в каждый пакет, рекомендации по продажам и формированию КП

 **Для чего нужен этот каталог:** Четкий каталог услуг помогает вам системно продавать, не изобретая каждый раз новое предложение. Клиент видит прозрачный перечень, понимает, за что платит, и быстрее принимает решение. Кроме того, каталог позволяет вам увеличивать средний чек за счет дополнительных услуг и абонентских пакетов. Этот документ - основа для вашего прайс-листа, коммерческого предложения и скриптов продаж.

Каталог разделен на три блока: **разовые услуги, абонентское обслуживание и специализированные пакеты** для разных ниш. Вы можете комбинировать их в зависимости от потребностей клиента.

1. РАЗОВЫЕ УСЛУГИ

Это услуги, которые клиент заказывает однократно. Они идеальны для первого касания и демонстрации вашей экспертизы.

Налоговая консультация (устная или письменная) - от 2 000 ₽

- **Что входит:** ответы на вопросы по налогообложению, анализ текущей ситуации, рекомендации по снижению рисков.
- **Срок:** 1 час (устно) или 1-2 дня (письменно).
- **Формат:** онлайн (Zoom, Telegram) или по телефону.

Выбор системы налогообложения - от 3 000 ₽

- **Что входит:** анализ деятельности клиента, расчет налоговой

нагрузки по разным режимам (ОСНО, УСН, ПСН, НПД), рекомендации по оптимальному выбору.

- **Срок:** 1-2 рабочих дня.

Налоговое планирование (оптимизация) - от 15 000 ₽

- **Что входит:** разработка законной схемы снижения налоговой нагрузки, анализ рисков, подготовка рекомендаций.
- **Срок:** 5-7 рабочих дней.
- **Дополнительно:** сопровождение внедрения - от 10 000 ₽.

Сопровождение налоговой проверки - от 20 000 ₽

- **Что входит:** подготовка документов, представительство в налоговой, ответы на требования, защита интересов клиента.
- **Срок:** в зависимости от длительности проверки.

Подготовка и сдача налоговой отчетности (разово) - от 5 000 ₽

- **Что входит:** составление декларации, проверка данных, отправка в ФНС.
- **Срок:** 2-3 рабочих дня.

Работа с самозанятыми (консультация и оформление) - от 3 000 ₽

- **Что входит:** помощь в регистрации самозанятости, консультации по налогам, чекам, ограничениям.
- **Срок:** 1-2 дня.

Налоговый аудит (экспресс-проверка) - от 25 000 ₽

- **Что входит:** проверка налоговой отчетности за период, выявление ошибок и рисков, рекомендации по исправлению.
- **Срок:** 5-10 рабочих дней.

2. АБОНЕНТСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

Это регулярное сопровождение клиента. Абонентка обеспечивает стабильный доход и долгосрочные отношения. Ниже - три тарифа, которые вы можете адаптировать под разные ниши.

Тариф	Что входит	Срок	Цена
Базовый	• Консультации по телефону/в мессенджерах - неограниченно (в рабочее время); • Помощь в подготовке 1-2 деклараций в квартал; • Проверка 1-2 документов в месяц.	1 месяц	от 20 000 ₽
Стандарт	• Все из Базового; • Подготовка и сдача всей отчетности; • Налоговое планирование (текущее); • Сопровождение проверок (консультации); • Работа с требованиями ФНС.	1 месяц	от 35 000 ₽
Премиум	• Все из Стандарта; • Приоритетная связь 24/7; • Представительство в налоговых органах; • Сопровождение налоговых проверок "под ключ"; • Разработка схем оптимизации.	1 месяц	от 50 000 ₽



Совет: На старте предлагайте клиентам **Базовый тариф** как пробный (на 1-3 месяца). Затем, когда клиент оценит качество, переводите его на Стандарт или Премиум.

3. СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ ПАКЕТЫ ДЛЯ НИШ

Если вы выбрали узкую специализацию, создайте готовые пакеты под конкретную отрасль. Это повышает конверсию, так как клиент сразу видит, что вы понимаете его специфику.

3.1. Пакет для маркетплейс-продавцов

"Налоговый учет на маркетплейсах под ключ" - от 30 000 ₽

- Анализ текущей схемы налогообложения;
- Выбор оптимального режима (УСН, ПСН, НПД);
- Настройка учета комиссий, возвратов, логистики;
- Подготовка отчетности с учетом специфики маркетплейсов;
- Консультации по снижению налоговой нагрузки.

Срок: 2-3 недели.

3.2. Пакет для строительных компаний

"Налоговая безопасность строительной компании" - от 40 000 ₽

- Аудит налоговых рисков (СМР, давальческие материалы, субподряд);
- Оптимизация налогообложения в рамках закона;
- Подготовка к налоговым проверкам;
- Сопровождение проверок.

Срок: 3-4 недели.

3.3. Пакет для IT-компаний

"Налоговые льготы для IT" - от 35 000 ₽

- Анализ соответствия условиям для льгот (аккредитация, доля доходов);
- Подготовка документов для получения льгот;
- Сопровождение при взаимодействии с ФНС;
- Консультации по налогу на прибыль и страховым взносам.

Срок: 2-3 недели.

3.4. Пакет для малого бизнеса (ИП и ООО)

"Снижение налоговой нагрузки для малого бизнеса" - от 25 000 ₽

- Анализ текущей системы налогообложения;

- Подбор оптимального режима (УСН, патент, НПД);
- Разработка законных схем оптимизации;
- Консультации по уменьшению страховых взносов.

Срок: 2 недели.

4. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ (ДЛЯ УВЕЛИЧЕНИЯ СРЕДНЕГО ЧЕКА)

- **Срочная консультация (в течение 2 часов):** +50% к стоимости.
- **Выезд к клиенту (в пределах города):** от 3 000 ₽.
- **Подготовка ответов на требования ФНС:** от 5 000 ₽ за документ.
- **Обучение сотрудников клиента (мини-семинар по налогам):** от 10 000 ₽.
- **Налоговый аудит компании (комплексная проверка):** от 30 000 ₽.
- **Разработка учетной политики для целей налогообложения:** от 15 000 ₽.

5. КАК ПРЕЗЕНТОВАТЬ УСЛУГИ КЛИЕНТУ

Используйте следующую структуру при общении с потенциальным клиентом:

1. **Выясните проблему:** "С какими налоговыми вопросами вы столкнулись?"
2. **Уточните детали:** "Это разовая задача или нужна регулярная поддержка?"
3. **Предложите решение:** "В вашем случае я рекомендую [услугу/ пакет]. Это стоит [цена] и займет [срок]".
4. **Обоснуйте ценность:** "Это поможет избежать [риска], сэкономить [сумму]".
5. **Предложите следующий шаг:** "Давайте начнем с [конкретного действия]. Я вышлю договор и счет".

 **Совет:** Всегда предлагайте клиенту выбор из 2-3 вариантов (разовая услуга, абонентка, пакет). Это повышает вероятность покупки и увеличивает средний чек.

6. ЧЕК-ЛИСТ ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ

- [] Определена потребность клиента (разовая услуга, абонентка, пакет).
- [] Подобран подходящий тариф или услуга из каталога.
- [] Указана цена и срок.
- [] Описано, что входит в услугу (чтобы не было недопонимания).
- [] Добавлена ценность (какие риски снимаются, какая выгода).
- [] Предложены дополнительные услуги (upsell).
- [] Указаны условия оплаты (предоплата, постоплата).
- [] Приложены реквизиты и контакты.
- [] КП отправлено клиенту и зафиксирован следующий шаг.

 **Важно:** Не занижайте цены, пытаясь привлечь клиента. Дешевые услуги привлекают сложных клиентов, которые требуют много времени и не ценят вашу работу. Лучше держать среднюю цену и предлагать качество.

Документ разработал:

_____ / _____

(подпись, ФИО)

"__" _____ 20__ г.