

ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ ДЛЯ DIGITAL-УСЛУГ

Расчет стартовых инвестиций, ежемесячных расходов, прогноза выручки по трем направлениям, точки безубыточности и окупаемости

Данная финансовая модель позволяет рассчитать ключевые экономические показатели вашей digital-практики: необходимые стартовые вложения, ежемесячные операционные расходы, прогноз выручки от проектной и абонентской работы, точку безубыточности и срок окупаемости. Модель адаптирована под три направления: дизайн, копирайтинг и таргетинг. Вы можете скопировать структуру в Excel или Google Sheets и подставить свои данные.

 **Ключевая особенность модели "без сотрудников":** у вас нет расходов на аренду офиса, зарплаты штата и закупку товаров. Основные затраты - это подписки на сервисы, связь, реклама и налоги. Это обеспечивает высокую маржинальность (85-90%) и быструю окупаемость.

СТРУКТУРА МОДЕЛИ

Модель состоит из трех блоков:

- **1. Исходные данные** - параметры вашей практики (направление, количество клиентов, средний чек, расходы).
- **2. Расчет доходов, расходов и прибыли** - помесячный отчет о движении денег на первый год работы.
- **3. Анализ безубыточности и окупаемости** - точка безубыточности, срок окупаемости, ROI.

1. Исходные данные (вводные)

Заполните эти параметры, чтобы модель автоматически пересчитала все

показатели. Данные приведены для трех направлений - выберите свое.

Параметр	Дизайнер	Копирайтер	Таргетолог
Средний чек абонентки (₽/мес)	30 000	25 000	35 000
Средний чек проекта (₽)	15 000	8 000	20 000
Количество клиентов на абонентке (цель)	5	5	4
Количество проектов в месяц	3	5	2
Постоянные расходы в месяц (₽)	20 000	18 000	22 000
Налоговый режим	НПД (6%)	НПД (6%)	УСН 6%

2. Стартовые инвестиции (разовые затраты)

Статья	Сумма, ₽	Примечание
Ноутбук (если нет)	0 - 30 000	Можно использовать имеющийся
Регистрация (НПД - 0 ₽, ИП - 800 ₽)	0 - 800	НПД бесплатно
Подписки на сервисы (Figma, Notion, CRM)	0 - 3 000	Первые месяцы
Реклама на старте (тестовый бюджет)	5 000 - 10 000	Яндекс.Директ, таргетинг
Резервный фонд	5 000	На непредвиденные расходы
ИТОГО СТАРТОВЫЙ КАПИТАЛ	10 000 - 30 000	В зависимости от наличия техники



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

3. Ежемесячные операционные расходы (постоянные)

Расходы не зависят от количества клиентов и остаются фиксированными.

Статья	Сумма, ₽/мес	Тип
Подписки на сервисы (Figma, Notion, CRM)	2 000 - 3 000	Постоянные
Связь и интернет	1 500	Постоянные
Реклама и продвижение	10 000 - 15 000	Переменные (можно регулировать)

Статья	Сумма, ₽/мес	Тип
Прочие расходы (хостинг, домен, банк)	1 000 - 2 000	Постоянные
Налог (6%)	~6% от выручки	Переменные
ИТОГО (без налога)	14 500 - 21 500	Фиксированные

4. Расчет выручки и чистой прибыли (по сценариям)

Рассмотрим три сценария для таргетолога со средним чеком абонентки 35 000 ₽/мес.

Показатель	Старт (2 клиента)	Рост (4 клиента)	Зрелость (5-6 клиентов)
Выручка от абонентки	$2 \times 35\,000 = 70\,000$	$4 \times 35\,000 = 140\,000$	$5 \times 35\,000 = 175\,000$
Выручка от проектов	$2 \times 20\,000 = 40\,000$	$2 \times 20\,000 = 40\,000$	$3 \times 20\,000 = 60\,000$
Общая выручка	110 000	180 000	235 000
Налог (6%)	6 600	10 800	14 100
Постоянные расходы	18 000	20 000	22 000
Чистая прибыль	85 400	149 200	198 900
Рентабельность	77%	83%	85%

5. Прогноз по месяцам (первый год, базовый сценарий для таргетолога)

Предполагаем постепенный рост количества клиентов на абонентке.

Месяц	Клиентов	Выручка (₽)	Расходы + налог (₽)	Чистая прибыль (₽)
1	1	55 000	21 300	33 700
2	2	90 000	23 400	66 600
3	2	110 000	24 600	85 400
4	3	145 000	26 700	118 300
5	3	145 000	26 700	118 300
6	4	180 000	28 800	151 200
7	4	180 000	28 800	151 200
8	4	180 000	28 800	151 200
9	5	215 000	30 900	184 100

Месяц	Клиентов	Выручка (₽)	Расходы + налог (₽)	Чистая прибыль (₽)
10	5	215 000	30 900	184 100
11	5	215 000	30 900	184 100
12	6	250 000	33 000	217 000
ИТОГО		1 980 000	334 800	1 645 200

6. Точка безубыточности

Точка безубыточности (в клиентах):

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

- **Постоянные расходы в месяц:** 18 000 ₽.
- **Средний чек (таргетолог):** 35 000 ₽.
- **Налог (6%):** 2 100 ₽.
- **Переменные затраты (реклама, распределенная на клиента):** ~1 000 ₽.
- **Маржинальный доход на клиента:** 35 000 - 2 100 - 1 000 = 31 900 ₽.
- **Точка безубыточности:** 18 000 / 31 900 ≈ **1 клиент**.

Вывод: для покрытия постоянных расходов достаточно **одного клиента на абонентке**. При 4-5 клиентах вы получаете стабильную прибыль.

7. Сценарии (пессимистичный, базовый, оптимистичный)

Ниже приведены расчеты для трех сценариев на первый год работы для таргетолога.

Сценарий	Клиентов (среднее)	Средний чек (₽)	Годовая выручка (₽)	Годовая чистая прибыль (₽)	Окупаемость (мес)
Пессимистичный	2	30 000	720 000	~500 000	1-2
Базовый	4	35 000	1 680 000	~1 300 000	1
Оптимистичный	6	40 000	2 880 000	~2 300 000	1



Готовый шаблон для копирования в Excel

Ниже приведена текстовая таблица, которую можно скопировать в Excel

(первая строка - заголовки).

Столбцы (A:D) для детального калькулятора:

A: Параметр | B: Значение | C: Примечание

📌 Важно при копировании в Excel / LibreOffice Calc:

Разделителем столбцов является **вертикальная черта (пайп) - |**. Используйте мастер "Текст по столбцам" с разделителем "другой" и введите |.

Пример структуры для Excel:

Параметр | Значение | Примечание
Стартовые инвестиции, ₺ | 15 000 |
Постоянные расходы в месяц, ₺ | 18 000 |
Средний чек абонентки, ₺ | 35 000 |
Количество клиентов на абонентке | 4 |
Выручка от абонентки, ₺ | 140 000 |
Выручка от проектов, ₺ | 40 000 |
Общая выручка, ₺ | 180 000 |
Налог (6%), ₺ | 10 800 |
Чистая прибыль, ₺ | 149 200 |
Точка безубыточности (клиентов) | 1 |
Окупаемость (мес) | 1 |
... (далее все параметры)



Рекомендации по ведению финансового учета

- Создайте отдельный лист в Excel "Ежедневный учет" - фиксируйте каждую оказанную услугу и поступление.
- Ведите учет расходов по категориям (подписки, реклама, связь, налоги).
- Обновляйте финансовую модель ежемесячно, корректируя прогнозы на основе фактических данных.
- Используйте облачные сервисы (Google Sheets) для доступа из любого места.
- Отдельно учитывайте доходы от абонентки и проектов - это поможет анализировать стабильность.
- Раз в квартал анализируйте рентабельность каждого клиента: если клиент приносит мало, а времени отнимает много - рассмотрите повышение цены или отказ.



Важно: В первый год закладывайте большой бюджет на рекламу

(до 20-30% от выручки), чтобы "разогнать" поток клиентов. После выхода на стабильный поток можно снижать рекламный бюджет до 10-15%.

Разработал(а):

_____ / _____

(подпись, ФИО)

"__" _____ 20__ г.

© Бизнес-пакет: Digital-услуги без сотрудников - Финансовая модель (Excel-шаблон), версия 1.0.

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