



# ПРОИЗВОДСТВО ЭТИКЕТОК



СТАРТОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ: от 500 тыс. руб.

# ПРОИЗВОДСТВО ЭТИКЕТОК



Рынок маркировки продукции стабильно растёт во всём мире и в России. По отраслевым исследованиям, мировой рынок печати этикеток демонстрирует устойчивый рост около 5–6% ежегодно, что связано с развитием брендов, маркетплейсов и увеличением числа малых производителей товаров.

Особенно быстро развивается цифровая печать, поскольку она экономически эффективна при малых и средних тиражах, что идеально подходит для локальных брендов одежды и индивидуальных заказов.

Для региона Якутска ниша имеет дополнительные преимущества:

- удалённость от крупных типографий центральной России;
- высокая стоимость доставки мелких партий бирок;
- рост локальных брендов одежды, национальной продукции и handmade-производителей;
- необходимость оперативных малых тиражей.

Сегодня многие производители вынуждены заказывать бирки в Новосибирске, Владивостоке или Москве и ждать доставку 7–20 дней.

Следовательно, локальное производство с быстрым сроком изготовления — сильное конкурентное преимущество.



# ПРОИЗВОДСТВО ЭТИКЕТОК



## ШАГ 1. ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ АССОРТИМЕНТ

# ШАГ 1. ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ, АССОРТИМЕНТ

## ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ

Концепция проекта заключается в создании локальной мастерской по изготовлению текстильных и картонных бирок, ярлыков и брендированных лент для производителей текстильной продукции города Якутска и Республики Саха (Якутия). Основной акцент делается не на массовое производство, а на гибкое выполнение индивидуальных заказов небольшими тиражами с короткими сроками изготовления. Такой подход обусловлен особенностями регионального рынка, где большинство производителей одежды, постельного белья, национальной продукции и handmade-товаров работают малыми партиями и нуждаются в оперативном изготовлении маркировки без длительного ожидания доставки из других регионов России.

Предлагаемая мастерская выступает не просто как исполнитель печати, а как партнёр по оформлению бренда заказчика. Маркировка изделия является важной частью визуальной идентичности продукции, поскольку именно ярлык или бирка часто формируют первое впечатление покупателя о товаре. Поэтому ассортимент строится таким образом, чтобы закрывать весь комплекс задач — от обязательной информационной маркировки до декоративного брендирования и упаковки.

Основное направление деятельности составит производство текстильных ярлыков и составников для одежды и других изделий из ткани. Такие элементы выполняют сразу несколько функций: информируют покупателя о составе материала и правилах ухода, подтверждают происхождение изделия и одновременно служат носителем фирменного стиля производителя. Для региональных брендов особенно важно наличие качественной маркировки, поскольку она повышает доверие покупателей и позволяет конкурировать с крупными производителями.

## АССОРТИМЕНТ

В работе предполагается использование различных типов текстильных материалов — сатина, нейлона и хлопковых лент. Сатин востребован при производстве одежды благодаря мягкости и аккуратному внешнему виду, нейлон отличается повышенной прочностью и подходит для верхней одежды и постельных принадлежностей, а хлопковые основы интересны экологичным брендам и производителям национальной продукции. Возможность выбора материала позволяет работать с заказчиками разных ценовых сегментов — от небольших мастерских до более крупных производителей.

# ШАГ 1. ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ, АССОРТИМЕНТ

Отдельное внимание уделяется персонализации продукции. Клиенты смогут заказывать ярлыки различных размеров и цветов, адаптировать дизайн под конкретную коллекцию, добавлять QR-коды или дополнительные элементы информации. Это особенно актуально для продавцов маркетплейсов, которые стремятся выделить товар среди конкурентов и формируют собственный бренд.

Вторым ключевым направлением станут картонные бирки, которые играют роль внешнего маркетингового элемента изделия. В отличие от текстильных составников, выполняющих преимущественно информационную функцию, картонная бирка является инструментом позиционирования бренда. Она может содержать логотип, историю производителя, контактные данные или рекламные элементы. В условиях роста локальных брендов одежды и сувенирной продукции в Якутии спрос на подобные изделия постепенно увеличивается. Предполагается изготовление бирок различного уровня сложности — от классических минималистичных решений до дизайнерских вариантов с фигурной резкой, использованием плотного или крафтового картона, ламинацией и декоративными элементами. Такие решения особенно востребованы у производителей национальной одежды, меховых изделий и подарочной продукции, где внешний вид упаковки играет значительную роль. Высокая добавленная стоимость делает данное направление одним из наиболее прибыльных в структуре бизнеса.

Дополнительным направлением ассортимента станет изготовление текстильных лент с нанесением логотипов и надписей. Этот продукт расширяет рынок за пределы швейной отрасли и позволяет работать с другими сегментами клиентов, включая цветочные магазины, свадебные студии, сувенирные мастерские и продавцов подарочной упаковки. Брендированные ленты используются для оформления подарков, упаковки товаров и проведения мероприятий, что обеспечивает спрос в течение всего года и снижает зависимость бизнеса от сезонности текстильного производства.

Важной составляющей проекта являются сопутствующие услуги. Значительная часть потенциальных клиентов не располагает готовыми макетами или профессиональным дизайном, поэтому мастерская предлагает помощь в разработке визуального оформления — от корректировки логотипа до подготовки файлов к печати. Такая услуга повышает средний чек и формирует долгосрочные отношения с заказчиками, которые в дальнейшем обращаются повторно.

Особое значение имеет возможность срочного изготовления заказов. Для производителей одежды и продавцов маркетплейсов часто критичны сроки поставок, и возможность получить готовые ярлыки в течение одного-двух дней становится серьёзным конкурентным преимуществом по сравнению с удалёнными типографиями.

# ШАГ 1. ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ, АССОРТИМЕНТ

Ассортимент также предполагает работу с малыми тиражами, начиная от нескольких десятков экземпляров. Именно этот сегмент остаётся недостаточно закрытым крупными производственными компаниями, ориентированными на массовые партии. Возможность заказа небольшого количества изделий делает услуги доступными начинающим брендам и индивидуальным мастерам.

Дополнительной ценностью становится консультационная поддержка клиентов по вопросам маркировки продукции. Многие небольшие производители не знают требований к размещению информации на ярлыках, символам ухода или составу изделий. Помощь в правильном оформлении повышает доверие заказчиков и формирует экспертную репутацию исполнителя.

В результате ассортимент формируется как комплексное решение для оформления текстильной продукции: внутренние ярлыки обеспечивают стабильный поток повторных заказов, картонные бирки дают высокую маржинальность, а брендированные ленты позволяют расширять клиентскую базу за пределы основной отрасли. Такая структура снижает сезонные колебания спроса и обеспечивает устойчивость бизнеса на этапе самозанятости с возможностью дальнейшего масштабирования.



# ПРОИЗВОДСТВО ЭТИКЕТОК



## ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

## ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

### ВЫБОР ОРГАНИЗАЦИОННО -ПРАВОВОЙ ФОРМЫ.

Выбор организационно-правовой формы зависит от наличия работников и формата работы, в большинстве случаев подойдет регистрация в качестве самозанятого.

- Если для реализации проекта требуется работники, то необходимо открыть **ИП или ООО**.
- Если вы не планируете нанимать работников, и не нужен лицевой счет в банке, а полностью заниматься своими силами рекомендуется зарегистрироваться в качестве **самозанятого**.

### ВЫБОР КОДА ОКВЭД.

Код показывает ведомствам, чем занимается компания или предприниматель. При открытии бизнеса нужно указать основной код — той деятельности, которая будет приносить большую часть дохода, и выбрать несколько дополнительных.

Как основной код ОКВЭД подойдут следующие, в зависимости от ассортимента:

| Код ОКВЭД                                                                  |
|----------------------------------------------------------------------------|
| 17.29 - Производство прочих изделий из бумаги и картона                    |
| 13.96 - Производство прочих технических и промышленных текстильных изделий |
| 18.12 – Прочие виды полиграфической деятельности                           |



# ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

## ПОРЯДОК РЕГИСТРАЦИИ ИП/ООО

- 01 Сформировать необходимый **пакет документов** (подробнее по ссылке);
- 02 Выбрать способ предоставления документов:
  - С помощью сервиса при наличии у заявителя ЭЦП.
  - В электронном виде без электронной подписи заявителя.
  - Через нотариуса, МФЦ или Центр “Мой бизнес”.
- 03 **Предоставить документы** в регистрирующий орган;
- 04 **Получение документов** о государственной регистрации.



Как зарег-ть  
ИП



Как зарег-ть  
ООО

**Важно!** Для быстрой и удобной регистрации бизнеса Вы можете воспользоваться услугами Центра «Мой бизнес». Сотрудники Центра проконсультируют вас по всем вопросам регистрации бизнеса, подготовят для вас все необходимые документы и направят в регистрирующий орган. Еще одним плюсом является то, что при регистрации не нужно будет оплачивать госпошину в размере 800 рублей. Помимо этого, сразу при регистрации вы сможете открыть расчетный счет в банке. Это существенно сэкономит время.



# ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

## ПОРЯДОК РЕГИСТРАЦИИ В КАЧЕСТВЕ САМОЗАНЯТОГО

- 01 Скачать приложение **«Мой налог»** по следующим ссылкам:
- 02 Необходимо **согласиться на обработку данных** и с правилами приложения
- 03 Нужно **выбрать способ регистрации**:
  - Через личный кабинет - нужно ввести ИНН и пароль от личного кабинета, на сайте налоговой заполнить информацию (потребуется ИНН). Сайт налоговой дает инструкции по действиям для выполнения процедуры;
  - Через Госуслуги (потребуется мобильный телефон, почта, СНИЛС);
  - По паспорту - нужно подтвердить номер телефона, выбрать регион, сфотографировать паспорт и себя.
- 04 **Выберите регион.** Учитывается не место жительства, а место ведения деятельности.
- 05 **Отсканируйте паспорт** при помощи приложения и сделайте селфи для подтверждения личности (или выберите фото из галереи).
- 06 **Подтвердите регистрацию и дождитесь оповещения** через сообщение.



Для Apple



Для Android



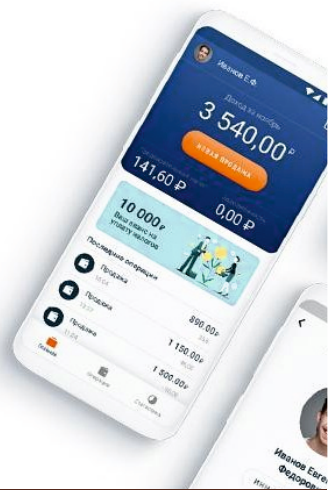
**МОЙ НАЛОГ**  
МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ  
ДЛЯ САМОЗАНЯТЫХ



Инструкция по работе  
с приложением «Мой налог»

**8 (800) 222-22-22**

Контакт-центр ФНС России



# ПРОИЗВОДСТВО ЭТИКЕТОК



## ШАГ 3. РАССЧИТАТЬ ВЛОЖЕНИЯ И ВЫРУЧКУ

## ШАГ 3. РАССЧИТАТЬ ВЛОЖЕНИЯ И ВЫРУЧКУ

### СТАРТОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ НА ОТКРЫТИЕ БИЗНЕСА

| Оборудование                  | Кол-во | Стоимость за ед. | Сумма             |
|-------------------------------|--------|------------------|-------------------|
| Термотрансферный принтер      | 1      | 90 000,00        | 90 000,00         |
| Резак/плоттер                 | 1      | 60 000,00        | 60 000,00         |
| Ламинатор                     | 1      | 30 000,00        | 30 000,00         |
| Струйный или лазерный принтер | 1      | 70 000,00        | 70 000,00         |
| Компьютер и ПО                | 1      | 80 000,00        | 80 000,00         |
| Стол ы, освещение , стеллажи  | 1      | 30 000,00        | 30 000,00         |
| Реклама                       | 1      | 20 000,00        | 20 000,00         |
|                               |        | <b>Итого</b>     | <b>380 000,00</b> |

Запуск мастерской не требует промышленного оборудования, однако для стабильного качества продукции необходимо профессиональное оснащение, позволяющее выполнять заказы быстро и без брака. Основной объём инвестиций приходится на печатное оборудование и расходные материалы.

Производство текстильных и картонных бирок в формате самозанятости не требует специализированного промышленного помещения и может успешно осуществляться в домашних условиях при соблюдении базовых требований к температуре, освещению и вентиляции. Работа на дому позволяет минимизировать расходы на старте и быстрее достичь окупаемости проекта, а при росте заказов бизнес может быть без существенных затрат перенесён в отдельную мастерскую.

### ПРЕДПОЛОЖИТЕЛЬНАЯ ВЫРУЧКА В МЕСЯЦ

| Наименование | Средний чек | Кол -во | Сумма, руб.        |
|--------------|-------------|---------|--------------------|
| Заказ        | 3 500, 00   | 56      | 196 000, 00        |
| <b>Итого</b> |             |         | <b>196 000, 00</b> |

При реалистичном сценарии 56 заказов в месяц со средним чеком 3500,00 рублей, выручка в месяц будет равна 197 000,00 рублей.

# ПРОИЗВОДСТВО ЭТИКЕТОК



## ШАГ 4. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

# ШАГ 4. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

## ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ВЫРУЧКИ

Первоначально необходимо определить структуру доходов и их источники, то есть спрогнозировать выручку.

Для получения расчета выручки необходимо посчитать планируемое количество каждого товара/услуги в месяц, и умножить на цену товара.

$$\text{ВЫРУЧКА} = \text{КОЛИЧЕСТВО ТОВАРОВ} * \text{ЦЕНУ ТОВАРА}$$

Размер выручки сам по себе ничего не говорит об эффективности бизнеса. Чтобы понять, прибыльна или убыточна компания, необходимо рассчитать чистую прибыль.

Чистая прибыль (или убыток) — это итоговый финансовый результат по итогам деятельности, за вычетом всех расходов.

## ПЛАНИРОВАНИЕ РАСХОДОВ

Операционные расходы — все расходы, которые она несет в процессе своей работы (т.е. связанные с основным видом деятельности). Например, закупка товара, зарплаты, аренда, налоги, оплата подрядчиков.

Разобьем для удобства операционные расходы на инвестиционные, постоянные и переменные.

Инвестиционные расходы — это расходы, необходимые на создание бизнеса. Например, на покупку оборудования, аренду помещения и обеспечительные платежи по ней, ремонт. Данный вид расходов учитывается при расчете чистой прибыли (убытков) нарастающим итогом и помогает понять, насколько быстро окупится открываемый бизнес.

Постоянные расходы — это то, что оплачивается ежемесячно примерно в одинаковом объеме: аренда офиса, интернет, канцтовары, фиксированная зарплата бухгалтера.

Переменные расходы — это расходы, которые меняются вместе с выручкой. Например, это могут быть премии или бонусы для сотрудников, зависящие от количества и стоимости оказанных услуг. Также, к переменным расходам можно отнести стоимость расходных материалов. Продал — сделал выручку, не продал — не сделал. Выручка растет — и переменные расходы растут, падает — и они падают. Вообще не будет выручки — и этих расходов не будет.

## ШАГ 4. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

### Постоянные и переменные расходы в месяц

| Статья расходов                                    | Сумма, руб.      |
|----------------------------------------------------|------------------|
| Сырье (ленты, картон, красящий материал, упаковка) | 50 000,00        |
| Реклама                                            | 10 000,00        |
| Коммунальные платежи                               | 5 000,00         |
| Прочие расходы                                     | 10 000,00        |
| <b>Итого</b>                                       | <b>75 000,00</b> |

В основном клиентами будут юридические лица, при работе в форме самозанятого с ними налог составит 6%, чистая прибыль в месяц 109 240,00 рублей

### Налоговые платежи в бюджет в год

| № | Наименование позиции                                 | Стоимость (руб.)                                                                                                    |
|---|------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | Фиксированные взносы ИП                              | 53 658 руб. + 1% с дохода свыше 300 тыс. руб.                                                                       |
| 2 | УСН (Доходы)                                         | Доходы * 6%                                                                                                         |
| 3 | УСН (Доходы - Расходы)                               | (Доходы - Расходы) * 15%                                                                                            |
| 4 | ПСН для ИП<br>(при наличии такого вида деятельности) | Потенциально возможный к получению доход в год<br>/ Кол-во дней * 6%<br><b>Используйте калькулятор на сайте ФНС</b> |
| 5 | НПД (самозанятый)                                    | Доходы * 4% - при работе с ФЛ<br>Доходы * 6% при работе с ЮЛ                                                        |

Суммы налоговых отчислений указаны при условии отсутствия наемных работников



Калькулятор ПСН

# ПРОИЗВОДСТВО ЭТИКЕТОК



## ШАГ 5. ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА



## ШАГ 5. ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

Существенной особенностью бизнеса является высокая зависимость от качества коммуникации с клиентами. Большинство заказчиков представляют собой небольшие бренды или мастерские, которые часто не имеют готовых макетов и не обладают знаниями в области маркировки продукции. В этой ситуации самозанятый выступает не только производителем, но и консультантом, помогая определить размеры ярлыков, размещение информации и визуальное оформление.

Региональный фактор также оказывает значительное влияние на ведение бизнеса. В условиях Якутска удалённость от крупных производственных центров создаёт одновременно и сложности, и преимущества. С одной стороны, доставка расходных материалов занимает больше времени и требует формирования запасов, особенно в зимний период, когда логистика может быть ограничена погодными условиями. Предпринимателю необходимо заранее планировать закупки текстильных лент, картона и печатных материалов, чтобы избежать остановки производства. С другой стороны, локальное присутствие становится серьёзным конкурентным преимуществом, поскольку заказчики заинтересованы в быстром изготовлении продукции без длительного ожидания доставки из других регионов. Ещё одной особенностью является работа преимущественно с малыми тиражами. Крупные типографии ориентированы на массовое производство, тогда как локальные бренды нуждаются в партиях от нескольких десятков до нескольких сотен изделий. Это требует гибкости производственного процесса и возможности оперативной перенастройки оборудования под разные заказы. Несмотря на меньшие объёмы, малотиражное производство отличается высокой маржинальностью за счёт индивидуального подхода и дополнительной стоимости услуг дизайна.

Немаловажным фактором является сезонность спроса. Заказы от производителей одежды могут увеличиваться перед выпуском новых коллекций и снижаться в межсезонье. Для сохранения стабильной загрузки важно работать не только с швейными предприятиями, но и с другими сегментами рынка — сувенирными мастерскими, свадебными студиями, флористическими магазинами и продавцами подарочной упаковки. Расширение ассортимента позволяет компенсировать колебания спроса и поддерживать постоянный поток заказов.

Таким образом, ведение бизнеса по производству текстильных и картонных бирок в формате самозанятости требует сочетания производственных навыков, клиентского сервиса и грамотного планирования закупок. При правильной организации работы небольшая мастерская способна обеспечить стабильный поток заказов, минимальные административные расходы и устойчивый доход с возможностью дальнейшего перехода к расширению производства.

# ПРОИЗВОДСТВО ЭТИКЕТОК



## ШАГ 6. ПРОДВИЖЕНИЕ

## ШАГ 6. ПРОДВИЖЕНИЕ

Эффективное продвижение мастерской по изготовлению текстильных и картонных бирок строится на сочетании прямых продаж, личных контактов и демонстрации готовой продукции. В отличие от массовых услуг, где основной поток клиентов формируется за счёт широкой рекламы, данный вид деятельности ориентирован преимущественно на узкий профессиональный рынок — производителей одежды, постельного белья, национальных изделий и сувенирной продукции. Поэтому ключевым фактором становится не количество рекламы, а точное попадание в целевую аудиторию.

Основная задача продвижения на этапе самозанятости — сформировать узнаваемость среди локальных производителей и стать для них постоянным исполнителем, к которому обращаются регулярно при выпуске новых партий продукции.

Для самозанятого предпринимателя социальные сети становятся ключевой площадкой демонстрации работ. Особое значение имеет визуальное оформление профиля, поскольку заказчики оценивают качество продукции именно по фотографиям. Основной упор рекомендуется делать на:

- фотографии готовых изделий;
- процесс производства;
- сравнение «до и после» брендинга;
- примеры использования бирок на одежде.

Регулярная публикация выполненных заказов формирует доверие и показывает реальный опыт работы. Социальные сети также позволяют получать заказы через личные сообщения, что упрощает коммуникацию и снижает необходимость создания сложного сайта на этапе запуска.

На старте достаточно умеренных вложений в продвижение. Основные расходы приходятся на оформление профиля, фотосъёмку продукции и запуск таргетированной рекламы для локальной аудитории.

При бюджете около 10–15 тысяч рублей в месяц можно поддерживать стабильный поток новых обращений, особенно в сочетании с личными контактами и рекомендациями.

Продвижение мастерской по изготовлению текстильных и картонных бирок в формате самозанятости строится преимущественно на личных коммуникациях, демонстрации качества продукции и формировании профессиональной репутации среди локальных производителей. Комбинация социальных сетей, партнёрских связей и прямого взаимодействия с целевой аудиторией позволяет получать стабильный поток заказов без значительных рекламных затрат и постепенно формировать базу постоянных клиентов.

# ПРОИЗВОДСТВО ЭТИКЕТОК



[МОЙБИЗНЕС14.РФ](http://MOYBIZNES14.RF)

**Консультации** специалистов  
Центра «Мой бизнес»  
по бесплатной горячей линии:

 **8-800-100-58-80**

 **8-924-873-00-97**