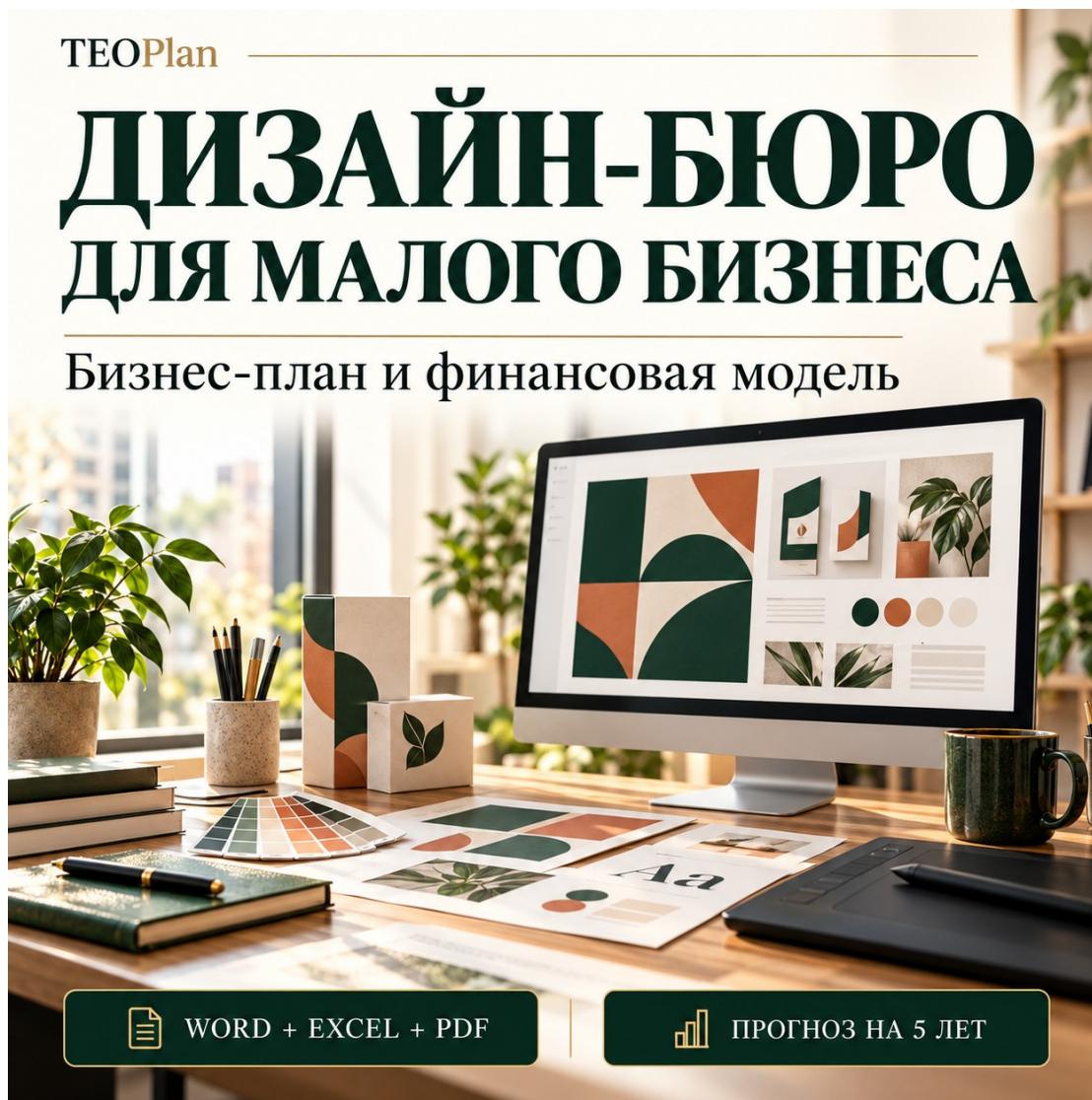


Бизнес-план Дизайн-бюро для малого бизнеса

Практический план запуска: клиенты, процессы и экономика



Санкт-Петербург и удалённая работа Прогноз на 2027–2031 годы

Редактируемый бизнес-план и финансовая модель на 60 месяцев

TEOPlan Версия 1.0 18 октября 2026 года

Содержание

Разделы открываются по ссылкам в таблице. Финансовые показатели относятся к базовому сценарию сохранённой модели.

Раздел	Стр.
1. Резюме проекта	3
2. Что именно открываем	4
3. Готовность основателя	5
4. Отрасль и её границы	6
5. Клиенты и ситуации покупки	7
6. Конкуренты: фирменный стиль	8
7. Конкуренты: презентации и сайты	9
8. Проверка спроса до вложений	10
9. Пакеты и границы услуги	11
10. Бриф и техническое задание	12
11. Производственный процесс	13
12. Правки и защита рабочего времени	14
13. Абонентский дизайн	15
14. Рабочее место и инструменты	16
15. Права на материалы и исходники	17
16. Контроль качества и передача	18
17. Регистрация и организация расчётов	19
18. Договор и порядок оплаты	20
19. НПД и переход на другой режим	21
20. УСН и налоговые ограничения	22
21. Каналы продаж и портфолио	23
22. Воронка и коммерческое предложение	24
23. Команда и подрядчики	25
24. Первоначальные вложения	26
25. Ежемесячные расходы	27
26. Выручка и мощность	28
27. Прибыль и труд владельца	29
28. Денежный поток и резерв	30
29. Заём и обслуживание долга	31
30. Долевой инвестор	32
31. Прогноз на пять лет	33
32. Сценарии и чувствительность	34
33. Окупаемость и доходность	35
34. Риски и действия	36
35. План открытия на 90 дней	37
36. Как пользоваться Excel	38
37. Контроль запуска и обновление	39
38. Источники и основа расчёта	40

4. Отрасль и её границы

Рынок дизайна неоднороден. Фрилансер с готовым текстом презентации, студия с исследованием бренда и типография с допечатной подготовкой продают разные результаты. Сравнение только по цене логотипа не показывает качество процесса, состав документов, число итераций и ответственность. В этом плане рассмотрены открытые предложения конкретных исполнителей, а не оценка общего объема рынка.

Потребность возникает при открытии бизнеса, смене позиционирования, выходе на новый канал, запуске продукта или подготовке коммерческих переговоров. Часть задач разовая, часть повторяется. Бюро не должно считать каждую организацию потенциальным платящим клиентом: нужны доступ к принимающему решению, подходящий бюджет и задача, которую клиент действительно намерен решать сейчас.

Шаблоны, конструкторы и генеративные инструменты снижают трудоёмкость отдельных операций и создают альтернативы заказному дизайну. Практический ответ — точный бриф, ответственность за пригодность файлов, последовательная система материалов и прозрачное управление изменениями. Использование инструмента не отменяет проверки лицензий, фактов и прав на исходные элементы.

Публичные цены не позволяют вывести средний чек всей отрасли или спрос в конкретном городе. Поэтому в модели не используются придуманные доли рынка и индекс спроса. Основной доказательный материал для своего запуска — интервью, реальные запросы, принятые коммерческие предложения и оплаченные пилоты.

Сегмент	Что сравнивать
Самостоятельный дизайнер	Специализация, часы, доступность
Дизайн-студия	Команда, исследования, управление
Типография	Технические требования и производство
Шаблоны и конструкторы	Лицензия, адаптация, самостоятельная работа

Сначала выберите уровень услуги, затем сравнивайте конкурентов внутри сопоставимого состава.

6. Конкуренты: фирменный стиль

На 18 октября 2026 года на странице JazzPrint в Санкт-Петербурге опубликованы цены: логотип от 10 000 ₽, фирменный стиль от 20 000 ₽, брендбук от 50 000 ₽. На сайте Zasovskiy указаны логотип от 10 000 ₽ и фирменный стиль от 20 000 ₽; стартовый набор с несколькими направлениями работ начинается от 30 000 ₽. Это минимальные публичные предложения, а не фактические средние сделки. [C1, C2]

Из этих данных нельзя заключить, что любой логотип стоит 10 000 ₽ или что брендбук и небольшой гайд идентичны. Для сравнения нужно уточнить число концепций, набор носителей, исследование, правила использования и передачу исходников. Цена от нижней границы может относиться к ограниченному объёму. Финальная стоимость устанавливается после брифа.

Плановая цена нашего примера — 25 000 ₽ за ограниченный пакет логотипа и 50 000 ₽ за согласованный фирменный стиль. Это позиционирование ТЕОPlan для расчёта, а не оценка справедливой рыночной цены. Покупатель бизнес-плана должен заменить цены на свои и проверить, способен ли он обеспечить соответствующий результат за предусмотренные часы.

Практическая задача перед запуском — собрать пять сопоставимых коммерческих предложений по одному учебному брифу. Сравнивать следует состав и ограничения, а не копировать чужую минимальную цену. Не представляйтесь реальным заказчиком с несуществующим бюджетом; открыто обозначайте исследование.

Исполнитель	Открытый ориентир	Ограничение сравнения
JazzPrint	Логотип от 10 тыс. ₽	Состав уточняется
Zasovskiy	Стиль от 20 тыс. ₽	Пакеты неодинаковы
Наш пример	Логотип 25 тыс. ₽	Плановая предпосылка

Ссылки на первичные страницы приведены в разделе 38; перед коммерческим использованием проверьте их заново.

9. Пакеты и границы услуги

В модели пять услуг. Логотип продаётся как один выбранный результат после предусмотренного процесса концепции; фирменный стиль — как заранее перечисленный набор правил и носителей. Веб-дизайн не включает программирование. Презентация предполагает до 12 слайдов и готовый текст. Абонентский пакет ограничен рабочими часами, а не обещанием бесконечного числа задач.

Цены указаны за пакет. Если клиенту требуется другой объём, цену и часы меняют вместе. Повышение сложности без повышения цены уменьшает доходность часа. Один короткий, но сложный слайд с диаграммами может занимать больше времени, чем несколько типовых. Поэтому счётчик слайдов дополняют описанием уровня сложности и состояния исходников.

Базовые часы служат предпосылкой планирования. К ним добавляется 20% времени на правки через одно поле F66 на листе «Параметры». Для абонентского дизайна 10 базовых часов превращаются в 12 часов мощности. Коммерческие условия должны объяснять, какие изменения укладываются в этот запас, а какие требуют нового согласования.

Не считайте один и тот же объём дважды. Если клиент приобрёл фирменный стиль с логотипом внутри, отдельную продажу логотипа для этого договора в прогноз добавлять нельзя. При изменении состава линейки нужно пересчитать спрос и трудоёмкость каждого пакета.

Услуга	Цена ₽	Базовые часы
Логотип	25 000	12
Фирменный стиль	50 000	28
Веб-дизайн	75 000	38
Абонентский дизайн / месяц	25 000	10
Презентация до 12 слайдов	30 000	18

Цены и часы являются допущениями примера; рост цены не повышает спрос автоматически.

12. Правки и защита рабочего времени

Правкой в пределах задания считается корректировка согласованного результата, а новой работой — изменение цели, состава, текста после утверждения или выбранного направления. Границу нужно описать в коммерческом предложении. Само число раундов не ограничивает трудоёмкость: один раунд может включать десятки изменений. Поэтому задайте и порядок подачи общего списка, и перечень включённых действий.

Базовый запас времени — 20% сверх первичной оценки. Для презентации 18 часов превращаются в 21,6 часа. Это расчёт среднего бюджета времени, а не обещание продавать дробный час конкретному клиенту. В договоре можно установить понятный пакет и отдельно оценивать превышение. Вся переписка по изменениям должна ссылаться на утверждённую версию.

Если фактические правки постоянно выше запаса, нужно уточнить бриф, сократить число одновременно согласующих, изменить пакет или цену. Простое увеличение рабочих вечеров скрывает проблему и делает план продаж невыполнимым. Уменьшение доступных часов в модели честнее, чем сохранение нереального количества заказов.

Проверка Excel повышает запас правок с 20% до 60%. Выручка первого года снижается примерно до 1,49 млн ₽ вместо 1,67 млн ₽, а пятый год — до 2,49 млн ₽ вместо 3,32 млн ₽. Цена остаётся прежней, уменьшается объём в пределах мощности. После теста в файле восстановлены базовые 20%.

Пакет	Часы при 20%	Часы при 60%
Логотип	14,4	19,2
Фирменный стиль	33,6	44,8
Веб-дизайн	45,6	60,8
Презентация	21,6	28,8

Главный показатель — оплаченный результат на фактический час, включая согласования и исправления.

27. Прибыль и труд владельца

Первый год показывает 943 677 ₽ чистого результата бизнеса до аналитической оценки труда ИП и -16 323 ₽ после неё. Разница — 960 000 ₽ годовой оценки личного труда. Высокую прибыль одиночной практики без этой корректировки легко ошибочно принять за пассивную доходность капитала.

В результат первого месяца включены 70 000 ₽ стартовых расходов, а стоимость техники распределяется через амортизацию. Поэтому прибыль и деньги месяца различаются. Личные изъятия владельца не являются расходом, уменьшающим бухгалтерский результат ИП; они отражаются в денежном потоке. Это разные показатели с разным назначением.

К шестому месяцу базовый операционный результат после труда становится положительным. Однако накопленные затраты ещё должны быть покрыты, а будущие заказы остаются предпосылкой. Не следует объявлять шестой месяц полной окупаемостью бизнеса после труда: соответствующий расчёт затрат запуска показывает 15 месяцев.

Управленческий анализ ведите по услуге и фактическим часам. Если проект даёт высокий чек, но требует много неоплаченных согласований, прибыль часа может оказаться ниже небольшого типового заказа. Сравнивайте выручку за час, внешние расходы, долю правок и затраты продажи. Итоги первых проектов служат основанием для обновления пакетов и прогноза.

Показатель первого года	Сумма ₽
Выручка	1 667 436
Результат до оценки труда ИП	943 677
Оценка труда владельца	960 000
После оценки труда	-16 323

Отрицательный первый год после труда отражён открыто; расчёт не обещает доходность покупателю комплекта.

38. Источники и основа расчёта

Открытые предложения конкурентов проверены 18 октября 2026 года. Они подтверждают опубликованный состав и минимальные цены на дату просмотра, но не объём продаж, качество услуг или итоговую смету конкретного заказа. Текущая страница имеет приоритет перед старой выдержкой поисковой системы.

Правовые параметры основаны на первичных материалах ФНС и опубликованных нормативных документах. Для конкретной деятельности нужно проверить применимость и обновления. Собственные цены, часы, спрос, отток, расходы, резерв, индексация и финансирование являются плановыми допущениями TEOPlan. Неподтверждённые рыночные доли и рейтинги не использованы.

C1 JazzPrint: дизайн и фирменный стиль

C2 Zasovskiy: дизайн для малого бизнеса

C3 Prezentacija.ru: презентации

C4 SpevakovaDesign: стоимость услуг

C5 VellumStudio: презентация компании

C6 Penpot: тарифы и ограничения

L1 Роспатент: часть IV ГК РФ

L2 ФНС: регистрация ИП

L3 ФНС: налог на профессиональный доход

L4 ФНС: расчёт УСН

L5 ФНС: взносы ИП 2027

L6 ФНС: НДС при УСН

L7 Минфин: распределение прибыли ООО

L8 ФНС: НДФЛ с пассивных доходов

Версия 1.0. Прогноз 2027–2031. Данные сверены с сохранённым Excel; это не отчётность действующего предприятия.