ОБРАЗЕЦ · составлен сервисом ГрантПлан

Бизнес-план

для заключения социального контракта

Домашний кабинет маникюра и педикюра: гель-лак, укрепление, аппаратный педикюр

Составил(а): _____

Тверь, Тверская область, 2026

ОБРАЗЕЦ

Образец для ознакомления. Свой план под ваш город и цифры — на grantplan.ru

1. Общая информация о проекте

Заявитель	_____, Тверь, адрес: _____
Форма деятельности	Самозанятый, налог на профессиональный доход (4% с продаж физическим лицам, 6% — юридическим)
Вид деятельности	Услуги маникюра и педикюра (гель-лак, укрепление, аппаратный педикюр) в оборудованном рабочем месте дома, Тверь (ОКВЭД 96.02 Предоставление услуг парикмахерскими и салонами красоты)
Регион	Тверская область
Стоимость проекта	262 744 ₽, в том числе средства социального контракта — 262 744 ₽
Выход на полную мощность	к 6-му месяцу с даты заключения социального контракта
Окупаемость	9 мес.

Социальная значимость. Проект позволит заявителю выйти на устойчивый собственный доход: по расчёту плана чистый доход растёт с 8 831 ₽ в первом месяце до 41–44 тыс. ₽ в месяц к концу года, а оборудование остаётся в работе и после окончания контракта. Заявитель оформляет статус самозанятого и платит налог на профессиональный доход (4% с доходов от физических лиц), то есть выходит из тени и из зависимости от пособий. Жителям Твери проект даёт услугу ухода за руками и ногами в своём районе, по записи и без дороги в центр, по цене ниже средней по салонам. Закупки по смете (оборудование, материалы, реклама) идут через российские магазины и сервисы, поэтому деньги контракта остаются в экономике региона.

2. Календарный план

№	Этап	Срок	Стоимость, ₽
1	Регистрация самозанятого в приложении «Мой налог», оформление личной медицинской книжки, подготовка рабочей зоны	1-й месяц	из выручки
2	Закупка оборудования, инструмента и стартовых материалов, настройка рабочего места	1-й месяц	249 000
3	Оформление страниц и карточек, подключение бота записи, практика на моделях, запуск продаж	1-й месяц	13 744
4	Набор постоянных клиентов: акция на первый визит, бонус за приведённую подругу, сбор отзывов	2–3-й месяцы	из выручки
5	Освоение рынка и выход на 45–52 услуги в месяц, пополнение расходников из выручки	4–12-й месяцы	из выручки
	Итого		**262 744**

ОБРАЗЕЦ

Образец для ознакомления. Свой план под ваш город и цифры — на grantplan.ru

3. Полная стоимость реализации бизнес-плана

№	Направление расходования средств	Кол-во	Сумма, ₽	Мин. цена	Макс. цена
1	Маникюрный стол с встроенным пылесосом и выдвижными ящиками	1 шт	24 000	12 000	25 000
2	Педикюрное кресло (кушетка) с регулировкой положения	1 шт	56 000	25 000	60 000
3	Стул мастера со спинкой (седло), регулируемый	1 шт	12 000	6 000	14 000
4	Кресло или стул для клиента маникюра с подлокотником	1 шт	9 000	4 000	12 000
5	Фрезер (аппарат) 35–65 Вт с педалью, профессиональный	1 шт	30 000	12 000	30 000
6	LED/UV лампа для полимеризации 48–72 Вт	1 шт	6 000	4 000	10 000
7	Сухожаровой шкаф (стерилизатор) + ультразвуковая мойка	1 компл.	20 000	9 000	20 000
8	Лампа-лупа на штативе / кольцевая лампа	1 шт	9 000	3 500	9 000
9	Бактерицидный рециркулятор воздуха	1 шт	9 000	4 000	9 000
10	Наборы инструмента (кусачки, пушеры, ножницы, книпсер), 5 комплектов для оборота стерилизации	5 компл.	30 000	15 000	35 000
11	Тележка-органайзер, стеллаж и УФ-бокс для хранения инструмента	1 компл.	12 000	5 000	12 000
12	Мелкий инвентарь для рабочего места: подушки для рук, лотки, ёмкости для дезраствора, контейнеры для отходов, подставки под лаки	1 компл.	5 000	3 000	7 000
13	Фрезы (керамика, алмаз, корунд), стартовый набор	1 набор	4 000	4 000	12 000
14	Стартовый набор материалов: базы, топы, гель-лаки 25 цветов, гель для укрепления, праймер	1 компл.	13 000	13 000	45 000
15	Дезсредства, антисептики, ремуверы, обезжириватель, крема и уход	1 компл.	4 500	4 500	14 000
16	Одноразовые расходники: салфетки, пилки, файлы, перчатки, маски, пакеты для стерилизации, простыни	1 компл.	5 500	5 500	15 000
17	Стартовая реклама: оформление страниц ВКонтакте и Telegram, таргет, визитки, карточки в Яндекс Картах и 2ГИС	1 компл.	10 000	5 000	15 000
18	Сервис онлайн-записи БотДжинн (botgenie.ru): бот записи клиентов в MAX и Telegram, тариф «Старт», оплата за 12 месяцев	1 шт	3 744	3 744	3 744
	Итого		**262 744**		

На оборудование, инструмент и материалы приходится 249 000 ₽ (95% сметы). Цены ориентировочные; ссылки на конкретные товары, счета и фото прикладываются в приложении.

Обоснование выбора оборудования. Оборудование подобрано под полный цикл услуги и стерильность. Фрезер 35–65 Вт с педалью нужен для аппаратного маникюра и педикюра. Стол с встроенным пылесосом защищает дыхание мастера и клиента от пыли. Педикюрное кресло с регулировкой и седло для мастера (регулируемое) уменьшают нагрузку на спину, что важно при 7 часах работы в день. Сухожаровой шкаф с

ОБРАЗЕЦ

ультразвуковой мойкой и 5 комплектов инструмента позволяют принимать 2–3 клиентов подряд без простоя и без риска для здоровья. LED/UV лампа на 48–72 Вт даёт стабильную полимеризацию гель-лака, лампа-лупа обеспечивает точную работу, а рециркулятор очищает воздух. У заявителя уже есть лампа для гель-лака; в смету входит вторая, профессиональная лампа: одна используется для рук, другая для ног, а при поломке одной работа не останавливается.

Позиция	Зачем нужна
Маникюрный стол с встроенным пылесосом и выдвижными ящиками	Основное рабочее место мастера: устойчивая поверхность и удаление пыли при работе фрезером.
Педикюрное кресло (кушетка) с регулировкой положения	Нужно для аппаратного педикюра: клиент в удобном положении, мастер не перегружает спину.
Стул мастера со спинкой (седло), регулируемый	Мастер работает сидя по 6–7 часов, нужна правильная посадка.
Кресло или стул для клиента маникюра с подлокотником	Клиент проводит за маникюром до двух часов, удобное сиденье нужно для комфорта и ровной работы.
Фрезер (аппарат) 35–65 Вт с педалью, профессиональный	Основной инструмент аппаратного маникюра и педикюра, профессиональная модель рассчитана на ежедневную нагрузку.
LED/UV лампа для полимеризации 48–72 Вт	Вторая лампа к уже имеющейся: одна для рук, другая для ног, работа не останавливается при поломке.
Сухожаровой шкаф (стерилизатор) + ультразвуковая мойка	Предстерилизационная очистка и стерилизация инструмента между клиентами.
Лампа-лупа на штативе / кольцевая лампа	Хорошее освещение нужно для аккуратной работы с кутикулой и покрытием.
Бактерицидный рециркулятор воздуха	Очищает воздух в рабочей зоне при пыли и парах материалов.
Наборы инструмента (кусачки, пушеры, ножницы, книпсер), 5 комплектов для оборота стерилизации	При 3 клиентах в день пока один комплект стерилизуется, мастер работает другим.
Тележка-органайзер, стеллаж и УФ-бокс для хранения инструмента	Хранение материалов и стерильного инструмента в рабочей зоне.
Мелкий инвентарь для рабочего места: подушки для рук, лотки, ёмкости для дезраствора, контейнеры для отходов, подставки под лаки	Организация рабочего места и соблюдение санитарных требований.
Фрезы (керамика, алмаз, корунд), стартовый набор	Насадки для аппаратного маникюра и педикюра на первые месяцы.
Стартовый набор материалов: базы, топы, гель-лаки 25 цветов, гель для укрепления, праймер	Базовая палитра для клиентов и запас материалов примерно на 1–2 месяца.
Дезсредства, антисептики, ремуверы, обезжириватель, крема и уход	Обработка рук, ног, инструмента и рабочей поверхности перед каждым клиентом.
Одноразовые расходники: салфетки, пилки, файлы, перчатки, маски, пакеты для стерилизации, простыни	Каждому клиенту нужны новые одноразовые материалы, запас рассчитан не более чем на 2 месяца.
Стартовая реклама: оформление страниц ВКонтакте и Telegram, таргет, визитки, карточки в Яндекс Картах и 2ГИС	Помогает набрать первых клиентов в Твери в первые месяцы работы.

ОБРАЗЕЦ

Образец для ознакомления. Свой план под ваш город и цифры — на grantplan.ru

Позиция	Зачем нужна
Сервис онлайн-записи БотДжинн (botgenie.ru): бот записи клиентов в MAX и Telegram, тариф «Старт», оплата за 12 месяцев	Клиенты сами выбирают время записи, мастер не отвлекается на переписку во время работы.

4. Образование и опыт заявителя

Заявитель в 2025 году прошёл курс маникюра и педикюра (учебный центр и номер документа об обучении: _____). Около полугода Заявитель практикует маникюр, работая со знакомыми, и уже имеет собственную лампу для гель-лака. Основной

Полный текст раздела — в вашем плане

Целевая аудитория. 1. Работающие женщины 25–45 лет из района заявителя. Нужен аккуратный маникюр с гель-лаком раз в 3–4 недели, важны запись на удобное время и близость к дому. Это основа продаж: около 70% услуг приходится на маникюр с покрытием и укреплением. 2. Женщины 40–65 лет, в том числе мамы в декрете и пенсионерки. Им нужны спокойная обстановка, аппаратный педикюр и маникюр без покрытия, а также мягкие цены и отсутствие очередей. 3. Девушки и студентки 18–25 лет, которым важны цена и соцсети. Они приходят по акции на первый визит, приводят подруг и остаются постоянными клиентами.

Полный текст раздела — в вашем плане

поверхность обрабатывается антисептиком, используются одноразовые пилки, файлы, перчатки, маски и простыни. Материалы закупаются у российских поставщиков с сертификатами соответствия и указанием состава (в том числе гель-лаки, базы и топы). Санитарные требования к бытовым услугам соблюдаются в части, применимой к работе мастера. Личная медицинская книжка оформляется до начала приёма клиентов.

Товар или услуга	Цена
Маникюр аппаратный с покрытием гель-лаком (около 55% продаж)	1 400 ₽
Маникюр с укреплением гелем и покрытием (около 15% продаж)	1 800 ₽

Полный текст раздела — в вашем плане

картах. Меры для роста базы: скидка на первый визит (например, 10% на маникюр с гель-лаком), бонус за приведённую подругу (скидка 200 ₽ обоим на следующий визит), портфолио «до и после», просьба оставить отзыв в Яндекс Картах и 2ГИС после визита. Онлайн-запись идёт через бот БотДжинн в MAX и Telegram: клиенты записываются сами круглосуточно, бот напоминает о визите и снижает число неявок, ссылка на бот стоит в объявлениях на Авито, в карточках карт и в группе ВКонтакте. По сравнению с DIKIDI, YCLIENTS и подобными сервисами выбор обоснован так: у большинства сервисов записи — ежемесячная подписка и отдельное приложение для клиента, а БотДжинн оплачивается один раз за 12 месяцев (3 744 ₽ в смете), работает прямо в привычных

Полный текст раздела — в вашем плане

9. Текущие расходы в месяц

Статья	Сумма
Сырьё и расходные материалы	25% выручки
Реклама и продвижение	3 000 ₽
Связь и интернет	700 ₽
Пополнение расходников сверх переменных (мелкий инструмент, фрезы)	1 500 ₽
Электроэнергия и вода на рабочее место	1 500 ₽
Резерв на ремонт и замену оборудования (лампы, фрезы, инструмент)	3 000 ₽
Налог	4–6% выручки

10. Финансовый план на 12 месяцев

Единица продаж — услуга (один сеанс маникюра или педикюра). Мощность: до 60 в месяц. Один сеанс занимает в среднем около 2 часов плюс 15–20 минут на дезинфекцию, поэтому при 3 клиентах в день выходит около 7 часов работы; при 20 рабочих днях в месяц это 60 услуг, а по плану в пиковые месяцы заложено не более 52. Средний чек 1 450 ₽ следует из структуры продаж: 55% маникюр с гель-лаком, 15% маникюр с укреплением, 12% маникюр без покрытия, 12% педикюр с покрытием и 6% педикюр без покрытия.

Мес.	Продаж	Выручка	Материалы	Пост. расходы	Налог	Чистый доход	Нарастающим итогом
1	18	26 100	6 525	9 700	1 044	8 831	8 831
2	24	34 800	8 700	9 700	1 392	15 008	23 839
3	34	49 300	12 325	9 700	1 972	25 303	49 142
4	42	60 900	15 225	9 700	2 436	33 539	82 681
5	45	65 250	16 312	9 700	2 610	36 628	119 309
6	50	72 500	18 125	9 700	2 900	41 775	161 084
7	49	71 050	17 762	9 700	2 842	40 746	201 830
8	46	66 700	16 675	9 700	2 668	37 657	239 487
9	47	68 150	17 038	9 700	2 726	38 686	278 173
10	50	72 500	18 125	9 700	2 900	41 775	319 948
11	50	72 500	18 125	9 700	2 900	41 775	361 723
12	52	75 400	18 850	9 700	3 016	43 834	405 557
Итого	**507**	**735 150**	**183 787**	**116 400**	**29 406**	**405 557**	

Чистый доход за 3 месяца	49 142 ₽
за 6 месяцев	161 084 ₽
за 12 месяцев	405 557 ₽
Рентабельность продаж	55%
Срок окупаемости	9 мес.

ОБРАЗЕЦ

Образец для ознакомления. Свой план под ваш город и цифры — на grantplan.ru

11. Риски

Риск	Как снижаем
Клиентов в первые месяцы меньше плана (18 и 24 услуги)	Запуск Авито и карточек в картах сразу после закупки, акция на первый визит, бонус за подругу. Даже 10 услуг в месяц не дают убытка: постоянные расходы 9 700 ₽ в месяц покрываются.
Поломка или износ оборудования (лампа, фрезер, инструмент)	Резерв 3 000 ₽ в месяц на ремонт и замену, запасные фрезы и 5 комплектов инструмента, гарантия на технику.
Сезонное снижение спроса и	Спад в плане учтён (46 услуг в 8-м месяце), график записи оставляет запас по

Полный текст раздела — в вашем плане