

СТАРТОВЫЙ БЮДЖЕТ И ЗАКУПКИ (ПАМЯТКА)

Что нужно купить на старте для digital-практики: ноутбук, ПО, подписки, реклама - три сценария бюджета и рекомендации по экономии

 **Для чего нужна эта памятка:** Одна из главных ошибок начинающих digital-специалистов - либо потратить лишние деньги на ненужные сервисы, либо сэкономить на критически важных инструментах. В этой памятке мы разберем, что действительно нужно на старте, сколько это стоит и как выбрать оптимальный вариант под ваш бюджет. Мы предлагаем три сценария: минимальный (10 000 ₽), оптимальный (20 000 ₽) и комфортный (30 000 ₽).

В отличие от многих видов бизнеса, digital-услуги не требуют аренды офиса, закупки товаров или найма сотрудников. Ваши основные вложения - это техника, программное обеспечение и реклама. При грамотном подходе стартовый бюджет можно уложить в **10 000 - 20 000 ₽**.

1. ТРИ СЦЕНАРИЯ СТАРТОВОГО БЮДЖЕТА

● Минимальный бюджет 10 000 ₽

10 000 ₽

Для кого: Если у вас уже есть ноутбук и вы готовы использовать бесплатные инструменты на старте.

- Ноутбук - есть (0 ₽)
- Регистрация (НПД) - 0 ₽
- Подписки на сервисы - 0 ₽ (бесплатные тарифы)
- Реклама - 5 000 ₽
- Резерв - 5 000 ₽

● Оптимальный бюджет 20 000 ₽

20 000 ₽

Для кого: Если нужно улучшить технику и подключить платные сервисы для эффективности.

- Ноутбук - есть (0 ₽) или 15 000 ₽ (если нет)
- Регистрация (ИП) - 800 ₽
- Подписки на сервисы - 2 000 ₽ (первые месяцы)
- Реклама - 10 000 ₽
- Резерв - 7 200 ₽

● Комфортный бюджет 30 000 ₽

30 000 ₽

Для кого: Если вы хотите сразу приобрести качественную технику, платные сервисы и заложить хороший рекламный бюджет.

- Ноутбук - 25 000 ₽
- Регистрация (ИП) - 800 ₽
- Подписки на сервисы - 3 000 ₽ (годовая подписка)
- Реклама - 10 000 ₽

- Резерв - 10 000 ₽

 **Рекомендация:** Начинайте с **минимального или оптимального** бюджета. Не тратьте деньги на дорогие сервисы, пока не убедитесь, что они действительно нужны. Многие инструменты имеют бесплатные тарифы, которых достаточно на старте.

2. ДЕТАЛЬНЫЙ СПИСОК ЗАКУПОК

2.1. Техника

Позиция	Минимальный бюджет	Оптимальный бюджет	Комментарий
Ноутбук	0 ₽ (если есть)	25 000 - 40 000 ₽	Достаточно любого современного ноутбука (Windows или Mac). Главное - стабильная работа и удобная клавиатура.
Монитор (внешний)	0 ₽	8 000 - 15 000 ₽	Для дизайнеров и таргетологов - обязательно. Для копирайтеров - опционально.
Мышь и клавиатура	0 ₽ (если есть)	2 000 - 5 000 ₽	Удобные инструменты повышают продуктивность.
Гарнитура (наушники с микрофоном)	1 500 ₽	3 000 ₽	Для созвонов с клиентами.

2.2. Программное обеспечение и сервисы

Сервис	Назначение	Стоимость	Бесплатная альтернатива
Figma	Дизайн, прототипы, макеты	Бесплатно / от 12 \$/мес	Бесплатный тариф для 1 проекта
Notion	Заметки, база знаний, CRM	Бесплатно / от 8 \$/мес	Бесплатный тариф
Trello	Управление задачами, канбан	Бесплатно / от 5 \$/мес	Бесплатный тариф
Google Docs / Sheets	Документы, таблицы, брифы	Бесплатно	-

Сервис	Назначение	Стоимость	Бесплатная альтернатива
CRM (Лахо, Битрикс24)	Учет клиентов, сделок, задач	Лахо: от 0 ₽ / Битрикс24: бесплатно до 12 чел.	Google Sheets, Notion
Сервис для рассылок	Email-маркетинг	Unisender: от 0 ₽ / SendPulse: от 0 ₽	Telegram-боты
Онлайн-касса (для ИП)	Прием наличных от физлиц	от 15 000 ₽ + фискальный накопитель	Если работаете только с юрлицами по безналу - не нужна

 **Совет по CRM:** На старте используйте бесплатные тарифы Лахо или Notion. Когда клиентов станет больше 20, переходите на платную CRM (AmoCRM, Битрикс24). Это позволит не тратить деньги впустую.

2.3. Реклама и продвижение

Канал	Минимальный бюджет	Оптимальный бюджет	Комментарий
Настройка Telegram-канала	0 ₽	0 ₽	Основной канал привлечения. Создается бесплатно.
Авито Услуги	0 ₽	1 000 ₽	Размещение объявлений, продвижение.
Яндекс.Директ (тест)	3 000 ₽	7 000 ₽	Поисковая реклама по запросам "дизайнер", "копирайтер", "таргетолог".
Таргетинг в VK	2 000 ₽	3 000 ₽	Таргет на предпринимателей, маркетологов.
Визитки и раздатка	0 ₽	2 000 ₽	Для нетворкинга и партнерств.
Итого на рекламу	5 000 ₽	13 000 ₽	На старте достаточно, чтобы получить первых клиентов.

3. СВОДНАЯ ТАБЛИЦА СТАРТОВЫХ ЗАТРАТ

Статья	Минимальный (₽)	Оптимальный (₽)	Комфортный (₽)
Ноутбук	0	0 - 25 000	25 000
Монитор	0	0 - 10 000	10 000
Мышь и клавиатура	0	2 000	3 000

Статья	Минимальный (₽)	Оптимальный (₽)	Комфортный (₽)
Гарнитура	1 500	3 000	3 000
Регистрация (НПД/ИП)	0	800	800
Подписки на сервисы	0	2 000	3 000
Реклама	5 000	10 000	10 000
Резерв	3 500	7 200	10 000
ИТОГО	10 000	20 000	30 000

 **Главный совет:** Не покупайте все сразу. Начните с бесплатных инструментов, получите первых клиентов, а затем постепенно подключайте платные сервисы по мере роста дохода.

4. НА ЧЕМ МОЖНО СЭКОНОМИТЬ

- **Ноутбук:** Если у вас есть работающий ноутбук - не покупайте новый. Для digital-услуг достаточно среднего устройства.
- **Монитор:** Копирайтеру можно работать на ноутбуке. Дизайнеру и таргетологу монитор желателен, но можно купить б/у.
- **Подписки:** Используйте бесплатные тарифы Figma, Notion, Trello. Платные сервисы подключайте, когда бесплатных возможностей станет не хватать.
- **CRM:** На старте используйте Google Sheets или Notion. Платные CRM - когда клиентов станет больше 20.
- **Реклама:** На старте основной канал - профильные Telegram-чаты, биржи, нетворкинг. Платная реклама - только после того, как вы отработаете оффер.

5. НА ЧЕМ ЭКОНОМИТЬ НЕЛЬЗЯ

- **Ноутбук:** Если он тормозит и постоянно выключается - это убивает продуктивность. Купите надежное устройство (хотя бы б/у бизнес-класса).
- **Связь и интернет:** Стабильный интернет критически важен для онлайн-созвонов с клиентами. Не экономьте на тарифе.
- **Резервный фонд:** Обязательно заложите 3 500 - 10 000 ₽ на

непредвиденные расходы (например, срочная замена техники).

- **Юридическая поддержка:** Если вы работаете с юрлицами, лучше проконсультироваться с юристом по вопросам оформления договоров.

⚠ Важно: Не тратьте деньги на дорогие курсы и "коучей" на старте. Большую часть знаний вы можете получить бесплатно: изучайте материалы, смотрите вебинары, читайте профессиональные блоги. Инвестируйте в реальные инструменты, а не в иллюзии.

6. ЧЕК-ЛИСТ ПЕРЕД СТАРТОМ

- ☐ Проверил, есть ли работающий ноутбук.
- ☐ Выбрал форму регистрации (НПД или ИП).
- ☐ Зарегистрировался (или запланировал регистрацию).
- ☐ Определился с бесплатными сервисами (Figma, Notion, Trello).
- ☐ Настроил Telegram-канал для привлечения клиентов.
- ☐ Создал профиль на Авито Услуги и биржах (FL.ru, Kwork).
- ☐ Заложил бюджет на рекламу (минимум 5 000 ₽).
- ☐ Создал резервный фонд (3 500 - 10 000 ₽).
- ☐ Составил список первых 20 контактов для нетворкинга.
- ☐ Готов начать практику.

Документ разработал:

_____ / _____
(подпись, ФИО)
" __ " _____ 20__ г.

© Бизнес-пакет: Digital-услуги без сотрудников - Стартовый бюджет и закупки (памятка),
версия 1.0.

Цены указаны ориентировочно на 2025-2026 гг. и могут варьироваться в зависимости от
региона и поставщика.