

БИЗНЕС-ПАКЕТ • ПОЛНЫЙ КОМПЛЕКТ

DIGITAL-УСЛУГИ БЕЗ СОТРУДНИКОВ

Готовый пакет документов, бизнес-план и практические инструкции для запуска частной digital-практики. Все, что нужно, чтобы дизайнеру, копирайтеру или таргетологу выйти на доход 200 000 - 300 000 ₽/мес без найма штата.

С чего начать изучение?

Вы - специалист с опытом и знаниями. Вы устали работать "на дядю" или хотите перейти на самостоятельную практику. Модель digital-услуг без сотрудников - это реальный способ зарабатывать 200 000 - 300 000 ₽/мес, не нанимая штат. Клиенты платят не за бренд агентства, а за вашу экспертизу, скорость и результат.

Рынок digital-услуг в России продолжает расти, несмотря на турбулентность. По данным "Авито Услуг", в 2026 году спрос на digital-специалистов вырос на 35% по сравнению с прошлым годом. Особенно востребованы таргетологи, SMM-менеджеры и дизайнеры. Для работы в этой сфере не нужны сотрудники - вы можете оказывать услуги бизнесу удаленно, по проектам или на абонентке.

Ниже представлен **комплект из 27 документов**, который мы разработали специально для запуска digital-практики "под ключ". Они разбиты на 8 логических категорий. Если вы новичок, рекомендуем изучать их в следующем порядке:



Пошаговый план погружения

1. **Прочитайте "Полный бизнес-план "под ключ"" (№1)** - вы поймете структуру затрат, три направления (дизайн, копирайтинг, таргетинг), целевую аудиторию и сроки окупаемости.
2. **Изучите "Финансовую модель" (№2) и "Калькулятор ценообразования" (№3)** - экономика должна быть понятна с первого дня.
3. **Выберите узкую специализацию (№4)** - используйте метод "трех кругов" и проверку спроса за 3 дня.
4. **Разберитесь с регистрацией (№5) и стартовым бюджетом (№6)** - выберите форму (НПД или ИП) и поймете, что нужно купить на старте.
5. **Изучите каталоги услуг (№7-9)** - для дизайнера, копирайтера и таргетолога.
6. **Настройте привлечение клиентов (№10-14)** - проверка спроса, портфолио без клиентов, площадки, Telegram-канал, скрипты продаж.
7. **Подготовьте юридическую базу (№15-18)** - оферта, договор, согласие на ПД, акт выполненных работ.
8. **Внедрите автоматизацию (№19-22)** - CRM, инструменты, автоматизация рассылок, шаблоны документов.
9. **Настройте финансы и учет (№23-25)** - расчет налогов, учет доходов и расходов, калькулятор рентабельности.
10. **Планируйте рост (№26-27)** - как повышать цены, отказываться от нерентабельных клиентов и выйти на 300 000 ₽/мес.

💡 После изучения всех материалов у вас будет полное представление о бизнесе: от выбора ниши и упаковки услуг до масштабирования и автоматизации. Вы сможете уверенно выходить на рынок и строить практику.

Три трека внутри пакета

Пакет универсален: он подходит для трех направлений digital-услуг. Общие документы (регистрация, привлечение клиентов, CRM, финансы) одинаковы для всех. Специфические документы (каталоги услуг, скрипты, шаблоны, стратегия роста) содержат три варианта - выбирайте свой.

Трек 1. Дизайн Дизайнер

Специализации: оформление соцсетей для кофеен, логотипы для IT-стартапов, презентации для консалтинга, баннеры для маркетплейсов. Средний чек: 15 000 - 50 000 ₽ за проект, от 30 000 ₽/мес на абонентке. Для выхода на 300 000 ₽ нужно 5-6 клиентов.

Трек 2. Копирайтинг Копирайтер

Специализации: тексты для email-рассылок в EdTech, продающие тексты для маркетплейсов, контент для Telegram-каналов, тексты для лендингов. Средний чек: 3 000 - 30 000 ₽ за проект, от 25 000 ₽/мес на абонентке. Для выхода на 300 000 ₽ нужно 6-8 клиентов.

Трек 3. Таргетинг Таргетолог

Специализации: настройка Яндекс.Директ для стоматологий, таргет VK для магазинов одежды, Telegram Ads для онлайн-школ. Средний чек: 20 000 - 60 000 ₽/мес на абонентке. Для выхода на 300 000 ₽ нужно 5-6 клиентов.

Полный перечень документов (с категориями)

Все файлы созданы в едином стиле, готовы к печати или переводу в PDF. Рекомендуем сохранить каждый в отдельный файл с удобным для вас именованием.

№	Категория	Название документа	Краткое описание / для чего нужен
1. Стратегия и управление			
1	Стратегия	Полный бизнес-план "под ключ"	Анализ рынка, три направления, целевая аудитория, финансовая модель, риски, дорожная карта запуска.
2	Стратегия	Финансовая модель (Excel-шаблон)	Расчет стартовых инвестиций, ежемесячных расходов, прогноза выручки, точки безубыточности, окупаемости.

№	Категория	Название документа	Краткое описание / для чего нужен
3	Стратегия	Калькулятор ценообразования (Excel-шаблон)	Расчет себестоимости часа, определение тарифов для проектной и абонентской работы, системы скидок.
2. Выбор ниши и старт			
4	Старт	Как выбрать узкую специализацию (инструкция)	Метод "трех кругов", проверка спроса за 3 дня, критерии оценки ниши, примеры.
5	Старт	Инструкция по регистрации (самозанятость vs ИП)	Сравнение НПД и ИП, пошаговые алгоритмы регистрации, выбор ОКВЭД, налоговые режимы.
6	Старт	Стартовый бюджет и закупки (памятка)	Три сценария бюджета (10 000, 20 000, 30 000 ₽), список инструментов и сервисов с ценами.
3. Услуги и упаковка			
7	Услуги	Каталог услуг для дизайнера	Разовые услуги, абонентка (3 тарифа), специализированные пакеты для ниш, дополнительные услуги.
8	Услуги	Каталог услуг для копирайтера	Разовые услуги, абонентка, пакеты для EdTech, интернет-магазинов, экспертов, маркетплейсов.
9	Услуги	Каталог услуг для таргетолога	Разовые услуги, абонентка, пакеты для стоматологий, интернет-магазинов, онлайн-школ.
4. Привлечение клиентов			
10	Привлечение	Проверка спроса за 3 дня (инструкция)	Три бесплатных способа проверки спроса до создания портфолио.
11	Привлечение	Портфолио без клиентов (инструкция)	Три способа собрать портфолио: бесплатные проекты, концепты, тестовые задания. Оформление кейсов с цифрами.
12	Привлечение	Профильные площадки для поиска клиентов (обзор)	FL.ru, Kwork, Хабр Фриланс, Авито, Telegram-чаты, LinkedIn. Скрипты отклика на заказы.
13	Привлечение	Telegram-канал как основной канал привлечения	Создание, оформление, контент-план, привлечение подписчиков, конверсия в клиентов.
14	Привлечение	Скрипты продаж и переписки с клиентами (3 трека)	Как вести диалог, выявлять потребности, презентовать услугу, работать с возражениями.
5. Юридические документы			
15	Юридический	Публичная оферта на digital-услуги	Правила оказания услуг: оплата, сроки, правки, сдача-приемка, возврат,

№	Категория	Название документа	Краткое описание / для чего нужен
			ответственность.
16	Юридический	Договор на оказание услуг (3 трека)	Шаблон договора + три варианта Приложения №1 с перечнем услуг для каждого направления.
17	Юридический	Согласие на обработку персональных данных	Для B2C и B2B - в соответствии с 152-ФЗ.
18	Юридический	Акт выполненных работ (шаблон)	Универсальный шаблон + примеры заполнения для трех направлений + инструкция по применению.
6. Автоматизация и инструменты			
19	Автоматизация	CRM для одного специалиста (обзор + настройка)	Обзор Laxo, Hely, Битрикс24, Notion. Настройка воронки, автоматизация, интеграции.
20	Автоматизация	Инструменты для работы (обзор)	Figma, Canva, Adobe, Google Docs, Notion, Яндекс.Директ, VK Ads, аналитика.
21	Автоматизация	Автоматизация рассылок и рутины	Telegram-боты, email-рассылки, автоворонки. Что автоматизировать в первую очередь.
22	Автоматизация	Шаблоны документов и чек-листы (3 трека)	Бриффы, ТЗ, чек-листы для проверки работ, шаблоны писем, КП. Для дизайнера, копирайтера, таргетолога.
7. Финансы и учет			
23	Финансы	Расчет налогов и режимов (НПД vs УСН)	Сравнение НПД, УСН 6%, УСН 15%. Расчет нагрузки при разных доходах. Сроки перехода.
24	Финансы	Учет доходов и расходов (шаблон)	Готовые таблицы для учета, категории расходов, сводный отчет, ежемесячный контроль.
25	Финансы	Калькулятор рентабельности digital-практики (Excel-шаблон)	Расчет целевого дохода, прибыли с клиента, точки безубыточности, ROI, сценарии.
8. Рост и масштабирование			
26	Рост	Как повышать цены и отказываться от нерентабельных клиентов	Критерии нерентабельных клиентов, скрипты повышения цен и отказа, что делать с освободившимся временем.
27	Рост	Стратегия роста до 300 000 ₽/мес (3 трека)	Пошаговый план для каждого направления: этапы, действия, KPI, инструменты.

 **Совет по использованию:** Все документы представлены в виде отдельных PDF-файлов. Вы можете открыть каждый в браузере, сохранить или сразу

распечатать. При необходимости можно объединить все файлы с помощью бесплатных онлайн-сервисов.

Какие результаты вы получите, внедрив этот пакет?

- **Четкое понимание бизнеса:** от бизнес-плана до ежедневной рутины.
- **Правильный выбор ниши:** метод "трех кругов" и проверка спроса за 3 дня.
- **Правильный выбор формы и налогового режима:** НПД или ИП, УСН 6% или 15% - с расчетами.
- **Упакованные услуги:** каталоги для дизайнера, копирайтера, таргетолога - с ценами и пакетами.
- **Портфолио даже без клиентов:** три способа собрать кейсы и оформить их с цифрами.
- **Система привлечения клиентов:** площадки, Telegram-канал, скрипты продаж - без рекламного бюджета.
- **Юридическая безопасность:** оферта, договор, согласие на ПД, акты - защита от споров.
- **Автоматизация рутины:** CRM, инструменты, шаблоны, рассылки - экономия 20+ часов в месяц.
- **Финансовый контроль:** учет доходов и расходов, калькулятор рентабельности, расчет налогов.
- **Стратегия роста:** план выхода на 300 000 ₽/мес для вашего направления.



С чего начать прямо сейчас?

Digital-услуги без сотрудников - один из самых доступных и маржинальных видов деятельности. Начните с малого, чтобы протестировать модель, и масштабируйтесь.

- **Шаг 1.** Зарегистрируйтесь как самозанятый (НПД) - это бесплатно и занимает 10 минут.
- **Шаг 2.** Изучите бизнес-план (№1) и финансовую модель (№2), чтобы понять структуру затрат и сроки окупаемости (1-3 месяца).

- **Шаг 3.** Выберите нишу (№4) и проверьте спрос за 3 дня (№10).
- **Шаг 4.** Соберите портфолио из 3-5 кейсов (№11) - даже без реальных клиентов.
- **Шаг 5.** Создайте Telegram-канал (№13) и зарегистрируйтесь на 2-3 площадках (№12).
- **Шаг 6.** Составьте список 50-100 контактов для нетворкинга и напишите первым 20.
- **Шаг 7.** Подготовьте юридические документы (№15-18).
- **Шаг 8.** Внедрите CRM (№19) и шаблоны документов (№22).
- **Шаг 9.** Настройте учет доходов и расходов (№24).
- **Шаг 10.** Через 3-6 месяцев начните повышать цены (№26) и планировать рост до 300 000 ₽/мес (№27).

 **Ключевая мысль:** Успех digital-услуг без сотрудников - в узкой специализации, системном привлечении клиентов и автоматизации рутины. Наш пакет документов дает вам эту системность. Остальное - ваша экспертиза, дисциплина и готовность постоянно учиться.

Сохраните эту страницу как руководство, открывайте каждый документ по очереди и наполняйте своими данными. Удачи в запуске!