



КАБИНЕТ ПСИХОЛОГА



СТАРТОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ: от 500 тыс. руб.

КАБИНЕТ ПСИХОЛОГА



Создание кабинета психолога — это современное, востребованное и перспективное направление бизнеса. Спрос на психологические услуги продолжает расти, а сам формат работы остаётся удобным, гибким и доступным для старта. При грамотном подходе это не только возможность открыть своё дело, но и шанс построить устойчивую практику с реальной пользой для людей.

Главная задача кабинета психологии — создание безопасного, доверительного пространства, которое способствует раскрытию личности клиента и эффективному решению его запросов. Именно здесь проходят самые важные разговоры, рождаются решения, уходят тревоги, появляется уверенность.



КАБИНЕТ ПСИХОЛОГА



ШАГ 1. ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ АССОРТИМЕНТ

ШАГ 1. ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ, АССОРТИМЕНТ

Конкуренция на рынке психологических услуг высокая, существуют государственные психологические центры и частные практикующие психологи, но с каждым годом развиваются новые направления, появляются новые программы обучения, что позволяет предпринимателю занять свою нишу. Прежде чем открыть психологический кабинет, необходимо чётко определить, какую деятельность он будет осуществлять.

Если планируется простое психологическое консультирование и проведение психологических сессий для взрослых, то никаких специальных лицензий от государства не потребуется. Если же помимо частных консультаций кабинет будет заниматься ещё и образованием (например, проводить курсы повышения квалификации, выдавать дипломы о профессиональной переподготовке или реализовывать официальные обучающие программы для детей и взрослых), то в обязательном порядке необходимо получить соответствующую образовательную лицензию. Лицензия подтверждает, что в центре созданы все условия для работы по образовательной программе.

Для частной практики в качестве психолога-предпринимателя лицензия в большинстве случаев не обязательна. Она требуется только в том случае, если ваша деятельность пересекает границу с медицинской помощью.

Главное, что нужно знать, чтобы разобраться в этом вопросе, — это различие между психологическим консультированием и медицинской деятельностью.

ШАГ 1. ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ, АССОРТИМЕНТ

Психологическое консультирование

Этот вид деятельности считается немедицинской услугой и не включен в перечень лицензируемых видов деятельности (Федеральный закон № 99-ФЗ).

Что можно делать без лицензии:

- Индивидуальное, семейное, детское консультирование.
- Коучинг, тренинги личностного роста, семинары.
- Профориентация, работа с мотивацией и самооценкой.

Ключевые условия: Ваша деятельность не должна быть направлена на диагностику и лечение психических расстройств. В договорах и рекламе важно избегать формулировок, которые могут быть истолкованы как медицинские: «лечу депрессию», «диагностирую расстройство», «психотерапия» (в клиническом смысле).



ШАГ 1. ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ, АССОРТИМЕНТ

Медицинская деятельность

Как только вы переходите в сферу лечения, ваша деятельность становится медицинской, что требует соблюдения жестких правил.

Что требует лицензии:

- Психотерапия в клиническом смысле.
- Диагностика и лечение психических расстройств.
- Работа с клиническими диагнозами, использование медицинских протоколов.
- Оказание услуг в составе медицинской организации.

Что для этого нужно: Высшее медицинское образование, ординатура по психиатрии или психотерапии и лицензия на медицинскую деятельность.



ШАГ 1. ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ, АССОРТИМЕНТ

Психолог-консультант может предоставлять разные виды психологической помощи, такие как: индивидуальные консультации для взрослых, консультирование детей и подростков, семейная терапия, коучинг по личностному росту и развитию, групповые тренинги по управлению стрессом, психотерапия для людей с депрессивными состояниями

Для того чтобы обеспечить постоянный поток клиентов, важно сформулировать свои конкурентные преимущества, к которым можно отнести:

- Гибкая ценовая политика;
- Комфортная и эстетичная атмосфера кабинета, располагающая к доверию;
- Анонимность и строгое соблюдение этических норм.
- Уникальные и эффективные методики (например, арт-терапия, телесные практики, интегративный подход);
- Индивидуальный подход к каждому клиенту;
- Удобное месторасположение в городе;
- Возможность выбора удобного времени приема (включая вечерние часы и выходные дни).



ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

ВЫБОР ОРГАНИЗАЦИОННО -ПРАВОВОЙ ФОРМЫ.

Выбор организационно-правовой формы зависит от наличия работников и формата работы:

- Если для реализации проекта требуется работники, то необходимо открыть ИП или ООО. У ИП меньше отчетности, но, если хотите работать с партнером, придется открыть ООО.
- Если вы не планируете нанимать работников, 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.

Для психологов, которые ведут консультационную деятельность без медицинской лицензии, как основной ОКВЭД подойдет:

Код ОКВЭД

96.09 «Предоставление прочих персональных услуг, не включенных в другие группировки»

Для психологов, которые ведут консультационную деятельность с медицинской лицензией, как основной ОКВЭД подойдет:

Код ОКВЭД

86.90.5 «Деятельность в области психического здоровья»

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





ШАГ 3. РАССЧИТАТЬ ВЛОЖЕНИЯ И ВЫРУЧКУ

ШАГ 3. РАССЧИТАТЬ ВЛОЖЕНИЯ И ВЫРУЧКУ

СТАРТОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ НА ОТКРЫТИЕ БИЗНЕСА

№	Наименование позиции	Стоимость (руб.)
1	Кресло 2 шт.	60 000 руб.
2	Стол 1 шт	20 000 руб.
3	Стулья 5 шт.	50 000 руб.
4	Стеллаж библиотечный 1 шт.	30 000 руб.
5	Шкаф для одежды 1 шт.	25 000 руб.
6	Шкаф с дверцами 1 шт.	25 000 руб.
7	Журнальный столик 1 шт.	15 000 руб.
8	Торшер 2 шт.	20 000 руб.
9	Компьютер или ноутбук 1 шт.	80 000 руб.
10	МФУ 1 шт.	60 000 руб.
11	Методические материалы	15 000 руб.
12	Материалы для арт-терапии	15 000 руб.
13	Интерактивные материалы	35 000 руб.
14	Аренда помещения	50 000 руб.
	ИТОГО:	500 000 руб.

ПРЕДПОЛОЖИТЕЛЬНАЯ ВЫРУЧКА В МЕСЯЦ

№	Наименование услуг	Цена, руб.	Кол-во	Выручка
1	Индивидуальная консультация	5 000	6	30 000
2	Групповые тренинги	2 000	10	20 000
3	Онлайн консультация	4 500	8	36 000
4	Релаксационные сессии	3 000	10	30 000
	ИТОГО:	14 500	24	116 000

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

№	Наименование позиции	Стоимость (руб.)
1	Аренда помещения	50 000
2	Расходы на рекламу/канцелярию	5 000
3	Коммунальные услуги	5 000
ИТОГО:		60 000

* Коммунальные расходы, связанные с использованием жилого помещения для ведения предпринимательской деятельности

Налоговые платежи в бюджет в год

№	Наименование позиции	Стоимость (руб.)
1	Фиксированные взносы ИП	57 390 руб. + 1% с дохода свыше 300 тыс. руб.
2	УСН (Доходы)	Доходы* 6%
3	УСН (Доходы - Расходы)	(Доходы - Расходы)*15%
4	ПСН для ИП (при наличии такого вида деятельности)	Потенциально возможный к получению доход в год / Кол-во дней * 6% Используйте калькулятор на сайте ФНС
5	НПД (самозанятый)	Доходы*4% - при работе с ФЛ Доходы*6% при работе с ЮЛ

Суммы налоговых отчислений указаны при условии отсутствия наемных работников



Калькулятор ПСН

ШАГ 5. ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

ШАГ 5. ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

Особенности ведения бизнеса в сфере психологических услуг требуют сочетания профессиональной компетентности с предпринимательской грамотностью, причём ключевой навык здесь — умение выстраивать доверительные отношения с клиентами в условиях высокой конкуренции. Одним из главных юридических преимуществ является отсутствие необходимости в лицензии для проведения психологических консультаций, что существенно снижает порог входа в профессию. Однако при работе с клиентами вы будете обрабатывать их персональные данные, поэтому в обязательном порядке необходимо подать уведомление в Роскомнадзор о намерении осуществлять обработку таких данных, чтобы соблюсти требования Федерального закона № 152-ФЗ. Выбор организационно-правовой формы — самозанятость или индивидуальное предпринимательство — напрямую влияет на налоговую нагрузку и возможности масштабирования, при этом для ИП доступна упрощённая система налогообложения с ставкой 6%, а самозанятость ограничена годовым доходом в 2,4 миллиона рублей. Маркетинг имеет свою специфику: из-за этических норм нельзя публиковать отзывы клиентов, поэтому основной упор делается на построение личного бренда через публикацию экспертного контента и бесплатных полезных материалов. Успех практики строится на балансе профессионального мастерства, грамотного юридического оформления, эффективного маркетинга и умения управлять своей репутацией в условиях строгих этических ограничений.

КАБИНЕТ ПСИХОЛОГА



МОЙБИЗНЕС14.РФ

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

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