ИНВЕСТИЦИОННЫЙ БИЗНЕС-ПЛАН

# Самозанятый графический дизайнер

*Санкт-Петербург*

Самостоятельная работа с малым бизнесом. Фирменный стиль, презентации, дизайн лендингов и регулярная поддержка.

| Период | Бюджет проекта | Стартовые выплаты |
|---|---|---|
| 2027–2031 | 440 000 ₽ | 248 000 ₽ |

Редакция 2.0 · Ноябрь 2026 · TEOPlan

# Содержание


| Стр. | Раздел | Стр. | Раздел |
|---|---|---|---|
| 3 | Инвестиционное решение | 37 | Источники и проверка вводных |
| 4 | Рынок заказного дизайна | 38 | Прибыли и убытки · 2027 |
| 5 | Конкуренты и доступный портфель | 39 | Движение денег · 2027 |
| 6 | Целевые заказчики | 40 | Прогнозный баланс · 2027 |
| 7 | Пакеты услуг и границы | 41 | Операционный расчёт · 2027 |
| 8 | Абонентское сопровождение | 42 | Прибыли и убытки · 2028 |
| 9 | Производственный маршрут | 43 | Движение денег · 2028 |
| 10 | Нормирование часов | 44 | Прогнозный баланс · 2028 |
| 11 | Ограничение согласований | 45 | Операционный расчёт · 2028 |
| 12 | Рабочее место и оборудование | 46 | Прибыли и убытки · 2029 |
| 13 | Бриф, версии и приёмка | 47 | Движение денег · 2029 |
| 14 | Предоплата и остаток | 48 | Прогнозный баланс · 2029 |
| 15 | Лицензии и исключительные права | 49 | Операционный расчёт · 2029 |
| 16 | Управление частными данными | 50 | Прибыли и убытки · 2030 |
| 17 | Продвижение через портфолио | 51 | Движение денег · 2030 |
| 18 | Переговоры и калькуляция цены | 52 | Прогнозный баланс · 2030 |
| 19 | Собственник, касса и результат | 53 | Операционный расчёт · 2030 |
| 20 | НПД и лимит календарного года | 54 | Прибыли и убытки · 2031 |
| 21 | Риски цен и трудоёмкости | 55 | Движение денег · 2031 |
| 22 | План коммерческого запуска | 56 | Прогнозный баланс · 2031 |
| 23 | От исходной версии к расчету на 60 месяцев | 57 | Операционный расчёт · 2031 |
| 24 | План мощности и продаж на первый год | 58 | Приложение 1. Бриф и допустимый объём |
| 25 | Загрузка ресурсов в пиковый месяц | 59 | Приложение 2. Калькуляция пакета |
| 26 | Вложения и ресурс активов | 60 | Приложение 3. График и фонд времени |
| 27 | Постоянные затраты и вознаграждение | 61 | Приложение 4. Реестр версий и правок |
| 28 | Экономика одной операции | 62 | Приложение 5. Состав передачи макетов |
| 29 | Выручка и остаток на отчетную дату | 63 | Приложение 6. Ведомость лицензий |
| 30 | Разрыв между выручкой и оплатой | 64 | Приложение 7. Календарь оплаты |
| 31 | Налоговые резервы и собственные взносы | 65 | Приложение 8. Проверка перед экспортом |
| 32 | Порог безубыточности | 66 | Приложение 9. Абонентская очередь |
| 33 | Сценарии и денежный риск | 67 | Приложение 10. Журнал продвижения и повторов |
| 34 | Расчётные варианты 1 из 2 | 68 | Приложение 11. НПД и календарные поступления |
| 35 | Расчётные варианты 2 из 2 | 69 | Приложение 12. Закрытие месяца и прогноз кассы |
| 36 | Кредит и участие инвестора | | |

# Инвестиционное решение

Самостоятельная работа с малым бизнесом. Фирменный стиль, презентации, дизайн лендингов и регулярная поддержка.

Базовый сценарий оценивает экономическую прибыль после стоимости труда собственника. Публикуемые показатели относятся к той же версии исходных условий, что и Excel на 60 месяцев.

| Показатель | Результат в базовом сценарии |
|---|---|
| Общий капитал | 440 000 ₽ |
| Активы до начала работы | 210 000 ₽ |
| Деньги до открытия | 248 000 ₽ |
| Выручка в 2027 | 2 040 794 ₽ |
| Чистая прибыль в 2027 | 1 360 478 ₽ |
| После стоимости труда в 2027 | 304 478 ₽ |
| NPV при 16% | 1 619 521 ₽ |
| Возврат всего капитала | 15 мес. |
| Минимум денег | 180 182 ₽ |
| Резерв | 120 000 ₽ |

Комбинированный стресс даёт NPV −1 009 487 ₽. До целевого резерва в этом варианте недостаёт 36 185 ₽. Перед инвестиционным решением подставьте подтверждённые цены, часы, смету и правила оплаты.

# Рынок заказного дизайна

Проект рассчитан на дизайнера из Санкт-Петербурга с удалённой работой и ограниченным числом встреч. Основные клиенты — малые компании, которым регулярно нужны материалы для продаж и коммуникаций, но для полной ставки дизайнера нет постоянной загрузки. Услуги от мини-бренда до презентации имеют разную длительность и риск. Спрос по всему городу плохо отражает ограниченную пропускную способность одного исполнителя.

В открытых предложениях агрегатора встречаются небольшие поручения и пакетные работы. Сопоставляйте цену только после сравнения составов. Один баннер и комплект макетов на месяц по-разному используют время. Открытая цена предложения задаёт ориентир. Подтверждением ставки служит название состава работ, согласованный объем и оплаченный этап.

| Сегмент | За что обычно платит | Как проверить |
|---|---|---|
| Малое производство | Презентации, упаковка и продуктовые листы | Три разговора с коммерческими командами |
| Сервисы и эксперты | Визуальная система и регулярные носители | Проверка повторной заявки |
| Агентство | Субподряд по заранее заданной смете | Время согласования и условия передачи прав |

# Целевые заказчики

У локального кафе важны меню, открытие точки и быстрая замена цен. Строительной фирме нужен читаемый коммерческий лист и сравнимые варианты услуг. Экспертам полезна презентация с несколькими сценариями выступления. Сегментация по тому, что клиент делает с результатом, полезнее списка отраслей без связи с работой.

Соберите контакты через добровольные заявки, деловые события, профессиональные сообщества и рекомендации. В каждой заявке уточните, кто утверждает материал, есть ли исходники и в каком контексте используется работа. Скорость оплаты и качество брифа могут влиять на прибыль сильнее, чем небольшая скидка в прайсе.

| Клиент | Триггер покупки | Первое предложение |
| --- | --- | --- |
| Владелец компании | Запуск продукта или акции | Короткий аудит и смета пакета |
| Маркетолог | Не хватает ресурса к событию | Презентация или серия носителей |
| Агентство | Требуется производственная ёмкость | Согласованный отраслевой пилот |

# Производственный маршрут

После запроса выясните предмет, сроки, ограничения носителя и статус исходных материалов. На основании брифа составьте смету с этапами и допустимым числом правок. Затем подтвердите первый платеж, соберите аналоги и предъявите черновое направление. Работа должна останавливаться в точках согласования, чтобы не тратить полный срок на непроверенный вариант.

Маршрут заканчивается проверкой носителей, исходников и условий передачи права. Если есть печать, проверьте размеры, вылеты, цвета и технические требования типографии. Для веб-работы уточните разрешения, компонентность и требования адаптивности. Финальные материалы передайте только в согласованном составе, вместе со сведениями о лицензируемых элементах.

| Этап | Результат | Критерий перехода |
|---|---|---|
| Бриф и смета | Цели, версия и список работ | Ответственные и сроки подтверждены |
| Черновик | Направление и комментарии | Согласована одна концепция |
| Сдача | Проверенные финальные файлы | Акт, право и остаток оплаты |

# План мощности и продаж на первый год

Заказы и пакеты показаны до потерь и после ограничений. Объём к оплате может включать места в группе, а часы считаются по самим занятиям.

| Мес. | Сезон | Разгон | Спрос | Принято | К оплате | Выручка |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Янв | 84,0% | 64,0% | 5,6 | 5,6 | 5,3 | 98 376 ₽ |
| Фев | 96,0% | 75,0% | 7,5 | 7,5 | 7,2 | 131 754 ₽ |
| Мар | 102,0% | 83,0% | 8,9 | 8,9 | 8,4 | 154 921 ₽ |
| Апр | 102,0% | 91,0% | 9,7 | 9,7 | 9,2 | 169 853 ₽ |
| Май | 100,0% | 96,0% | 10,1 | 10,1 | 9,5 | 175 672 ₽ |
| Июн | 96,0% | 100,0% | 10,1 | 10,1 | 9,5 | 175 672 ₽ |
| Июл | 88,0% | 100,0% | 9,2 | 9,2 | 8,7 | 161 032 ₽ |
| Авг | 96,0% | 100,0% | 10,1 | 10,1 | 9,5 | 175 672 ₽ |
| Сен | 103,0% | 100,0% | 10,8 | 10,8 | 10,2 | 188 481 ₽ |
| Окт | 110,0% | 100,0% | 11,5 | 11,5 | 10,9 | 201 291 ₽ |
| Ноя | 112,0% | 100,0% | 11,7 | 11,7 | 11,1 | 204 950 ₽ |
| Дек | 111,0% | 100,0% | 11,6 | 11,6 | 11,0 | 203 121 ₽ |

Разгон не добавляет мощности. Он отражает, с какой скоростью заявки превращаются в доступный спрос первого года.

# Вложения и ресурс активов

Вложения подтверждаются сметой поставщика, затратами на ввод и фактическим сроком службы.

| Актив | Смета | Период, мес. |
|---|---|---|
| Рабочая станция | 107 000 ₽ | 48 |
| Монитор и калибровка | 52 500 ₽ | 60 |
| Резервный диск и питание | 29 500 ₽ | 48 |
| Графический планшет и периферия | 21 000 ₽ | 48 |

Управленческая амортизация рассчитывается прямолинейно с начала работы. Депозит отражён в балансе, пока действует договор и нет данных о его возврате.

| Статья | Сумма |
|---|---|
| Капитальные активы | 210 000 ₽ |
| Депозит | 0 ₽ |
| Предстартовые расходы | 38 000 ₽ |
| Остаётся после стартовых выплат | 192 000 ₽ |

# Расчётные варианты 1 из 2

Каждый вариант меняет указанную предпосылку и учитывает действующие ограничения расчёта.

| Вариант | NPV | Возврат | Мин. касса | До резерва |
|---|---|---|---|---|
| Базовая конфигурация | 1 619 521 ₽ | 15 мес. | 180 182 ₽ | 0 ₽ |
| Падение спроса и цены с ростом затрат | −1 009 487 ₽ | свыше 60 мес. | 83 815 ₽ | 36 185 ₽ |
| Больше обращений и дороже корзина | 2 584 514 ₽ | 10 мес. | 192 000 ₽ | 0 ₽ |
| Спрос 80% и цена 90% | −472 408 ₽ | свыше 60 мес. | 137 113 ₽ | 0 ₽ |
| Спрос 80% и цена 100% | 143 847 ₽ | 48 мес. | 158 077 ₽ | 0 ₽ |
| Спрос 80% и цена 110% | 760 102 ₽ | 24 мес. | 170 018 ₽ | 0 ₽ |
| Спрос 100% и цена 90% | 849 203 ₽ | 23 мес. | 171 158 ₽ | 0 ₽ |
| Спрос 100% и цена 110% | 2 238 857 ₽ | 11 мес. | 189 205 ₽ | 0 ₽ |
| Спрос 120% и цена 90% | 2 046 449 ₽ | 12 мес. | 186 736 ₽ | 0 ₽ |
| Спрос 120% и цена 100% | 2 719 375 ₽ | 9 мес. | 192 000 ₽ | 0 ₽ |
| Спрос 120% и цена 110% | 3 306 597 ₽ | 8 мес. | 192 000 ₽ | 0 ₽ |
| Расходы +12% | 919 242 ₽ | 22 мес. | 167 935 ₽ | 0 ₽ |
| Постоянные расходы +20% | 1 361 159 ₽ | 17 мес. | 175 142 ₽ | 0 ₽ |
| Рабочие дни и фонд −15% | 1 619 321 ₽ | 15 мес. | 180 182 ₽ | 0 ₽ |
| Время на операцию +25% | 1 589 274 ₽ | 15 мес. | 180 182 ₽ | 0 ₽ |