



БИЗНЕС-ПАКЕТ • DIGITAL-УСЛУГИ

ПОЛНЫЙ БИЗНЕС-ПЛАН "DIGITAL-УСЛУГИ БЕЗ СОТРУДНИКОВ"

Как дизайнеру, копирайтеру или таргетологу выйти на доход 200 000 - 300 000 ₽/мес, не нанимая штат

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

Суть проекта: создание и развитие частной практики в сфере digital-услуг без найма сотрудников. Вы - специалист (дизайнер, копирайтер или таргетолог), который оказывает услуги бизнесу удаленно, по проектам или на абонентке. Модель "без сотрудников" позволяет работать с 3-5 постоянными клиентами и выйти на доход 200 000 - 300 000 ₽/мес при низких накладных расходах.

Цель: выйти на стабильный доход **от 60 000 ₽/мес** на старте и до **300 000 ₽/мес** через 12-18 месяцев. Окупаемость вложений - **1-3 месяца**.

Стартовый капитал: **от 10 000 ₽** (подписки на сервисы, реклама) до **30 000 ₽** (оптимальный набор с запасом).

Срок окупаемости: 1-3 месяца при активном поиске клиентов.

Форма собственности: самозанятость (НПД) при доходе до 2,4 млн ₽/год или ИП на УСН (6% / 15%) при больших оборотах. Рекомендуемый налоговый режим на старте - НПД, при росте - УСН "Доходы" (6%).

**от 10
000 ₽**

Стартовый
капитал

**1-3
мес.**

Срок
окупаемости

**20 000
- 60
000 ₽**

Средний чек
(абонентка)

85-90%

Маржинальность

 **Ключевая особенность:** В digital-услугах нет товарных запасов, нет аренды офиса (можно работать удаленно), нет затрат на персонал. Основной актив - ваши навыки и время. Модель "без сотрудников" позволяет сохранять высокую маржинальность и гибкость, а автоматизация рутины освобождает время для развития практики. Один сильный специалист может обслуживать 3-5 постоянных клиентов на абонентке и зарабатывать 150 000 - 300 000 ₽/мес.

2. АНАЛИЗ РЫНКА И ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

2.1. Состояние рынка digital-услуг в России (2026)

Рынок digital-услуг в России продолжает расти, несмотря на турбулентность. Бизнес активно переносит маркетинг в онлайн, а спрос на копирайтинг, дизайн, таргет и SMM остается стабильно высоким. 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, и зарабатывать от 60 000 до 300 000 рублей в месяц при 3-5 постоянных клиентах. Однако в этой нише высокая конкуренция, а новички демпингуют, сбивая цены. Поэтому чтобы выжить и зарабатывать, нужна система.

2.2. Целевая аудитория (сегменты)

- **Малый бизнес и ИП - 50%:** нуждаются в настройке рекламы, текстах, дизайне для соцсетей. Ценят доступность, скорость и понятность.
- **Средний бизнес (ООО) - 30%:** нужны разовые проекты (логотип, сайт, рекламная кампания) или абонентка. Готовы платить больше за экспертизу.
- **Стартапы и онлайн-проекты - 15%:** быстрорастущий сегмент, нуждается в комплексных digital-услугах. Ценят гибкость и скорость.
- **Крупные компании (B2B) - 5%:** заказывают кастомные проекты. Высокий чек.

2.3. Конкурентная среда

Основные конкуренты - digital-агентства (высокая цена, обезличенный подход) и такие же частные специалисты (цена ниже, но качество

разнится). Ваше преимущество - узкая специализация, личный бренд и гибкие условия. Клиенты приходят за экспертизой, а не за брендом компании.

3. ВЫБОР СПЕЦИАЛИЗАЦИИ (ТРИ ТРЕКА)

Не пытайтесь быть "мастером на все руки". Выберите узкую специализацию - это ключ к высокому чеку и лояльности клиентов.

Трек 1. Дизайн Дизайнер

Специализации: оформление соцсетей для кофеен, логотипы для IT-стартапов, презентации для консалтинга, баннеры для маркетплейсов.

Оффер (пример): "Помогаю кофейням оформить соцсети так, чтобы подписчики становились клиентами, за 14 дней без дорогих агентств".

Трек 2. Копирайтинг Копирайтер

Специализации: тексты для email-рассылок в EdTech, продающие тексты для маркетплейсов, контент для Telegram-каналов, тексты для лендингов.

Оффер (пример): "Помогаю EdTech-компаниям писать email-рассылки, которые открывают и читают, без спама и навязчивости".

Трек 3. Таргетинг Таргетолог

Специализации: настройка Яндекс.Директ для стоматологий, таргет VK для магазинов одежды, Telegram Ads для онлайн-школ.

Оффер (пример): "Помогаю стоматологиям настраивать Яндекс.Директ и получать заявки по цене не выше 500 рублей за лид".

 **Совет:** Начинайте с одной специализации. Отработайте модель, получите отзывы, а затем расширяйте спектр услуг. Узкая ниша позволяет быстрее стать экспертом и устанавливать более высокие цены.

4. ФОРМАТЫ РАБОТЫ: ПРОЕКТНАЯ VS АБОНЕНТКА

В digital-услугах есть два основных формата работы с клиентами. Вы можете комбинировать их.

Параметр	Проектная работа	Абонентское обслуживание
Суть	Вы выполняете конкретную задачу и получаете оплату по факту	Вы ведете клиента на постоянной основе, получая фиксированную оплату каждый месяц
Примеры	Написать 10 статей, сделать логотип, настроить рекламную кампанию	Ведение соцсетей, настройка и оптимизация рекламы, тексты для блога
Плюсы	Высокая цена за проект, разнообразие задач, быстрый результат	Предсказуемый доход, долгосрочные отношения, меньше времени на поиск клиентов
Минусы	Нестабильный поток заказов, нужно постоянно искать новых клиентов	Ниже цена за час, зависимость от одного клиента
Средний чек	3 000 - 50 000 ₽ за проект	20 000 - 60 000 ₽/мес



Совет: Начните с проектной работы - это быстрее приносит первые деньги. Затем постепенно переводите клиентов на абонентку, чтобы стабилизировать доход. В digital-услугах масштабирование происходит не за счет найма, а за счет повышения цен и отбора клиентов.

5. РЕГИСТРАЦИЯ И СТАРТОВЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

5.1. Выбор формы собственности и налогового режима

Параметр	Самозанятость (НПД)	ИП на УСН
Лимит дохода	2,4 млн ₽/год	Без лимита (в рамках УСН)

Параметр	Самозанятость (НПД)	ИП на УСН
Ставка налога	4% с физлиц, 6% с юрлиц	6% ("Доходы") или 15% ("Доходы минус расходы")
Страховые взносы	Не платятся	Фиксированные + 1% с дохода свыше 300 000 ₽
Отчетность	Минимальная (чек в приложении)	Декларация раз в год
Для кого	На старте, до 2,4 млн ₽/год	При росте дохода или работе с крупными клиентами

5.2. Стартовые инвестиции

Статья расходов	Сумма, ₽
Ноутбук (если нет)	0 - 30 000
Регистрация (НПД - 0 ₽, ИП - 800 ₽)	0 - 800
Подписки на сервисы (Figma, Notion, CRM)	0 - 3 000
Реклама на старте (тестовый бюджет)	5 000 - 10 000
Резервный фонд	5 000
ИТОГО СТАРТОВЫЙ КАПИТАЛ	10 000 - 30 000 ₽



В большинстве случаев старт обходится в **10 000 - 20 000 ₽**. При использовании бесплатных инструментов и имеющегося ноутбука - минимальные вложения.

6. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН (ТРИ СЦЕНАРИЯ)

Рассмотрим три сценария для таргетолога (средний чек абонентки - 30 000 ₽/мес).

Сценарий	Клиентов	Средний чек (₽)	Выручка в месяц (₽)	Чистая прибыль (₽)
----------	----------	-----------------	---------------------	--------------------

Сценарий	Клиентов	Средний чек (₽)	Выручка в месяц (₽)	Чистая прибыль (₽)
Старт	2	25 000	50 000	~35 000
Рост	4	30 000	120 000	~95 000
Зрелость	5-6	40 000	200 000 - 240 000	~168 000 - 200 000

Расчет чистой прибыли (при 5 клиентах, чек 40 000 ₽):

- Выручка: 200 000 ₽.
- Налог 6% (НПД с юрлиц): 12 000 ₽.
- Подписки на сервисы: 5 000 ₽.
- Реклама: 15 000 ₽.
- **Чистая прибыль: ~168 000 ₽/мес.**

6.1. Точка безубыточности

- **Постоянные расходы в месяц:** 20 000 ₽ (подписки, связь, реклама).
- **Средний чек:** 30 000 ₽.
- **Точка безубыточности:** 1 клиент ($20\,000 / 30\,000 \approx 0,7$).

6.2. Окупаемость стартовых вложений

При стартовых вложениях 15 000 ₽ и чистой прибыли 35 000 ₽ (2 клиента) окупаемость наступает **в первый месяц**. Реалистично - 1-3 месяца с учетом времени на поиск клиентов.

7. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН (БЕЗ РЕКЛАМЫ НА СТАРТЕ)

На старте реклама не нужна. Используйте бесплатные каналы, которые дают первых клиентов в течение 2-4 недель.

- **Профильные Telegram-чаты:** Отвечайте на вопросы, предлагайте помощь. В конце ответа: "У меня есть кейс на эту тему. Показать?"
- **Авито Услуги:** Создайте объявление с четким оффером. Укажите результат, цену, сроки.

- **Хабр Фриланс, FL.ru, Kwork:** Площадки для digital-специалистов. Откликайтесь на заказы, предлагайте решения.
- **Нетворкинг:** Напишите всем, кто вас знает. Не продавайте в лоб: "Привет! Я запустил услугу [направление]. Если тебе или знакомым актуально, вот ссылка".
- **Портфолио без клиентов:** Сделайте 3-5 бесплатных проектов для знакомых или вымышленных брендов. Покажите результат в цифрах.

 **Дневная норма:** 10 новых касаний, 5 повторных, 2 диалога, 1 предложение. Повторите цикл 3-4 раза - и вы выйдете на первых клиентов.

8. РИСКИ И СПОСОБЫ ИХ СНИЖЕНИЯ

Риск	Решение
Нестабильный поток заказов	Переводите клиентов на абонентку, создавайте "подушку" из 3-5 постоянных клиентов.
Демпинг со стороны новичков	Не конкурируйте по цене. Предлагайте экспертизу, кейсы, гарантии.
Необходимость постоянно учиться	Закладывайте 5-10 часов в неделю на обучение. Инструменты меняются быстро.
Выгорание	Планируйте отдых, ограничивайте количество клиентов, делегируйте рутину.
Зависимость от одного клиента	Диверсификация: не допускайте, чтобы один клиент приносил более 40% дохода.

9. ДОРОЖНАЯ КАРТА ЗАПУСКА

- **Месяц 1:** Выбор специализации, создание оффера, регистрация (НПД), сбор портфолио из 3-5 кейсов, первые 10 касаний.
- **Месяц 2:** Выход на профильные площадки, первые 2-3 клиента, настройка CRM и автоматизации.
- **Месяц 3:** Выход на 3-4 клиента, первые 100 000 ₽ выручки, сбор отзывов.
- **Месяц 4-6:** Масштабирование до 5 клиентов, повышение цен, перевод

клиентов на абонентку.

- **Месяц 7-12:** Выход на 200 000 - 300 000 ₽/мес, запуск дополнительных услуг, оптимизация процессов.
- **12-18 месяцев:** Стабильная практика с доходом 300 000 ₽/мес, возможен найм помощника (на аутсорсе) для рутины.



Советы для начинающих:

- Начните с одной специализации. Не пытайтесь быть "мастером на все руки".
- Сделайте портфолио даже без клиентов - это ваш главный инструмент продаж.
- Ведите Telegram-канал или активно участвуйте в профильных чатах.
- Автоматизируйте все, что можно: CRM, рассылки, шаблоны.
- Не бойтесь повышать цены. Ваша экспертиза стоит дорого.
- Планируйте отдых. Выгорание - главный враг одиночного специалиста.

Разработано:

_____ / _____

(подпись, ФИО)

"__" _____ 20__ г.

© Комплект документов "Бизнес-пакет: Digital-услуги без сотрудников" - полный бизнес-план.
Данные актуальны на 2025-2026 гг. Рекомендуется адаптировать расчеты под конкретную нишу и регион.