Бухгалтерский учет (Слайд 1):

«Первый шаг — выбор налогового режима. Я остановились на НПД для самозанятых. Почему? Вопервых, ставка всего 4% при работе с физлицами. Вовторых, нет обязанности платить страховые взносы, что экономит до 40 тыс. рублей в год. И главное — все автоматизировано через приложение «Мой налог». Это идеальный вариант для стартапа, где важно минимизировать административную нагрузку».

Сравнение систем налогообложения (Слайд 2):

«я сравнили НПД с УСН и ОСН. УСН подходит для ИП, но требует больше отчетности, а ОСН вообще невыгоден изза высоких ставок. НПД же позволяет гидам легально работать, не задумываясь о сложных расчетах. Лимит в 2,4 млн рублей в год более чем достаточен для наших объемов».

Стартовые расходы (Слайд 4):

«Проект требует минимальных вложений. На старте мне нужно 200 тыс. рублей — это маркетинг и юридические консультации. Никаких затрат на разработку или оборудование: я используем готовые решения для запуска платформы».

Ежемесячные расходы (Слайд 5):

«Первые 6 месяца основные траты — маркетинг (50 тыс. рублей). С третьего месяца добавится аренда серверов (60–70 тыс.). Это связано с ростом числа пользователей. К шестому месяцу расходы достигнут пика, но мы уверены, что доходы их покроют».

Финансирование (Слайд 6):

«Личные средства — 200 тыс. рублей — покрывают стартовые расходы. На операционные расходы будем направлять доходы от комиссии.

Доходы и рентабельность (Слайд 7–8):

«Комиссия платформы — 15% от стоимости экскурсий. При обороте 9 млн рублей за полгода доход составит 1,35 млн. После расходов (540–580 тыс.) чистая прибыль — 770–810 тыс. рублей. Рентабельность — 45%, а срок окупаемости — 5 месяцев. Это показывает, что модель устойчива даже без грантов».

Риски и выводы (Слайд 10):

«Главный риск — сезонность спроса на экскурсии. Но гибкость самозанятых и низкие операционные расходы позволяют адаптироваться. Мы уверены, что LocalGuides станет точкой роста для локальных гидов и выгодным вложением для инвесторов».