

12+

Татьяна Ковригина

**САМОЗАНЯТЫЙ:
50 СПОСОБОВ
ОСТАВИТЬ 96%
ДОХОДА У СЕБЯ**

Начни зарабатывать!



Татьяна Ковригина
Самозанятый: 50 способов
оставить 96% дохода у себя.
Начни зарабатывать!

<https://litres.ru/74151708>

ISBN 9785007012133

Аннотация

Думаете, самозанятость — это сложно и невыгодно? Эта книга докажет обратное!

Всего 4–6% налога, минимум отчётности и максимум свободы — вот формула успеха самозанятого. В книге вы найдёте 50 простых и понятных способов выстроить доход так, чтобы 96% оставалось у вас.

Содержание

Предисловие	6
Способ 1. Выгул собак в своем районе	7
Способ 2. Присмотр за квартирой и домашними животными в отсутствие хозяев	11
Способ 3. Упаковка товаров для продавцов на Wildberries и Ozon	16
Способ 4. Сборка мебели	23
Способ 5. Помощь в заполнении налоговых деклараций для физических лиц	30
Способ 6. Приготовление обедов на заказ для соседей и знакомых	37
Способ 7. Мытьё окон и балконов в квартирах и частных домах	44
Способ 8. Помощь в расхламлении квартир и подготовке к переезду	51
Способ 9. Создание и ведение групп в социальных сетях для местного бизнеса	58
Способ 10. Приготовление каш с мясом в реторт-пакетах с использованием автоклава	65
Способ 11. Изготовление и продажа мыла ручной работы	73
Способ 12. Сборка и кастомизация компьютеров на заказ	80

Способ 13. Изготовление и продажа десертов на заказ (капкейки, печенье, пирожные)	87
Способ 14. Услуги по стирке и глажке белья на дому	94
Конец ознакомительного фрагмента.	101

**Самозанятый: 50 способов
оставить 96% дохода у себя
Начни зарабатывать!**

**Татьяна Витальевна
Ковригина**

© Татьяна Витальевна Ковригина, 2026

ISBN 978-5-0070-1213-3

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Предисловие

Эта книга — для тех, кто хочет зарабатывать легально, платить маленькие налоги и не сходить с ума от отчётности. Самозанятость — самый простой налоговый режим в России. Минимум четыре процента с дохода, никаких деклараций, никаких касс, никаких проверок. Зарегистрироваться можно за десять минут через приложение «Мой налог».

В книге пятьдесят способов заработка. Каждый способ — отдельная глава. Никаких историй из жизни, никакой воды. Только суть: что делать, кому это нужно, сколько вложить, сколько брать с клиента, где искать, какие риски и сколько денег останется после налогов.

Вы не обязаны читать всё подряд. Листайте содержание, выбирайте то, что вам интересно и по силам. Если не умеете готовить — не берите способы с едой. Если боитесь собак — не берите выгул. Пятьдесят вариантов — среди них точно найдётся ваш.

Книга написана простым языком. Никаких таблиц, схем и бизнес-терминов. Читается как разговор с человеком, легко и понятно.

Приятного чтения. Начинайте с любого места.

Способ 1. Выгул собак в своем районе

Выгул чужих собак — это услуга для владельцев, которые находятся на работе, в командировке или просто физически не успевают гулять с питомцем дважды в день. Твоя задача — прийти к клиенту домой, забрать собаку, выгулять её в течение тридцати-шестидесяти минут, вернуть домой, напоить и при необходимости вытереть лапы. Ты не дрессировщик и не ветеринар — только сопровождающий на прогулке.

Кому это нужно. Клиент — работающий человек от двадцати пяти до сорока пяти лет, живёт один или с семьёй, но у всех членов семьи плотный график. Часто это владельцы активных пород (хаски, джек-рассел, корги), которым нужен долгий выгул с пробежками. Также клиентами становятся пожилые люди, которые любят собаку, но уже не могут сами гулять по часу в любую погоду.

Стартовые вложения. Тебе не нужно покупать ничего, кроме поводка с амортизатором (около пятисот рублей) и одноразовых бахил или сменной обуви для входа в чужую квартиру. Если планируешь выгуливать крупных собак, можно купить перчатки с защитой от укусов (ещё триста рублей). Рюкзак для воды и мисок не обязателен, но удобен. Итого вложения — не больше одной тысячи рублей.

Сколько брать с клиента. В Москве и крупных городах стандартная цена за одну прогулку — пятьсот рублей. В ма-

леньких городах и посёлках — триста пятьдесят. Если нужно гулять с двумя собаками от одного хозяина — плюс пятьдесят процентов к цене. Дополнительные услуги: мытьё лап после прогулки (плюс пятьдесят рублей), кормление по расписанию (плюс тридцать рублей), отправка фотоотчёта (входит в базовую цену).

Сколько времени занимает одна прогулка. С учётом дороги до клиента и обратно — полтора часа. Из них чистое время на улице — сорок-шестьдесят минут в зависимости от породы. Мелкие собаки устают быстрее, крупным нужен полный час.

Сколько можно заработать в месяц. Если у тебя есть пять постоянных клиентов, которые гуляют пять дней в неделю (рабочие дни), это двадцать пять прогулок в неделю или сто прогулок в месяц. Возьмем по минимуму триста пятьдесят рублей за прогулку — тридцать пять тысяч рублей. В реальности новичок начинает с двух-трёх клиентов и выходит на двадцать-двадцать пять тысяч за первый месяц. Потолок для одного человека без помощников — сорок пять тысяч рублей, потому что физически больше восьми прогулок в день не провести.

Где искать клиентов. Первое и самое эффективное место — чат твоего многоквартирного дома. Напиши коротко: «Выгуляю вашу собаку в будние дни, триста пятьдесят рублей за прогулку, фотоотчёт, опыт есть». Второе — приложение «Авито», рубрика «Услуги» → «Выгул собак». Третье —

приложение «Профи.ру», но там берут комиссию за заявки. Четвёртое — доски объявлений у ветеринарных клиник и зоомагазинов. Пятое — соцсети, местные группы ВКонтакте с названием «Подслушано [твой район]».

Главные риски. Первый риск — агрессивная собака. На первой встрече обязательно попроси хозяина быть рядом, познакомься с собакой, погладь, дай лакомство. Если собака рычит или прижимает уши — откажись. Второй риск — потерять ключ от квартиры клиента. Сделай две связки: одну носи с собой, вторую оставь дома на всякий случай. Третий риск — клиент забудет заплатить. Бери оплату за неделю вперёд или за каждую прогулку сразу после возвращения собаки домой.

Налоги. Ты работаешь с обычными людьми (физическими лицами), поэтому налог — четыре процента от каждой оплаты. С тридцати пяти тысяч рублей в месяц ты заплатишь одну тысячу четыреста рублей. Эти деньги автоматически спишутся из приложения «Мой налог» до двенадцатого числа следующего месяца. Никаких дополнительных отчислений нет.

Окупаемость. Ты потратил на старт тысячу рублей на поводок и перчатки. Первые три прогулки окупают эти вложения. То есть твоя окупаемость наступает на второй день работы.

Одним абзацем: стоит или нет. Выгул собак — лучший способ для новичка, у которого нет специальных навыков, нет стартового капитала и нет желания сидеть дома. Ты будешь много ходить пешком, дышать свежим воздухом и получать деньги за то, что другие считают обузой. Минус один — работа в дождь, снег и мороз. Если ты не боишься погоды — бери и начинай завтра.

Способ 2. Присмотр за квартирой и домашними животными в отсутствие хозяев

Присмотр за квартирой — это услуга для тех, кто уезжает в отпуск, командировку или на дачу на срок от трёх дней до трёх недель. Твоя задача — приходить в пустую квартиру раз в один-два дня, поливать комнатные растения, кормить и поить животных (кошек, рыбок, хомяков, попугаев), выносить накопившийся мусор, проветривать комнаты, забирать почту из ящика и включать-выключать свет по вечерам, чтобы создавать иллюзию присутствия. Ты не делаешь генеральную уборку и не ремонтируешь технику — только поддерживаешь порядок и следишь, чтобы ничего не сломалось.

Кому это нужно. Клиент — семья с детьми или одинокий человек, который держит домашних животных и не хочет отдавать их в гостиницу для кошек или собак. Часто это люди с редкими или капризными растениями, которые не переживут отсутствие полива. Также клиентами становятся владельцы пугливых животных, которые боятся незнакомцев и не поедут к зооляне. Второй тип клиента — тот, у кого в квартире дорогая техника или антиквариат, и он не доверяет ключи посторонним без присмотра. С тобой он встречается

лично, подписывает расписку и спит спокойно.

Стартовые вложения. Тебе нужен только блокнот и ручка для записи инструкций хозяина. Если в квартире есть животные, попроси клиента оставить запас корма, наполнителя для лотка и пакетов для мусора. Ты ничего не покупаешь из своего кармана. Единственное возможное вложение — перчатки для уборки лотка и антисептик для рук, рублей двести в аптеке. Итого стартовые вложения — ноль рублей, если у тебя уже есть ручка и блокнот.

Сколько брать с клиента. Стандартная цена за один визит — пятьсот рублей. Если в квартире есть животные, которых нужно кормить дважды в день, цена поднимается до семисот рублей за визит или до тысячи рублей за два визита в день (утром и вечером). Если животных больше двух — плюс сто рублей за каждое дополнительное. За вынос мусора и полив растений дополнительная плата не взимается, это входит в базовый визит.

Сколько времени занимает один визит. От двадцати минут до часа. Если только цветы и почта — пятнадцать минут. Если кошка с двухразовым кормлением и уборкой лотка — тридцать минут. Если три кошки и попугай — сорок пять-шестьдесят минут.

Сколько можно заработать в месяц. В сезон отпусков (май-сентябрь) и в новогодние праздники спрос максимальный. Одна самозанятая может вести одновременно три-четыре квартиры с разными днями визитов. Например, у тебя четыре клиента, каждый уезжает на две недели, ты ходишь в каждую квартиру через день. Это четырнадцать визитов за две недели на одного клиента. Умножаем на четырём клиентов — пятьдесят шесть визитов. По пятьсот рублей за визит — двадцать восемь тысяч рублей за две недели. В месяц без учёта праздников реальный доход новичка — от пятнадцати до двадцати пяти тысяч рублей, потому что клиенты редко уезжают на полный месяц и не всегда заказывают частые визиты.

Где искать клиентов. Первое место — чаты многоквартирных домов и ЖК. Напиши объявление в конце апреля и в конце декабря: «Присмотр за квартирой и животными на время отпуска. Полив цветов, кормление кошек, порядок. Пятьсот рублей визит. Ключи забираю лично, расписка о сохранности имущества по запросу». Второе место — приложение «Авито» и «Юла», рубрика «Услуги» → «Присмотр за домом» или «Зооняня». Третье — доски объявлений в ветеринарных клиниках. Четвёртое — сарафанное радио: расскажи подругам и соседкам, что ты готова сидеть с их кошками летом.

Главные риски. Первый риск — клиент обвинит тебя в краже или порче имущества. Всегда составляй расписку при передаче ключей: опиши состояние квартиры (всё работает, окна целы, техника включена) и попроси клиента подписать. Сделай фото счётчиков воды и электричества до и после. Второй риск — животное заболит или умрёт во время твоего дежурства. Никогда не берись за больных или очень старых животных. Третий риск — клиент не вернётся в обещанный день и не выходит на связь. Заранее обговори порядок действий: через три дня после предполагаемого возвращения ты имеешь право вызвать полицию или родственников клиента. Четвёртый риск — соседи увидят тебя с ключами и вызовут полицию. Попроси клиента предупредить соседей или консьержа, что ты приходишь по договорённости.

Налоги. Ты работаешь с физическими лицами, значит налог — четыре процента от каждой оплаты. С двадцати тысяч рублей в месяц это восемьсот рублей. Налог платится автоматически через приложение «Мой налог» до двенадцатого числа следующего месяца.

Окупаемость. Стартовые вложения равны нулю. Ты начинаешь зарабатывать с первого же визита. Минус только один — первый клиент появится не сразу, потому что люди планируют отпуска заранее. Первые деньги ты получишь через одну-две недели после размещения объявления, но окупае-

мость как таковая не нужна — ты ничего не вложила.

Одним абзацем: стоит или нет. Присмотр за квартирой — идеальный способ для пенсионерки, у которой есть свободное время и нет физической нагрузки. Ты не таскаешь тяжести, не мёрзнешь на улице, работаешь в чистоте и тишине. Минус — работа нерегулярная, зависит от сезона отпусков. Летом можно заработать тридцать-сорок тысяч, зимой — ноль или пять тысяч. Если тебе нужны стабильные деньги каждый месяц, этот способ подходит только как дополнение к чему-то постоянному. Как сезонная подработка — очень хорош.

Способ 3. Упаковка товаров для продавцов на Wildberries и Ozon

Упаковка товаров для маркетплейсов — это услуга для продавцов, которые торгуют через Wildberries, Ozon и Яндекс Маркет. Продавец привозит вам партию товара — например, сто футболок, двести свечей или пятьсот блокнотов. Ваша задача: проверить каждую единицу на брак (нет ли дырок, пятен, сколов), упаковать товар в прозрачный пакет или коробку, наклеить стикер со штрих-кодом, вложить при необходимости подарочную открытку или стикер «Спасибо за покупку», после чего сложить всё обратно в транспортную коробку. Упакованный товар забирает курьер или сам продавец. Всю работу вы делаете у себя дома — нужен только чистый стол и свободное пространство.

Кому это нужно. Продавцы на маркетплейсах — это обычно небольшие предприниматели, которые сами придумывают товар, заказывают его на фабрике, ведут рекламу и общаются с клиентами. Физически они не успевают ещё и упаковывать каждую единицу вручную, особенно когда заказов становится много — от пятидесяти штук в день. Им проще отдать упаковку другому человеку за небольшие деньги, чем сидеть до ночи. Также клиентами часто становятся селлеры из других городов: они отправляют вам товар транспортной

компанией, вы упаковываете и отправляете дальше на склад маркетплейса. Так продавец экономит на аренде склада в своём городе.

Стартовые вложения. Вам понадобится стол шириной не меньше метра с чистым покрытием — подойдёт старая ска-терть или новая клеёнка за двести рублей. Из расходных ма-териалов нужны прозрачные пакеты с зип-локом или обы-чные фасовочные пакеты разных размеров (от пятисот до ты-сячи рублей за набор), скотч прозрачный и коричневый (по двести рублей за рулон), ножницы, маркер. Если продавец просит наклеивать фирменные стикеры, их он даёт сам. Са-мая дорогая покупка на старте — термопринтер для печат-ти штрих-кодов, он стоит от трёх до пяти тысяч рублей. Но на первых порах он не нужен: продавец может напечатать стикеры сам и отдать их вам вместе с товаром. Итого мини-мальные вложения без принтера — примерно полторы тыся-чи рублей на пакеты и скотч. С принтером — около шести тысяч.

Сколько брать с клиента. Расценки зависят от того, на-сколько сложно упаковывать конкретный товар. Простая упаковка — это когда товар уже лежит в заводской коробке и вам нужно только вложить его в прозрачный пакет и накле-ить стикер. Примеры: футболки, носки, блокноты, кружки. Цена за штуку — десять рублей. Упаковка средней сложно-

сти требует дополнительных действий: товар нужно завернуть в бумагу или положить в наполнитель, упаковать в коробку, заклеить скотчем и только потом клеить стикер. Примеры: свечи, мыло ручной работы, игрушки. Цена за штуку — пятнадцать рублей. Сложная упаковка — это хрупкие товары, которые нужно обматывать пупырчатой плёнкой, укладывать в две коробки, перекладывать наполнителем. Примеры: зеркала, керамика, стеклянные банки. Цена за штуку — двадцать пять рублей. Если продавец просит дополнительно сформировать коробки для отправки на склад маркетплейса (собрать коробку, заклеить дно, наклеить транспортную этикетку), добавьте ещё пять рублей за каждую коробку.

Сколько времени занимает одна единица товара. Простая упаковка требует одной-двух минут на штуку. Средняя — трёх минут. Сложная — пяти-семи минут. За час непрерывной работы можно упаковать от тридцати до шестидесяти единиц в зависимости от сложности. За рабочий день из четырёх часов — от ста двадцати до двухсот сорока единиц.

Сколько можно заработать в месяц. Новичок обычно начинает с одного продавца и пробной партии в пятьсот-тысячу единиц. Пятьсот единиц по десять рублей — это пять тысяч рублей. Такую партию можно упаковать за два-три дня, если работать по четыре-пять часов. Если вы найдёте двух-трёх постоянных продавцов, которые отправляют

вам партии каждую неделю, реальный доход составит двадцать-тридцать тысяч рублей в месяц. При полной загрузке (работа каждый день по шесть часов) и наличии трёх-четырёх клиентов можно выйти на пятьдесят-шестьдесят тысяч рублей. Выше этого потолка подняться сложно, потому что физически один человек без помощников не может упаковать больше четырёх тысяч единиц в месяц.

Где искать клиентов. Самое эффективное место — Каналы и чаты для продавцов на маркетплейсах. В поиске наберите слова «Wildberries помощь», «Ozon селлеры», «Маркетплейсы помощь», «WB упаковка», «Склад помощник». Там продавцы ежедневно публикуют объявления о поиске людей на упаковку. Второе место — сайты «Авито» и «Юла». Разместите объявление в рубрике «Услуги» с заголовком «Упаковка товаров для Wildberries и Ozon на дому». В тексте напишите: работаю аккуратно, не курю, помещение чистое, цены от десяти рублей за штуку, забираю партию самовывозом или принимаю через транспортную компанию. Третье место — специализированные биржи для селлеров, например «Поставщикам.ру» или «Товарка». Там есть разделы для поиска подрядчиков. Четвёртое место — сарафанное радио. Если вы знаете кого-то, кто продаёт на маркетплейсах, предложите свою помощь лично. Одному довольному продавцу вы понадобится не раз, и он порекомендует вас другим.

Главные риски. Первый риск — брак. Вы можете порвать пакет, наклеить стикер криво или неровно отрезать скотч. Продавец может не принять такую упаковку или снизить оплату за каждую бракованную единицу. Будьте внимательны и не торопитесь. Если сомневаетесь, как правильно упаковать, попросите продавца показать образец. Второй риск — обман. Недобросовестный продавец может забрать готовую упакованную партию, сказать «оплачу завтра» и исчезнуть. Никогда не работайте в долг с новыми клиентами. Берите предоплату пятьдесят процентов или оплату за каждую готовую партию перед тем, как продавец её забирает. Для постоянных клиентов, кому вы доверяете, можно договориться об оплате раз в неделю. Третий риск — неправильная маркировка. Если вы перепутаете стикеры, товар уедет не к тому покупателю. Маркетплейс оштрафует продавца за ошибку, а продавец взыщет штраф с вас. Перепроверяйте каждую этикетку перед наклеиванием: сравните название товара на стикере с тем, что у вас в руках. Четвёртый риск — запахи. Если вы курите или держите дома животных с сильным запахом, товар впитает эти запахи, и покупатели вернут его обратно. Работайте в чистом, проветриваемом помещении, без животных на столе и без сигарет в перерывах.

Налоги. Если ваш клиент — обычный человек без статуса предпринимателя, вы платите четыре процента с каждой оплаты. Если клиент — индивидуальный предприниматель

или юридическое лицо, налог составляет шесть процентов. С двадцати пяти тысяч рублей в месяц при работе с ИП вы заплатите тысячу пятьсот рублей. При работе с физическими лицами — тысячу рублей. Налог начисляется автоматически в приложении «Мой налог» после того, как вы укажете поступление денег. До двенадцатого числа следующего месяца нужно оплатить начисленную сумму.

Окупаемость. Если вы купили только пакеты и скотч на полторы тысячи рублей, эта сумма окупится после упаковки ста пятидесяти единиц товара по десять рублей каждая. Это примерно два-три часа работы. Если вы купили термопринтер за пять тысяч рублей, окупаемость наступит после пяти-сот единиц товара — это два-три дня работы. В любом случае, стартовые вложения окупаются в течение первой недели.

Одним абзацем: стоит или нет. Упаковка товаров для маркетплейсов — это работа для аккуратных, терпеливых и ответственных людей. Вы сидите дома в тепле и чистоте, работаете в своём темпе, не зависите от погоды и не носите тяжести. Минус один — нужно найти первого продавца, и на это может уйти от нескольких дней до двух недель. Но если вы сделаете свою работу качественно и в срок, клиенты сами начнут рекомендовать вас другим селлерам. Стоит пробовать, особенно если вы любите порядок и однотипные

действия.

Способ 4. Сборка мебели

Сборка мебели — это услуга для людей, которые купили шкаф, комод, кровать или стеллаж в магазине, но не хотят или не могут собрать их самостоятельно. Клиент передаёт вам коробки с деталями и инструкцию. Ваша задача: распаковать детали, проверить их количество по инструкции, собрать мебель согласно схеме, установить фурнитуру (ручки, петли, направляющие для ящиков), затянуть все крепления и при необходимости прикрутить мебель к стене, чтобы она не упала. После сборки вы убираете упаковку и мусор. Вы работаете на территории клиента — у него дома или в офисе.

Кому это нужно. Типичный клиент — женщина от тридцати до пятидесяти лет, которая живёт одна или с маленькими детьми и физически не может сама поднимать тяжёлые детали или разбираться в чертежах. Второй тип клиента — занятой профессионал, у которого есть деньги, но нет времени сидеть с инструкцией и отвёрткой три часа. Третий тип — пожилые люди, которым здоровье не позволяет наклоняться, закручивать шурупы и держать тяжести. Четвёртый тип — семьи в новостройках, которые заказывают мебель сразу на всю квартиру и хотят собрать всё за один день, а не мучиться с каждой коробкой по вечерам после работы.

Стартовые вложения. Вам понадобится набор инструментов для сборки мебели. Базовый набор: шуруповёрт аккумуляторный (хороший стоит от трёх до пяти тысяч рублей, но для начала подойдёт и дешёвый за две тысячи), набор бит (разные насадки для шуруповёрта — крестовые, шестигранные, звёздочки, стоит пятьсот рублей), молоток (триста рублей), уровень для проверки ровности (пятьсот рублей), рулетка (двести рублей), карандаш и угольник. Дополнительно могут понадобиться плоскогубцы и маленькая отвёртка для труднодоступных мест. Также купите наколенники (двести рублей в строительном магазине) — при сборке шкафов и кухонь вы будете много стоять на коленях. Итого стартовые вложения — около четырёх-пяти тысяч рублей, если покупать шуруповёрт недорогой. Если вы уже имеете инструмент дома, вложения могут быть нулевыми или символическими.

Сколько брать с клиента. Есть два способа расчёта цены: процент от стоимости мебели или фиксированная ставка за час. Первый способ проще для клиента и для вас. Стандартная ставка — десять-пятнадцать процентов от цены мебели. Комод за пять тысяч рублей — ваши пятьсот-семьсот пятьдесят рублей. Шкаф за пятнадцать тысяч — полторы-две тысячи рублей. Кухонный гарнитур за пятьдесят тысяч — пять-семь с половиной тысяч рублей. Второй способ — почасовая оплата, от пятисот до семисот рублей в час. Он удобен, когда мебель редкая или очень сложная, и непонятно, сколь-

ко времени уйдёт. В любом случае, цену называйте до начала работы, после того как посмотрите на коробки и инструкцию. Если деталей больше сотни или инструкция на двадцати страницах — смело берите верхнюю границу.

Сколько времени занимает один заказ. Комод из четырёх ящиков собирается за сорок-шестьдесят минут. Стеллаж с тремя полками — за полчаса. Кровать с подъёмным механизмом — за час-полтора. Двухстворчатый шкаф-купе — за два-три часа. Кухонный гарнитур из пяти-шести модулей может занять весь рабочий день — пять-семь часов. В среднем один заказ требует от одного до трёх часов чистой работы.

Сколько можно заработать в месяц. Новичок берёт по два-три заказа в неделю, потому что сначала нужно наработать скорость и уверенность. Это восемь-двенадцать заказов в месяц. При среднем чеке в тысячу-полторы тысячи рублей получается двенадцать-восемнадцать тысяч рублей. Опытный сборщик с хорошими отзывами и инструментом может выполнять по одному-два заказа в день, пять-шесть дней в неделю. Это двадцать-сорок заказов в месяц. При среднем чеке в полторы тысячи рублей — тридцать-шестьдесят тысяч рублей. Потолок для одного сборщика в крупном городе — восемьдесят-сто тысяч рублей, но это работа почти без выходных и с большим количеством тяжёлых заказов (кух-

ни, шкафы-купе, стенки).

Где искать клиентов. Первое и самое главное место — «Авито» и «Юла». Зайдите в рубрику «Услуги» → «Ремонт и строительство» → «Сборка мебели». Изучите, как пишут объявления другие сборщики, и сделайте своё. В заголовке напишите: «Сборка мебели аккуратно, быстро, с инструментом». В тексте укажите цены (например, «комод — от 500 рублей, шкаф — от 1500 рублей»), перечислите магазины, с которыми работаете, добавьте фразу «выезжаю в день заказа» и обязательно попросите ставить отзывы. Второе место — «Профи.ру», но там нужно платить за заявки или покупать пакет, поэтому на старте лучше не тратиться. Третье место — чаты новостроек в вашем районе. Люди, которые только получили ключи, заказывают мебель пачками. Вступите в чат ЖК и напишите: «Живу рядом, соберу вашу мебель дешевле, чем в сервисе. Недорого, быстро, с гарантией». Четвёртое место — группы в ВКонтакте типа «Подслушано [название района]», «Услуги [город]». Пятое — сарафанное радио. Один довольный клиент в многоэтажном доме расскажет о вас соседям, и вы получите три-четыре заказа в одном подъезде.

Главные риски. Первый риск — брак или нехватка деталей. Вы открываете коробку, а там нет нужного винта или полка треснула. Клиент может подумать, что это вы слома-

ли. Ваше правило: перед сборкой вместе с клиентом откройте все коробки и сверьте детали по инструкции. Если чего-то не хватает, попросите клиента вызвать замену от магазина и перенесите сборку. Никогда не начинайте работу, пока не убедились, что всё на месте и целое. Второй риск — повреждение мебели при сборке. Перетянули шуруповёрт — треснула деталь. Неправильно собрали ящик — не закрывается. Вы несёте ответственность за свою работу. Если сломали — должны купить такую же деталь или компенсировать стоимость. Поэтому не торопитесь, особенно на первых заказах. Третий риск — клиент не платит или торгуется после работы. Всегда договаривайтесь о цене до начала и лучше берите небольшую предоплату (двести-триста рублей) от новых клиентов. Если клиент говорит «я заплачу потом, как проверю», вежливо отказывайтесь: «Я работаю по предоплате пятьдесят процентов, остальное после проверки». Четвёртый риск — тяжёлые детали. Подъёмные механизмы кроватей, большие стенки, кухонные столешницы весят по пятнадцать-двадцать килограммов. Если у вас проблемы со спиной или сердцем, не беритесь за крупную мебель. Ограничьтесь комодами, стеллажами, прикроватными тумбочками. Пятый риск — вы забыли инструмент или он сломался. Имейте запасные батарейки для шуруповёрта и дублирующую ручную отвёртку на всякий случай.

Налоги. Вы работаете с физическими лицами, поэтому на-

лог составляет четыре процента от каждой оплаты. С тридцати тысяч рублей в месяц это одна тысяча двести рублей. Если какой-то заказ поступил от компании или ИП (например, мебель в офис), налог будет шесть процентов. Налог платится автоматически через приложение «Мой налог» до двенадцатого числа месяца, следующего за отчётным.

Окупаемость. Стартовые вложения в инструменты составляют около четырёх-пяти тысяч рублей. Первые три-четыре заказа по полторы тысячи рублей окупают эту сумму. При загрузке в два-три заказа в неделю окупаемость наступает через полторы-две недели. После этого вы работаете в чистую прибыль, только расходуете батарейки для шуруповёрта и изредка покупаете новые биты (они стираются).

Одним абзацем: стоит или нет. Сборка мебели — один из самых надёжных и востребованных способов заработка для самозанятого. Люди всегда будут покупать мебель, и многие не хотят или не могут собирать её сами. Спрос стабильный круглый год, а с июля по сентябрь (сезон переездов и ремонтов) заказов становится в два-три раза больше. Вам нужно один раз потратиться на инструмент, научиться читать инструкции и быть аккуратным. Минус — работа физическая, нужно стоять на коленях, наклоняться и иногда носить тяжести. Если здоровье позволяет, этот способ стоит взять на вооружение как основной или дополнительный источник до-

хода.

Способ 5. Помощь в заполнении налоговых деклараций для физических лиц

Помощь в заполнении налоговых деклараций — это услуга для людей, которые обязаны отчитаться перед государством о своих доходах, но не хотят разбираться в сложных формах и кодах. Вы заполняете декларацию по форме 3-НДФЛ на компьютере, распечатываете её или отправляете в электронном виде через личный кабинет налогоплательщика. Клиент только предоставляет вам документы: справки о доходах, договоры купли-продажи, чеки на лечение или обучение, если речь идёт о налоговом вычете. Вы не подписываете декларацию за клиента — клиент подписывает её сам. Вы не представляете его интересы в налоговой инспекции. Ваша задача — технически правильно заполнить бланки, чтобы налоговая приняла их с первого раза.

Кому это нужно. Первый тип клиента — люди, которые продали квартиру, машину или земельный участок и должны заплатить налог с полученной суммы. Они никогда не сталкивались с декларациями и боятся ошибиться. Второй тип — те, кто получает налоговый вычет за лечение, обучение, покупку жилья или за внесение денег на индивидуальный

инвестиционный счёт. Им нужно вернуть часть уплаченного налога, но заполнение формы кажется им китайской грамотой. Третий тип — самозанятые, которые в прошлом году были ещё и наёмными работниками, или те, кто превысил лимит дохода и временно вылетел из режима НПД. Четвёртый тип — пенсионеры, которые сдают квартиру и хотят заплатить налог законно, но не знают, как это оформить.

Стартовые вложения. Вам нужен компьютер или ноутбук с выходом в интернет и принтер для распечатки готовых деклараций, если клиент хочет сдать бумажную версию. Программное обеспечение — бесплатная программа «Декларация» от ФНС России (скачивается с официального сайта) или любой онлайн-сервису них есть бесплатные тарифы для базового заполнения. Если вы планируете отправлять декларации через личный кабинет клиента, попросите его логин и пароль от сайта налоговой (или помогите зарегистрироваться). Бумага для печати — пачка за пятьсот рублей хватит на год. Итого стартовые вложения — ноль рублей, если у вас уже есть компьютер и принтер. Если принтера нет, можно сохранять декларацию в файле и отправлять клиенту на почту — он распечатает сам или покажет в телефоне в налоговой.

Сколько брать с клиента. Цена зависит от сложности декларации. Самая простая декларация — продажа одной

квартиры или машины без вычетов, один источник дохода. Такая заполняется за пятнадцать минут и стоит от пятисот до семисот рублей. Декларация с налоговым вычетом (лечение, обучение) немного сложнее: нужно вносить данные из чеков и договоров, считать суммы. Стоимость — от семисот до тысячи рублей. Сложная декларация — продажа нескольких объектов за год, получение вычета при покупке жилья одновременно с продажей, заполнение приложения об инвестициях. Такая может занять час-два и стоит от полутора до трёх тысяч рублей. Если клиент приносит гору чеков за лечение (стоматология, операции, лекарства) и просит посчитать максимальную сумму вычета, смело берите две тысячи и выше — это чисто арифметическая работа, но занимает много времени.

Сколько времени занимает одна декларация. Простая — пятнадцать-двадцать минут. Средней сложности — тридцать-сорок минут. Сложная — один-два часа. Плюс время на консультацию с клиентом (объяснить, какие документы нужны, и проверить их) и на отправку или распечатку. В среднем на одного клиента уходит от тридцати минут до полутора часов рабочего времени.

Сколько можно заработать в месяц. Сезон деклараций — с января по апрель, потому что отчитаться за прошлый год нужно до тридцатого апреля. В эти четыре месяца спрос

максимальный. Самозанятая с опытом может заполнять по две-три декларации в день, работая по три-четыре часа. Это шестьдесят-девяносто деклараций в месяц. При среднем чеке в тысячу рублей получается шестьдесят-девяносто тысяч рублей. Новичок в первый сезон делает по одной декларации в день, это тридцать деклараций в месяц и тридцать тысяч рублей. В остальные месяцы (май-декабрь) спрос падает в пять-десять раз — люди вспоминают о декларациях только в конце года, когда хотят получить вычет за лечение или обучение, но это единичные заказы. Поэтому как основной доход помощь с декларациями подходит только если вы готовы работать интенсивно четыре месяца в году и иметь другой источник дохода в остальное время.

Где искать клиентов. Первое место — «Авито» и «Юла». Разместите объявление в рубрике «Услуги» → «Бухгалтерские услуги» или «Юридические услуги» с заголовком «Помогу заполнить налоговую декларацию 3-НДФЛ. Вычеты, продажа имущества, любые доходы». В тексте укажите цены и перечислите ситуации, с которыми работаете. Обязательно добавьте фразу «консультация бесплатно» — люди любят сначала позвонить и спросить, а потом уже заказывать. Второе место — группы в соцсетях вашего города, особенно для владельцев недвижимости («Куплю-продам квартиру в [город]», «Наш дом [ЖК]»). Там часто спрашивают: «Продала квартиру, что делать с налогом?» — отвечайте и предлагайте

помощь. Третье место — риелторы. Договоритесь с несколькими агентствами недвижимости, чтобы они рекомендовали вас своим клиентам, которые продали квартиру. Риелторам это выгодно — они снимают с себя головную боль с налогами. Четвёртое место — сарафанное радио. Один довольный клиент расскажет подруге, которая тоже купила квартиру и хочет вернуть вычет. Пятое место — доски объявлений в районных администрациях и МФЦ.

Главные риски. Первый риск — вы ошиблись в расчётах, и налоговая начислила клиенту штраф. Например, неправильно посчитали сумму налога от продажи квартиры или забыли указать какой-то доход. Клиент будет злиться на вас, хотя юридически отвечает он сам. Чтобы снизить риск, всегда перепроверяйте каждую цифру дважды и пользуйтесь автоматическими калькуляторами в программе «Декларация» — они сами считают налог, если вы правильно ввели данные. Второй риск — клиент дал вам ложные сведения. Например, сказал, что продал машину за двести тысяч, а на самом деле за четыреста. Вы заполнили декларацию, налоговая увидела несоответствие с данными ГИБДД, клиента оштрафовали, и он обвинил вас. Просите подтверждающие документы (договор купли-продажи, справку о доходах) и вносите данные только из них. Если клиент говорит «я потерял договор, но ты пиши вот так», отказывайтесь. Третий риск — клиент не заплатил после того, как вы отправили ему готовую декла-

рацию. Берите предоплату пятьдесят процентов перед началом работы. Остальное — после того, как клиент проверит заполненный файл, но до отправки в налоговую. Четвёртый риск — вы не успеваете до тридцатого апреля. В последнюю неделю срока заказов становится очень много, и можно не рассчитать силы. Заранее предупреждайте клиентов: «Готово через два дня, раньше не могу». И не берите в работу всё подряд — оценивайте реально, сколько времени вам нужно.

Налоги. Вы работаете с физическими лицами, поэтому налог составляет четыре процента от каждой оплаты. Если среди ваших клиентов будут риелторские агентства или другие компании, с них налог шесть процентов. С тридцати тысяч рублей в месяц при работе с физлицами налог — одна тысяча двести рублей.

Окупаемость. Стартовые вложения равны нулю, если у вас уже есть компьютер и принтер. Первая же заполненная декларация приносит чистый доход. Минус только в том, что первые клиенты могут появиться не сразу, особенно если вы начинаете не в сезон (летом или осенью). Окупаемости как таковой нет — вы ничего не вложили, кроме времени на обучение.

Одним абзацем: стоит или нет. Помощь с налоговыми декларациями — это хороший дополнительный заработок для

тех, кто дружит с цифрами, внимателен и способен разобраться в несложных, но пугающих обычных людей формах. Не нужно быть профессиональным бухгалтером — достаточно скачать бесплатную программу ФНС и один раз внимательно её изучить. Главный минус — сезонность: четыре месяца в году вы завалены работой, а восемь месяцев почти нет заказов. Поэтому этот способ идеален как дополнение к чему-то стабильному (например, к упаковке товаров или сборке мебели) или как подработка в налоговый сезон для быстрых денег. Если вы готовы работать интенсивно с января по апрель и отдыхать или заниматься другим делом в остальное время — стоит взять.

Способ 6. Приготовление обедов на заказ для соседей и знакомых

Приготовление обедов на заказ — это услуга для людей, которые хотят есть домашнюю горячую еду, но не имеют времени или желания готовить сами. Вы готовите обеды у себя дома, раскладываете по контейнерам, и клиент забирает их в оговоренное время (обычно утром или вечером). В состав обеда входят первое блюдо (суп), второе блюдо (мясо или рыба с гарниром), салат или нарезка из овощей, хлеб и иногда десерт или компот. Клиенты заказывают обеды на неделю вперёд, выбирая из предложенного вами меню. Вы не доставляете еду на дом — клиент приходит сам, либо вы договариваетесь о передаче через консьержа или соседей. Доставка сильно усложняет работу и увеличивает время, поэтому на старте лучше без неё.

Кому это нужно. Первый тип клиента — работающие женщины и мужчины от двадцати пяти до сорока пяти лет, которые возвращаются домой поздно и не хотят стоять у плиты. Им проще забрать готовый обед по пути с работы, чем заказывать доставку из ресторанов за большие деньги. Второй тип — молодые мамы в декрете, у которых нет сил готовить сложные блюда, когда ребёнок на руках. Третий тип — пожилые люди, которым тяжело стоять и резать-варить,

но хочется разнообразной и вкусной еды. Четвёртый тип — студенты, живущие в общежитии или снимающие квартиру, у которых нет нормальной кухни или навыков готовки.

Стартовые вложения. Вам нужна полностью оборудованная домашняя кухня: плита, духовка, холодильник, разделочные доски, ножи, кастрюли и сковородки. Если всё это уже есть, дополнительные вложения минимальны. Из расходных материалов вам понадобятся одноразовые пластиковые контейнеры для еды — лучше брать прямоугольные объёмом 500—750 миллилитров для второго блюда и круглые для супа. Оптом контейнеры стоят от пяти до десяти рублей за штуку. Также нужны пакеты-майки для упаковки контейнеров, чтобы клиент нёс их в одной сумке. Одноразовые перчатки для приготовления (сто рублей пачка) и шапочка для волос (или просто убирать волосы под платок). Если вы планируете мыть контейнеры и использовать повторно, можно купить многоразовые пластиковые контейнеры с герметичной крышкой — они стоят от пятидесяти до ста рублей за штуку, но окупаются после двух-трёх использований. На старте лучше использовать одноразовые, чтобы не возиться с мытьём и возвратом. Итого стартовые вложения — от одной до двух тысяч рублей на первую партию контейнеров, пакетов и перчаток.

Сколько брать с клиента. Цена зависит от набора блюд

и вашего города. Стандартный полный обед (суп + второе + салат + хлеб) стоит от двухсот пятидесяти до трёхсот пятидесяти рублей. Без супа — от ста восьмидесяти до двухсот пятидесяти рублей. Только суп (порция 400—500 миллилитров) — сто-сто пятьдесят рублей. Если вы добавляете десерт (домашняя шарлотка, печенье, творожная запеканка) — плюс пятьдесят-семьдесят рублей. Клиенты обычно заказывают обеды на пять рабочих дней (с понедельника по пятницу). Недельный абонемент на пять полных обедов можно продавать за тысячу двести-тысячу семьсот рублей в зависимости от города. Цены нужно устанавливать чуть выше себестоимости продуктов плюс ваша работа. Посчитайте: порция супа стоит вам примерно тридцать-сорок рублей по продуктам, второе с гарниром — шестьдесят-восемьдесят, салат — двадцать-тридцать. Итого себестоимость полного обеда — сто десять-сто пятьдесят рублей. Ваша наценка — сто-двести рублей за обед.

Сколько времени занимает приготовление. Если вы готовите обеды на пять человек на пять дней, это двадцать пять порций супа, двадцать пять порций второго и двадцать пять салатов. На приготовление такой партии у опытного домашнего повара уходит четыре-пять часов: два часа на суп и второе в больших кастрюлях, час на салаты, час на раскладку по контейнерам и упаковку. На одного клиента с пятью обедами в неделю уходит около часа общего времени (включая закуп-

ку продуктов, приготовление, упаковку). На пять клиентов — пять часов в неделю плюс время на закупку продуктов.

Сколько можно заработать в месяц. Новичок начинает с двух-трёх клиентов, которые заказывают обеды на пять дней. Три клиента по пять обедов в неделю — это пятнадцать обедов в неделю или шестьдесят обедов в месяц. При среднем чеке триста рублей за обед — восемнадцать тысяч рублей в месяц. Из них примерно половина уходит на продукты (девять тысяч), половина остаётся вам (девять тысяч). Плюс вы экономите на собственном питании — часть продуктов идёт на ваш стол. При пяти клиентах и полной загрузке можно выйти на тридцать тысяч выручки и пятнадцать-восемнадцать тысяч чистого дохода после вычета продуктов. Потолок для одного человека на домашней кухне — семь-восемь клиентов одновременно, потому что больше ваша плита и холодильник просто не вместят. При семи клиентах выручка составит около сорока двух тысяч рублей, чистый доход — около двадцати-двадцати пяти тысяч.

Где искать клиентов. Первое место — чат вашего многоквартирного дома или ЖК. Напишите: «Готовлю домашние обеды на заказ. Забирать у меня дома. Меню на неделю высылаю по воскресеньям. Пробный обед за полцены». Покажите фотографии вашей еды в хорошем качестве — это решает всё. Второе место — соседи по лестничной клетке и

подъезду. Просто спросите: «Я тут обеды готовить начала на заказ, может, вам надо?» Третье место — «Авито» и «Юла», рубрика «Услуги» → «Питание и кулинария» с заголовком «Домашние обеды на неделю в вашем районе». Четвёртое место — группы мам в соцсетях (например, «Мамы [название района]»). Там очень хорошо заходят предложения об обедах для детей и мам в декрете. Пятое место — сарафанное радио. Один сосед попробовал, ему понравилось — он расскажет другому.

Главные риски. Первый и самый серьёзный риск — отравление клиента. Вы готовите дома, без санитарного контроля. Если вы используете просроченные продукты, плохо моете руки или зелень, нарушаете температурный режим хранения, клиент может получить пищевое отравление. Он имеет право пожаловаться в Роспотребнадзор, и для самозанятого без статуса ИП и без санитарной книжки это может обернуться крупным штрафом. Чтобы этого избежать, соблюдайте простые правила: покупайте продукты только в проверенных местах, проверяйте сроки годности, мойте руки перед каждым контактом с едой, используйте отдельные доски для сырого мяса и готовых продуктов, храните готовую еду в холодильнике, выдавайте клиентам обед только в день приготовления. Второй риск — клиент отказывается платить или просит скидку после того, как вы уже всё приготовили. Берите предоплату за неделю вперёд. Новому клиенту предло-

жите пробный обед за полцены, но без предоплаты. Если понравится — дальше только по предоплате. Третий риск — вы заболели и не можете приготовить обеды в понедельник. Имейте запасной вариант: заранее предупредите клиентов, что в случае форс-мажора вы предупредите за сутки и вернёте деньги или перенесёте заказ. Не берите на себя обязательства, которые не сможете выполнить. Четвёртый риск — клиенту не понравился вкус. Вкус — дело субъективное. Чтобы снизить риск, всегда предлагайте пробный обед перед подпиской на неделю. И не беритесь готовить сложные диетические блюда для аллергиков или людей на строгой диете, если не уверены в своих силах.

Налоги. Вы работаете с физическими лицами, поэтому налог — четыре процента с каждой оплаты. С двадцати тысяч рублей выручки в месяц налог составит восемьсот рублей. Важно: налог платится со всей суммы, которую вам перевёл клиент, а не с чистой прибыли после вычета продуктов. Поэтому включайте налог в вашу цену заранее. Например, если вы хотите получить с обеда двести рублей чистыми, называйте клиенту цену двести восемь рублей (четыре процента сверху).

Окупаемость. Стартовые вложения на контейнеры и упаковку составляют одну-две тысячи рублей. Они окупаются после продажи первых семи-десяти обедов. При трёх клиен-

тах на неделе окупаемость наступает в первую же неделю работы.

Одним абзацем: стоит или нет. Приготовление обедов на заказ — это способ для тех, кто любит и умеет вкусно готовить, не боится однообразия (одно и то же меню для всех клиентов) и готов соблюдать строгую санитарию. Минусы: низкая маржинальность (половина выручки уходит на продукты), риск отравления, физическая нагрузка (стоять у плиты часами). Плюсы: стабильный спрос (люди едят каждый день), работа без выезда из дома, возможность кормить и себя за счёт клиентов. Если вы готовите хорошо и живёте в густонаселённом районе, этот способ быстро даст первых клиентов. Но как основной доход он подходит только при масштабировании до семи-восьми постоянных клиентов, а это предел для домашней кухни. Для подработки в дополнение к пенсии или другому доходу — вполне.

Способ 7. Мытьё окон и балконов в квартирах и частных домах

Мытьё окон и балконов — это услуга по очистке стекол, рам, подоконников, отливов и, при необходимости, остекления балконов и лоджий. Вы приезжаете к клиенту со своим инструментом и моющими средствами, моете окна с двух сторон (внутри и снаружи), протираете подоконники, очищаете от грязи оконные ручки и отливы. Если у клиента балкон или лоджия со стеклопакетами, вы моете их по той же схеме. При необходимости вы моете также москитные сетки и жалюзи. Вы работаете на высоте только в том случае, если окна выходят на улицу и есть доступ с внутренней стороны — на подоконник или с помощью телескопической швабры. Наружное мытьё окон выше первого этажа без страховки и специального оборудования запрещено, и вы не должны за это браться.

Кому это нужно. Первый тип клиента — занятые люди, у которых нет времени на генеральную уборку, а окна требуют мытья хотя бы два раза в год (весной и осенью). Второй тип — пожилые люди, которым тяжело или опасно залезать на подоконник и тянуться к верхним частям окна. Третий тип — владельцы больших квартир или частных домов с панорамным остеклением, где мытьё окон в одиночку занимает

несколько часов. Четвёртый тип — арендодатели, которые готовят квартиру к показу или к заселению новых жильцов и хотят, чтобы всё сияло. Пятый тип — клиенты после ремонта, когда окна покрыты строительной пылью и брызгами краски.

Стартовые вложения. Вам понадобится набор профессионального инструмента для мытья окон. Базовый набор: телескопическая швабра для окон (ручка-удлинитель до двух-трёх метров, чтобы мыть наружную сторону окна, стоя на полу) — от одной до двух тысяч рублей. Сменные насадки для швабры (скребок для сбора воды и губка для нанесения мыльного раствора) — около пятисот рублей за комплект. Ведро объёмом пять-семь литров — триста рублей. Микрофибровые салфетки для протирки рам и подоконников (пять-семь штук) — триста-пятьсот рублей. Средство для мытья окон (лучше концентрат, его хватает надолго) — триста рублей за бутылку. Резиновые перчатки — сто рублей. Итого стартовые вложения — около трёх-четырёх тысяч рублей. Если вы планируете мыть окна в частных домах, где есть французские окна от пола до потолка, добавьте небольшую стремянку (полторы-две тысячи рублей), чтобы дотянуться до верхней части. Также можно купить специальный скребок с лезвием для удаления засохшей краски или строительных брызг — ещё пятьсот рублей, но на старте он не обязателен.

Сколько брать с клиента. Цена зависит от количества окон и сложности работы. Стандартный расчёт — двести-триста рублей за одно двухстворчатое окно (среднего размера). Балкон или лоджия с тремя-четырьмя стеклопакетами — от восьмисот до полутора тысяч рублей. Частный дом с десятью окнами — от двух до четырёх тысяч рублей. Если окна очень грязные (не мылись годами, есть налёт, следы строительной пыли) — плюс пятьдесят процентов к цене. Если нужно мыть окна снаружи на высоте второго-третьего этажа с помощью телескопической швабры — плюс двести-триста рублей за риск. Если клиент просит помыть также жалюзи или москитные сетки — по сто-двести рублей за штуку. Некоторые клиенты заказывают комплексную услугу: мытьё всех окон в квартире плюс балкон плюс уборка подоконников и рам — для них можно сделать фиксированную цену за квартиру: однокомнатная — от тысячи до полутора тысяч рублей, двухкомнатная — от полутора до двух с половиной тысяч, трёхкомнатная — от двух до трёх с половиной тысяч.

Сколько времени занимает один заказ. Одно двухстворчатое окно с мытьём с двух сторон занимает у опытного мойщика пятнадцать-двадцать минут. Балкон с четырьмя створками — около часа. Стандартная двухкомнатная квартира с тремя окнами и балконом — два-два с половиной часа. Трёхкомнатная с четырьмя-пятью окнами — три-четыре ча-

са. Частный дом с десятью окнами может занять пять-шесть часов, то есть почти полный рабочий день.

Сколько можно заработать в месяц. Сезон мытья окон — весна (апрель-май) и осень (сентябрь-октябрь). В эти месяцы спрос максимальный, и при полной загрузке можно выполнять по одному-два заказа в день. Один заказ на двухкомнатную квартиру приносит в среднем две тысячи рублей. Два заказа в день — четыре тысячи. За двадцать рабочих дней — восемьдесят тысяч рублей. В реальности новичок в сезон выходит на сорок-пятьдесят тысяч рублей в месяц. В остальные месяцы (зима, середина лета) спрос падает в три-пять раз, потому что окна зимой не открывают, а летом люди в отпусках. Можно зарабатывать десять-пятнадцать тысяч рублей в месяц в низкий сезон. Некоторые мойщики подстраиваются: весной и осенью моют окна, летом моют фасады или машины, зимой — чистят снег или работают курьерами. Для самозанятого без выезда достаточно и сезонного заработка, если совмещать с другим способом из этой книги в межсезонье.

Где искать клиентов. Первое место — «Авито» и «Юла», рубрика «Услуги» → «Уборка» → «Мойка окон». Заголовок должен быть ярким: «Мою окна дешево и качественно. Ваш район. Телескопическая швабра — мою снаружи без страховки. Фото до и после». В тексте обязательно перечислите,

что входит в услугу: мытьё стекол с двух сторон, рам, подоконников, отливов, москитных сеток (за отдельную плату), уборка после себя. Второе место — чаты многоквартирных домов и ЖК. В конце марта и в конце августа напишите: «Готовлю окна к весне/зиме. Мойка окон в вашем доме со скидкой 10% для соседей». Третье место — группы в соцсетях типа «Услуги в [название района]», «Мамы [города]». Четвёртое место — сарафанное радио. Клиент, которому вы помыли окна в трёхкомнатной квартире, покажет результат соседке, и она тоже закажет. Пятое место — доски объявлений в подъездах (не во всех домах разрешено, но во многих висят). Напечатайте несколько объявлений на листах А5 с отрывными телефонными номерами.

Главные риски. Первый риск — падение. Если вы моете окна снаружи, стоя на подоконнике, или высовываетесь из окна, чтобы достать до дальнего угла, вы рискуете упасть даже с первого-второго этажа. Используйте только телескопическую швабру, стоя на полу. Никогда не вставляйте на подоконник, даже если кажется, что это удобно. Никогда не опирайтесь на москитную сетку — она не держит вес. Второй риск — вы разбили стекло или повредили раму. Если окно старое, пластик может треснуть от сильного нажатия, а стекло — от удара ручкой швабры. Работайте аккуратно, не прилагайте излишних усилий. Если повредили, вы обязаны оплатить ремонт или замену. Чтобы снизить риск, отказы-

вайтесь от очень старых деревянных рам с облупившейся краской — они хрупкие. Третий риск — клиент недоволен качеством. Разводы на стёклах — самая частая жалоба. Чтобы их не было, используйте чистую микрофибру и меняйте салфетки, как только они становятся влажными. Финишная протирка должна быть сухой салфеткой. Четвёртый риск — клиент просит помыть окна снаружи на пятом этаже без швабры, просто высовываясь. Отказывайтесь. Ваша безопасность дороже любых денег. Пятый риск — клиента нет дома в назначенное время, а вы уже приехали. Звоните, ждите пятнадцать минут, если не открывает — уезжайте. Берите предоплату хотя бы пятьсот рублей за бронирование времени, особенно если ехать далеко.

Налоги. Вы работаете с физическими лицами, поэтому налог — четыре процента от каждой оплаты. С пятидесяти тысяч рублей выручки в месяц это две тысячи рублей. Не забывайте выдавать чек через приложение «Мой налог» после каждой оплаты — наличными или переводом на карту.

Окупаемость. Стартовые вложения в инструменты — три-четыре тысячи рублей. Первые два заказа (две двухкомнатные квартиры по две тысячи рублей) окупают инструмент полностью. При нормальной загрузке окупаемость наступает в первый-второй день работы.

Одним абзацем: стоит или нет. Мытьё окон — это физическая работа, требующая аккуратности, терпения и хорошей физической формы (руки поднимать, наклоняться, стоять). Она не подходит людям с проблемами спины, суставов или вестибулярного аппарата. Но если здоровье позволяет, это надёжный сезонный заработок с низким порогом входа и быстрой окупаемостью. Главный минус — сезонность и зависимость от погоды (в сильный дождь или мороз окна не моют). Главный плюс — высокая часовая ставка (пятьсот-семьсот рублей в час) и отсутствие необходимости постоянно искать новых клиентов — в хорошем районе постоянные клиенты будут заказывать мытьё два раза в год регулярно. Этот способ отлично подходит как сезонная подработка к чему-то стабильному.

Способ 8. Помощь в расхламлении квартир и подготовке к переезду

Помощь в расхламлении квартир — это услуга по разбору завалов старых вещей, сортировке имущества, упаковке и подготовке к переезду или просто к освобождению жилого пространства от ненужного хлама. Вы приезжаете к клиенту, вместе с ним или по его инструкции разбираете шкафы, антресоли, кладовки, балконы. Задача: разделить все вещи на три категории — оставить, выбросить, отдать/продать. Затем вы упаковываете оставляемые вещи в коробки или сумки, помогаете вызвать службу вывоза мусора для выбрасываемого, фотографируете и выставляете на продажу то, что можно продать (или просто отвозите в благотворительный магазин/на помойку). При подготовке к переезду вы дополнительно маркируете коробки (например, «кухня», «спальня», «посуда хрупкое») и помогаете грузчикам, если они есть, или вызываете их. Вы не работаете как грузчик — вы организатор процесса и «руки» для мелкой работы.

Кому это нужно. Первый тип клиента — люди, которые живут в квартире десять-двадцать лет и накопили горы вещей: старая одежда, которую жалко выбросить, сломанные приборы «на запчасти», коробки из-под техники, детские игрушки выросших детей. Им нужен «внешний глаз», который

без жалости скажет: это выбросить, это отдать. Второй тип — люди, которые готовятся к переезду и не знают, с какой стороны подойти к разбору трёхкомнатной квартиры. Третий тип — наследники, которые получили квартиру умершего родственника и должны освободить её для продажи или сдачи. Четвёртый тип — люди с синдромом Плюшкина (патологическое накопительство), которые не могут расстаться с вещами сами, но понимают, что это проблема. Пятый тип — молодые семьи, которые съезжаются и объединяют две квартиры в одну, и вещей становится в два раза больше, чем нужно.

Стартовые вложения. Вам понадобятся: прочные мусорные мешки (чёрные, объёмом 120—240 литров) — рулон из двадцати штук стоит триста-пятьсот рублей. Картонные коробки для упаковки вещей, которые остаются — их можно бесплатно взять в ближайшем супермаркете (попросите у администратора). Скотч широкий (прозрачный и коричневый) — двести рублей за рулон. Маркеры для подписи коробок — пятьдесят рублей. Перчатки хозяйственные (плотные, чтобы не пораниться о старые банки или сломанную мебель) — двести рублей. Упаковочная пузырчатая плёнка для хрупких вещей — рулон пять метров стоит около трёхсот рублей. Также может пригодиться маленькая отвёртка или мульти-тул, чтобы откручивать полки или ножки от мебели. Итого стартовые вложения — около полутора-двух тысяч рублей.

Если клиент просит продать его вещи на онлайн-площадках, вам нужен телефон с хорошей камерой — он у вас уже есть.

Сколько брать с клиента. Самый честный способ — почасовая оплата. Ставка от четырёхсот до семисот рублей в час в зависимости от города и сложности. В среднем на расхламление одной комнаты уходит два-три часа. Однокомнатная квартира с сильным завалом — шесть-восемь часов. Двухкомнатная — десять-двенадцать часов. Трёхкомнатная — двенадцать-восемнадцать часов. Некоторые клиенты предпочитают фиксированную цену за всю квартиру: однокомнатная — от трёх до пяти тысяч рублей, двухкомнатная — от пяти до восьми, трёхкомнатная — от восьми до двенадцати тысяч. Если вы дополнительно берёте на себя продажу вещей клиента (фотографируете, выставляете на Авито, общаетесь с покупателями, отдаёте товар), это стоит дополнительно — либо процент от продажи (двадцать-тридцать процентов от выручки), либо фиксированная доплата в размере пятисот-тысячи рублей за каждые десять объявлений.

Сколько времени занимает один заказ. Стандартная двушка с умеренным завалом — один рабочий день (шесть-восемь часов). Сильно заваленная трёшка — два-три дня. Работа идёт медленнее, чем кажется, потому что каждую вещь нужно взять в руки, принять решение, упаковать или выбросить. Клиент часто тормозит процесс: «Ой, это мне по-

дарила тётя, не могу выбросить». Ваша задача — мягко, но настойчиво напоминать о цели.

Сколько можно заработать в месяц. При загрузке в три-четыре заказа в неделю (например, три однокомнатные квартиры или две двухкомнатные) и ставке пятьсот рублей в час выручка составит: одна однокомнатная за шесть часов — три тысячи рублей, три таких в неделю — девять тысяч, за четыре недели — тридцать шесть тысяч рублей. При работе с двухкомнатными квартирами (по десять часов за пять тысяч рублей) два заказа в неделю дадут сорок тысяч в месяц. Опытный расхламлятор с хорошими отзывами может брать шестьсот-семьсот рублей в час и зарабатывать пятьдесят-семьдесят тысяч в месяц. Потолок упирается в физические возможности — больше двух-трёх заказов в неделю выдержать сложно, так как работа требует постоянного движения, наклонов и принятия решений, что утомляет.

Где искать клиентов. Первое место — «Авито» и «Юла», рубрика «Услуги» → «Уборка» → «Расхламление квартир» или «Помощь в переезде». Заголовок: «Помогу расхламить квартиру перед переездом или ремонтом. Разберу завалы, упакую вещи, вывезу мусор. Почасовая оплата». В тексте обязательно напишите, что вы не грузчик, а организатор, и что вы помогаете принять решение, а не просто таскаете коробки. Второе место — группы в соцсетях «Подслушано [го-

род]», «Услуги [район]». Третье место — чаты ЖК и домов. Четвёртое место — риелторы и агентства недвижимости. Когда клиент продаёт квартиру, риелтор часто рекомендует сделать лёгкий косметический ремонт и расхламить-ся. Позвоните в несколько агентств, предложите сотрудничество и ваши контакты. Пятое место — сарафанное радио. Расхламление — это такая услуга, о которой клиент рассказывает всем подругам: «Ты не представляешь, какая женщина помогла мне разобрать шкаф! Я три года не могла выбросить эти юбки, а она за час всё решила».

Главные риски. Первый риск — клиент передумал в процессе. Вы разобрали полкомнаты, наставили коробок, а он говорит: «Знаете, я передумал переезжать, давайте прекратим». А заплатить за уже отработанные часы не хочет. Берите предоплату за первые два часа работы при встрече. Это отсеивает несерьёзных клиентов. Второй риск — вы выбросили что-то ценное по ошибке. Клиент сказал «это всё выбросить», а потом вспомнил, что в пакете с тряпками лежало кольцо. Переспрашивайте дважды: «Вы точно уверены? Может, пересмотрим?» И лучше не выбрасывать ничего без явного указания клиента. Складывайте всё в мешки «на выброс», но не уносите, пока клиент не проверит. Третий риск — вы порезались или ушиблись о старый хлам. Работайте в перчатках и закрытой обуви. Возьмите с собой маленькую аптечку (пластыри, перекись, бинт). Четвёртый риск — кли-

ент просит убрать опасные вещи (битые градусники, старые банки с неизвестной химией, просроченные лекарства). Не беритесь за это. Скажите, что химию и ртуть должны утилизировать специальные службы, дайте номер МЧС или экологической службы. Пятый риск — эмоциональное выгорание. Расхламление чужих завалов — это психологически тяжёлая работа. Вы видите, как люди живут в грязи и хаосе, не могут расстаться с хламом, плачут над старыми фотографиями. Если вы чувствительны, этот способ не для вас.

Налоги. Вы работаете с физическими лицами, налог — четыре процента с каждой оплаты. С пятидесяти тысяч рублей в месяц это две тысячи рублей. Если клиент — риелторская компания или агентство недвижимости, налог шесть процентов. Выдавайте чек через приложение «Мой налог» после каждого платежа.

Окупаемость. Стартовые вложения — две тысячи рублей на мешки, скотч и перчатки. Окупаются после одного-двух заказов (четыре-восемь часов работы). Первая же однокомнатная квартира приносит три-пять тысяч рублей, из которых две тысячи уходят на покрытие расходников, остальное — чистая прибыль.

Одним абзацем: стоит или нет. Расхламление — это работа для тех, у кого есть организаторские способности, психо-

логическая устойчивость и физическая выносливость. Она подходит не всем: кто-то устаёт от чужого беспорядка, кто-то не может мягко, но настойчиво убеждать клиента выбросить старые лыжи. Но если у вас есть эти качества, расхламление — один из самых высокооплачиваемых способов среди домашних услуг. Вы работаете в удобное время, сами назначаете цену, не носите тяжёлое (мешки с мусором таскают грузчики или сам клиент), и каждый завершённый заказ приносит видимый результат — чистую квартиру, за которую клиент вам очень благодарен. Стоит попробовать, особенно если вам нравится наводить порядок и вы умеете говорить «это выбросить».

Способ 9. Создание и ведение групп в социальных сетях для местного бизнеса

Создание и ведение групп в социальных сетях — это услуга для небольших компаний, магазинов, салонов красоты, кафе и мастеров, которым нужно присутствие в интернете, но нет времени или навыков самим писать посты, отвечать на сообщения и привлекать подписчиков. Вы берёте на себя всё, что связано с их группой ВКонтакте, Telegram-каналом или страницей в Одноклассниках: создаёте группу (если её нет), оформляете аватар и обложку, пишете и публикуете посты (три-пять в неделю), отвечаете на сообщения от клиентов, делаете простую фотосъёмку товаров или услуг на телефон, запускаете конкурсы и розыгрыши, приглашаете людей в группу через партнёрства и взаимопиар. Вы не настраиваете таргетированную рекламу (это требует специальных знаний) и не снимаете профессиональные видео — только базовое ведение для поддержания присутствия.

Кому это нужно. Первый тип клиента — парикмахерская или салон красоты на районе, где мастера умеют стричь, но не умеют писать посты и считать лайки. Им нужна группа, чтобы клиенты видели примеры работ, записывались онлайн

и не забывали про скидки. Второй тип — небольшой продуктовый или хозяйственный магазин у дома. Им нужно публиковать акции («Скидка на гречку до пятницы») и режим работы в праздники. Третий тип — частный мастер (бровист, маникюрша, репетитор, тренер). Им нужна страница с портфолио и отзывами. Четвёртый тип — кафе или столовая с обеденными сетями на вынос. Им нужно ежедневно публиковать меню дня. Пятый тип — магазин на Wildberries или Ozon, которому нужен канал в Telegram для рассылки акций своим постоянным покупателям.

Стартовые вложения. Вам нужен компьютер или ноутбук с доступом в интернет — это уже есть. Телефон с хорошей камерой (для съёмки товаров и процессов) — если ваш телефон делает снимки нормального качества, дополнительных вложений нет. Бесплатные программы для обработки фото и видео. Всё это бесплатно или имеет бесплатные тарифы. Если вы хотите делать более качественные обложки, можно купить подписку на платной программе за тысячу рублей в месяц, но на старте она не нужна. Итого стартовые вложения — ноль рублей. Единственное, на чём можно потратиться — стоковые фотографии, но и они не обязательны, можно использовать фото клиента или снимать самой.

Сколько брать с клиента. Цена зависит от объёма работы. Базовый пакет для маленького бизнеса (три поста в неделю,

ответы на сообщения, одна акция или конкурс в месяц) стоит от трёх до пяти тысяч рублей в месяц. Расширенный пакет (пять постов в неделю, ежедневные ответы, съёмка десяти единиц товара в месяц, еженедельный отчёт) — от пяти до восьми тысяч рублей. Премиум пакет (ежедневные посты, полное ведение, сторис, съёмка, подготовка рассылок) — от восьми до двенадцати тысяч рублей. Для совсем маленького бизнеса (например, один мастер бровист) можно предложить минимальный пакет за полторы-две тысячи рублей: просто публикация портфолио раз в неделю и ответы на сообщения. Почасовая оплата тоже возможна — от пятисот до тысячи рублей в час, если клиент просит разовую помощь (например, оформить группу или написать десять постов в архив).

Сколько времени занимает ведение одного клиента. Базовый пакет (три поста в неделю) требует в среднем два-три часа в неделю: час на придумывание тем и текстов, час на создание визуала (фото, обложки), полчаса на публикацию и ответы. Это десять-двенадцать часов в месяц. Расширенный пакет — четыре-пять часов в неделю (шестнадцать-двадцать часов в месяц). Премиум — шесть-восемь часов в неделю (двадцать четыре-тридцать два часа в месяц). Чем больше клиентов, тем быстрее вы работаете, потому что многие действия (создание шаблонов, настройка автопубликации) автоматизируются.

Сколько можно заработать в месяц. Новичок начинает с двух-трёх клиентов на базовом пакете. Два клиента по три тысячи рублей — шесть тысяч рублей в месяц. Три клиента по четыре тысячи — двенадцать тысяч. Через два-три месяца, когда появятся отзывы и примеры работ, можно выйти на пять клиентов со средним чеком пять тысяч рублей — двадцать пять тысяч в месяц. Опытный SMM-специалист (даже без глубоких знаний, только базовое ведение) может вести восемь-десять клиентов на базовых пакетах, но это уже работа полный рабочий день — тридцать-сорок тысяч рублей. Потолок для одного человека без помощников — пятьдесят-шестьдесят тысяч рублей в месяц, потому что качественно вести больше десяти клиентов физически невозможно.

Где искать клиентов. Первое место — ваш район. Пройдитесь по улице, где находятся маленькие магазины, парикмахерские, столовые. Зайдите, познакомьтесь, скажите: «Я живу рядом, помогаю маленькому бизнесу с соцсетями. У вас есть группа ВКонтакте? Нет? Давайте я сделаю, первые две недели бесплатно, потом если понравится — три тысячи в месяц». Бесплатный пробный период — лучший способ получить первого клиента. Второе место — «Авито» и «Юла», рубрика «Услуги» → «Продвижение» → «Ведение соцсетей». Третье место — группы в соцсетях «Услуги [город]», «Бизнес [район]». Четвёртое место — сарафанное радио: сделали группу парикмахерской, клиенты парикмахер-

ской спрашивают, кто ведёт, и заказывают вам. Пятое место — личный бренд. Заведите свою страницу в соцсетях, где показываете примеры своих работ (чужие группы, которые вы ведёте). Когда потенциальный клиент видит ваше портфолио, он доверяет больше.

Главные риски. Первый риск — клиент не платит или платит с задержкой. Всегда заключайте простой договор в письменном виде или хотя бы переписку в мессенджере с чёткими условиями: предоплата пятьдесят процентов за месяц, остальное после отчёта. Лучше всего брать полную предоплату за месяц вперёд. Второй риск — клиенту не нравится то, что вы делаете. Вкусы у всех разные. До начала работы согласуйте стиль: покажите три варианта оформления постов, спросите, какой нравится. Каждый пост перед публикацией отправляйте клиенту на согласование (в мессенджере). Если клиент придирается к каждой запятой, подумайте, стоит ли с ним работать — время на бесконечные правки убивает прибыль. Третий риск — вы пообещали больше, чем можете. Не беритесь за настройку рекламы, если не умеете. Не обещайте тысячу подписчиков за месяц, если не знаете, как их привлечь. Лучше сказать: «Я делаю регулярные посты, отвечаю на сообщения, оформляю группу. Подписчики будут приходиться сами, если людям интересно. Гарантированного роста не даю». Четвёртый риск — клиент ушёл к конкуренту после того, как вы раскрутили его группу. Чтобы этого не слу-

чилось, заключайте договор на три-шесть месяцев с условием, что вы имеете право на размещение вашего копирайта в постах («SMM — [ваше имя]»). Это не остановит уход, но создаст репутационные риски для клиента.

Налоги. Вы работаете с индивидуальными предпринимателями и юридическими лицами (ваши клиенты — бизнес). Значит, налог составляет шесть процентов от каждой оплаты. С двадцати пяти тысяч рублей в месяц вы заплатите тысячу пятьсот рублей. С пятидесяти тысяч — три тысячи рублей. Не забывайте выдавать чек через приложение «Мой налог» после каждой оплаты. Если клиент — физическое лицо (например, частный мастер без статуса ИП), налог будет четыре процента, но таких клиентов среди бизнеса мало.

Окупаемость. Стартовые вложения равны нулю, если у вас уже есть компьютер и телефон. Окупаемость наступает с первой же оплаты от первого клиента. Но время на раскрутку может занять месяц-два, пока вы найдёте первых заказчиков. Будьте готовы работать бесплатно первые две недели для создания портфолио.

Одним абзацем: стоит или нет. Ведение соцсетей для местного бизнеса — это идеальный способ для тех, кто любит общаться, писать тексты и немного разбирается в визуале. Вы работаете удалённо, из дома, в своём темпе, не носи-

те тяжести и не зависите от погоды. Спрос на такие услуги огромен — в каждом районе десятки маленьких магазинов и мастеров, у которых нет группы. Минус: нужно уметь продавать себя, договариваться, терпеливо объяснять ценность соцсетей скептическим владельцам бизнеса. Если вы стеснительная или не любите общаться, этот способ будет сложным. Если же вы активны и умеете убеждать, это может вырасти в полноценную профессию с доходом пятьдесят-семьдесят тысяч рублей в месяц. Стоит пробовать.

Способ 10. Приготовление каш с мясом в реторт-пакетах с использованием автоклава

Приготовление каш с мясом в реторт-пакетах — это производство готовых вторых блюд длительного хранения, которые не требуют холодильника. Вы готовите полноценное блюдо (гречка с говядиной, рис с курицей, перловка со свиной, пшеничная каша с мясом), фасуете его в специальные термостойкие пакеты, запаиваете и стерилизуете в автоклаве при высокой температуре и давлении. В результате получается продукт, который хранится при комнатной температуре до одного-двух лет, не теряя вкуса и питательных свойств. Клиенту достаточно опустить пакет в кипяток на пять-семь минут или высыпать содержимое в кастрюлю и разогреть.

Реторт-пакеты — это многослойные пакеты из полипропилена, полиамида и иногда алюминиевой фольги, которые выдерживают нагрев до 130 градусов и давление до 4—5 атмосфер. Они легче жестяных банок в несколько раз, занимают меньше места при хранении и транспортировке, а по безопасности и сроку хранения не уступают традиционным консервам.

Кому это нужно. Первый тип клиента — туристы, охотники, рыбаки, которым нужна горячая сытная еда в походе без холодильника и долгой готовки. Второй тип — дачники и владельцы загородных домов, которые хотят иметь запас быстрых обедов на случай, если не хочется готовить или нет продуктов. Третий тип — автопутешественники и дальнобойщики, которые едят в дороге и устали от сухих перекусов и придорожного фастфуда. Четвертый тип — семьи, которые делают запасы на случай отключения электричества или просто для удобства — достал пакет, разогрел, поел. Пятый тип — спортсмены и люди с активным образом жизни, которым нужен полноценный обед без заморочек.

Стартовые вложения. Здесь потребуются серьёзные вложения по сравнению с другими способами. Основное оборудование — автоклав для стерилизации консервов. Для домашнего и малого производства подходят электрические автоклавы объёмом 25—40 литров, которые работают от обычной розетки и автоматически поддерживают нужную температуру и давление. Такой автоклав стоит от 35 до 60 тысяч рублей в зависимости от объёма и уровня автоматизации. Если бюджет ограничен, можно начать с газового автоклава, который ставится на плиту — он дешевле, от 15 до 25 тысяч рублей, но требует постоянного контроля и внимания. Дополнительно понадобятся: реторт-пакеты разных размеров (от 7 до 15 рублей за штуку при закупке оптом, на первое

время хватит двух-трёх сотен), вакуумный упаковщик для запайки пакетов (от 3 до 8 тысяч рублей), весы кухонные (пятьсот рублей), кастрюли и ёмкости для подготовки ингредиентов, ножи, доски, термометр для контроля температуры. Также нужно учитывать расходы на продукты для первых пробных партий. Итого минимальные стартовые вложения при покупке газового автоклава и самого необходимого — около 25—30 тысяч рублей. При покупке электрического автоматического автоклава — от 50 до 70 тысяч рублей.

Сколько брать с клиента. Розничная цена одного готового обеда в реторт-пакете весом 300—350 граммов составляет от 180 до 250 рублей. Это сопоставимо с ценами на готовые каши с мясом в магазинах и на маркетплейсах. Себестоимость одного пакета, включая продукты, упаковку и электроэнергию, составляет 70—100 рублей в зависимости от начинки. Ваша наценка — 80—150 рублей с одного пакета. При продаже оптом (партиями от 50 штук) цену можно снизить до 150—170 рублей за пакет. Для постоянных клиентов можно сделать абонемент на набор из десяти пакетов (например, пять гречек с говядиной, три риса с курицей, две перловки со свиной) за 2000—2200 рублей.

Сколько времени занимает одна партия. Приготовление одной партии из 30—50 пакетов занимает: час на подготовку ингредиентов (нарезка мяса, овощей, промывка крупы),

час на варку или обжарку продуктов (крупы и мясо лучше не доводить до полной готовности — они дойдут в автоклаве), час на фасовку и запайку пакетов, плюс время стерилизации в автоклаве — от 30 до 90 минут в зависимости от рецепта и размера пакетов. Итого на партию из 30—40 пакетов уходит 4—5 часов чистого времени. За день при хорошей организации можно сделать две-три партии.

Сколько можно заработать в месяц. Новичок начинает с небольших партий. Если раз в неделю делать 30 пакетов и продавать их по 180 рублей за штуку, выручка за месяц составит 30 пакетов 180 рублей 4 недели = 21 600 рублей. При себестоимости 80 рублей за пакет чистая прибыль — 12 000 рублей. По мере появления постоянных клиентов и отработки рецептов можно увеличить производство до 100—150 пакетов в неделю. При ста пакетах в неделю и продаже по 200 рублей выручка — 20 000 рублей в неделю, 80 000 в месяц. Чистая прибыль после вычета продуктов и расходников — 40—50 тысяч рублей. Потолок для домашнего производства без помощников — 200—250 пакетов в неделю, что приносит 80—100 тысяч рублей чистыми в месяц.

Где искать клиентов. Первое место — маркетплейсы Wildberries и Ozon. Это самый эффективный канал для такого продукта. Вы регистрируетесь как самозанятая, загружаете карточки товаров, отправляете партии на склады мар-

кетплейсов, и они сами доставляют ваши обеды покупателям по всей стране. Спрос на готовые каши в реторт-пакетах на маркетплейсах стабильно растёт. Второе место — «Авито» и «Юла» в категории «Продукты питания» или «Здоровое питание». Третье место — группы туристов, охотников и рыбаков в соцсетях есть множество сообществ типа «Походная еда», «Туристические рецепты», «Охота и рыбалка в [регион]». Разместите там объявление с фото ваших пакетов и ценой. Четвёртое место — спортивные клубы и фитнес-центры. Люди, которые серьёзно занимаются спортом, часто покупают готовое питание. Пятое место — сарафанное радио. Дайте попробовать ваши каши соседям, друзьям, знакомым. Один довольный клиент порекомендует вас десяти другим.

Главные риски. Первый и самый серьёзный риск — нарушение технологии и отравление клиента. Ботулизм — смертельно опасное заболевание, которое развивается в консервах при неправильной стерилизации. Если вы недостаточно прогрели пакеты в автоклаве, бактерии выживают и начинают размножаться. Это уголовная ответственность. Поэтому строго соблюдайте рецептуру: температура стерилизации должна быть не ниже 110—120 градусов, время — согласно инструкции к вашему автоклаву и типу продукта. Используйте только проверенные рецепты. Второй риск — запрещённые продукты для самозанятых. Самозанятый не может продавать молочную продукцию, сыр, мороженое, а также

подакцизные товары (алкоголь, пиво). Каши с мясом под эти запреты не попадают, но если вы решите добавить в ассортимент, например, тушёное молоко или плавленый сыр, это будет нарушением. Третий риск — качество продуктов. Испорченное мясо или просроченная крупа могут стать причиной отравления даже при правильной стерилизации. Покупайте продукты только в проверенных местах, проверяйте сроки годности, храните ингредиенты в холодильнике. Четвёртый риск — повреждение пакетов при стерилизации или транспортировке. Если пакет разгерметизируется, содержимое испортится за несколько дней. Проверяйте каждый пакет на герметичность после запайки. Пятый риск — высокая конкуренция. На рынке готовой еды в реторт-пакетах работают крупные производители, у которых ниже себестоимость за счёт масштаба. Ваше преимущество — свежесть, натуральные ингредиенты и возможность делать уникальные рецепты (например, каши с дичью или грибами, которые крупные заводы не выпускают).

Налоги. Вы работаете с физическими лицами (при продаже напрямую или через маркетплейсы), поэтому налог — четыре процента с каждой оплаты. Если продаёте через маркетплейс, налог считается со всей суммы, которую перечислил маркетплейс (то есть за вычетом его комиссии). С восьмидесяти тысяч рублей выручки в месяц налог составит три тысячи двести рублей. Важное уточнение: самозанятый име-

ет право продавать продукты своего производства, включая готовые блюда в реторт-пакетах, если он сам их приготовил. Продавать купленные чужие консервы нельзя — это будет считаться перепродажей, что запрещено для самозанятых.

Окупаемость. Если вы купили газовый автоклав за 20 тысяч рублей и упаковщик за 5 тысяч, общие вложения — 25 тысяч рублей. При чистой прибыли 12 тысяч рублей в месяц на старте окупаемость наступит через два-три месяца. Если купили электрический автоклав за 50 тысяч, окупаемость займёт четыре-пять месяцев. После окупаемости автоклав остаётся у вас, и вы продолжаете зарабатывать с минимальными расходами на продукты и упаковку.

Одним абзацем: стоит или нет. Приготовление каш с мясом в реторт-пакетах — это серьёзный мини-бизнес, а не просто подработка. Он требует стартового капитала (от 25 до 70 тысяч рублей на оборудование), свободного места на кухне, времени на отработку технологии и, самое главное, ответственного отношения к безопасности продукции. Спрос на такую еду стабильно растёт, особенно через маркетплейсы, и при грамотном подходе можно выйти на доход 50—100 тысяч рублей в месяц. Минус — риск ботулизма при нарушении технологии, что делает этот способ не для всех. Если вы готовы строго соблюдать рецептуру, вложиться в оборудование и потратить время на обучение, этот способ может

стать вашим основным доходом. Если нет — лучше выбрать другой способ из этой книги.

Способ 11. Изготовление и продажа мыла ручной работы

Изготовление мыла ручной работы — это производство косметического продукта с нуля или из готовой основы с добавлением натуральных масел, отдушек, красителей и декоративных элементов. Вы можете делать мыло разных видов: увлажняющее (с маслом ши и кокосовым маслом), скрабирующее (с добавлением кофейной гущи, овсяных хлопьев, маковых зёрен), детское (гипоаллергенное, без отдушек), сувенирное (в форме цветов, сердец, зверушек) или лечебно-профилактическое (с дегтем, скипидаром, серой для проблемной кожи). Мыло можно упаковывать в крафтовую бумагу, пищевую плёнку или картонные коробки с окошком, добавлять этикетку с составом и вашим брендом. Продаётся мыло поштучно, наборами (например, три разных куска в подарочной упаковке) или на заказ (свадебные наборы, подарки коллегам).

Кому это нужно. Первый тип клиента — люди, которые ценят натуральную косметику и не доверяют магазинному мылу с сульфатами и парабенами. Второй тип — те, у кого чувствительная или проблемная кожа, кому подходит только гипоаллергенная косметика. Третий тип — покупатели подарков: мыло ручной работы — это недорогой, красивый и

полезный презент на любой праздник. Четвёртый тип — люди, которые следят за трендами и покупают авторскую косметику как часть образа жизни. Пятый тип — корпоративные клиенты, которые заказывают партии мыла с логотипом компании для подарков сотрудникам и партнёрам.

Стартовые вложения. Вам понадобятся: мыльная основа (белая или прозрачная) — от 200 до 400 рублей за килограмм в зависимости от производителя; базовые масла (кокосовое, оливковое, касторовое, масло ши) — от 300 до 800 рублей за флакон; отдушки или эфирные масла — от 100 до 500 рублей за флакончик; красители (жидкие или пигментные) — около 200—300 рублей за набор из четырёх-шести цветов; формы для мыла (силиконовые, в виде прямоугольников, кругов, цветов, геометрических фигур) — от 100 до 500 рублей за штуку; спирт в пульверизаторе для удаления пузырьков воздуха — 100 рублей; ножи, разделочные доски, ёмкости для плавления (можно использовать старые кастрюли или пластиковые контейнеры для микроволновки), весы кухонные (500 рублей), упаковка (крафтовая бумага, бечёвка, этикетки) — около тысячи рублей на старт. Также могут понадобиться перчатки, маска и фартук для безопасной работы. Итого минимальные стартовые вложения для пробной партии на 20—30 кусков мыла — около трёх-четырёх тысяч рублей. Если вы решите делать мыло с нуля (из щелочи и масел), а не из готовой основы, вложения будут

выше (около 5—7 тысяч), и потребуется строгое соблюдение техники безопасности — щёлочь опасна для кожи и глаз.

Сколько брать с клиента. Цена зависит от веса, сложности и декора. Стандартный кусок мыла весом 80—100 граммов стоит от 150 до 300 рублей. Мыло с натуральными добавками (мёд, овсянка, кофе, глина) — от 200 до 350 рублей. Мыло сложной формы или с многослойным дизайном — от 250 до 400 рублей. Набор из трёх кусков в подарочной упаковке — от 500 до 900 рублей. Оптовые продажи (от 30 кусков) — скидка 20—30% от розничной цены. Корпоративные заказы с логотипом обсуждаются индивидуально — обычно от 300 рублей за кусок при заказе от 50 штук, но нужно будет делать индивидуальную форму или печать на упаковке, что увеличивает стоимость.

Сколько времени занимает изготовление одного куска. Если вы работаете с готовой мыльной основой: расплавление основы в микроволновке или на водяной бане — 5—10 минут, добавление масел и отдушек — 2—3 минуты, заливка в форму — 2 минуты, застывание — 30—60 минут, извлечение из формы и упаковка — 5—10 минут. Итого на один кусок чистого времени уходит около 15—20 минут. Но вы обычно делаете партию — 10—20 кусков за раз, потому что готовите большую порцию расплавленной основы. Партия из 20 кусков займёт 2—3 часа чистого времени (без учёта за-

стывания, во время которого вы можете заниматься другими делами). Если вы делаете мыло с нуля, процесс занимает 3—5 часов на партию, плюс время на созревание (несколько недель).

Сколько можно заработать в месяц. Новичок начинает с малого. Если раз в неделю делать партию из 20 кусков мыла и продавать их по 200 рублей за штуку, выручка за месяц составит $20 \text{ кусков} * 200 \text{ рублей} * 4 \text{ недели} = 16\,000 \text{ рублей}$. При себестоимости одного куска около 40—50 рублей (основа, масла, отдушка, упаковка) чистая прибыль — 12 000—13 000 рублей в месяц. По мере отработки рецептов, появления постоянных клиентов и расширения ассортимента можно выйти на 50—80 кусков в неделю. При 60 кусках в неделю и средней цене 250 рублей выручка — 15 000 рублей в неделю, 60 000 в месяц. Чистая прибыль после вычета себестоимости (50 рублей на кусок) — 42 000 рублей. Потолок для одного человека без помощников — 150—200 кусков в неделю, что приносит 100—120 тысяч рублей выручки и 70—85 тысяч чистыми.

Где искать клиентов. Первое место — маркетплейсы Wildberries и Ozon. Натуральная косметика ручной работы там очень востребована. Вы регистрируетесь как самозанятая, загружаете карточки товаров с красивыми фотографиями, отправляете партии на склады. Спрос на такое мы-

ло высокий, особенно перед праздниками. Второе место — «Ярмарка Мастеров» (livemaster.ru) — специализированная площадка для товаров ручной работы. Там ваша целевая аудитория, но площадка берёт комиссию. Третье место — социальные сети: ВКонтакте, Telegram. Заведите страницу или канал, выкладывайте процесс изготовления, красивые фото готового мыла, отзывы. Четвёртое место — местные ярмарки и маркеты ручной работы. Во многих городах раз в месяц проходят такие мероприятия. Аренда стола стоит от 500 до 2000 рублей за день, но вы получаете живую аудиторию и мгновенные продажи. Пятое место — сарафанное радио и корпоративные заказы. Сделайте подарочные наборы для своих знакомых, попросите их порекомендовать вас друзьям и коллегам.

Главные риски. Первый риск — аллергия у клиента. Кто-то может купить мыло с эфирными маслами или добавками, использовать его и получить аллергическую реакцию. Чтобы снизить риск, всегда указывайте полный состав на этикетке. Начните с гипоаллергенных вариантов (без отдушек, с нейтральными маслами). Второй риск — брак при изготовлении. Мыло может пойти пятнами, не застыть, пойти пузырями, треснуть после извлечения из формы. Это нормально на старте. Экспериментируйте с маленькими порциями, ведите записи рецептов, что получилось удачно, что нет. Третий риск — неправильное хранение. Мыло ручной

работы без консервантов хранится меньше, чем магазинное — в среднем 6—12 месяцев. Если оно отсыреет или пересохнет, товар испортится. Храните готовое мыло в сухом прохладном месте в упаковке. Не делайте огромных запасов. Четвёртый риск — высокая конкуренция. Мыло ручной работы делают тысячи людей. Чтобы выделиться, нужно уникальное оформление, необычные формы, авторские рецепты или узкая ниша (например, мыло для бритья, мыло для пивоваров, мыло с добавлением целебных грязей). Пятый риск — проблемы с законом. Самозанятый может продавать мыло собственного производства, но если вы делаете лечебную косметику (например, мыло от прыщей или от выпадения волос), это уже медицинские заявления, и вам нужна декларация соответствия или сертификация. Ограничьтесь формулировками «увлажняет», «питает», «нежно очищает» — это косметические свойства, они не требуют сертификации.

Налоги. Вы работаете с физическими лицами (при продаже напрямую или через маркетплейсы), поэтому налог — четыре процента с каждой оплаты. С 60 000 рублей выручки в месяц это 2 400 рублей. Если вы продаёте через маркетплейс, налог платится со всей суммы, которую перечислил маркетплейс (за вычетом его комиссии). Важно: самозанятый имеет право продавать продукцию собственного производства, включая косметику ручной работы, если он сам её изготовил. Продавать купленное где-то мыло под видом

своего нельзя — это перепродажа, запрещённая для самозанятых.

Окупаемость. Стартовые вложения — 3—4 тысячи рублей на первую партию материалов. При чистой прибыли 12—13 тысяч в месяц на старте окупаемость наступает через 1—2 недели. Дальше вы работаете в плюс, закупая материалы на полученные деньги.

Одним абзацем: стоит или нет. Изготовление мыла ручной работы — это творческий и расслабляющий способ заработка для тех, кто любит возиться с красивыми вещами, не боится экспериментировать и готов тратить время на упаковку и фотосессии. Минусы: высокая конкуренция, сезонность (перед праздниками продажи взлетают, в обычные месяцы падают), небольшая маржинальность на старте (50—70 рублей прибыли с куска). Плюсы: низкий порог входа (от 3—4 тысяч рублей), работа из дома, возможность превратить хобби в доход. Если вы любите рукоделие и эстетику — пробуйте. Если вы прагматик и хотите быстрых денег — выберите другой способ из этой книги.

Способ 12. Сборка и кастомизация компьютеров на заказ

Сборка компьютеров на заказ — это услуга по подбору комплектующих, сборке системного блока, установке программного обеспечения и настройке компьютера под задачи клиента. Вы работаете как сборщик и консультант: клиент говорит, для чего ему компьютер (игры, работа с видео, офисные задачи, программирование), вы подбираете оптимальные комплектующие под его бюджет, закупаете их (или клиент покупает сам), собираете компьютер, устанавливаете операционную систему, драйверы и базовые программы, тестируете стабильность работы и отдаёте клиенту. Дополнительно можно заниматься кастомизацией — заменой стандартных корпусов на необычные, установкой подсветки, кастомных систем охлаждения, нанесением гравировки или покраской деталей.

Кому это нужно. Первый тип клиента — геймеры, которые хотят мощный игровой компьютер, но не разбираются в совместимости процессоров, видеокарт и материнских плат. Второй тип — профессионалы (видеомонтажёры, трёхмерные дизайнеры, архитекторы), которым нужна рабочая станция с определёнными характеристиками. Третий тип — родители, которые покупают компьютер ребёнку и хотят полу-

читать готовое решение «под ключ» без головной боли. Четвёртый тип — офисные работники и фрилансеры, которым нужен надёжный рабочий компьютер без переплаты за готовые брендовые сборки. Пятый тип — энтузиасты, которые хотят уникальный внешний вид компьютера с необычными корпусами, подсветкой и тематическим дизайном.

Стартовые вложения. Вам понадобится базовый набор инструментов для сборки: отвёртка с магнитным наконечником и набором бит, антистатический браслет, чтобы не повредить компоненты статическим электричеством, термопаста для процессора, кабельные стяжки для аккуратной укладки проводов, тестер блока питания для проверки напряжения, набор переходников и кабелей. Также нужен компьютер с выходом в интернет для скачивания драйверов и тестирования. Для установки операционной системы и диагностики потребуется загрузочная флешка с операционной системой и набор утилит. Если вы планируете заниматься кастомизацией, могут понадобиться дополнительные материалы: краска, гравировальный инструмент, светодиодные ленты и контроллеры подсветки. Итого стартовые вложения — около двух-трёх тысяч рублей для старта, если у вас уже есть базовые инструменты и компьютер.

Сколько брать с клиента. Цена складывается из стоимости работы и возможной наценки на комплектующие. Стан-

дартная сборка офисного компьютера (подбор, сборка, установка операционной системы и драйверов) — от двух до четырёх тысяч рублей. Игровой компьютер средней сложности — от четырёх до семи тысяч рублей. Профессиональная рабочая станция или топовый игровой компьютер — от семи до двенадцати тысяч рублей. Кастомизация (замена корпуса, установка подсветки, нестандартное охлаждение) — от трёх до десяти тысяч рублей в зависимости от сложности. Дополнительные услуги: диагностика и ремонт компьютеров (от пятисот до полутора тысяч рублей), установка дополнительного программного обеспечения (от трёхсот рублей за программу), сборка компьютера из комплектующих клиента (от полутора до трёх тысяч рублей). Некоторые сборщики берут наценку на комплектующие — пять-десять процентов сверх их стоимости, но это требует большей ответственности и первоначального капитала.

Сколько времени занимает один заказ. Офисный компьютер собирается за полтора-два часа, включая установку операционной системы и драйверов. Игровой средней сложности — два-три часа. Топовый с нестандартной системой охлаждения — четыре-шесть часов. Плюс время на подбор комплектующих (тридцать-шестьдесят минут) и тестирование (один-два часа). В среднем на один заказ уходит от трёх до восьми часов рабочего времени в зависимости от сложности.

Сколько можно заработать в месяц. Новичок начинает с четырёх-шести заказов в месяц (один-два в неделю). При среднем чеке четыре тысячи рублей это шестнадцать-двадцать четыре тысячи рублей в месяц. По мере появления отзывов и постоянных клиентов можно выйти на десять-пятнадцать заказов в месяц — сорок-шестьдесят тысяч рублей. При полной загрузке (один заказ в день) и дополнительных услугах (ремонт, кастомизация) можно зарабатывать восемьдесят-сто тысяч рублей в месяц. Потолок для одного сборщика ограничен временем — больше двадцати-двадцати пяти заказов в месяц физически не сделать качественно.

Где искать клиентов. Первое место — сайты с объявлениями, рубрика услуг по ремонту техники и сборке компьютеров. Заголовок должен быть ярким: «Соберу компьютер под ваши задачи. Игровой, офисный, для работы. Гарантия на сборку». Второе место — тематические группы в социальных сетях вашего города, особенно те, где собираются геймеры или люди, интересующиеся техникой. Третье место — доски объявлений в компьютерных магазинах и сервисных центрах. Договоритесь с магазином, чтобы они рекомендовали вас клиентам, которые покупают комплектующие, но не уверены в своих силах. Четвёртое место — сарафанное радио. Один собранный компьютер для геймера приведёт к вам его друзей-геймеров. Пятое место — специализирован-

ные форумы и каналы о компьютерах, где люди обсуждают железо и ищут помощь.

Главные риски. Первый риск — повреждение комплектующих при сборке. Статическое электричество может вывести из строя материнскую плату или процессор, неосторожное движение — погнуть контакты на процессоре. Работайте в антистатическом браслете и не торопитесь. Если повредили — вы обязаны заменить деталь за свой счёт. Второй риск — несовместимость комплектующих. Процессор может не подойти к материнской плате, оперативная память — к процессору. Перед заказом обязательно проверяйте совместимость через специальные онлайн-сервисы или консультируйтесь с продавцом. Третий риск — клиент не платит после сборки. Берите предоплату пятьдесят процентов перед началом работы, особенно если вы закупаете комплектующие на свои деньги. Четвёртый риск — гарантийные случаи. Если через месяц после сборки у клиента выходит из строя блок питания или видеокарта, клиент может обвинить вас. Чётко объясните, что вы отвечаете только за качество сборки и соединений, а за брак комплектующих отвечает производитель по гарантии. Передавайте клиенту все чеки и гарантийные талоны.

Налоги. Вы работаете с физическими лицами, налог — четыре процента с каждой оплаты. Если среди клиентов бу-

дут компании или индивидуальные предприниматели, налог — шесть процентов. С пятидесяти тысяч рублей выручки в месяц при работе с физическими лицами налог составит две тысячи рублей. Выдавайте чек через приложение «Мой налог» после каждой оплаты. Важно: сборка компьютера из покупных комплектующих считается услугой, а не перепродажей товаров. Вы не продаёте готовый товар «как есть» — вы оказываете услугу по сборке и настройке, поэтому это разрешённая деятельность для самозанятого. Но если вы просто перепродаёте уже собранные компьютеры без участия в их создании, это будет считаться перепродажей, что запрещено.

Окупаемость. Стартовые вложения — две-три тысячи рублей на инструменты и расходники. Первые один-два заказа окупают эту сумму. При средней загрузке окупаемость наступает в первую неделю работы.

Одним абзацем: стоит или нет. Сборка компьютеров — это отличный способ для тех, кто разбирается в комплектующих, следит за новинками и умеет объяснять сложные вещи простым языком. Спрос стабильный, особенно в крупных городах. Минус — высокая ответственность за дорогие комплектующие и необходимость постоянно обновлять знания о новых процессорах, видеокартах и стандартах. Если вы технически подкованы и аккуратны — этот способ может приносить пятьдесят-сто тысяч рублей в месяц и стать

основной профессией. Если вы новичок в компьютерах — начните с другого способа, а сборку осваивайте на своих и дружеских проектах.

Способ 13. Изготовление и продажа десертов на заказ (капкейки, печенье, пирожные)

Изготовление десертов на заказ — это производство кондитерских изделий для праздников, мероприятий и повседневного угощения. Вы печёте капкейки (маленькие кексы с шапочкой из крема), имбирное или песочное печенье, пирожные (эклеры, корзиночки, мильфей), чизкейки, маффины, брауни. Десерты можно украшать кремом, мастикой, посыпками, ягодами, съедобными цветами, а также наносить надписи или рисунки под заказ (например, для детского дня рождения или корпоратива). Вы работаете на своей домашней кухне, упаковываете каждый десерт в индивидуальную упаковку (прозрачные пакеты с завязками, картонные коробки, пластиковые контейнеры) и отдаёте клиенту самовывозом или организуете доставку за дополнительную плату.

Кому это нужно. Первый тип клиента — родители, которые заказывают угощение на детский день рождения: детям нужны красивые и вкусные капкейки с мультяшными героями или печенье в форме зверушек. Второй тип — девушки и женщины, которые делают девичник, свидание или просто хотят побаловать себя красивым десертом к чаю. Третий тип

— компании, которые заказывают корпоративные подарки сотрудникам или партнёрам (наборы печенья в брендированной упаковке). Четвёртый тип — организаторы свадеб и дней рождения, которым нужны десертные столы (капкейки вместо большого торта, чтобы гости брали порционно). Пятый тип — кафе и кофейни, которые ищут поставщика десертов на постоянной основе.

Стартовые вложения. Вам понадобится базовая кондитерская оснастка: миксер (ручной от 1,5 до 3 тысяч рублей или планетарный от 7 до 10 тысяч), силиконовые формы для капкейков (300—500 рублей за набор из 12 штук), кондитерские мешки и насадки для крема (от 500 до 1000 рублей за набор), мерные ложки и весы кухонные (500 рублей), сито для муки (200 рублей), лопатки и венчики (300 рублей), противни (если нет, 500—1000 рублей), формы для печенья (металлические вырубки — 200—500 рублей за набор). Также нужны расходные материалы: упаковка для десертов (коробки, пакеты, этикетки) — около 1—2 тысяч рублей на старт. Ингредиенты на первую партию (мука, масло, яйца, сахар, сливки, шоколад, пищевые красители) — около 1,5—2 тысяч рублей. Итого минимальные стартовые вложения — от 6 до 10 тысяч рублей. Если у вас уже есть миксер и формы, можно уложиться в 3—4 тысячи.

Сколько брать с клиента. Цена зависит от сложности де-

серта, размера и украшения. Капкейк с кремовой шапочкой и простой посыпкой — 80—120 рублей за штуку. Капкейк с фигуркой из мастики, ягодами или сложным декором — 150—250 рублей. Имбирное печенье с глазурью (одна штука размером 5—7 см) — 50—100 рублей. Набор печенья из 10 штук в подарочной коробке — 600—900 рублей. Пирожное (эклер, корзиночка) — 120—200 рублей за штуку. Мини-чизкейк в порционной форме (диаметр 6—8 см) — 150—250 рублей. Набор из 12 капкейков на день рождения — от 1 500 до 3 000 рублей в зависимости от сложности. Корпоративный заказ от 30 штук — скидка 10—20 процентов. Доставка по городу — от 300 до 600 рублей за заказ.

Сколько времени занимает один заказ. Партия из 24 капкейков (один стандартный противень) требует: замес теста — 15—20 минут, выпечка (два подхода по 15—20 минут) — 40 минут, остывание — 30 минут, приготовление крема — 15—20 минут, украшение — 30—60 минут в зависимости от сложности. Итого 2—2,5 часа чистого времени. Печенье с глазурью: замес теста — 20 минут, вырезание форм — 20—30 минут (на 30—40 печений), выпечка — 10—15 минут, остывание — 15 минут, приготовление глазури и роспись — 30—60 минут. Итого около 2 часов. Чизкейк на 8—10 порций: замес основы и заливка — 20 минут, выпечка 50—60 минут, остывание и охлаждение в холодильнике — 3—4 часа (в это время вы не заняты). Итого активного времени —

1,5 часа.

Сколько можно заработать в месяц. Новичок начинает с небольших заказов: например, 2—3 заказа в неделю по 12—24 капкейка. При среднем чеке 1 500 рублей за заказ и 10 заказах в месяц выручка — 15 000 рублей. При себестоимости продуктов около 30% (4 500 рублей) чистая прибыль — 10 500 рублей. По мере отработки рецептов, появления постоянных клиентов и увеличения заказов можно выйти на 15—20 заказов в месяц со средним чеком 2 500—3 000 рублей. Выручка — 37 500—60 000 рублей. Чистая прибыль (минус 30—40% на продукты) — 22 000—42 000 рублей. При загрузке в виде постоянных корпоративных заказов (например, кафе на районе заказывает 50 капкейков каждую неделю) можно выйти на 60—80 тысяч рублей выручки и 40—50 тысяч чистыми. Потолок для одного человека на домашней кухне — около 100—120 тысяч рублей выручки в месяц, дальше не позволяет время и объём холодильника.

Где искать клиентов. Первое место — сайты с объявлениями, рубрика услуг по приготовлению еды и десертов на заказ. Заголовок: «Капкейки и десерты на заказ. Красиво, вкусно, к любому празднику». Обязательно добавьте яркие фотографии ваших работ — это главное, что продаёт десерты. Второе место — социальные сети. Заведите страницу или канал, выкладывайте фото каждого нового заказа, пишите

процесс приготовления, принимайте заказы в личных сообщениях. Третье место — местные группы и доски объявлений в вашем районе. Четвёртое место — сарафанное радио. Сделайте красивые десерты на день рождения подруги или соседки — они покажут гостям, и гости станут вашими клиентами. Пятое место — небольшие кафе, кофейни и антикафе. Предложите им пробную партию десертов бесплатно, а если понравится — договоритесь о регулярных поставках.

Главные риски. Первый риск — десерт не получился по вкусу или внешнему виду. Это случается у всех новичков. Всегда делайте пробную партию перед ответственным заказом (например, за день до дня рождения). Дайте попробовать семье или друзьям. Если крем опал или печенье подгорело — переделайте. Второй риск — клиент отказывается платить, потому что «не так красиво, как на фото». Чтобы избежать этого, договаривайтесь о цене и внешнем виде заранее, присылайте клиенту фото процесса или готового результата на согласование перед упаковкой. Берите предоплату 50 процентов на материалы. Третий риск — аллергия у клиента. Кто-то может съесть десерт с орехами или глютенем и получить реакцию. Обязательно предупреждайте о возможных аллергенах в описании: «содержит глютен, яйца, молочные продукты, орехи». Для людей с аллергией можно делать отдельные партии (например, безглютеновые или веганские) за дополнительную плату. Четвёртый риск — проблемы с нало-

говой или санэпиднадзором. Самозанятый имеет право готовить и продавать десерты домашнего производства. Но если вы решите открыть полноценную кондитерскую, потребуется регистрация ИП и санитарная книжка. Пока вы работаете на заказ небольшими партиями, это разрешено. Пятый риск — высокая конкуренция. Домашних кондитеров очень много. Чтобы выделиться, найдите свою фишку: необычные вкусы (например, лавандовые капкейки, печенье с беконом), авторский дизайн (десерты под конкретную тематику), работу с определённой аудиторией (десерты для спортсменов без сахара, десерты для аллергиков).

Налоги. Вы работаете с физическими лицами, налог — четыре процента с каждой оплаты. Если среди клиентов будут кафе или компании, налог — шесть процентов. С 40 000 рублей выручки в месяц при работе с физическими лицами налог составит 1 600 рублей. Выдавайте чек через приложение «Мой налог» после каждой оплаты.

Окупаемость. Стартовые вложения — 6—10 тысяч рублей на инструменты и первую партию продуктов. Первые 2—3 заказа окупают эту сумму. При средней загрузке окупаемость наступает в первую-вторую неделю работы.

Одним абзацем: стоит или нет. Изготовление десертов на заказ — это творческий и вкусный способ заработка для тех,

кто любит печь и украшать. Минусы: высокая конкуренция, сезонность (перед праздниками завалы, летом затишье), физическая нагрузка (стоять у плиты, поднимать тяжёлые противни), нестабильный поток заказов на старте. Плюсы: низкий порог входа, можно начать с простых рецептов и постепенно усложнять, работа из дома, возможность превратить хобби в доход. Если вы уже печёте для семьи и друзей и у вас хорошо получается — пробуйте. Если вы никогда не стояли у плиты — начните с другого способа, а к десертам вернитесь, когда освоитесь.

Способ 14. Услуги по стирке и глажке белья на дому

Услуги по стирке и глажке белья — это помощь людям, у которых нет времени или желания заниматься домашними делами, связанными с уходом за одеждой и текстилем. Вы забираете у клиента грязное бельё (постельное, полотенца, одежду, детские вещи), стираете его у себя дома с использованием подходящих моющих средств, сушите, гладите, аккуратно складываете и возвращаете клиенту. Вы также можете оказывать дополнительные услуги: выведение пятен, стирка деликатных тканей, химчистка верхней одежды (только по инструкции на ярлыке), утюжка рубашек и брюк со стрелками, стирка обуви (кед, кроссовок). Вы работаете в удобное для вас время, а с клиентом договариваетесь о регулярности заборов (раз в неделю, раз в две недели) или о разовых заказах.

Кому это нужно. Первый тип клиента — занятые профессионалы и предприниматели, которые работают по двенадцать часов в день и не хотят тратить выходные на стирку и глажку. Второй тип — семьи с маленькими детьми, где белья накапливается очень много (пелёнки, ползунки, комбинезоны), а времени на его обработку катастрофически не хватает. Третий тип — пожилые люди, которым тяжело сто-

ять у гладильной доски и наклоняться над стиральной машиной. Четвёртый тип — люди, которые живут в общежитии или съёмной квартире без стиральной машины. Пятый тип — перфекционисты, которым нужна идеальная глажка (например, рубашки для работы), но сами они не умеют или не хотят этим заниматься.

Стартовые вложения. Вам понадобится исправная стиральная машина с отжимом и режимами для разных типов ткани — это уже есть в большинстве домов. Гладильная доска — от 800 до 2000 рублей. Утюг с хорошей подошвой и функцией пара — от 1500 до 3000 рублей. Отпариватель для труднозначимых мест (воротнички, складки) — от 1000 рублей, но на старте не обязателен. Моющие средства: порошок или гель для стирки (от 500 рублей за упаковку), кондиционер для белья (300 рублей), пятновыводитель (200 рублей), отбеливатель (200 рублей), средства для детской и деликатной стирки. Также понадобятся: корзины или большие мешки для транспортировки белья (от 500 до 1000 рублей за штуку), вешалки для рубашек и платьев (200 рублей за набор), чистая упаковка для возврата готового белья (пакеты с замком или крафт-пакеты). Итого стартовые вложения — от 5 до 8 тысяч рублей, если покупать всё с нуля. Если у вас уже есть утюг и гладильная доска, можно уложиться в 2—3 тысячи на моющие средства и корзины.

Сколько брать с клиента. Цена зависит от объёма и сложности. Самый честный способ — за килограмм сухого белья. Стандартная цена: стирка, сушка и глажка — от 150 до 250 рублей за килограмм в зависимости от города и сложности. Только глажка (клиент сам стирает) — от 100 до 150 рублей за килограмм. Стирка без глажки (только постирать, высушить и сложить) — от 80 до 120 рублей за килограмм. Постельное бельё (комплект из простыни, пододеяльника, двух наволочек) — от 300 до 500 рублей за комплект. Рубашки (мужские сорочки) — от 100 до 200 рублей за штуку с идеальной глажкой. Пуховики и объёмные куртки — от 500 до 1000 рублей за штуку. Часто клиенты заказывают регулярное обслуживание: например, забирать пять килограммов белья раз в неделю. Недельный абонемент можно продавать за 800—1000 рублей (скидка 10—20 процентов).

Сколько времени занимает один заказ. Стирка одной загрузки (5—6 килограммов белья) в автоматической машине занимает 1—2 часа в зависимости от режима. Вы не сидите над ней — машина работает сама. Ваше активное время: сортировка белья (5—10 минут), загрузка и выбор режима (5 минут), выемка и развешивание/раскладывание сушиться (10—15 минут), снятие сухого белья (5—10 минут), глажка — от 30 до 60 минут на 5 килограммов в зависимости от типа вещей (рубашки и блузки дольше, полотенца и постельное быстрее). Итого активного времени на 5 килограммов белья

— от 1 до 1,5 часов. Дополнительное время на дорогу, если вы забираете и отвозите бельё — от 20 до 40 минут на один заказ.

Сколько можно заработать в месяц. Новичок начинает с 2—3 постоянных клиентов, каждый приносит в среднем 5—7 килограммов белья в неделю. Это 10—21 килограмм в неделю или 40—80 килограммов в месяц. При цене 200 рублей за килограмм выручка составит 8 000—16 000 рублей в месяц. Чистая прибыль после вычета моющих средств и электроэнергии (около 20 процентов) — 6 400—12 800 рублей. При полной загрузке (например, 10 постоянных клиентов с 5 килограммами в неделю каждый) выручка составит $10 * 5 * 200 = 10\ 000$ рублей в неделю, 40 000 рублей в месяц. Чистая прибыль — около 30 000 рублей. Потолок для одного человека на дому — 15—20 клиентов с еженедельной стиркой, но это будет почти полный рабочий день (6—8 часов в день на глажку и дорогу). При таком объёме можно выйти на 60—80 тысяч рублей выручки и 45—60 тысяч чистыми.

Где искать клиентов. Первое место — сайты с объявлениями, рубрика услуг по стирке и глажке белья. Заголовок: «Стирка и глажка белья на дому. Заберу, постираю, поглажу, верну. Дёшево и аккуратно». В тексте обязательно укажите, что вы используете качественные средства и работаете с разными типами тканей. Второе место — чаты и группы ваше-

го района, особенно родительские чаты (мамы с детьми — ваша основная аудитория). Третье место — доски объявлений в подъездах и у лифтов. Четвёртое место — сарафанное радио. Один довольный клиент-мама расскажет другим мамам на детской площадке. Пятое место — небольшие отели и хостелы в вашем районе. У них постоянно нужно стирать постельное бельё и полотенца, и им может быть выгоднее отдавать это местному человеку, чем пользоваться прачечной.

Главные риски. Первый риск — вы испортили вещь. Посадили цветную вещь при стирке с белой, порвали кружево, сожгли синтетику горячим утюгом. Клиент потребует компенсацию. Чтобы избежать этого, всегда проверяйте ярлыки на одежде. Если на ярлыке написано «только химчистка» или «деликатная стирка при 30 градусах» — следуйте инструкции. Если сомневаетесь, позвоните клиенту и уточните. Для дорогих вещей лучше отказаться от стирки. Второй риск — клиент говорит, что вещь была испорчена, хотя вы её не портили. Фотографируйте каждую вещь до стирки, особенно если есть пятна или потёртости. Отправляйте фото клиенту на согласование. Это защитит вас от ложных обвинений. Третий риск — клиент задерживает оплату или не платит. Берите оплату при возврате белья, до того как отдадите его клиенту. Новым клиентам можно предложить оплату за первый раз после получения, но если клиент исчезает с бельём — вы теряете и деньги, и вещи. Для постоянных клиентов можно

договориться об оплате раз в месяц. Четвёртый риск — аллергия на моющие средства. У клиента или членов его семьи может быть аллергия на запах порошка или кондиционера. Обязательно уточняйте это перед началом работы. Используйте гипоаллергенные средства для детского белья. Пятый риск — вы не успеваете к сроку. Клиент ждёт бельё к пятнице, а вы задержали глажку. Всегда закладывайте запас в 1—2 дня. Если не успеваете, предупредите клиента заранее.

Налоги. Вы работаете с физическими лицами, налог — четыре процента с каждой оплаты. С 40 000 рублей выручки в месяц это 1 600 рублей. Если среди клиентов будут отели или хостелы (юридические лица), налог — шесть процентов. Выдавайте чек через приложение «Мой налог» после каждой оплаты.

Окупаемость. Стартовые вложения — 5—8 тысяч рублей на гладильную доску, утюг и моющие средства. Окупаются после 30—40 килограммов выстиранного белья. При загрузке 5 килограммов в неделю окупаемость наступит через 6—8 недель. При полной загрузке (15—20 килограммов в неделю) — через 2—3 недели.

Одним абзацем: стоит или нет. Стирка и глажка белья — это способ для терпеливых и аккуратных людей, которые не боятся монотонной работы и любят наводить поряд-

док. Минусы: физическая нагрузка (стоять у гладильной доски часами), риск испортить чужие вещи, невысокая маржинальность на старте. Плюсы: стабильный спрос (бельё нужно стирать всегда), возможность работать из дома, низкий порог входа, быстрое накопление постоянных клиентов. Если вы любите гладить и делаете это хорошо — пробуйте. Если глажка для вас в тягость — этот способ не для вас.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.