



КАЛЬКУЛЯТОР РЕНТАБЕЛЬНОСТИ КОНСАЛТИНГОВОЙ ПРАКТИКИ

Расчет целевого дохода, прибыли с одного клиента, точки безубыточности, ROI - для юриста, налогового консультанта, бухгалтера

 **Зачем нужен этот калькулятор:** Вы знаете, сколько хотите зарабатывать. Но сколько клиентов для этого нужно? Какая прибыль с одного клиента? Когда практика выйдет в ноль? Этот калькулятор отвечает на эти вопросы. Он поможет вам:

- Понять, сколько клиентов нужно для целевого дохода.
- Рассчитать прибыль с одного клиента (с учетом налогов и расходов).
- Определить точку безубыточности (сколько клиентов нужно, чтобы покрыть расходы).
- Оценить ROI (рентабельность вложений в рекламу и развитие).
- Сравнить сценарии: пессимистичный, базовый, оптимистичный.

Вы можете скопировать структуру в Excel или Google Sheets и адаптировать под свои данные.

1. ИСХОДНЫЕ ДАННЫЕ (ВВОДНЫЕ)

Заполните эти параметры, чтобы калькулятор автоматически пересчитал все показатели. Данные приведены для среднего консультанта (налоговый консультант, средний чек 25 000 ₽/мес).

Параметр	Значение (пример)	Примечание
Целевой доход (на руки)	300 000 ₽/мес	Сумма, которую вы хотите получать после всех расходов и налогов
Средний чек (абонентка)	25 000 ₽/мес	Средняя стоимость обслуживания одного клиента в месяц

Параметр	Значение (пример)	Примечание
Количество клиентов (текущее)	15	Сколько клиентов у вас сейчас
Постоянные расходы (ПО, связь, реклама)	20 000 ₽/мес	Расходы, которые не зависят от количества клиентов
Налоговый режим	УСН 6%	Или НПД (4-6%), УСН 15%
Страховые взносы (для ИП)	57 390 ₽/год + 1%	Для НПД - 0 ₽
Рекламный бюджет	10 000 ₽/мес	Включен в постоянные расходы
Стоимость привлечения клиента (САС)	2 000 ₽	Рекламный бюджет / количество новых клиентов

2. РАСЧЕТ ПРИБЫЛИ С ОДНОГО КЛИЕНТА

Прежде чем считать общую рентабельность, нужно понять, сколько вы зарабатываете на одном клиенте.

Показатель	Формула	Значение (₽)
Выручка с одного клиента (в месяц)	Средний чек	25 000
Налог (УСН 6%)	$25\,000 \times 6\%$	1 500
Доля постоянных расходов на клиента	$20\,000 / 15 \text{ клиентов}$	1 333
Доля рекламных расходов на клиента	$10\,000 / 15 \text{ клиентов}$	667
Чистая прибыль с одного клиента	$25\,000 - 1\,500 - 1\,333 - 667$	21 500
Маржинальность клиента	$(21\,500 / 25\,000) \times 100\%$	86%

 **Вывод:** С каждого клиента вы получаете 21 500 ₽ чистой прибыли. Это высокая маржинальность (86%), что характерно для консалтинга. Теперь посчитаем, сколько клиентов нужно для целевого дохода.

3. РАСЧЕТ КОЛИЧЕСТВА КЛИЕНТОВ ДЛЯ ЦЕЛЕВОГО ДОХОДА

Целевой доход - 300 000 ₽/мес (на руки). Сколько клиентов нужно, чтобы его достичь?

Количество клиентов = (Целевой доход + Постоянные расходы) / (Средний чек - Налог - Переменные расходы на клиента)

- **Целевой доход:** 300 000 ₽.
- **Постоянные расходы:** 20 000 ₽.
- **Средний чек:** 25 000 ₽.
- **Налог (6%):** 1 500 ₽.
- **Переменные расходы на клиента (реклама):** 667 ₽.
- **Маржинальный доход на клиента:** 25 000 - 1 500 - 667 = 22 833 ₽.
- **Необходимое количество клиентов:** (300 000 + 20 000) / 22 833 ≈ **14 клиентов**.

14

Клиентов для
дохода 300 000
₽

21 500

₽
Прибыль с
одного клиента

86%

Маржинальность
клиента

2

Клиента для
безубыточности

4. ТОЧКА БЕЗУБЫТОЧНОСТИ

Точка безубыточности - минимальное количество клиентов, при котором вы покрываете все расходы и не работаете в убыток.

Точка безубыточности = Постоянные расходы / (Средний чек - Налог - Переменные расходы на клиента)

- **Постоянные расходы:** 20 000 ₽.
- **Маржинальный доход на клиента:** 22 833 ₽.
- **Точка безубыточности:** 20 000 / 22 833 ≈ **1 клиент**.

Вывод: Вам достаточно одного клиента, чтобы покрыть постоянные расходы. Все, что выше - чистая прибыль. При 14 клиентах вы достигаете целевого дохода 300 000 ₽.

5. ROI (РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ВЛОЖЕНИЙ)

ROI показывает, сколько прибыли вы получаете на каждый рубль, вложенный в рекламу и развитие.

$$ROI = (\text{Чистая прибыль} - \text{Затраты на привлечение}) / \text{Затраты на привлечение} \times 100\%$$

- **Чистая прибыль с одного клиента:** 21 500 ₽.
- **Стоимость привлечения (CAC):** 2 000 ₽.
- **ROI:** $(21\,500 - 2\,000) / 2\,000 \times 100\% = 975\%$.

Вывод: На каждый рубль, вложенный в привлечение клиента, вы получаете 9,75 ₽ прибыли. Это очень высокий показатель. Даже если CAC вырастет до 5 000 ₽, ROI останется высоким (330%).

6. СЦЕНАРИИ (ПЕССИМИСТИЧНЫЙ, БАЗОВЫЙ, ОПТИМИСТИЧНЫЙ)

Рассмотрим три сценария для консультанта с целевым доходом 300 000 ₽/мес.

Пессимистичный

Низкий спрос

- **Клиентов:** 8
- **Средний чек:** 20 000 ₽
- **Выручка:** 160 000 ₽
- **Расходы (налог 6% + постоянные):** $9\,600 + 20\,000 = 29\,600$ ₽
- **Чистая прибыль:** $160\,000 - 29\,600 = 130\,400$ ₽
- **Рентабельность:** 81,5%

Целевой доход не достигнут. Нужно увеличить количество клиентов или повысить чек.

Базовый

Умеренный рост

- **Клиентов:** 14
- **Средний чек:** 25 000 ₽
- **Выручка:** 350 000 ₽
- **Расходы (налог 6% + постоянные):** $21\,000 + 20\,000 = 41\,000$ ₽
- **Чистая прибыль:** $350\,000 - 41\,000 = 309\,000$ ₽
- **Рентабельность:** 88,3%

Целевой доход достигнут. Можно масштабироваться дальше.

Оптимистичный

Высокий спрос

- **Клиентов:** 20
- **Средний чек:** 28 000 ₽
- **Выручка:** 560 000 ₽
- **Расходы (налог 6% + постоянные):** 33 600 + 20 000 = 53 600 ₽
- **Чистая прибыль:** 560 000 - 53 600 = 506 400 ₽
- **Рентабельность:** 90,4%

Целевой доход превышен в 1,7 раза. Можно нанимать помощника или повышать цены.

7. ГОТОВЫЙ ШАБЛОН ДЛЯ EXCEL / GOOGLE SHEETS

Скопируйте таблицы ниже в Excel или Google Sheets. Создайте листы "Исходные данные", "Расчет по клиентам", "Сводка".

Лист 1. "Исходные данные"

Параметр	Значение	Примечание
Целевой доход, ₽	300 000	
Средний чек, ₽	25 000	
Количество клиентов	15	
Постоянные расходы, ₽	20 000	
Налоговый режим	УСН 6%	
Рекламный бюджет, ₽	10 000	
САС, ₽	2 000	

Лист 2. "Расчет по клиентам"

Показатель	Формула	Значение
Выручка с клиента	=Средний чек	25 000
Налог	=Выручка * 6%	1 500
Доля постоянных расходов	=Постоянные / Кол-во клиентов	1 333
Доля рекламы	=Реклама / Кол-во клиентов	667
Чистая прибыль	=Выручка - Налог - Постоянные - Реклама	21 500
Маржинальность	=Чистая прибыль / Выручка	86%

Лист 3. "Сводка"

Показатель | Формула | Значение

Клиентов для целевого дохода | $=(\text{Целевой доход} + \text{Постоянные}) / (\text{Средний чек} - \text{Налог} - \text{Реклама})$ | 14

Точка безубыточности | $=\text{Постоянные} / (\text{Средний чек} - \text{Налог} - \text{Реклама})$ | 1

ROI | $=(\text{Прибыль с клиента} - \text{CAC}) / \text{CAC}$ | 975%

Годовая прибыль | $=\text{Чистая прибыль} * \text{Кол-во клиентов} * 12$ | 3 870 000

8. ЧЕК-ЛИСТ ПО ИСПОЛЬЗОВАНИЮ КАЛЬКУЛЯТОРА

- ☐ Заполнены исходные данные (целевой доход, средний чек, расходы).
- ☐ Рассчитана прибыль с одного клиента.
- ☐ Рассчитана маржинальность клиента.
- ☐ Рассчитано необходимое количество клиентов для целевого дохода.
- ☐ Рассчитана точка безубыточности.
- ☐ Рассчитан ROI (рентабельность вложений).
- ☐ Проанализированы три сценария (пессимистичный, базовый, оптимистичный).
- ☐ Определены цели на месяц: сколько клиентов нужно привлечь.
- ☐ Определены действия для достижения целей (реклама, партнерства, повышение чека).
- ☐ Калькулятор обновляется ежемесячно с учетом фактических данных.

 **Совет:** Используйте калькулятор не только для планирования, но и для анализа. Если фактические показатели отличаются от плановых, ищите причину: может быть, средний чек ниже, или расходы выше, или клиентов привлекается меньше. Корректируйте стратегию на основе цифр.

 **Важно:** Калькулятор дает прогнозные значения. Реальные показатели могут отличаться из-за рыночных условий, конкуренции, сезонности. Используйте его как основу для принятия решений, но всегда проверяйте гипотезы на практике.

Документ разработал:

_____ / _____

(подпись, ФИО)

"__" _____ 20__ г.

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

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